



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des ressources naturelles

RNNR



NUMÉRO 067



1^{re} SESSION



41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 14 février 2013

Président

M. Leon Benoit

Comité permanent des ressources naturelles

Le jeudi 14 février 2013

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): Bonjour à tous. Nous sommes ici aujourd'hui afin de poursuivre notre étude sur l'innovation dans le secteur de l'énergie.

Nous recevons trois groupes de témoins.

Nous entendons en personne, dans la salle du comité, Francis Bradley, vice-président, Élaboration des politiques, à l'Association canadienne de l'électricité. Je vous souhaite la bienvenue, monsieur.

Nous entendons ensuite par vidéoconférence de Surrey, en Colombie-Britannique, trois représentants de la Ville de Surrey: Robert Costanzo, directeur adjoint des Opérations, Vincent Lalonde, directeur général du Département d'ingénierie et Bruce Hayne, conseiller. Je vous souhaite la bienvenue à tous les trois.

Enfin, par vidéoconférence de Chatham, en Ontario, nous entendons David Simpson, directeur général, Ventes et commercialisation des franchises et services à la clientèle pour Union Gas Limited chez Spectra Energy. Bienvenue, monsieur.

M. David Simpson (directeur général, Ventes et commercialisation des franchises et service à la clientèle, Union Gas Limited, Spectra Energy): Merci beaucoup.

Le président: Nous allons entendre les exposés dans l'ordre qui figure à l'ordre du jour.

D'abord et avant tout, je vous remercie tous infiniment d'être avec nous aujourd'hui.

Nous allons commencer par le témoignage, dans cette salle, de M. Bradley, qui représente l'Association canadienne de l'électricité.

Allez-y, la parole est à vous.

[Français]

M. Francis Bradley (vice-président, Élaboration des politiques, Association canadienne de l'électricité): Merci, monsieur le président.

L'Association canadienne de l'électricité est la voix nationale du secteur de l'électricité au Canada. Ses membres représentent la chaîne de valeur complète de l'électricité, qu'il s'agisse de sa production ou de son acheminement aux clients résidentiels et industriels à travers le pays.

[Traduction]

Le réseau d'électricité est le système le plus complexe et le plus interrelié en Amérique du Nord. Il est sécuritaire, solide et bien entretenu, mais il commence à montrer des signes de vieillissement. L'essentiel de l'infrastructure de production et de transmission de l'énergie au Canada a été construite il y a plus de 50 ans, alors que la population du Canada était de 20 millions d'habitants. Aujourd'hui, la consommation d'énergie par ménage des Canadiens, qui sont plus

de 34 millions maintenant, est souvent le double ou le triple de ce qu'elle était dans les années 1960.

Une étude récente du Conference Board du Canada intitulée « Shedding Light on the Economic Impact of Investing in Electricity Infrastructure », prévoit qu'il faudra investir 347,5 milliards de dollars entre 2011 et 2030 pour répondre à la demande future en électricité au Canada et assurer notre avenir.

[Français]

Augmenter la puissance du réseau par le renouvellement et l'expansion des infrastructures en vue de répondre aux besoins en électricité de notre clientèle constitue en soi un défi de taille, mais il y a plus. Malgré la présence de programmes d'efficacité énergétique vigoureux partout au pays, un renouvellement fondamental des infrastructures essentielles s'impose.

[Traduction]

Ce défi nous fournit toutefois une belle occasion de nous renouveler, parce que nous devons améliorer notre rendement environnemental et notre efficacité fonctionnelle et pour cela, remplacer notre système analogique par les nouvelles technologies de pointe. Bref, non seulement faut-il renouveler notre infrastructure électrique, mais le système lui-même doit se transformer. C'est là où l'innovation entre en jeu.

Nous reconnaissons l'importance fondamentale de l'innovation dans le secteur de l'électricité si nous voulons assurer l'avenir des Canadiens de façon sûre, fiable et durable. Comme nous devons remplacer notre infrastructure vieillissante, l'innovation nous fournit l'occasion de favoriser des technologies modernes et plus efficaces.

