



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

43<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 2<sup>e</sup> SESSION

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 030**

Le lundi 10 mai 2021

---

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le lundi 10 mai 2021

• (1105)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 30<sup>e</sup> réunion du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

La séance d'aujourd'hui est diffusée sur le Web et se déroule en format hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre le 25 janvier 2021. Conformément à l'article 108 du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le lundi 12 mars 2021, le Comité poursuit son étude sur les exportations canadiennes de biens et services liés à l'environnement et aux technologies propres.

Les témoins d'aujourd'hui sont Travis Allan, vice-président, Affaires publiques et chef du contentieux, chez AddÉnergie Technologies Inc.; Nicolas Pocard, vice-président du marketing de Ballard Power Systems Inc.; Hari Suthan Subramaniam, chef du service de la croissance stratégique d'Opus One Solutions, et Peter Zebede, directeur général de LNG Canada.

Monsieur Allan, à vous la parole, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Travis Allan (vice-président, Affaires publiques et chef du contentieux, AddÉnergie Technologies inc.):** Bonjour à tous.

Madame la présidente, membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de participer à votre étude sur les exportations canadiennes de technologies vertes.

[Traduction]

Je sais que bon nombre d'entre vous m'ont déjà vu il y a quelques semaines au Comité spécial sur les relations économiques entre le Canada et les États-Unis. Je suis désolé si je me répète un peu, mais je vais essayer de rester intéressant.

Pour ceux d'entre vous qui ne nous connaissent pas, mon entreprise et moi, AddÉnergie a été fondée par notre actuel PDG, Louis Tremblay, en 2009, qui a établi son siège social à Québec. C'est le fruit des travaux qu'il a réalisés pendant qu'il était étudiant à l'Université Laval. Au fil des 10 dernières années, nous avons pris de l'expansion, jusqu'à devenir l'un des plus grands fabricants et opérateurs de réseaux de bornes de recharge pour véhicules électriques en Amérique du Nord. Nous employons plus de 200 personnes. Notre usine de Shawinigan a déjà produit plus de 40 000 bornes de recharge déployées partout en Amérique du Nord.

Notre société utilise fièrement une chaîne d'approvisionnement très canadienne, puisqu'environ 85 % de nos dépenses sont payées à des fournisseurs canadiens. Nous avons connu une croissance importante, particulièrement au Canada, mais de plus en plus aux États-Unis également. C'est important, étant donné que le marché

canadien n'est probablement pas assez grand pour générer la demande nécessaire pour construire un réseau concurrentiel de bornes de recharge pour véhicules électriques et être un leader de leur fabrication. C'est la raison pour laquelle il est capital pour nous d'avoir accès aux marchés internationaux, comme à celui des États-Unis.

Nous avons fait quelques percées importantes sur le marché américain, notamment par le déploiement de bornes de recharge en bordure de trottoir à Los Angeles. Nous venons aussi d'annoncer, pas plus tard que la semaine dernière, le déploiement de bornes de recharge dans les cinq arrondissements de la ville de New York, en partenariat avec Con Edison, et nous avons également commencé à déployer nos produits dans le Midwest américain, à commencer par Cincinnati.

Il y a beaucoup d'autres débouchés pour nous sur le marché américain. Récemment, le président Biden a annoncé un plan d'investissement pour le déploiement de 500 000 bornes de recharge aux États-Unis d'ici 2030 pour contribuer à l'atteinte de la cible de réduction des émissions de gaz à effet de serre des États-Unis de 50 % d'ici 2030 et respecter l'engagement accru du Canada de réduire ses propres émissions d'ici la même date. Pour que les États-Unis puissent atteindre leur objectif, ils ont absolument besoin d'un accès rapide aux meilleurs réseaux, services et bornes de recharge pour VE. Nous croyons qu'AddÉnergie peut jouer un rôle très important en fournissant ces services et ces appareils au marché américain.

C'est pourquoi en plus de répondre à la demande croissante sur le marché canadien, nous avons déjà commencé à investir beaucoup pour accroître notre propre capacité de production au Québec. Nous voulons ainsi agrandir notre réseau et notre centre de R-D et comptons agrandir considérablement la superficie de notre usine de fabrication de Shawinigan.

En même temps, nous envisageons la construction d'une usine aux États-Unis pour nous aider à approvisionner le marché américain. Idéalement, à l'instar d'autres grands fabricants nord-américains d'appareils de technologies propres, nous aimerions nous doter de chaînes de production complémentaires pour optimiser notre efficacité tant au Canada qu'aux États-Unis. C'est le rêve, et c'est ce que d'autres grandes entreprises comme les constructeurs automobiles ont tendance à faire avec leur production.

Dans ce contexte, la mise en oeuvre probable de la loi Buy America présente un défi de taille pour nous. Contrairement à nos concurrents américains, qui ont le loisir de participer librement aux processus d'approvisionnement fédéraux au Canada, nous n'aurons peut-être pas le même privilège sur le marché américain, ce qui bien sûr, limitera la concurrence.

Cet obstacle pourrait nous contraindre à dupliquer nos lignes de production, ce qui désavantagerait assurément les acheteurs de bornes de recharge pour VE. Le deuxième problème possible, c'est que nous pourrions être confrontés à beaucoup d'incertitude et à des retards importants dans la mise en marché. Tout dépendra de la façon dont ces dispositions protectionnistes seront mises en oeuvre, mais elles pourraient avoir des effets importants non seulement sur l'assemblage final des produits de technologies propres, mais aussi sur les chaînes d'approvisionnement. Cela pourrait ralentir toutes sortes de choses, y compris les certifications.

Le cas échéant, ce ne sera certainement pas bon pour les fabricants de bornes de recharge et cela aura un effet bien tangible sur notre aptitude à mettre nos produits de technologie propre en marché assez vite pour aider les Américains à atteindre leurs objectifs en temps voulu. Je serais porté à vous dire que ce ne sera pas très bon non plus pour l'économie canadienne si nous sommes forcés de produire nos bornes entièrement aux États-Unis. Nous ne pourrions alors pas profiter de tout le travail accompli pour bâtir nos chaînes d'approvisionnement ici, au Canada. Quand nous évaluons notre propre capacité d'expansion, c'est indéniablement un grand point d'interrogation. Nous sommes inquiets et espérons que les choses s'améliorent.

Nous vous sommes très reconnaissants de nous fournir l'occasion de participer à la séance d'aujourd'hui pour vous faire part de notre point de vue sur la façon dont nous pensons pouvoir contribuer à l'exportation de technologies propres canadiennes.

• (1110)

[Français]

Je vous remercie. Vos questions seront les bienvenues.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Allan.

Je donne maintenant la parole à Nicolas Pocard, qui représente Ballard Power Systems.

[Français]

**M. Nicolas Pocard (vice-président du marketing, Ballard Power Systems inc.):** Merci beaucoup.

Bonjour.

Je suis Nicolas Pocard, vice-président du marketing pour Ballard Power Systems.

[Traduction]

Ballard est une entreprise établie en Colombie-Britannique. Depuis quatre ans, nous créons des solutions propres à émission zéro grâce à l'hydrogène et aux piles à combustible. En tant que développeur de technologies, nous mettons en marché des moteurs à émissions nulles. Aujourd'hui, plus de 3 500 autobus et camions sont alimentés au moyen de la technologie Ballard dans le monde.

Depuis le premier jour de son existence, Ballard dépend des marchés d'exportation en raison de l'absence de marchés intérieurs. Nous comptons entièrement sur l'exportation de notre technologie. À ce jour, plus de 98 % de nos revenus proviennent des exportations. Nous avons de nombreux collaborateurs aux États-Unis, en Europe et en Chine. En ce moment, nous constatons vraiment une croissance de la demande technologique de différents pays, qui redouble d'efforts pour réduire leurs émissions de carbone et atteindre la carboneutralité. Dans le secteur des transports, qui pro-

duit une grande part des émissions, différentes solutions sont déployées pour les réduire.

La technologie de l'hydrogène et des piles à combustible est désormais reconnue comme une carte important dans cet effort de décarbonisation. Ici même, au Canada, à la fin de 2020, le gouvernement fédéral a publié une stratégie sur l'hydrogène, élaborée par RNCAN, qui reconnaît le rôle clé de l'hydrogène dans la décarbonisation de notre économie, en particulier pour la mobilité des poids lourds. Pour les autobus, les camions, les bateaux et les trains, l'hydrogène et les piles à combustible offrent la voie la plus intéressante vers la décarbonisation.

Ballard emploie actuellement environ 950 personnes, dont la majorité à son siège social et à l'usine d'ingénierie et de production de Burnaby, en Colombie-Britannique. Nous avons également environ 80 employés en Europe, dans des installations de R-D et de production au Danemark. Nous avons environ 10 à 15 employés aux États-Unis, dans un laboratoire de R-D à Bend, en Oregon, de même qu'environ 15 employés en Chine, dans notre bureau de Guangzhou.

La croissance internationale a été absolument primordiale dans le succès de Ballard. Nous avons investi dans le développement et l'exportation de notre technologie dès la création de l'entreprise. Nous avons travaillé en très étroite collaboration avec le réseau des délégués commerciaux déployés par le Canada dans le monde — au Japon, en Corée, en Chine, en France, en Autriche, en Allemagne, au Danemark et en Norvège. Nous aimerions d'ailleurs profiter de l'occasion pour les remercier du soutien qu'ils nous ont apporté. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec ce réseau. Les délégués commerciaux nous ont aidés à mieux comprendre les conditions du marché, nous ont apporté leur soutien lors d'événements organisés par Ballard en y attirant des clients, en organisant des rencontres individuelles ou des premiers contacts et en nous invitant à des événements organisés dans notre secteur. Je pense que cela a contribué beaucoup à notre croissance. Aujourd'hui encore, nous continuons à tirer parti du réseau des délégués commerciaux. Nous tenons vraiment à les remercier pour leur soutien, leur grand dynamisme, leur grand professionnalisme et leur grand savoir, surtout en ce qui concerne la mobilité propre.

Comme le soulignait le témoin précédent, nous nous butons également aux règles et à la réglementation locales dans de nombreux pays différents. Les États-Unis sont l'un de nos plus grands marchés. Comme on l'a déjà dit, la loi *Buy America* menace aujourd'hui de compromettre nos efforts de production conjointe. En ce moment, l'objectif principal pour notre nouvelle technologie est d'en réduire le coût. Nous devons être en mesure de réduire nos coûts et d'utiliser la chaîne d'approvisionnement locale-mondiale pour fabriquer nos produits à grande échelle. L'essentiel de notre technologie de base est conçu à Burnaby, mais nous devons augmenter la production. Le fait d'avoir des usines délocalisées, plus petites, ne fait pas diminuer les coûts. Cela nuit à la production et fait augmenter les coûts.

Les exigences comme celles découlant de la loi *Buy America* nous obligent à augmenter le coût de nos produits, ce qui ralentit l'adoption de cette technologie, et nous ne le constatons pas qu'aux États-Unis.

• (1115)

En Chine, la réglementation sur l'approvisionnement local est très stricte. Le nombre de composantes devant être produites en Chine est tel que nous sommes forcés d'établir des partenariats pour produire en Chine nos produits destinés à la Chine.

On voit de plus en plus le même genre de protectionnisme émerger en Europe, si bien que nous devons nous soumettre à ces règles pour avoir accès à certains programmes de développement. Nous devons pouvoir prouver que nous produisons nos produits et notre technologie à différents endroits.

Dans un contexte où nous essayons d'abaisser nos coûts pour démocratiser l'adoption de cette technologie, c'est un obstacle à la croissance.

Voilà donc un aperçu de la perspective de Ballard. Je remercie les membres du Comité. Je serai très heureux de répondre à vos questions.

[Français]

N'hésitez pas à me poser vos questions.

Je vous remercie du temps que vous m'accordez aujourd'hui.

[Traduction]

Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Pocard.

Nous entendrons maintenant M. Subramaniam, qui témoigne au nom d'Opus One Solutions, s'il vous plaît.

De toute évidence, il éprouve toujours des difficultés.

**La greffière du Comité (Mme Christine Lafrance):** Nos techniciens communiqueront avec M. Subramaniam.

**La présidente:** Enchaînons, alors, et écoutons tout de suite M. Peter Zebedee, qui représente LNG Canada.

La parole est à vous, monsieur.

**M. Peter Zebedee (directeur général, LNG Canada):** Merci infiniment, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les députés, je vous remercie de m'avoir invité à venir vous parler aujourd'hui au nom de LNG Canada sur ce sujet important.

Nous appuyons pleinement les efforts du Comité pour examiner comment l'exportation des technologies et produits propres canadiens peut contribuer à façonner et à nourrir un avenir à faibles émissions de carbone. Je suis heureux de vous parler ce matin de la façon dont LNG s'insère dans cette stratégie, tant ici qu'à l'étranger.

Comme vous le savez, LNG Canada est une coentreprise avec cinq partenaires internationaux: Shell, Petronas, PetroChina, Mitsubishi et Kogas, une entreprise coréenne. Même si LNG Canada est une entreprise fièrement canadienne et que je suis moi-même né au Canada, que c'est ici que j'ai grandi et que j'ai étudié, nous avons une perspective très mondiale.

Pour commencer, nous avons misé sur une vision très audacieuse. Nous voulions devenir la référence en matière d'exploitation responsable, sur les plans économique, environnemental et social, du GNL au Canada, en collaboration avec les Premières Nations, les groupes autochtones et les collectivités locales, les organisations

non gouvernementales, ainsi qu'avec les ordres de gouvernement local, provincial et fédéral.

Notre infrastructure d'exportation du gaz naturel liquéfié en est à sa troisième année de construction à Kitimat, en Colombie-Britannique, et se situe sur le territoire traditionnel de la nation Haisla. C'est le plus grand investissement privé dans l'histoire canadienne, et il a déjà commencé à profiter aux collectivités ainsi qu'à l'économie provinciale et nationale grâce à des emplois durables et de qualité et à l'investissement social. À ce jour, la valeur de nos contrats et de nos achats en Colombie-Britannique seulement s'élève à plus de 3 milliards de dollars.

Les gouvernements tireront des revenus de notre projet dès que nous commencerons la production de GNL à faible teneur en carbone et la livraison à nos clients. Ces revenus seront de l'ordre de dizaines de milliards de dollars pendant la durée de vie du projet de 40 ans, et nous sommes sur la bonne voie pour livrer notre première cargaison vers le milieu de la décennie.

LNG Canada garantira un approvisionnement sûr en GNL aux marchés mondiaux qui comptent sur les réserves naturelles de gaz du Canada pour faire avancer leur économie et réduire les émissions mondiales de GES, puisque le gaz naturel remplace favorablement les sources d'énergie plus polluantes comme le charbon. C'est un atout de taille compte tenu des engagements qu'a pris le Canada pour réduire ses émissions de GES, tout en aidant ses partenaires internationaux à respecter leurs propres engagements en matière de changement climatique.

Nous serons la première grande entreprise productrice de GNL au Canada à exporter ses produits à l'étranger et nous nous apprêtons à entrer dans un marché mondial très concurrentiel où la demande est forte pour les sources d'énergie à faible teneur en carbone.

Nous avons l'avantage d'avoir accès à du gaz naturel à faible teneur en carbone ici même, en Colombie-Britannique. Nous sommes situés dans un port libre de glace à longueur d'année, au bout du canal Douglas, à Kitimat, à environ 650 kilomètres au nord de l'endroit où je me trouve, à Vancouver. Ainsi, la distance à parcourir pour atteindre l'Asie est environ 50 % plus courte que celle qui sépare l'Asie du Golfe du Mexique, aux États-Unis, et notre emplacement nous permet d'éviter le canal de Panama.

En collaboration avec notre entrepreneur pour l'ingénierie, l'approvisionnement et la construction, JGC Fluor, nous avons conçu un projet dont l'intensité de carbone est la plus faible de toutes les grandes usines de GNL au monde, et les émissions de GES de notre installation, à Kitimat, seront inférieures à celles de toute autre installation. Elles seront de 35 % inférieures à celles des meilleures installations au monde et 60 % plus basses que celles de la moyenne pondérée mondiale des installations équivalentes, tout cela grâce à l'utilisation de turbines à gaz écoénergétiques et aux dernières technologies de réduction du méthane. C'est ce qui nous aidera à atteindre nos normes de faibles émissions.

LNG Canada utilisera le gaz naturel de la Colombie-Britannique, lequel est produit, selon les normes les plus élevées, et comprimé grâce à l'énergie renouvelable du réseau hydroélectrique de la province. L'usine de gaz Saturn de Shell illustre bien la mise en pratique de ces normes. Cette usine située dans le nord-est de la Colombie-Britannique est électrifiée à 100 %.

Comme je l'ai mentionné, le gaz naturel remplace le charbon pour la consommation et la production d'électricité dans les villes qui ont des problèmes de pollution atmosphérique et où les ressources renouvelables sont limitées, mais où l'approvisionnement énergétique doit demeurer stable et constant.

Nous savons qu'avec la croissance de la population mondiale, le monde aura besoin de plus en plus d'énergie à faibles émissions de CO<sub>2</sub>. Ainsi, le GNL émet 50 % de moins de CO<sub>2</sub> que le charbon. C'est la principale raison pour laquelle le GNL remplace si souvent le charbon et présente une occasion en or pour le Canada, qui dispose d'une abondance de gaz naturel à faible teneur en carbone.

• (1120)

La demande est effectivement à la hausse dans des pays comme la Chine où la consommation de gaz naturel devrait presque tripler d'ici 2040. Le gaz naturel liquéfié en provenance de toutes les sources, ce qui inclut le nôtre, comptera pour 60 % de la demande chinoise de gaz naturel importé. La demande mondiale de gaz naturel liquéfié devrait atteindre 700 millions de tonnes d'ici 2040. Selon le plus récent rapport sur les perspectives du marché de Shell, cette demande était de 360 millions de tonnes en 2020, ce qui fait qu'elle va presque doubler. L'Asie devrait être à l'origine d'environ 75 % de cette croissance, alors que le gaz naturel liquéfié va s'y substituer à d'autres sources d'énergie à plus forte intensité de carbone, ce qui lui permettra de répondre à des préoccupations comme celles touchant la qualité de l'air tout en atteignant ses cibles de réduction des émissions.

Je ne suis bien sûr pas en train de vous dire que le gaz naturel liquéfié va remplacer à lui seul des formes d'énergie à plus grande teneur en carbone. Comme vous avez déjà pu l'entendre, le secteur des technologies propres est plus actif que jamais au Canada avec des centaines, voire des milliers, d'entreprises qui innovent à la recherche de nouveaux débouchés d'exportation. Nous croyons que le gaz naturel liquéfié ne sera qu'un outil parmi bien d'autres au sein de notre trousse de décarbonisation à l'intérieur de laquelle on trouvera bien sûr également les énergies renouvelables. Le gaz naturel est un complément aux énergies renouvelables pour l'alimentation électrique de base en raison de l'intermittence de ces sources énergétiques, mais il ne va pas totalement les remplacer, pas plus que le gaz naturel liquéfié ne va ralentir l'expansion des énergies renouvelables au sein des réseaux électriques de pays comme la Chine. C'est d'abord et avant tout une question de coûts. À long terme, les énergies renouvelables sont moins dispendieuses que le gaz naturel et le gaz naturel liquéfié.

Au fil de l'évolution des technologies et de la recherche croissante de gains d'efficacité par les entreprises, les constructeurs et les propriétaires, notamment via des travaux de rénovation, les besoins énergétiques vont d'une manière générale changer et même diminuer dans certaines situations. Nous commençons certes à observer de tels changements dans nos secteurs de l'exploitation des ressources. Je vous ai déjà parlé de l'usine entièrement électrique de Shell à Groundbirch, en Colombie-Britannique. Nous pouvons constater des exemples semblables d'innovation et d'avancées tout au long de la chaîne de valeur. C'est absolument crucial pour un secteur comme le nôtre qui cherche à tendre vers la carboneutralité.

Au cours de la dernière année, et nous nous en réjouissons vivement, nous avons vu des cargaisons carboneutres de gaz naturel liquéfié accoster à des ports d'Asie et d'Europe. Nous sommes ravis d'être au seuil d'un nouvel environnement où la carboneutralité peut devenir une réalité. C'est selon moi primordial, car pour faire notre

place sur le marché du gaz naturel liquéfié à l'avenir — notre projet a une durée de vie de 40 ans —, il faudra vraiment que nous parvenions à cibler ces possibilités aux différentes étapes de la chaîne de valeur, soit en amont, au point de production et le long des routes maritimes.

Dans le même ordre d'idées, j'aimerais vous donner un autre exemple vous montrant bien à quel point le projet de LNG Canada peut devenir un tremplin vers un futur à faibles émissions de carbone tout en créant des perspectives économiques à l'échelon local. HaiSea Marine est un partenariat local réunissant la Nation Haisla et l'entreprise Seaspan installée à North Vancouver.

HaiSea Marine a conclu un important contrat avec LNG Canada pour la construction et l'exploitation de remorqueurs d'escorte et de port pour nos installations d'exportation de Kitimat. Ces remorqueurs vont fonctionner à l'électricité et au gaz naturel, plutôt qu'au diesel, ce qui en fera l'une des flottes de remorqueurs les plus écologiques jamais constituées. Ils sont conçus par Robert Allan Ltd., une firme canadienne d'architectes navals et d'ingénieurs maritimes qui a ses bureaux à Vancouver. Ces nouveaux remorqueurs d'escorte et de port devraient permettre une réduction des émissions de gaz carbonique pouvant atteindre 10 000 tonnes par année, comparativement au diesel, sans compter une diminution considérable des émissions d'autres oxydes et matières particulaires.

En plus de créer localement des emplois à long terme qui bénéficieront aux Haisla et à d'autres nations du littoral nord de la Colombie-Britannique, HaiSea Marine s'inscrit vraiment dans la démarche proposée intégrant l'ensemble de la chaîne de valeur: gaz naturel canadien à émissions réduites en carbone; émissions les plus faibles au monde à nos installations de Kitimat; itinéraires d'exportation propices à l'exploitation des marchés internationaux; mise en marché dans des pays qui veulent faire la transition vers des sources énergétiques à faible teneur en carbone pour ensuite passer à des sources à émissions très faibles et nulles.

De concert avec nos partenaires et grâce à l'appui et à l'encouragement de tous les ordres de gouvernement, LNG Canada va jouer un rôle important dans cette transition énergétique.

Merci beaucoup. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1125)

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Zebedee.

Est-ce que la connexion est rétablie avec le représentant d'Opus One Solutions, madame la greffière?

**M. Hari Suthan Subramaniam (chef du service de la croissance stratégique, Opus One Solutions):** Je crois bien que oui, madame la présidente.

**La présidente:** Voilà.

À vous la parole.

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Merci à vous, madame la présidente, ainsi qu'aux membres du Comité et à mes collègues de l'industrie. C'est un grand honneur d'être des vôtres pour pouvoir contribuer à votre étude des exportations canadiennes de biens et services liés à l'environnement et aux technologies propres.

Je pense me distinguer un peu de mes collègues du fait que je représente l'une des seules entreprises de logiciels à pouvoir vous parler en toute connaissance de cause des exportations dans ce domaine.

Comme Mme la présidente vous l'a déjà indiqué, je m'appelle Hari Subramaniam. Je suis responsable de la croissance stratégique et des ventes mondiales pour Opus One Solutions. Nous pensons pouvoir vous être utiles à titre de test décisif ou de canari dans la mine de charbon pour ce qui est des moyens à prendre afin de bénéficier pleinement des mesures de soutien offertes au Canada, notamment en application des politiques et des règlements gouvernementaux, tout en étant également en mesure de vous donner une meilleure idée du paysage concurrentiel au sein duquel nos collègues du secteur et nous-mêmes devons évoluer.

Je vous dirais brièvement qu'Opus One Solutions est une entreprise qui a été fondée au Canada. Nous avons deux bureaux, l'un au centre-ville de Toronto et l'autre en banlieue, à Richmond Hill. Nous espérons pouvoir prendre de l'expansion pour accueillir de nouveaux talents des différentes régions du pays. Opus One est l'une des rares entreprises dont le nom a figuré quatre fois sur la liste des 100 meilleures à l'échelle planétaire dans le secteur des technologies propres. Nous partageons cet honneur avec CarbonCure en Nouvelle-Écosse.

Nous avons amorcé la conception de notre technologie pilote aux environs de 2016 pour passer véritablement à sa mise en marché en 2019-2020. Le nombre d'emplois que nous offrons a augmenté d'environ 500 % en dépassant nettement la centaine cette année alors que nous sommes parvenus à poursuivre notre croissance malgré la pandémie. C'est ce qui caractérise notre secteur. Au total, nos revenus ont augmenté d'environ 300 % depuis 2016, et nous sommes l'un des chefs de file dans le domaine des logiciels facilitant la transition énergétique. Nos clients sont généralement des services publics, de propriété privée ou gouvernementale.

Je devrais sans doute vous donner un aperçu de la manière dont nous segmentons notre clientèle et dont nous offrons nos services sur les marchés internationaux à partir du Canada.

Nous nous distinguons notamment du fait que nous avons pris de l'expansion dans six ou sept pays entre 2020 et 2021. Nos activités ont pris une ampleur internationale pendant la pandémie, et 90 % de nos employés travaillent au Canada.

D'abord et avant tout, je tiens à remercier le Comité et le gouvernement dans son ensemble pour le cadre stratégique mis en place avec le financement nécessaire, ce qui a été une véritable bougie d'allumage pour tout le secteur des entreprises en démarrage comme la nôtre, laquelle se trouve à évoluer dans le créneau des technologies propres. Je n'ai par contre pas de statistiques, et je ne suis pas certain qu'il en existe de fiables, sur la répartition entre les ressources matérielles de l'industrie des technologies propres; l'argent qui s'en va ailleurs, que ce soit via les promoteurs de projets d'énergie renouvelable au Canada ou à l'étranger; les logiciels; et les services offerts en exportation dans le domaine des technologies propres.

J'ai l'impression que le Canada est l'un des principaux exportateurs de logiciels axés sur les technologies propres à l'échelle mondiale. Comment pouvons-nous aider ce secteur? C'est sans doute pour répondre à cette question que je suis des vôtres aujourd'hui pour vous faire part de mes réflexions.

Je veux souligner le travail d'une entreprise canadienne qui est un peu moins connue malgré la place assez imposante qu'elle occupe, et je parle de CGI à Montréal. C'est l'une des plus grandes firmes de services au monde dans le secteur des technologies propres. Je pense qu'il y a de nombreux diamants bruts de la sorte

que nous pourrions faire briller davantage dans le cadre de ce processus.

J'en viens aux deux questions qui vous intéressent particulièrement, si je ne m'abuse. Premièrement, qu'est-ce qui fonctionne bien? Je crois que nous avons mis en place un excellent écosystème pour les entreprises en démarrage avec les agences fédérales et les incubateurs. Nous avons aussi nos délégués commerciaux qui accomplissent un travail important en s'appuyant sur des paramètres précis pour aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services. De Ressources naturelles Canada jusqu'à Innovation, Sciences et Développement économique Canada, en passant par Technologies de développement durable Canada, tous ont accompli un travail fantastique avec le Programme d'aide à la recherche industrielle pour monter un cadre financier ou offrir le soutien nécessaire à la croissance des entreprises. J'estime que Développement économique Canada et la Banque de développement du Canada effectuent du très bon travail pour ce qui est du capital de risque. Je tiens aussi à souligner l'apport de Diana Cartwright qui a vraiment contribué à façonner l'organisation du Service des délégués commerciaux. Il ne fait aucun doute que nous bénéficions grandement de cette aide des plus précieuse.

Il y a aussi d'excellentes perspectives de financement misant sur la collaboration, comme le partenariat industriel Canada-Inde et le régime de financement Canada-Royaume-Uni qui aident les entreprises canadiennes à pénétrer ces marchés en collaborant avec une entreprise sur place. Ce sont autant de mesures qui ont été très bénéfiques. Je veux aussi remercier Amanda Wilson et Cynthia Handler, deux gestionnaires du ministère qui ont su piloter ce dossier en se préoccupant du sort et de la croissance d'entreprises comme la nôtre.

Bon nombre des protocoles d'entente signés par le gouvernement en matière d'innovation nous ont été d'un grand secours, et je pourrais en dire autant de l'Agence fédérale de développement économique qui a contribué à notre croissance progressive et continue. Tout cela pour vous dire qu'un excellent travail a été effectué pour bâtir cet écosystème au bénéfice des entreprises en démarrage. Cependant, j'estime que nous n'avons pas vraiment considéré dans une perspective holistique l'expansion de ces entreprises. Selon moi, c'est à ce niveau qu'il y a des lacunes.

● (1130)

Opus One Solutions n'est plus une entreprise en démarrage. Nous sommes maintenant en expansion, mais à qui pouvons-nous nous adresser?

Il y a quelques éléments à souligner. Tous les pays du monde veulent miser sur les technologies propres. Chacun veut favoriser la croissance de ce secteur. On tient à encaisser les recettes fiscales qui y sont associées. J'exhorterais les ministères de notre gouvernement à procéder à un étalonnage concurrentiel. J'estime pour ma part que c'est l'une de nos faiblesses.

Je veux dire par là que nous en faisons beaucoup moins que des pays comme l'Allemagne et le Royaume-Uni qui travaillent vraiment de concert avec les entreprises locales pour favoriser leur expansion à l'échelle planétaire. Cela peut se faire par une participation directe au cadre financier ou par l'octroi de fonds pour tester un produit ou un service sur le marché. J'estime ce soutien essentiel pour un grand nombre de technologies. La majorité des clients pour nos produits et même pour ceux de mes collègues préfèrent pouvoir se référer à une étude de cas ou au témoignage d'un client qui a acheté le produit et l'a testé sur leur marché à eux, plutôt que de voir les essais être effectués à Toronto, Halifax ou Vancouver. C'est alors beaucoup moins significatif. Tout le monde veut savoir si cela a déjà été fait en Illinois ou au Brésil, par exemple. Je pense que c'est vraiment une grave lacune.

Il y a aussi la question du financement lorsqu'une entreprise tend vers la rentabilité. J'estime que la plupart des sources de capital de risque comme Développement économique Canada, qu'elles soient gouvernementales ou indépendantes, ont tendance à rechercher les aubaines, ce qui fait qu'elles investissent rarement dans des entreprises dont la valorisation dépasse les 50 millions de dollars. Au Canada, nous sommes l'une des rares entreprises à devoir constater qu'il n'y a pas suffisamment d'investisseurs prêts à miser sur la croissance des sociétés canadiennes parce que notre valorisation est devenue trop élevée.

On en fait donc beaucoup pour les entreprises en démarrage, mais pas pour celles qui sont en expansion. Il faut par conséquent se tourner vers d'autres investisseurs pour trouver du financement, ce qui fait généralement en sorte que nous cessons à un moment donné d'être une société privée sous contrôle canadien. C'est un aspect sur lequel nous pourrions concentrer nos efforts. Comment pouvons-nous nous assurer qu'un plus grand nombre d'entreprises puissent demeurer des sociétés privées sous contrôle canadien, continuer de présenter des demandes de propriété intellectuelle au Canada et rester aussi canadiennes que possible?

Il y a un autre élément qui pourrait être amélioré selon moi. Les protocoles d'entente et les relations commerciales sont absolument cruciaux. Comme l'indiquait mon collègue, dans le contexte des politiques d'achat local adoptées aux États-Unis et en Europe, comment une nation commerçante comme la nôtre peut-elle continuer à avoir voix au chapitre pour soutenir ses entreprises? Il y a aussi le fait que la plupart de nos accords prévoient que l'on s'en remette à des efforts conjoints de recherche et développement. Je dirais qu'il faut faire montre de prudence à cet égard. En tant qu'entité privée, je veux pouvoir faire de la recherche adaptée à mes besoins pour vendre mon produit sur les marchés de mon choix. Je ne veux pas être obligé de faire de la recherche avec un tiers parce qu'il y a un accord en ce sens ou du financement qui y est rattaché. Je pense qu'en renonçant à une partie de ces conditions, on pourrait nous permettre un accès plus rapide à certains marchés.

Il y a un autre facteur que je voudrais bien voir votre comité prendre en considération. Les objectifs de l'Accord de Paris sont fort louables, mais si l'on veut guider l'expansion de nos entreprises du secteur des technologies propres à l'étranger, il serait préférable que notre pays se fixe des cibles et des objectifs plus audacieux. Pour vous donner un exemple, certaines de nos provinces exploieraient les possibilités d'exploitation de sources d'énergie solaire ou renouvelable il y a environ une décennie, soit 15 ans après que l'Allemagne eut défini sa stratégie en la matière. Si l'Allemagne est parvenue à le faire aussi rapidement, c'est qu'elle s'est fixé des ob-

jectifs à ce chapitre longtemps avant tout le monde, ce qui n'a pas manqué d'attirer des entrepreneurs dans ce secteur.

Autre exemple, le Royaume-Uni et la France ont indiqué que les véhicules à combustion allaient complètement disparaître de leurs routes d'ici 2050. C'est un objectif ambitieux. Il en ressort l'obligation pour ces pays de commencer dès maintenant à réfléchir aux nouvelles industries qui doivent voir le jour pour alimenter ce marché si l'on veut vraiment atteindre cette cible. J'exhorterais les Canadiens et le Canada à se donner un but semblable qui va nous inciter à conjuguer nos efforts pour pousser dans la même direction.

Je n'en dirai pas plus au sujet de la politique d'achat aux États-Unis qui a tout lieu de nous préoccuper, surtout pour ce qui est des considérations relatives à la cybersécurité et à la sécurité, car j'estime que certains de mes collègues en ont déjà amplement traité. Je vous demanderais en fait de revoir certains de nos programmes et mécanismes de financement gouvernementaux pour qu'ils puissent de façon plus holistique favoriser notre croissance sur le marché des exportations de telle sorte que nous puissions continuer à payer des impôts au Canada et à créer de l'emploi au pays.

Merci.

• (1135)

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Subramaniam.

Avant de céder la parole aux députés, je dois obtenir l'approbation du Comité à l'égard d'un budget de 1 750 \$ pour l'achat de casques d'écoute et de lignes téléphoniques. Est-ce que quelqu'un s'y oppose?

Comme tout le monde est d'accord, je donne la parole à Mme Gray pour les six prochaines minutes.

**Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins d'être des nôtres aujourd'hui. Je vais adresser mes premières questions à M. Zebedee.

Merci pour l'information que vous avez transmise à notre comité concernant l'importance du gaz naturel liquéfié, non seulement pour ma province de la Colombie-Britannique et pour le Canada, mais aussi pour le monde entier en tant qu'outil de réduction des émissions de gaz à effet de serre. Un témoin que nous avons entendu précédemment dans le cadre de cette étude nous parlait de l'article 6 de l'Accord de Paris qui n'a pas encore été finalisé, si bien que les efforts déployés par les différents pays pour réduire les émissions à l'échelle internationale ne sont pas pris en compte dans le calcul des réductions pour chacun de ces pays.

Comme l'exportation du gaz naturel liquéfié va assurément jouer un rôle considérable dans la réduction des émissions, diriez-vous que la finalisation de l'article 6 de l'Accord de Paris devrait être une priorité pour le Canada?

**M. Peter Zebedee:** Merci beaucoup, madame Gray.

C'est assurément ce que je recommanderais. Le gouvernement en place devrait absolument avoir comme priorité de positionner le Canada comme chef de file dans l'établissement d'un régime rigoureux fondé non seulement sur l'intégrité environnementale, mais aussi sur la reconnaissance des crédits suivant des conditions qui sont les mêmes pour tous.

**Mme Tracy Gray:** Excellent. Merci.

Quelles sont les principales barrières non tarifaires auxquelles votre secteur est confronté en matière d'exportation? Un témoin précédent nous a cité à ce titre l'incertitude liée à l'annulation de projets de pipeline.

Diriez-vous que cela fait partie des principaux obstacles, et y en a-t-il d'autres auxquels vous pensez?

**M. Peter Zebedee:** Il va de soi que l'incertitude qui caractérise le régime réglementaire peut jouer un rôle. Nous voulons être certains de pouvoir réaliser des projets de construction en bénéficiant de coûts d'immobilisations concurrentiels. C'est l'une des barrières que le gouvernement nous a aidés à surmonter lors de la première phase de nos travaux de construction. Pour ce qui est des pipelines, et vous savez que celui de Coastal GasLink va servir uniquement au transport du gaz vers nos installations de Kitimat, il faut espérer que cela ne fasse pas obstacle à l'avancement de nos travaux.

Quant à notre potentiel de croissance future, il faudrait surtout pouvoir compter sur des coûts d'immobilisations raisonnables pour nos activités de production, un environnement réglementaire offrant une certitude suffisante quant aux émissions de gaz à effet de serre, et le maintien de notre position concurrentielle dans les portefeuilles mondiaux de nos cinq partenaires au sein de la coentreprise.

**Mme Tracy Gray:** Excellent. Merci.

Quelles sont les perspectives de création d'emplois dans ce secteur si LNG Canada peut poursuivre sa croissance au sein d'un environnement stable? Combien d'emplois pourraient être créés à la faveur de cette croissance au Canada?

**M. Peter Zebedee:** Je peux vous donner un exemple de la situation actuelle.

À Kitimat seulement, nous avons un peu plus de 3 000 postes. Au plus fort de la construction, soit en 2022 et en 2023, nous prévoyons avoir jusqu'à 7 500 équivalents temps plein ici au Canada, rien que pour la construction à Kitimat.

Nous prévoyons un peu plus de 500 emplois à long terme pour la première phase de nos activités, et en ce qui concerne les investissements à venir dans la deuxième phase, cela représente près du double, soit environ 1 000 postes à long terme pour soutenir les activités.

• (1140)

**Mme Tracy Gray:** Merci.

Quels sont les autres grands pays producteurs de gaz naturel liquéfié? Diriez-vous que le gaz naturel liquéfié canadien peut être extrait et exporté d'une façon plus écologiquement et, comme vous l'avez dit également, je crois, socialement responsable? À votre avis, comment cela fonctionne-t-il à l'échelle internationale?

**M. Peter Zebedee:** Nous avons certainement une très bonne proposition de valeur à tous ces égards.

Comme je l'ai mentionné, notre installation sera celle qui produira le moins d'émissions dans le monde— et de loin —, soit plus de 30 % de moins que celle qui occupera le second rang et 60 % de moins que la moyenne mondiale. Cela s'avérera un avantage concurrentiel dans un monde où les attentes de la société sont indéniablement en train de changer. Il y aura de la valeur à cela.

Nos grands concurrents mondiaux dans le secteur du gaz naturel liquéfié sont le Qatar, qui a récemment annoncé une expansion

massive de ses activités, et l'Australie, un autre grand pays producteur de gaz naturel liquéfié.

**Mme Tracy Gray:** Merci.

J'ai une dernière question.

Peter Findlay, de l'Oxford Institute for Energy Studies, a dit qu'il était étrange que le Canada compromette ses propres perspectives concernant l'industrie du gaz naturel liquéfié.

À votre avis, quels changements le gouvernement fédéral doit-il apporter pour favoriser une augmentation des exportations de gaz naturel liquéfié?

**M. Peter Zebedee:** Madame Gray, je vais revenir à la première question que vous m'avez posée, qui portait sur l'article 6 de l'Accord de Paris. Nous devons établir des règles du jeu équitables et un régime réglementaire qui tient compte de la valeur des compensations des émissions de carbone et de l'échange de droits d'émission de carbone. Ajoutons à cela des solutions de compensation, comme des solutions axées sur la nature, afin de disposer d'un terrain de jeu solide et équitable pour rivaliser sur les marchés internationaux.

**La présidente:** Madame Gray, vous avez le temps de poser une brève question.

**Mme Tracy Gray:** Merci beaucoup.

Enfin, cela ne touche peut-être pas votre industrie, mais pensez-vous que la politique d'achat aux États-Unis aura des conséquences pour certaines des filiales avec lesquelles vous pourriez faire affaire?

**M. Peter Zebedee:** Je ne peux pas dire que ce soit apparu sur mon écran radar de manière importante. Nous avons une chaîne d'approvisionnement mondiale. La plus grande partie de notre chaîne d'approvisionnement est axée sur les fournisseurs ici au Canada, mais elle s'étend aussi à travers le monde, les États-Unis étant le numéro deux, mais ce n'est pas quelque chose qui a été porté à mon attention.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Dhaliwal, allez-y, s'il vous plaît.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Je tiens à remercier tous les témoins du leadership dont leurs entreprises font preuve sur le plan des technologies propres et des services. Ma première question s'adresse à M. Subramaniam.

Monsieur Subramaniam, vous avez mentionné que vous allez étendre vos activités au Canada. Il fait beau en Colombie-Britannique et la province compte des gens formidables. Qui plus est, elle est à l'avant-garde lorsqu'il s'agit des technologies environnementales. Nous avons LNG Canada, Ballard Power Systems Inc., et il y en aura beaucoup d'autres.

Comment pourriez-vous tirer parti de ce que la Colombie-Britannique a à offrir? Voyez-vous des possibilités pour votre entreprise ici?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Merci, monsieur Dhaliwal.

Du point de vue des logiciels, notre entreprise est axée sur les gens, et le talent est l'un de nos principaux moteurs. Si je peux parler ouvertement et honnêtement, Toronto est une ville charmante, mais sa croissance sur le plan des logiciels et des talents a fait en sorte — d'une bonne façon, je pense, pour la fédération — que nous examinons le bassin de talents dans l'ensemble de la fédération. Vancouver est une place de choix pour ce qui est non seulement de la compétitivité, mais aussi des bassins de talents qui sortent des universités et qui entrent au pays grâce à l'immigration.

Nous pensons à Vancouver, mais aussi à Prince Rupert et à Victoria, tout en considérant l'Est du Canada et l'Alberta comme une base de talents du point de vue des logiciels. La pandémie nous a poussés vers un environnement virtuel, et ce qu'il faut dire au sujet des entreprises canadiennes comme la nôtre, c'est que nous pouvons nous tourner vers notre propre pays pour trouver les meilleurs talents, indépendamment de la province ou de l'emplacement géographique.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Ma prochaine question s'adresse à M. Zebedee, de LNG Canada.

Monsieur Zebedee, la Colombie-Britannique est un exportateur net d'énergie et elle exporte la majeure partie de son gaz naturel aux États-Unis. Vous avez mentionné qu'avec le gaz naturel liquéfié, nous serons ouverts aux marchés asiatiques. Pourriez-vous nous parler de certains de ces marchés? Par exemple, vous avez dit que l'Australie est l'un de nos concurrents. Comment pourrions-nous tirer parti de ces économies émergentes lorsqu'il s'agit de leurs besoins en énergie?

De plus, pourriez-vous parler des répercussions environnementales sur ces marchés et à l'échelle locale?

• (1145)

**M. Peter Zebedee:** Comme je l'ai dit au départ, je pense que la croissance du marché du gaz naturel liquéfié est importante. Nous avons aujourd'hui un marché dont la demande représente environ 360 millions de tonnes par année. D'ici 2040, cette demande passera à 700 millions de tonnes par année dans le monde, la majorité de cette demande provenant de l'Asie. Vous remarquerez également que le siège social de bon nombre de mes partenaires de coentreprise se trouve en Asie. Ils intégreront le gaz naturel canadien dans leurs portefeuilles mondiaux respectifs.

Je pense que la demande est importante. Sur le plan structurel, nous sommes avantagés par rapport à notre concurrent le plus proche ici aux États-Unis. Sur le plan de la distance de navigation, nous avons un avantage. Il faut 10 jours de navigation entre Kitimat et la baie de Tokyo pour livrer du gaz au Japon, comparativement à 25 jours à partir de la côte du golfe aux États-Unis. Je pense qu'il y a un avantage structurel. J'ai parlé des avantages sur le plan de nos émissions de GES.

Essentiellement, il est vraiment important que le gaz naturel liquéfié remplace les sources d'énergie qui produisent beaucoup de carbone, comme le charbon, mais il contribue à améliorer la qualité de l'air dans des villes comme Pékin et Shanghai. En Chine seulement, plus de 1,6 million de personnes meurent chaque année de problèmes de santé causés par la mauvaise qualité de l'air. En aidant au remplacement des sources plus polluantes comme le charbon, le gaz naturel liquéfié va contribuer à assainir l'air en Asie.

**M. Sukh Dhaliwal:** Vous avez parlé des investissements du secteur privé. À cet égard, dans le budget de 2021, le gouvernement a

annoncé un milliard de dollars sur cinq ans pour aider à attirer des investissements du secteur privé dans les projets canadiens de technologie propre. De quelle façon le gouvernement devrait-il travailler avec l'industrie, à votre avis, pour attirer davantage d'investissements privés dans le secteur des technologies propres?

**M. Peter Zebedee:** Je pense que nous devrions continuer à favoriser les possibilités d'innovation pour les technologies propres canadiennes. Un des éléments essentiels serait de stimuler l'innovation en tirant parti des revenus de la taxe sur le carbone et en les réinjectant dans le secteur.

**M. Sukh Dhaliwal:** Voici une question pour M. Pocard.

Monsieur Pocard, vous avez dit que ce serait utile, particulièrement pour les autobus et les camions. Votre entreprise, déjà implantée en Chine, considère comme prometteurs des pays comme l'Inde, où les camions et les autobus se comptent par millions. Vous avez dit que les délégués commerciaux vous prêtaient main-forte.

Est-ce que vous sondez l'Inde? Comment les délégués commerciaux vous aident-ils à entrer dans ce marché?

**M. Nicolas Pocard:** Absolument. Nous commençons à relancer de ce côté. C'en est au tout début.

L'écosystème est encore naissant. Par « écosystème », je veux dire la production d'hydrogène, indispensable comme carburant. Mais, depuis 18 ou 12 mois, nous recevons de l'Inde beaucoup de demandes de renseignements. Nous entamons des discussions avec de grands groupes industriels indiens, pour qui les piles à combustible hydrogène sont la voie qui conduira à la décarbonation.

Nous devons mieux comprendre les exigences du marché, comprendre comment appliquer notre technologie à l'Inde et trouver les meilleurs partenaires, qui nous permettront d'accéder à ce marché et d'amener notre production à l'échelle voulue. C'est très important de le faire. Pour alimenter le marché indien, nous devons trouver un partenaire industriel local qui nous aidera à mettre notre technologie en marché.

À cette fin, nous tirerons probablement parti du réseau des délégués commerciaux pour nous aider à examiner certaines des entreprises qui nous approchent et nous communiquer des orientations à leur sujet, mais aussi, peut-être, pour trouver des ressources locales, parce que, en cours de route, nous devons investir pour envoyer là-bas nos propres gens, de chez Ballard, pour évaluer les possibilités et nous accointer avec nos partenaires. C'est là que le Service des délégués commerciaux peut nous aider.

• (1150)

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Pocard.

La parole et à M. Savard-Tremblay.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ):** Merci.

Je veux poser une question à M. Allan, de AddÉnergie Technologies, que je remercie d'être ici. En fait, je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations aujourd'hui.

Ma question est assez large et, si quelqu'un veut renchérir sur la réponse de M. Allan, ne vous gênez surtout pas.

Il y a trois ans, la Table de stratégie économique sur les technologies propres d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada s'était fixé l'objectif suivant : faire du secteur des technologies propres un des cinq secteurs d'exportation les plus performants du Canada d'ici 2025. Donc, c'est tout à fait le sujet de notre étude actuellement. On voit que le temps passe; il reste à peu près trois ans et demi d'ici l'échéance.

Pensez-vous que cet objectif ambitieux est encore réalisable? Est-ce encore réaliste de penser qu'il pourra être atteint en 2025?

Quiconque souhaite y répondre sera le bienvenu.

[Traduction]

**M. Travis Allan:** Je me lance le premier.

Sur ces terrains, la concurrence présente vraiment un défi de taille, parce que, en Europe, en Asie et aux États-Unis, on privilégie beaucoup la position de chef de file des technologies propres. De plus en plus, le consensus est que le marché se dirige vers cet objectif, ce qui incite les pays à vraiment coordonner leurs meilleures innovations et leurs meilleurs programmes de financement et à faire tout leur possible pour essayer d'appuyer la croissance dans ce secteur.

Le Canada possède de vraiment bons atouts: main-d'œuvre excellente; beaux talents d'un bout à l'autre du pays; investissements importants réalisés très tôt pour appuyer notre industrie nationale. Le soutien de l'industrie nationale est vraiment la première étape dans la construction d'une capacité mondiale d'exportation, parce qu'un marché national est indispensable pour faire de plus en plus ses preuves et démontrer ses capacités d'exportation.

Encore une fois, nous avons déjà franchi de premières étapes vraiment importantes. Toutes les pièces se mettent en place d'ici les trois à cinq prochaines années. La vraie question est: pouvons-nous assurer à nos entreprises l'accès aux marchés dont elles ont besoin? Faisons-nous tout, ici, pour continuer à élargir nos marchés nationaux?

Je reviens sur une observation antérieure sur nos systèmes d'approvisionnement et notre fiscalité, pour qu'on s'assure qu'ils sont avantageux pour l'évolution des entreprises, du démarrage à l'expansion, comme l'a dit M. Subramaniam. Voilà les vraies questions à nous poser. Si nous pouvons bien y répondre et atteindre les objectifs, nous avons une belle chance de réussir, mais ce ne sera pas facile. La concurrence est âpre.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Est-ce même faisable si le marché américain se ferme encore davantage ou est-ce que l'ouverture, l'obtention d'une exception pour les produits verts canadiens et québécois, est en quelque sorte une condition pour y arriver?

[Traduction]

**M. Travis Allan:** La question de savoir ce qui arrive si les États-Unis ferment la porte à la concurrence étrangère est vraiment intéressante. Chaque fois que nous déployons une station, notre siège social continue encore d'en profiter, parce que nous dirigeons le réseau à partir de Québec, ce qui fait que les logiciels et le matériel, la recherche-développement, tout ça se passe au Canada. Même si nous fabriquons une partie de notre produit aux États-Unis, les bénéfices continuent vraiment d'être importants pour le Canada. Visiblement, ce serait encore mieux si nous pouvions fabriquer notre produit dans les deux pays. La combinaison reste gagnante, même

si nous ne pouvons pas obtenir une exemption, mais je pense que nous devrions vraiment essayer de l'obtenir.

Avons-nous tout fait pour obtenir une exemption? La question reste ouverte. La véritable pression pour la politique d'achat aux États-Unis a commencé à se faire sentir avec le président Biden, qui a annoncé certains gros investissements ambitieux, ce qui change pas mal la donne.

Mon espoir est de constater l'efficacité accrue de la coopération entre le gouvernement canadien et les entreprises canadiennes. Par le passé, quand des difficultés sont venues compliquer les échanges commerciaux, nous avons réussi à marquer un temps d'arrêt, à nous concerter, à entamer des discussions fructueuses au niveau des présidents-directeurs généraux et à nous adresser à nos associations industrielles ainsi qu'à nos partenaires américains. De véritables occasions sont à saisir si nous pouvons, ensemble, travailler à résoudre ce problème.

• (1155)

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Je suis du même avis que M. Allan sur les attachés commerciaux qui tâtent déjà nos homologues et les marchés américains.

Actuellement, on se montre très exigeant pour la sécurité nationale, en ce qui concerne les logiciels. Pour dire comme M. Allan, où sont-ils hébergés? Jusqu'ici, on n'a pas demandé si c'était au Canada ou aux États-Unis. Le problème ne semble pas résider là.

Notre entreprise est prête. Comme nous collaborons avec une majorité des entreprises de technologies, il est facile d'héberger les données si elles deviennent un enjeu critique pour la sécurité nationale, mais nous ne croyons pas que, pour un logiciel... Dans l'administration Biden, on semble se focaliser davantage sur le matériel et, habituellement, les matériaux de construction, comme l'administration précédente.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie.

Comme il y a des subtilités qu'il est impossible de décrire, étant donné le peu de temps dont nous disposons, je vais vous demander de résumer très grossièrement la situation. En ce qui a trait à la concurrence, nous savons que les Américains ont aussi leurs propres entreprises dans ce domaine et qu'un bon nombre d'entre elles sont situées en Californie. Nos PME ont un mode de fonctionnement différent et évoluent dans certains secteurs alors que les entreprises américaines évoluent en fonction d'une expertise différente.

Pouvez-vous nous dire où se trouve l'expertise canadienne et québécoise, d'une part, et celle des États-Unis, d'autre part?

**M. Nicolas Pocard:** Je vais prendre l'hydrogène comme exemple. À Ballard Power Systems, nous travaillons dans le domaine des piles à hydrogène. Je pense que l'expertise du Canada en la matière est vraiment unique, même par rapport aux États-Unis. Nous avons des concurrents américains, mais le Canada a toujours été à la fine pointe du développement de la technologie de l'hydrogène et de la pile à combustible.

Nous avons aujourd'hui un avantage, mais il est menacé. Les investissements importants en matière d'innovation et de recherche constituent en effet une menace. Le département de l'Énergie des États-Unis, l'Union européenne et le gouvernement chinois, notamment, investissent massivement, sur leur territoire, dans le développement de la technologie et dans le domaine de la propriété intellectuelle. C'est l'une de nos craintes, aujourd'hui. Dans certains cas, nous avons dû délocaliser certains éléments de recherche pour pouvoir bénéficier des crédits de recherche nécessaires pour faire avancer la technologie à long terme.

Il est crucial, je pense, de continuer à investir dans la technologie canadienne, au Canada, pour protéger et développer la propriété intellectuelle, qui fait du Canada un chef de file dans le domaine de l'hydrogène et de la pile à combustible. C'est primordial si nous voulons conserver ce leadership, qui est vraiment menacé à l'heure actuelle.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie de votre réponse.

Donc, on parle ici...

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Ce sera donc pour une prochaine fois.

[Traduction]

**La présidente:** Madame Ashton, vous disposez de six minutes.

Soyez la bienvenue à notre comité.

**Mme Niki Ashton (Churchill—Keewatinook Aski, NPD):** Merci, madame la présidente.

Tout d'abord, je remercie tous les témoins. J'ai certainement une bonne idée du sentiment d'urgence qui a habité beaucoup d'entre vous pour s'y prendre correctement. Il est indiscutable que l'urgence climatique est l'une des pires crises que nous affrontons. Il y a tant à faire pour la surmonter et, en grande partie, il faut faire appel à des technologies propres. À l'évidence, nous avons entendu — pas seulement aujourd'hui, mais tous les jours — que le Canada ne fait pas seulement partie de la solution, pour de nombreux motifs, mais, également, du problème.

Alors, M. Zebedee, il est certainement indiscutable que pour affronter cette crise, nous devons nous assurer de fondamentalement respecter, par nos façons de faire, les droits des Autochtones et les communautés autochtones. Beaucoup d'entre nous ont été horrifiés par l'attaque contre les terres et les femmes wet'suwet'en, l'année dernière, devant votre projet de mise en valeur.

Vu que, pour combattre la crise, nous devons respecter les communautés autochtones, qu'avez-vous à dire sur ce qui s'est passé il y a quelques mois à peine?

**M. Peter Zebedee:** Merci beaucoup, madame Ashton.

Nous tenons à affirmer que, en fait, nous avons l'appui de chefs élus et de chefs héréditaires de 20 Premières Nations desquelles la totalité du tracé du pipeline traverse les territoires ainsi que de beaucoup d'autres communautés et individus mobilisés dans le projet depuis ses débuts.

Il nous tarde de réaliser un projet qui apportera des avantages notables aux communautés autochtones, aux habitants de la Colombie-Britannique et à tous les Canadiens. Bien sûr, nous respectons également le droit de protester de façon pacifique. Nous croyons avoir un bon argument pour le gaz naturel liquéfié, un combustible produisant des émissions peu carbonées. Il aidera d'autres pays, pas seulement le Canada, à se détourner de l'énergie produite à partir du charbon. Nous voulons encourager les gens à s'informer sur le gaz naturel liquéfié et son rôle dans la transition énergétique.

Nous constatons que notre projet jouit d'appuis considérables. Plus les gens comprennent ce qu'est le gaz naturel liquéfié, plus les appuis augmentent. Nous reconnaissons que nous ne pourrions pas convaincre tout le monde. Très bien. On a le droit de ne pas être d'accord, mais il est révélateur que tous les niveaux de gouvernement avec lesquels nous sommes entrés en contact aient laissé entendre qu'ils appuyaient le projet et continuent de le faire. Ça comprend des Premières Nations et des gouvernements constitués par des partis différents, parce que, effectivement, ils perçoivent toutes les retombées positives du projet.

• (1200)

**Mme Niki Ashton:** Il est indiscutable que le gouvernement a un rôle essentiel dans le respect des droits constitutionnels des peuples autochtones. Je dirais que beaucoup d'entre nous sont profondément inquiets à cause du non-respect des voix des Wetsuwetens. Actuellement, nous étudions la Déclaration de l'ONU sur les droits des peuples autochtones, un canevas pour la réconciliation. Elle s'appuie en partie sur le consentement préalable, donné librement et en connaissance de cause. Pour nous, c'est incontournable.

Je tiens à demander à certains de nos autres témoins, également, ce que le Canada doit faire, dès maintenant, de la bonne manière.

Monsieur Subramaniam, dans votre exposé vous avez abordé le rôle de l'innovation et la nécessité d'atteindre les objectifs climatiques qui permettront, réalistement, de ralentir le réchauffement planétaire. Vous avez travaillé sur des réseaux « intelligents », sur l'électrification des moyens de transport. Que devrait faire, d'après vous, le gouvernement, pour accorder la priorité à des moyens de transport propres? Quels sont les obstacles?

Que pouvons-nous faire pour que le Canada devienne un champion international du climat?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Ma réponse serait en deux ou trois volets. D'abord, les pouvoirs publics doivent se doter d'une vision un peu plus holiste, dans leurs relations avec les entreprises, en privilégiant encore le passage à une plus grande échelle. La main de l'État peut-elle généralement intervenir pour aider nos entreprises qui entreprennent cette progression vers l'international?

Je réitère, et mes homologues seront peut-être d'accord, la possibilité d'envisager le financement comme un moyen pour aider les entreprises à prendre pied dans un marché. Le Service des délégués commerciaux et d'autres excellent de façon extraordinaire dans l'établissement de liens et la création de réseaux, et nous pouvons certainement nous efforcer de conclure nous-mêmes les accords, mais ce qui facilite la tâche, c'est si, de concert, vous décidez de favoriser notre entrée dans tel marché. Nous constatons que les États européens font un bien meilleur travail, en incitant vraiment leurs entreprises à pénétrer les marchés.

Nous avons fait de l'excellent travail, mais ça ne nous autorise pas à nous asseoir sur nos lauriers. Nous devons nous comparer à nos concurrents, pour accorder le même appui à nos entreprises, pour être des chefs de file mondiaux, tout en envisageant et en créant un marché national, ce que quelques autres témoins ont également affirmé.

Je dirais, madame Ashton, qu'il existe un petit écart entre politique et financement nationaux et l'aide au passage des entreprises à l'international. Les Américains, comme nous l'avons dit, les font agir ensemble. Je ne prétends pas que nous ayons besoin d'une politique d'« acheter canadien », mais, par divers moyens, nous pouvons assurer la prospérité des entreprises canadiennes tout en maintenant, dans les règlements sur les échanges commerciaux, la possibilité d'une concurrence étrangère, ici, au Canada.

**Mme Niki Ashton:** Merci.

Pour ma part, j'appuierais une telle politique d'achat chez nous. Nous avons beaucoup à y gagner et, je suis d'accord là-dessus avec vous, il y a tant à faire, ici, pour accorder la priorité au travail que les chercheurs et les entreprises canadiens ont déjà entrepris.

Comme il a été beaucoup question de la politique américaine d'achat aux États-Unis, je tiens à vous demander, messieurs Allan et Pocard, si vous croyez que le Canada doit être exempté de cette politique.

• (1205)

**La présidente:** Brièvement, s'il vous plaît.

**M. Travis Allan:** C'est ce que nous préférons, certainement. Ça procure au marché américain les meilleurs produits, et nous espérons certainement qu'on parviendra à une sorte d'entente pour une exemption.

**M. Nicolas Pocard:** Absolument. Je suis pour. Notre chaîne d'approvisionnement est tellement intégrée, entre les États-Unis et le Canada, que nous devons vraiment appuyer cette exemption.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Aboultaif, vous disposez de cinq minutes.

**M. Ziad Aboultaif (Edmonton Manning, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins. Les quatre compagnies ici représentées semblent pour la plupart des exportateurs nets.

Je suis convaincu que si on peut vendre ses produits sur le marché national, on devrait pouvoir les vendre à l'international, et le secteur privé ainsi que le gouvernement doivent pouvoir établir les tests de comparaison avec la concurrence, comme Monsieur Subramaniam l'a dit.

Je veux savoir ce que le gouvernement peut faire pour aider d'abord les entreprises à accéder à une échelle supérieure de production. Pour ce qui est des jeunes pousses, nous pourrions peut-être obtenir de bons résultats, mais un changement d'échelle, c'est une autre paire de manches.

Ensuite, c'est bien connu que, pour devenir concurrentiel, il faut, du côté de l'État, moins de paperasse, une meilleure politique fiscale, de meilleurs programmes pour favoriser les mises à niveau de l'équipement et des compétences. Alors, monsieur Subramaniam, que nous manque-t-il pour nous comparer à la concurrence?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** En premier lieu, l'État devrait pouvoir comparer ses politiques à celles des États concurrents. Je

sais que ça change sans cesse, mais, particulièrement dans l'après-COVID, si on excepte les mesures de stimulation, que fait chacun des gouvernements pour aider les entreprises nationales du secteur à croître? C'est un point de comparaison.

Ensuite, il y a le financement. Je sais que la Corporation commerciale canadienne est en train de renaître. Elle cherche à beaucoup rapprocher nos entreprises des gouvernements qui dépensent. Ça devrait faire l'objet d'une comparaison des instruments fédéraux, soit par l'entremise de la banque fédérale, comme Exportation et développement Canada et la Banque de développement du Canada ou par l'intermédiaire d'entreprises à fort levier financier. Comment se comparer à d'autres concurrents, ceux du type d'une banque de développement des exportations?

J'envisage les deux.

Le troisième point de comparaison vraiment difficile, auquel vous avez fait allusion, concerne notre propre culture nationale de l'innovation. Nous sommes, si vous me permettez de le dire ainsi, une nation qui va toujours à la même vitesse. Nous aimons ce que nous avons. Alors, pourquoi tout déranger quand tout va si bien? Malheureusement, alors qu'a commencé la transition énergétique mondiale, certains d'entre nous sommes dans ce secteur depuis deux ou trois décennies et avons attendu ce qui arrive aujourd'hui. Pour être franc, je dois avouer que ça bouge beaucoup plus vite que je ne l'aurais prévu, tant dans les grandes entreprises que dans les petites, mais aussi en ce qui concerne les capitaux qu'on affecte à la transition énergétique et à la décarbonation.

C'est donc la question à poser à une nation comme le Canada et à des députés comme vous: si la vague est déjà ici, comment nous assurer que nous construisons la bonne planche qui permettra à nos compagnies et citoyens de pleinement surfer sur elle? Ce ne sera pas éphémère. Ça durera au moins 25 ans encore.

Les points de comparaison avec la concurrence sont une chose. La collaboration en est une autre. Chers députés, je vous dirai que l'Allemagne y a eu recours en dépit des vicissitudes des gouvernements. Tous les partis se sont entendus sur ce qui était l'élément central du développement économique, et aucun n'y a dérogé. Ce serait l'une de mes demandes. Sur les éléments essentiels, si on choisit les gaz à effet de serre et le changement climatique, pouvons-nous tous, en commun, ne pas faire dévier la vague, pour qu'elle nous transporte toujours droit devant, les entreprises comme les citoyens?

**M. Ziad Aboultaif:** Merci.

En 2016, j'ai posé une question au comité des finances sur la compétitivité du Canada par rapport à l'Allemagne et aux États-Unis, et les chiffres sont horribles. Les chiffres sont effrayants. Nous accusons un recul de l'ordre de 25 % à 30 %. C'est très inquiétant, car vous avez parlé de la culture. J'étais moi-même exportateur avant d'entrer en politique et je sais qu'il faut un cocktail de tout cela pour pouvoir offrir à nos entreprises un cadre propice à leur compétitivité.

Comme je l'ai dit, encore une fois, si vous ne pouvez pas vendre votre produit localement, vous aurez du mal à le vendre à l'étranger. Si nous ne sommes pas concurrentiels à l'échelle locale, nous ouvrons la porte aux concurrents de l'étranger qui viendront vendre leurs produits ici. En ce qui concerne la révolution verte et tout ce qui va dans ce sens, je suis inquiet et j'aimerais que vous me disiez une fois de plus quel sera le rôle du gouvernement pour améliorer la situation.

• (1210)

**La présidente:** Je suis désolée. C'était une longue question, et il faudra par conséquent une réponse brève.

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Il faut un plan stratégique sur deux ou trois ans si notre objectif interne est de créer des emplois au sein des secteurs, puis il faut littéralement demander à chaque secteur ce qui lui est nécessaire pour réussir et s'assurer de répondre à ses besoins.

Merci.

**M. Ziad Aboultaif:** Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Sarai, qui dispose de cinq minutes.

**M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.):** Merci, madame la présidente, et merci aux témoins.

Je vais d'abord m'adresser à Ballard Power, une entreprise locale, ici, en Colombie-Britannique, que j'ai vue grandir, qui est toujours là et qui demeure résiliente malgré les périodes difficiles qu'elle a traversées.

Pourriez-vous nous en dire plus sur le rôle que votre industrie, l'industrie des piles à combustible, peut jouer dans la relance verte que souhaite le gouvernement?

**M. Nicolas Pocard:** Oui. Je vous remercie beaucoup de votre question.

Nous avons comme objectif d'être carboneutres d'ici 2050. En ce qui concerne les principaux contributeurs aux émissions aujourd'hui, le secteur des transports, par exemple, représente près de 25 % des émissions au Canada. Dans certains pays, c'est encore plus élevé. Pour ce qui est de la façon d'y parvenir — de réaliser la décarbonisation et d'assurer la mobilité des véhicules lourds comme les autobus, les camions et les trains —, les piles à hydrogène offrent une solution unique.

Au Canada, nous avons la possibilité de vraiment développer et produire cette technologie. C'est un outil de développement économique. Chez Ballard, nous connaissons une croissance très rapide depuis quelques années. Lorsque j'ai rejoint l'entreprise en 2012, nous n'étions que 300 employés; nous sommes maintenant plus de 900. Le nombre d'emplois, qui sont basés en Colombie-Britannique, a surtout augmenté au cours des 12 à 18 derniers mois. À l'heure actuelle, nous avons encore 50 postes à pourvoir. La reprise progressive axée sur la technologie verte et durable pour permettre la décarbonisation et atteindre notre objectif de 2050 va également favoriser le développement de l'économie canadienne.

**M. Randeep Sarai:** Dans le budget de 2021, on a annoncé 1 milliard de dollars sur cinq ans pour aider à susciter des investissements du secteur privé dans des projets canadiens de technologie propre.

Pensez-vous que le gouvernement pourrait mieux travailler avec l'industrie pour inciter le secteur privé à investir davantage dans le secteur des technologies propres?

**M. Nicolas Pocard:** Je pense que oui, et puis il faut aussi qu'il y ait... Nous n'avons pas vraiment de marché intérieur actuellement, donc tout est exporté. Je pense que le développement d'un marché intérieur sera utile, et cela passe par une aide réelle au déploiement de véhicules à pile à combustible zéro émission, notamment pour les autobus et les camions.

Nous voyons de l'argent arriver. Infrastructure Canada a fait de très bonnes annonces pour le déploiement d'autobus zéro émission dans les transports en commun. Je pense donc que nous assistons à de très bons progrès, dans ce domaine, qui mèneront au déploiement d'autobus zéro émission et à pile à combustible dans tout le Canada.

Je pense que du côté des camions, il y a encore beaucoup à faire. Comment allons-nous aider l'industrie du camionnage à devenir plus verte? Comment allons-nous aider à mettre sur la route plus de camions zéro émission au Canada, en utilisant la technologie canadienne? Cela peut se faire au moyen de mandats zéro émission dans certains cas, ou au moins de réductions des émissions dans le secteur du camionnage, comme c'est le cas en Europe, en Californie et en Chine.

**M. Randeep Sarai:** Pensez-vous que la nouvelle réduction de l'impôt sur les sociétés qui est proposée pour les secteurs des technologies propres contribuera à favoriser ou à faire croître ces industries, en particulier dans le secteur du camionnage? C'est un secteur qui est en fait très important pour mes électeurs et moi-même, Surrey étant un grand centre logistique.

Comment le gouvernement peut-il aider à engendrer ou à stimuler la croissance du secteur des technologies propres pour les équipements lourds comme les camions?

**M. Nicolas Pocard:** Absolument. Toute mesure incitative qui obligera les utilisateurs ou les exploitants de flottes, les grands centres de distribution, à passer à des camions plus propres est très importante. Il y a des exemples en Californie. Il y a des exemples dans d'autres parties du monde qui démontrent que des mesures incitatives, ainsi que certaines dispositions réglementaires, facilitent cette transition et incitent vraiment les grands opérateurs de flotte à envisager des pénalités pour les camions diesel.

• (1215)

**M. Randeep Sarai:** Merci.

Monsieur Subramanian, vous avez dit qu'EDC et la BDC ont contribué à favoriser la croissance dans le secteur des technologies propres, et que le développement à grande échelle représente un défi de taille.

Pouvez-vous nous faire des suggestions? Comment EDC et la BDC ont-elles aidé, et comment peuvent-elles aider davantage à faire croître les entreprises canadiennes dans le contexte de...

**La présidente:** Pouvez-vous répondre brièvement, monsieur?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Oui, je pense que cela comporte deux aspects. D'abord, je pense qu'un financement supplémentaire est disponible, mais en fin de compte, c'est une banque. Je pense qu'à l'avenir, il serait vraiment intéressant de parler de la souplesse que la BDC et EDC devraient offrir et que les autres banques commerciales traditionnelles n'offrent pas. Je pense que c'est une façon de faire.

Le deuxième aspect est le capital de risque. Elles se concentrent encore toutes deux sur le financement de démarrage de type petite entreprise. Je pense qu'on hésite un peu à miser, disons, sur les entreprises canadiennes qui ont un pourcentage donné et plus. D'après moi, elles devraient faire preuve d'audace. Elles devraient miser sur nos entreprises qui vont atteindre les 100 millions de dollars.

**La présidente:** Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Savard-Tremblay, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci, madame la présidente.

Tout à l'heure, l'échange s'était donc terminé sur la question de l'expertise canadienne comparée à celle des États-Unis.

Je voudrais avoir plus de temps pour définir celle des États-Unis, si vous pouviez nous répondre.

En quoi les entreprises américaines occupent-elles une niche différente de la nôtre?

Aussi, si l'on tient compte du caractère particulier du Québec, en quoi notre niche à nous est-elle authentique par rapport à la leur?

[Traduction]

**M. Travis Allan:** J'aimerais confirmer : la question s'adresse-t-elle à moi?

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Si vous souhaitez répondre, allez-y.

[Traduction]

**M. Travis Allan:** Parfait. Je vais commencer, en tant qu'entreprise québécoise.

Nous avons une énergie propre incroyablement robuste, que nous exportons déjà vers les États-Unis. C'est un énorme avantage stratégique. Nous sommes très forts en ce qui concerne les métaux et les minéraux, qui sont essentiels à la chaîne d'approvisionnement des piles, mais qui sont aussi très importants pour tout équipement manufacturé, comme les bornes de recharge.

Nous disposons d'une production propre d'éléments tels que l'aluminium et d'autres métaux et minéraux, ce qui est très utile si l'on considère le cycle de vie complet des émissions de gaz à effet de serre.

Nous pouvons compter sur de très solides talents — aussi bien des gens de chez nous que des nouveaux Canadiens qui apportent leur propre expertise —, et il est très utile d'avoir un marché ouvert dans un endroit où les gens aiment venir travailler. Nous avons une équipe de recherche et de développement de logiciels à Montréal, par exemple.

Par ailleurs, je dirais que certaines provinces, notamment le Québec et la Colombie-Britannique, ont fait un excellent travail en commençant à écologiser leurs propres flottes et en envisageant l'approvisionnement comme un moyen de soutenir les entreprises locales. Honnêtement, nous ne pouvons pas en faire assez. C'est tellement utile.

Je vais peut-être m'arrêter là, au cas où d'autres auraient des réponses.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** S'il vous plaît, oui. Si d'autres personnes veulent faire des commentaires à la lumière de leur expertise, cela serait un apport indéniable.

**M. Nicolas Pocard:** Je pense que, dans le domaine de l'électromobilité...

[Traduction]

**M. Hari Suthan Subramaniam:** En complément de ce qu'a dit Travis, je pense que l'un des plus grands avantages concurrentiels que nous avons est que la majorité des provinces ont de l'hydroélectricité. Je pense que c'est un formidable moteur pour l'électrification. Je sais que cela ne s'applique pas à l'ensemble de la fédération, mais les provinces qui ont la chance d'en disposer devraient innover dans ce domaine. Cela catapultera des industries particulières dans ces provinces. Je pense que le Québec a fait un excellent travail à cet égard.

**M. Peter Zebedee:** Je suis d'accord avec ce commentaire.

**La présidente:** Merci beaucoup à vous tous.

La parole est maintenant à M. MacGregor, qui dispose de deux minutes et demie.

**M. Alistair MacGregor (Cowichan—Malahat—Langford, NPD):** Merci beaucoup, madame la présidente.

Merci à tous nos témoins de comparaître aujourd'hui.

Étant donné que je n'ai probablement de temps que pour une seule question, je vais m'adresser à LNG Canada. Je pense que vous avez très bien expliqué l'importance du GNL dans des marchés comme l'Asie pour remplacer, par exemple, les centrales électriques au charbon, étant donné que le charbon, incontestablement et de façon mesurable, est un combustible beaucoup plus sale et émet beaucoup plus de gaz à effet de serre.

Ce que je voudrais savoir, cependant, c'est ceci. Lorsque le Canada essaie de promouvoir ses installations et ses ressources en GNL sur le marché, les importateurs expriment-ils des inquiétudes quant aux fuites de méthane de nos puits? Est-ce qu'on se demande si le Canada en fait assez pour régler ce problème? Dans quelle mesure le méthane échappé contribue-t-il à nos émissions globales de gaz à effet de serre? Dans quelle mesure le Canada s'attaque-t-il à ce problème par rapport à ce que font certains de nos principaux concurrents, comme l'Australie et la Russie, et ainsi de suite?

• (1220)

**M. Peter Zebedee:** Merci, monsieur MacGregor.

Les gouvernements du Canada et de la Colombie-Britannique ont tous deux adopté, en ce qui concerne les émissions de méthane, des règlements qui placent le Canada à l'avant-garde des efforts visant à réduire les GES provenant de la production de pétrole et de gaz. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a une cible de réduction des émissions de méthane de 45 % d'ici 2025, par rapport au niveau de 2014, et le gouvernement du Canada a fixé un objectif de réduction équivalent qui se situe entre 40 % et 45 % d'ici 2025, par rapport au niveau de 2012.

Je vais vous donner un exemple. L'un des partenaires de coentreprise de LNG Canada, Shell, a annoncé un objectif visant à maintenir l'intensité des émissions de méthane à moins de 0,2 % de la production totale d'ici 2025. Cet objectif est conforme aux normes mondiales établies par la Oil and Gas Climate Initiative, qui a une cible de 0,25 % et une cible de 0,2 % pour ses membres.

Je pense que nous avons maintenant des preuves tangibles dans l'industrie. J'ai mentionné l'électrification des installations Ground-birch de Shell. Je sais que chez mes cinq partenaires de coentreprise, la même initiative est envisagée en amont. Je dirais que nous avons un cadre de classe mondiale. Nous avons des producteurs en amont qui s'engagent à le faire. Je pense que notre performance globale est également de premier plan, par rapport aux autres pays producteurs de gaz.

**M. Alistair MacGregor:** Merci.

**La présidente:** La parole est à M. Hoback, pour cinq minutes.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins d'être ici ce matin.

Je vais commencer par vous, monsieur Allan. Nous parlons de la politique Buy American. À part les États-Unis, voyez-vous d'autres pays auxquels vous aimeriez avoir accès et qui commencent à mettre en place leurs propres programmes d'achat de produits nationaux?

**M. Travis Allan:** Je vous remercie de votre question.

Pour l'instant, nous nous concentrons sur l'exportation vers le marché américain. C'est donc le marché que je connais le mieux. Cependant, pour faire écho à certains des commentaires précédents, nous constatons certainement un intérêt croissant à cet égard dans d'autres endroits en Asie et en Europe. Je pense que ce sera une préoccupation pour les exportations canadiennes.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Pocard, que diriez-vous?

**M. Nicolas Pocard:** Je suis tout à fait d'accord. Nous le constatons en Chine. Il y a une politique en Chine sur la technologie des piles à combustible, vraiment orientée vers la localisation. Il y a des règles en place. Les chiffres... chaque année, de plus en plus de composants doivent être produits en Chine avec une technologie chinoise. Oui, nous allons étudier cela. Ce phénomène prend de l'ampleur et commence à faire obstacle à nos exportations vers la Chine.

**M. Randy Hoback:** Est-ce un point que le Canada devrait soulever à l'OMC en ce qui concerne la Chine?

**M. Nicolas Pocard:** Absolument. C'est un point qui peut être discuté, pour voir comment nous pouvons rendre ces barrières moins contraignantes, à la fois pour le secteur technologique canadien, qui investit depuis longtemps dans le développement de cette technologie, et pour la Chine, afin qu'elle atteigne ses objectifs de réduction des émissions.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Allan, vous avez parlé d'une pénurie pour les composants qui entrent dans la fabrication de vos stations de recharge. Pensez-vous que les mesures de relance adoptées aux États-Unis et dans d'autres régions du monde vont aggraver ce problème? Je pense que c'est ce que vous disiez.

J'aimerais également savoir quelles sont vos solutions pour faire en sorte que les ressources brutes canadiennes aillent effectivement aux entreprises canadiennes.

**M. Travis Allan:** Les difficultés liées à la chaîne d'approvisionnement, en tout cas pendant la pandémie de COVID, étaient réelles pour de nombreux composants, notamment en ce qui concerne les semi-conducteurs, qui ont connu un certain nombre de pénuries mondiales. Notre équipe a réussi à gérer ce problème jusqu'à présent.

J'ai mentionné les composants et les sous-composants. L'une des caractéristiques intéressantes du programme Buy American est qu'il peut s'appliquer au niveau de l'assemblage ou à un ou deux niveaux inférieurs. Notre espoir est de pouvoir continuer à utiliser notre chaîne d'approvisionnement fortement canadienne afin de produire pour le marché américain, mais selon la façon dont leur programme est mis en œuvre, il pourrait changer beaucoup de choses. Cela pourrait certainement avoir un impact sur la chaîne d'approvisionnement canadienne, ce qui ne serait pas bon pour notre économie.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Pocard, vous utilisez beaucoup d'éléments des terres rares dans la fabrication de vos piles. Y a-t-il des choses que nous devrions faire pour protéger les ressources canadiennes afin de nous assurer que les entreprises canadiennes obtiennent ces ressources?

**M. Nicolas Pocard:** En fait, une pile à combustible n'utilise pas d'éléments de terres rares. Elle utilise du platine. Il y a un peu de platine, mais il est recyclé à 95 %.

**M. Randy Hoback:** D'accord.

Et vous, monsieur Allan? Que pensez-vous de cette solution? Lorsque nous envisageons le cobalt et d'autres produits de ce genre, devrions-nous commencer par nous assurer que nous nous occupons d'abord des Canadiens? Comment devrions-nous traiter cette question sur le marché international?

• (1225)

**M. Travis Allan:** Il y a un volet qui représente selon moi une occasion formidable au Canada, à savoir le développement de notre secteur minier national afin d'exploiter certaines de ces ressources majeures. Si nous y arrivons et que nous mettons vraiment en œuvre une stratégie relative aux métaux et aux minerais, nous aurons non seulement une production accrue dont les entreprises canadiennes pourront bénéficier, mais aussi une capacité d'exportation à l'échelle internationale.

Je pense vraiment que renforcer notre capacité de production est une priorité absolue afin de nous protéger en évitant de dépendre totalement des importations pour obtenir ces métaux et minerais.

**M. Randy Hoback:** Lorsque nous observons le marché d'exportation et que nous regardons ailleurs... Je vais m'éloigner de la politique d'achat aux États-Unis *Buy America*, car nous l'avons étudiée au sein du comité spécial.

Nous voulons faire en sorte que des entreprises canadiennes exportent de nouveaux produits respectueux de l'environnement. Où se situent les plus grands débouchés? Quelles occasions s'offrent aux entreprises canadiennes, qui n'ont peut-être pas été exploitées par d'autres régions?

Nous avons parlé de l'Allemagne, qui a réalisé des progrès dans la technologie solaire il y a 15 ans. Quels sont les nouveaux marchés que les Canadiens devraient essayer de percer?

Tous les témoins peuvent répondre, car je suis persuadé que vous avez tous des points de vue différents en fonction de votre secteur.

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Je peux commencer. C'est une excellente question.

Notre domaine, ou notre point de vue est celui de l'analyse des données et de l'intelligence artificielle, ou IA. Je sais que beaucoup de gens en parlent, mais ces éléments interagissent de manière assez harmonieuse avec tous les secteurs. Qu'il s'agisse de la foresterie ou de l'exploitation minière, la robotique et les données jouent un rôle prépondérant en cours de route. La prolifération de ces technologies est excellente, et le Canada doit conserver son avantage sur le terrain à ce chapitre. Voilà une chose.

En deuxième lieu, je dirais que les marchés d'exportation... Bien franchement, je pense que c'est vrai pour toute la planète. Une chose que j'aurais probablement dû dire, c'est que le gouvernement ou notre pays semble avoir cinq ou six pays de prédilection avec lesquels nous pensons devoir... Je pense que cette idée n'a plus lieu d'être. Je crois que nous devrions laisser nos entreprises aller là où se trouvent les marchés et les appuyer dans leurs efforts. Certaines technologies pourraient décarboniser l'ensemble du continent africain, et je pense que leur développement devrait être encouragé.

Je dirais cependant que les principaux marchés d'Opus One sont le Japon, et aussi l'Australie, qu'on ne décrit jamais étant comme un grand partenaire commercial du Canada. La situation des Australiens représente à mon avis un énorme marché pour de nombreuses technologies propres canadiennes.

Nous n'avons pas regardé du côté de l'Afrique du Sud. Je dirais qu'il faut se tourner vers des pays non traditionnels que le Canada n'a pas ciblés. Voilà ce que je conseille.

**La présidente:** Je vous remercie.

Pardonnez-moi, monsieur, mais votre temps est écoulé.

Monsieur Sheehan, la parole est à vous.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Je vais moi aussi m'adresser au représentant d'Opus One Solutions.

Mais avant, je remercie encore une fois tous nos témoins. Nous avons entendu d'excellents témoignages au cours de nos travaux.

Vous avez mentionné aujourd'hui quelques aides dont votre entreprise a bénéficié — Exportation et développement Canada, ou EDC, la Banque de développement du Canada, ou BDC, et l'agence de développement régional FedDev. J'aimerais savoir ce que FedDev a fait. Lors d'un témoignage précédent, nous avons appris ce que FedNor avait réalisé pour une entreprise en lui permettant d'obtenir un prêt de 5 millions de dollars qui a essentiellement attiré un investissement d'environ 25 millions de dollars. Voilà un volet.

L'autre volet, qu'aucun des témoins d'aujourd'hui n'a abordé, mais dont nous avons un peu parlé, est la recherche et le développement — comme la propriété intellectuelle et le reste. Avez-vous des commentaires sur le Programme d'aide à la recherche industrielle, ou PARI, sur les crédits de la recherche scientifique et du développement expérimental, ou RS&DE, ou sur toute autre mesure liée à la recherche? Quels sont les bons coups du Canada ou les domaines où il pourrait s'améliorer pour que les gens soient prêts à exporter?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Pour ce qui est d'EDC-BDC, il est tout à fait vrai que nous avons été bénéficiaires du PARI. Nous préconisons vigoureusement ce programme sur le plan personnel et professionnel.

Deux choses entrent en ligne de compte. Je sais que le budget actuel semble avoir donné au PARI une marge de manœuvre beaucoup plus grande pouvant aller jusqu'à 10 millions de dollars pour les entreprises en expansion. C'est fantastique. Le seul bémol, c'est

que des changements culturels sont probablement nécessaires dans la plupart des organismes. Il faut que des intervenants externes se penchent sur notre orientation et sur la façon dont le gouvernement peut suivre le rythme de la croissance commerciale. Je sais que nous avons du mal à envisager des organismes gouvernementaux qui tentent de repérer la croissance commerciale, mais un tel synchronisme serait préférable. Le PARI est fantastique. Le programme doit se poursuivre, et le gouvernement doit mettre les boucliers doubles.

En ce qui concerne FedDev, on nous a accordé un prêt de 2,5 millions de dollars qui nous a permis d'obtenir environ 15 millions de dollars, de sorte que c'était probablement une dépense judiciaire. Il s'agit d'un prêt, ce qui est formidable, et c'est un des rares mécanismes qui nous a vraiment permis de croître. Voici ce que nous vous demandons. Si nous nous débrouillons bien et que nous atteignons les objectifs, veuillez laisser le programme nous aider davantage en nous accordant un prêt supplémentaire, sans que nous devions passer par la bureaucratie ou les formalités administratives mentionnées précédemment. Facilitez-nous la tâche, pour autant que nous respectons les paramètres. À l'instar d'une banque, accordez-nous plus de prêts à 0 %, ce qui permet aux entreprises comme la nôtre de prendre de l'expansion avec beaucoup de vigueur.

• (1230)

**M. Terry Sheehan:** Je vous remercie de votre réponse.

Je vais adresser ma prochaine question à M. Allan, pour commencer.

Tout le monde a parlé des politiques *Buy America* dont discute le président actuel, M. Biden. L'expression *Buy American* n'a rien de nouveau. Je crois que la politique a vu le jour dans les années 1930 aux États-Unis, après quoi ces idées ont été introduites périodiquement au cours de différentes décennies.

Monsieur Allan, vous avez mentionné une chose. C'est un sujet sur lequel je me suis déjà penché non seulement en tant que député, mais aussi à titre d'ancien conseiller municipal. Comment pouvons-nous accroître les approvisionnements intérieurs au Canada? La recherche montre que dans bon nombre de programmes d'infrastructure, le gouvernement fédéral finance les provinces et les territoires au moyen de divers programmes et transferts, de sorte qu'il s'agit souvent de programmes d'achat local en Ontario, au Québec ou en Colombie-Britannique.

À titre d'information, encourageriez-vous les provinces et les territoires à adopter des politiques qui inciteraient les achats en Ontario? J'utilise l'exemple de cette province puisque je suis un député ontarien.

**M. Travis Allan:** En raison de la différence de taille du marché, nous sommes tellement empressés d'aller aux États-Unis pour vendre, et de prendre de l'expansion sur la scène internationale que nous sommes un peu inquiets des programmes favorisant les achats locaux aux États-Unis, au Canada ou en Ontario. En toute franchise, nous pensons être concurrentiels à l'échelle mondiale. La première chose que nous aimerions, c'est que les gouvernements vérifient leurs approvisionnements et s'assurent de ne pas exclure les fournisseurs canadiens, ce qui est arrivé à plusieurs occasions. C'est notre premier objectif.

Le deuxième objectif consiste à informer les entreprises canadiennes, en particulier les PME, pour qu'elles sachent comment mettre à profit les systèmes d'approvisionnement et qu'elles reçoivent de l'aide. Nous espérons vraiment pouvoir soutenir la concurrence et permettre aux gouvernements du pays d'acheter les meilleurs produits fabriqués ici.

**M. Terry Sheehan:** Je suis d'accord. Je suis un grand partisan du libre-échange et de la libre circulation. Je suis également le coprésident du caucus multipartite de l'acier. Je sais combien de fois un produit traverse la frontière, quelle que soit son processus de fabrication. Prenons l'exemple des éoliennes: le minerai de fer peut venir des États-Unis et aboutir dans une aciérie canadienne qui fabriquera les éoliennes, et ainsi de suite. Je suis tout à fait d'accord, et je voulais savoir ce que vous en pensez.

Toujours au sujet de l'approvisionnement...

**La présidente:** Veuillez m'excuser, monsieur Sheehan, mais votre temps est écoulé. J'ignore si un témoin peut vous répondre brièvement.

Puisque ce n'est pas le cas, je vais passer à M. Lobb. Allez-y, je vous prie.

**M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC):** Merci beaucoup, madame la présidente.

Ma première question est destinée à M. Allan. Vous ne connaissez peut-être pas la réponse. C'est une sorte de parenthèse.

Sur les médias sociaux et à différents endroits, il y a des bornes de recharge branchées à une génératrice au diesel ou au gaz naturel. Est-ce que vous surveillez la situation? Parmi vos clients qui achètent de l'électricité à partir de ces bornes, quel pourcentage se branchent au réseau? Quel pourcentage des ventes proviennent d'une génératrice au diesel?

J'étais sur l'autoroute l'autre jour lorsque j'ai vu un Canadian Tire. Il semblait y avoir des Tesla branchées à de petites génératrices au diesel ou à essence, je crois.

Que savez-vous de cette situation?

**M. Travis Allan:** Nos bornes sont conçues pour être branchées au réseau. La seule situation où elles pourraient ne pas y être reliées serait en cas de panne de courant ou d'utilisation dans une collectivité éloignée ou hors réseau. En ce qui concerne l'alimentation électrique, la qualité du réseau est préférable. Nous n'avons pas entendu beaucoup de signalements semblables.

Voici ce que vous avez peut-être vu. S'il ne s'agissait pas d'une génératrice, les bornes de recharge rapide sont parfois branchées à une grande infrastructure distincte qui régularise la tension et l'ampérage. C'est peut-être ce que vous avez vu, ou bien une génératrice utilisée temporairement.

**M. Ben Lobb:** Je vous remercie de la réponse.

Quand les gens voient ce genre de chose, beaucoup doivent se demander si c'est vrai, ou quel pourcentage des bornes fonctionnent ainsi.

Le représentant d'Opus One est-il toujours en ligne?

J'ai une autre question, qui est connexe ou non. De nombreuses personnes de ma circonscription me disent une chose, et l'information se trouve en ligne, encore ici. Ils affirment que si nous respectons les normes relatives aux véhicules électriques d'ici 2040 ou 2050, le réseau ne pourra jamais répondre à la de-

mande d'électricité. Est-ce une blague, ou est-ce vrai? Où nous situons-nous à ce chapitre?

• (1235)

**M. Hari Suthan Subramaniam:** C'est une excellente question.

Tout à fait. Le réseau est déjà construit. Une des choses intéressantes à propos de l'électricité, c'est que le réseau n'a pas vraiment évolué au cours des 100 dernières années. C'est pourquoi il est temps d'innover. Les poteaux et les fils qui entrent dans les bâtiments et qui passent au-dessus des maisons doivent tous être modernisés, surtout lorsque les électrons et l'électricité circulent dans les deux sens. Il y aura des mises à niveau et des coûts afférents.

Cela ne relève peut-être pas de la compétence du gouvernement fédéral lorsqu'il travaille avec les provinces, mais il faudra s'assurer que le réseau est mis à niveau de manière rentable pour la révolution de l'électrification ou même de l'hydrogène qui s'en vient. Au bout du compte, il faut de l'électricité pour produire de l'hydrogène, et ainsi de suite. Je pense donc qu'une modernisation s'impose.

Par exemple, notre entreprise possède des technologies permettant d'atténuer suffisamment le coût pour que les résidents n'aient pas à payer les frais d'une mise à niveau du réseau attribuable au passage à l'ère électrique.

**M. Ben Lobb:** J'ai une autre question, et je pense que vous en avez abordé certains volets. Elle porte sur les difficultés de croissance pour un nouveau fabricant de logiciels ou pour une nouvelle entreprise de technologie entourant la protection de la propriété intellectuelle lorsque vous franchissez les frontières nationales.

J'en parle depuis 12 ou 13 ans. Je travaillais chez un fabricant de logiciels. Quelles ont été vos expériences à ce chapitre? Que pensez-vous que le gouvernement puisse faire pour soutenir davantage les entreprises en croissance qui veulent exporter, et qui s'exposent à des poursuites en matière de propriété intellectuelle dans le district de l'Est du Texas et à d'autres écueils semblables?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** J'ignore si mes collègues seraient d'accord, mais je pense que c'est la plus grande dépense puisque la propriété intellectuelle n'est pas une mince affaire. Elle protège l'entreprise et lui permet d'obtenir de l'argent grâce au brevet, mais le véritable problème est la force exécutoire et le caractère défendable de celui-ci.

Les gouvernements pourraient envisager une sorte de remboursement pour qu'un plus grand nombre de propriétés intellectuelles soient brevetées au Canada avant d'être vendues aux États-Unis. Par conséquent, nous soumettrions une demande aux États-Unis, à l'Union européenne, puis à l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle. La meilleure aide serait probablement une mesure incitative quelconque pour les entreprises en démarrage, les entreprises en croissance, voire toutes les entreprises, dans le but d'accélérer les brevets et les demandes de propriété intellectuelle.

C'est probablement très coûteux. Je m'en remets au représentant d'AddÉnergie. Cette organisation dépense probablement beaucoup d'argent à cette fin chaque année.

Il faudrait donc examiner ce volet.

**M. Ben Lobb:** J'ai toujours pensé...

**La présidente:** Je vous remercie infiniment, monsieur Lobb. Il vous reste 20 secondes.

Je tiens à informer les membres du Comité que la sonnerie retentit pour signaler qu'il reste 30 minutes avant le vote.

Puis-je obtenir les directives du Comité? J'ai besoin de l'appui unanime des députés pour poursuivre la séance jusqu'aux alentours de 12 h 45 ou 12 h 47. Est-ce que les membres du Comité sont d'accord?

**Des députés:** Oui.

**La présidente:** Tout le monde est d'accord. Très bien, nous allons poursuivre.

Monsieur Arya, vous avez cinq minutes, je vous prie.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Subramaniam, en tant qu'ancien membre du conseil d'administration d'Investir Ottawa, je conviens que les entreprises ont besoin de beaucoup de soutien pour croître.

Monsieur Peter Zebedee, j'ai travaillé au Qatar il y a 20 ans, évidemment pas dans l'industrie du gaz naturel liquéfié, ou GNL. Je connais l'importance du GNL, et j'ai été témoin de la croissance de cette industrie. En fait, j'étais un tout petit actionnaire du premier projet de GNL en Inde. J'attends avec impatience votre première livraison.

À l'époque, il y a 20 ans, je me demandais pourquoi le Canada n'aurait pas une installation de GNL, puisque nous avons autant de gaz naturel. Je suis ravi que votre installation soit en route. J'espère qu'il y en aura beaucoup d'autres.

Monsieur Pocard, il y a 20 ans, j'ai organisé au Qatar un atelier sur les technologies futuristes. Les deux que j'avais sélectionnées à l'époque étaient, d'une part, la nanotechnologie dans les matériaux et, d'autre part, les piles à hydrogène. J'avais invité un dirigeant de Piles à combustible Canada à venir au Qatar pour faire un exposé. Depuis, et encore maintenant, la technologie de l'hydrogène comme combustible est presque au point. C'est ce que j'entendais à l'époque, et c'est ce que j'entends encore aujourd'hui. Je sais que Ballard a connu des hauts et des bas. C'était la société la plus importante il y a 21 ans. Vous êtes le fournisseur de 3 400 camions et autobus. C'est bien, mais ce n'est toujours pas au point. J'entends encore le même discours: il ne reste que quelques années avant une transformation majeure.

Quoi qu'il en soit, puisque mon temps est limité, j'ai des questions pour M. Allan.

Je suis ravi de savoir ce que vous faites du côté des bornes et de vos exportations aux États-Unis. Comme vous le savez peut-être, dans le budget récent, notre gouvernement a investi dans l'élaboration et la mise en œuvre de codes et de normes entourant la vente au détail de bornes de recharge et de ravitaillement des véhicules à émission zéro. Évidemment, nous proposons de coordonner les mesures à celles de partenaires internationaux.

Compte tenu de votre expérience dans ce domaine et de vos exportations aux États-Unis — j'ignore si vous exportez également vers l'Europe —, êtes-vous soumis à des contraintes puisque les codes et les normes ne sont pas les mêmes partout dans le monde? Envisagez-vous des problèmes qui pourraient freiner les exportations des entreprises comme la vôtre?

● (1240)

**M. Travis Allan:** Je vous remercie.

Il est vrai que les codes et les normes au sein de l'industrie de la recharge pour véhicules électriques ont été d'une importance capi-

talement d'importance, alors que les gens se demandaient quel connecteur employer pour les différents véhicules. C'est encore une source majeure d'incertitude et une barrière non tarifaire dans notre secteur.

En ce qui a trait à l'investissement dont vous parlez, Mesures Canada se penchera sur les normes de métrologie. C'est une étape fort importante qui a été réclamée par l'industrie, à savoir Mobilité électrique Canada et notre secteur. Nous voulons nous assurer que lorsque nous distribuons de l'énergie, nous rechargeons adéquatement les véhicules des clients. Nous essayons d'obtenir des normes uniformes pour toute l'Amérique du Nord, ce qui nous permettrait de vendre à une clientèle plus vaste. C'est très important.

**M. Chandra Arya:** Monsieur Allan, j'ai très peu de temps et une autre question.

Ce matin, j'ai lu dans Bloomberg Hyperdrive les articles spécialisés sur les véhicules électriques. Je suis certain que vous vous tenez également au courant. Un article portait sur la question de la poule et de l'œuf. L'absence de bornes de recharge fait en sorte qu'on ne veut pas acheter de véhicules électriques.

Lequel vient en premier? Puisqu'il n'y a pas assez de véhicules électriques au Canada, de toute évidence, nous n'avons pas beaucoup de bornes de recharge. Le premier intervenant est évidemment le secteur public. Nous avons soutenu l'installation de 6 000 bornes de recharge, mais c'est très peu pour répondre aux besoins d'un pays aussi vaste que le nôtre.

Quelle est la voie à suivre? Comment pouvons-nous atteindre cet équilibre afin d'avoir le réseau de bornes de recharge nécessaire pour encourager les gens à acheter des véhicules électriques?

**M. Travis Allan:** Vous avez raison. Les Canadiens n'achètent habituellement pas de véhicules électriques à moins que deux choses soient en place. Premièrement, ils doivent voir des bornes de recharge et savoir qu'elles fonctionnent. Deuxièmement, il doit y avoir assez de véhicules électriques.

Les investissements de RNCan dans le cadre du Programme d'infrastructure pour les véhicules à émission zéro et de l'Initiative pour le déploiement d'infrastructures pour les véhicules électriques et les carburants de remplacement sont essentiels comme première étape pour rendre les Canadiens à l'aise avec l'idée de conduire un véhicule électrique.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci.

Tout à l'heure, le tour de parole allait se poursuivre. Je crois que c'était M. Zebedee qui allait répondre. Malheureusement, il ne restait plus de temps. Je voudrais donc lui laisser maintenant l'occasion de répondre à ma question qui, je le rappelle, portait sur la niche d'expertise du Canada.

Ma question est donc: en quoi l'expertise canadienne se distingue-t-elle de l'expertise américaine?

[Traduction]

**M. Peter Zebedee:** Plus particulièrement dans mon entreprise, nous devons vraiment mettre l'accent sur nos avantages structurels. Comme notre principal marché d'exportation pour le gaz sur la côte Ouest est l'Asie, l'avantage géographique est certainement là, et il est structurel.

Toutefois, comme mes collègues l'ont déjà dit, il est effectivement essentiel pour nous de pouvoir miser sur l'hydroélectricité ainsi que sur l'exportation et la liquéfaction de notre gaz naturel. C'est pour nous un avantage concurrentiel.

Troisièmement, nous avons au Canada une main-d'œuvre hautement qualifiée, notamment dans l'Ouest canadien, pour donner suite à ces importants projets d'infrastructure énergétique. Nous devons en profiter autant que possible pour réaliser des projets avantageux sur le plan concurrentiel et économique compte tenu de la différence du coût de construction par rapport à nos concurrents, et les États-Unis comptent parmi nos principaux concurrents pour l'exportation de gaz naturel liquéfié en Amérique du Nord.

• (1245)

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie.

Madame la présidente, combien de temps de parole me reste-t-il?

[Traduction]

**La présidente:** Vous avez 45 secondes.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** D'accord, c'est parfait.

Je reviens donc brièvement à M. Allan, de AddÉnergie.

Nous connaissons l'importance de la réputation des produits dans le commerce international.

L'expertise québécoise est-elle actuellement reconnue, ou y a-t-il encore un travail à faire?

[Traduction]

**M. Travis Allan:** Nous entendons souvent parler, en particulier aux États-Unis, d'Américains qui cherchent des personnes compétentes nécessaires non seulement à la construction des bornes de recharge, mais aussi à leur mise en place.

La Ville de Montréal, par exemple, est reconnue d'un bout à l'autre du continent comme la chef de file de notre secteur compte tenu de ses bornes le long des trottoirs et du travail qu'elle a accompli pour la recharge des véhicules électriques, tout comme Hydro-Québec, en tant que réseau de services de premier plan.

En général, le Québec fait déjà un très bon travail, mais je pense qu'il existe encore des possibilités de croissance compte tenu de la grande expertise en la matière.

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Allan.

Nous allons passer à M. MacGregor, pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

**M. Alistair MacGregor:** Merci, madame la présidente.

Monsieur Subramaniam, vous avez eu plus tôt un échange avec ma collègue, Mme Ashton. J'en ai écrit un passage. Vous parlez de la nécessité d'accéder à des marchés. Vous avez énuméré quelques

pays, comme l'Australie et l'Afrique du Sud, des régions non traditionnelles auxquelles nous devons accéder.

Je siège aussi en tant que membre permanent du comité de l'agriculture. Nous discutons souvent avec nos exportateurs agricoles de ce qui est nécessaire pour surmonter les barrières non tarifaires. Ils ont souvent suggéré d'augmenter le nombre d'employés dans les ambassades et les consulats du Canada en recrutant des fonctionnaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments qui comprennent les marchés locaux et les cultures, et qui essaient de trouver des moyens d'accroître les exportations agricoles canadiennes dans ces marchés émergents.

Une mesure similaire est-elle nécessaire pour augmenter nos exportations de technologies propres? Devons-nous accroître le personnel dans les ambassades et les consulats du Canada pour nous faire une meilleure idée sur le terrain de ce qui est nécessaire pour nous en vue de vraiment maximiser les pressions que nous exerçons dans ce domaine?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Oui. Si je peux me permettre, je dirais que c'est un excellent travail dans le domaine de l'agriculture. Je crois en ces mesures. Nous avons une énorme économie agricole, et les exportations sont essentielles.

Il y a aussi des ambassadeurs des technologies propres dans certaines ambassades, et il y a également un roulement dans de grandes régions comme l'Afrique du point de vue scientifique et technologique. Cependant, nous pourrions en faire plus pour assurer la croissance de différents secteurs au Canada, sans nous limiter aux technologies propres.

Le modèle que nous devrions examiner en tant que pays est celui du service commercial américain, grâce auquel le département du Commerce a affecté des gens de différents secteurs dans des ambassades exploitées par le Département d'État, qui font aussi leur travail à l'amiable. C'est un excellent modèle.

**M. Alistair MacGregor:** Oui, nous voulons juste...

**La présidente:** Je suis désolé, monsieur MacGregor. Il ne vous reste que 15 secondes.

Dans l'intérêt du Comité, je surveille l'heure très attentivement, pour essayer de faire intervenir tout le monde, si possible.

Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Randy Hoback:** Merci, madame la présidente. Je remercie les témoins.

Je vais poursuivre dans la même veine qu'avant en parlant des possibilités à saisir sur le marché international et des créneaux que les Canadiens devraient occuper grâce à ces possibilités.

Monsieur Subramaniam, vous en avez déjà parlé. Je me demande si les autres témoins peuvent également en discuter un peu.

Monsieur Allan, commençons par vous. Quelles autres occasions voyez-vous sur le marché?

**M. Travis Allan:** Je pense que c'est tout ce qui permet d'utiliser l'énergie plus efficacement, car nous avons un secteur énergétique fort. Je pense ensuite, pour être franc, que c'est dans des secteurs traditionnels comme les mines, tout le travail lié aux mines et aux ressources minérales. Ce sera essentiel pour mettre sur pied la filière des batteries.

Nous avons aussi de nouveaux constructeurs de véhicules sans émission prometteurs, non seulement à Winnipeg, mais aussi au Québec et en Ontario. Je pense que ce sont des domaines dans lesquels nous pourrions observer une forte croissance.

• (1250)

**M. Randy Hoback:** Allez-y, monsieur Pocard.

**M. Nicolas Pocard:** Je suis parfaitement d'accord.

Je pense que nous commençons à voir que même si les moteurs à combustion interne classiques ne sont normalement pas fabriqués au Canada — on y construit qu'une partie de ces moteurs —, la mobilité que nous offre la technologie sans émission fait en sorte que nous avons maintenant l'occasion de rétablir la chaîne de valeur au Canada, pour que des véhicules sans émission soient entièrement construits au pays. J'estime que c'est un secteur de croissance très important, comme dans le passé, pour permettre au Canada de retrouver une place dans la chaîne de valeur.

**M. Randy Hoback:** Merci. C'est excellent.

Monsieur Zebedee, à LNG, vous avez appuyé le gouvernement néo-démocrate de la Colombie-Britannique, n'est-ce pas?

**M. Peter Zebedee:** En effet.

**M. Randy Hoback:** À vrai dire, il vous soutient activement. Est-ce exact?

**M. Peter Zebedee:** Oui.

**M. Randy Hoback:** Pouvez-vous m'expliquer la différence entre les néo-démocrates provinciaux et leurs homologues fédéraux, car Mme Ashton était presque hostile envers vous?

**M. Peter Zebedee:** Je ne sais pas si je veux faire des observations sur les différents partis politiques.

Je pense que nous sommes en bonne posture. Nous allons lancer le premier secteur du gaz naturel liquéfié au Canada. C'est une bonne nouvelle pour tous les Canadiens, tant dans les partis politiques que pour les Canadiens ordinaires et les travailleurs. Nous avons un bon produit que nous allons exporter pour améliorer le monde.

**M. Randy Hoback:** Je reviens à l'article 6. Si ce n'est pas fait, quelles en seront les répercussions sur votre avenir?

Ce ne serait peut-être pas pour ce projet, mais pour d'autres projets à venir.

**M. Peter Zebedee:** Nous appuyons sans aucun doute la mise en œuvre de l'article 6. Nous pensons que les compensations des émissions de carbone et l'échange de droits d'émission de carbone sont essentiels à la croissance future dans l'industrie du gaz naturel liquéfié, tant pour LNG Canada que pour d'autres intervenants.

Par ailleurs, nous devons nous pencher sur la mise en œuvre de mesures comme des solutions axées sur la nature et des innovations technologiques pour réduire l'empreinte carbone de la production de gaz naturel liquéfié au Canada dans le but de soutenir la croissance future. Nous pensons que c'est une sorte d'éventail de toutes ces choses qui sera nécessaire à l'avenir.

**M. Randy Hoback:** Nous avons donc un éventail diversifié de solutions, n'est-ce pas?

**M. Peter Zebedee:** En effet.

**M. Randy Hoback:** Bien.

Monsieur Subramaniam, je crois que votre entreprise s'occupe de l'administration du réseau de l'énergie en ligne, n'est-ce pas?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** En partie, oui.

**M. Randy Hoback:** Alors que de petits et moyens réacteurs entrent en service, je suis juste un peu curieux de savoir où ils se situent dans la croissance du réseau, qui est nécessaire, pour éviter de voir des génératrices au diesel aux stations de recharge ou dans une remorque tirée par un véhicule électrique. Que se produira-t-il selon vous?

Par la suite, comment pouvons-nous transformer des copropriétés construites dans les années 1960 et 1970 pour qu'on puisse y recharger des véhicules électriques?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** C'est une excellente question.

Il faut les rénover. Comme on le fait pour les maisons, je crois que les copropriétés doivent être rénovées. Beaucoup d'entreprises au Canada et ailleurs ont trouvé de nombreuses solutions rentables à cette fin. Si le gouvernement souhaite encourager cela au moyen d'un remboursement en matière d'efficacité énergétique, je suis persuadé que ce serait formidable.

J'ai oublié de mentionner que les petits réacteurs modulaires figurent parmi les principaux produits que des entreprises canadiennes peuvent actuellement offrir à l'échelle mondiale. Je dirais qu'une multiplication des petits réacteurs modulaires pourrait grandement contribuer dans la fédération à la fiabilité de la production d'électricité pour assurer notre croissance économique.

**M. Randy Hoback:** En quoi cette réalité influe-t-elle sur la construction du réseau proprement dit?

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Du point de vue de la résilience aux changements climatiques, aux orages et ainsi de suite, on peut ainsi renforcer le réseau en produisant de l'énergie peu avant la consommation, ce qui se traduit invariablement par une efficacité accrue. Il n'est plus nécessaire d'avoir des poteaux et des fils sur de longues distances pour transporter l'électricité, ce qui se traduit également par un réseau qui résiste mieux aux changements qui pourraient lui nuire.

**M. Randy Hoback:** Je vois.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous avons encore environ 12 minutes pour délibérer avant d'aller voter. Nous pourrions donc entendre un autre intervenant pour compléter le tour.

Monsieur Arya, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Chandra Arya:** Merci, madame la présidente. Je vous en suis très reconnaissant.

Monsieur Subramaniam, je crois comprendre que vous avez également de l'expérience dans le stockage d'énergie. Grâce au perfectionnement des batteries pour stocker l'énergie, qui, je crois, améliore la viabilité de la production d'énergies renouvelables comme l'énergie solaire et l'énergie éolienne, grâce aux technologies qui évoluent, aux batteries qu'on utilise maintenant, de l'Australie aux États-Unis, pensez-vous que le Canada pourrait être l'un des principaux acteurs dans la chaîne d'approvisionnement pour la mise au point de batteries?

• (1255)

**M. Hari Suthan Subramaniam:** Monsieur Arya, c'est un peu une question piège.

Du point de vue de l'approvisionnement mondial, il est difficile de répondre. Je pense que la meilleure façon de répondre est de demander ce que nous pouvons faire pour que les entreprises qui deviennent des chefs de file en la matière participent à la chaîne d'approvisionnement mondiale. C'est ainsi que je répondrais à la question. Les batteries au lithium et quelques autres occupent plus de place, y compris celle de mon collègue à Ballard. Il y en a différentes sortes.

Oui, ce sont sans aucun doute des chefs de file des technologies propres dans le domaine. Les technologies de stockage évoluent tellement qu'il y aura un besoin pour différents types de stockage selon l'utilisation et l'emplacement.

**M. Chandra Arya:** Merci.

Ma prochaine question est pour M. Pocard, s'il est toujours là.

Nous avons pris le pouvoir en 2015, et nous investissons des sommes considérables depuis 2016 dans la multiplication des stations de recharge et de ravitaillement. Comme je le disais à M. Allan, les Canadiens doivent savoir qu'il y a des stations de recharge et de ravitaillement avant d'opter pour un véhicule sans émission. Il faut le même niveau de confiance. Aujourd'hui, je peux conduire ma voiture, et je suis certain de pouvoir trouver de l'essence. Les Canadiens devraient avoir le même niveau de confiance et de certitude, qu'ils rechargent un véhicule électrique ou qu'ils remplissent leur réservoir avec un carburant propre de prochaine génération, comme l'hydrogène.

À quoi pouvons-nous nous attendre selon vous? À quel moment pensez-vous que nous aurons un nombre viable de stations de recharge pour l'hydrogène?

**M. Nicolas Pocard:** C'est une très bonne question. Je vais peut-être proposer une autre solution.

Pour y parvenir, nous pourrions peut-être commencer par les autobus et les camions à service intensif. Nous pourrions commencer par une flotte de véhicules. Ces véhicules sont ceux qui contribuent le plus aux émissions par rapport à la voiture d'un particulier, qui ne sert que quelques heures par jour. Nous pourrions commencer par une flotte d'autobus ou de camions. Nous avons parlé plus tôt des entrepôts et des centres de distribution. Il est beaucoup plus facile d'imaginer une seule station de ravitaillement où la flotte se trouve, et la même infrastructure pourrait ensuite servir pour alimenter des dizaines de milliers de véhicules.

Je crois qu'il faudrait commencer ainsi, à l'endroit où l'incidence sur les émissions sera la plus grande, par une flotte de véhicules, pour ensuite prendre de l'expansion. Il serait peut-être plus simple

de procéder ainsi plutôt que de commencer par le marché des voitures.

**M. Chandra Arya:** C'est une excellente suggestion, surtout pour ce qui est des autobus et des camions. La solution passe par les flottes. Vous proposez de commencer là pour ensuite progressivement étendre le service ailleurs.

**M. Nicolas Pocard:** Oui.

**M. Chandra Arya:** Bien. Merci.

Monsieur Allan, je préconise une stratégie pancanadienne globale pour avoir tout ce qu'il faut pour produire des batteries, des mines aux minerais et aux métaux, en passant par les technologies et la fabrication finale. Aujourd'hui aux États-Unis, nous voyons des usines de 2 milliards de dollars; je pense qu'il y en a quatre ou cinq. Pour chacune d'elles, on a investi 2 milliards de dollars dans la fabrication de batteries, alors qu'au Canada, nous essayons encore de nous tailler une place où nous le pouvons dans la chaîne d'approvisionnement et de déterminer où nous devrions investir.

Les États-Unis ont déterminé que le Canada est une source importante de minerais nécessaires à la fabrication des batteries. En fait, ils ont établi que c'est une question de sécurité nationale. Le département américain du Commerce a tenu une réunion avec les mineurs et les fabricants de batteries pour discuter de la façon de développer l'industrie canadienne. Qu'en pensez-vous?

**M. Travis Allan:** Vous avez parfaitement décrit l'occasion qui se présente. Nous devons faire en sorte que le Canada joue un rôle de premier plan pour ce qui est de l'extraction responsable de ces métaux et de ces minerais ainsi que de l'utilisation de technologies propres, et j'espère que nous pouvons en faire plus. J'espère que nous pouvons aussi nous occuper de façon responsable de la transformation et fabriquer les batteries ici, même si ce n'est peut-être pas toutes les batteries utilisées dans le monde. Je pense que nous devrions essayer de procéder sur un pied d'égalité, car c'est ainsi que nous pouvons obtenir les emplois à valeur ajoutée qui offrent d'énormes possibilités.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Merci à tous nos témoins. Vous nous avez tous donné d'excellents renseignements très utiles. Je vous remercie tous beaucoup.

Je propose de lever la séance.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci, madame la présidente. Vous avez fait un excellent travail. Nous finissons à l'heure prévue.

**La présidente:** Je vous remercie tous beaucoup.

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>