[Français]

Le secteur de l'électricité accélère son processus d'innovation. Bien qu'il existe plusieurs définitions de l'innovation, celle-ci signifie simplement, pour nous, la création et la mise en oeuvre de produits, de procédés, de services, de technologies ou d'idées meilleurs ou plus efficaces et qui procurent des avantages environnementaux, sociétaux et financiers.

[Traduction]

Certains services publics d'électricité au Canada intègrent l'innovation directement à leurs activités sur le terrain, c'est le cas de SaskPower avec son projet pilote près d'Estevan, en Saskatchewan, qui permettra de capter et d'entreposer un million de tonnes de dioxyde de carbone par année. Cela équivaut à retirer 250 000 voitures de la circulation.

D'autres innoveront par leurs stratégies et les services qu'ils offrent. Je pense aux postes de recharge pour les véhicules électriques, à l'infrastructure ou aux nouveaux programmes de conservation qui nécessitent la collaboration des consommateurs.

•(1535)

[Français]

L'innovation n'est pas exclusivement de nature technologique. Une entreprise d'électricité peut établir un nouveau programme interne pour les employés afin de réduire radicalement les effets sur le plan de la santé et de la sécurité ou encore trouver de nouveaux moyens pour entrer en relation et communiquer avec sa clientèle. Pour les entreprises d'électricité, il s'agit de pouvoir jouer un rôle direct ou indirect en ayant recours à l'innovation pour relever les nouveaux défis auxquels elles sont confrontées sur le plan de la durabilité environnementale, sociale et économique.

[Traduction]

En 2012, l'ACE a remis des prix de l'électricité durable à plusieurs entreprises qui se sont dotées de stratégies novatrices de financement de projets, de mobilisation des intervenants et d'optimisation de la production éolienne.

J'aimerais vous parler un peu du projet d'optimisation de la production éolienne, compte tenu de son approche unique et de la coopération dont font preuve les gouvernements et les membres de l'industrie.

Le projet d'optimisation de la production éolienne de PowerShift Atlantique est un projet du Fonds pour l'énergie propre d'une durée de quatre ans financé par Ressources naturelles Canada. Il s'agit d'une initiative de recherche collaborative menée par Énergie Nouveau-Brunswick, en partenariat avec Saint John Energy, Maritime Electric, Nova Scotia Power, Exploitant du réseau du Nouveau-Brunswick, l'Université du Nouveau-Brunswick, le gouvernement du Nouveau-Brunswick et le gouvernement de l'île du Prince-Édouard.

Ce programme se déroulera jusqu'en 2014 et vise à intégrer la technologie qui permettra aux services publics de modifier à distance l'approvisionnement en électricité de divers appareils électroménagers dans les maisons et les bâtiments commerciaux afin d'optimiser la production éolienne. Bien que cette recherche porte sur l'énergie éolienne, les leçons que nous en tirerons pourraient servir à optimiser la production d'autres types d'énergie renouvelables à l'avenir.

L'innovation est un chantier perpétuel, nous devons toujours continuer de trouver de meilleures façons d'offrir nos produits aux consommateurs.

[Français]

En ce qui concerne l'objet principal de votre étude, au cours des dernières années, seules les innovations qui ont touché notre secteur ont mené à des changements majeurs, non seulement dans la manière dont nous utilisons l'électricité mais aussi dans notre façon de penser celle-ci.

[Traduction]

Il n'y a pas si longtemps, il y avait à l'extérieur de chaque maison un compteur électrique doté de cadrans rotatifs et de rouages mécaniques. Il est possible, selon la province où vous habitez, que certains d'entre vous aient encore un compteur électromécanique, mais il y a de grandes chances que pour la plupart d'entre nous, ces anciens compteurs ne soient plus qu'un souvenir, au même titre que les téléphones à cadran et les cassettes huit pistes.

[Français]

Les clients peuvent désormais disposer des données requises pour jouer un rôle actif dans la gestion de leur consommation d'électricité. Ils sont passés de consommateurs passifs à participants actifs du

marché. Ils comprennent la valeur de chaque kilowattheure d'électricité que consomme leur ménage.

[Traduction]

Par exemple, la tarification au compteur horaire envoie des signaux sur le marché afin que les consommateurs déplacent leur consommation vers des périodes de plus faible achalandage, ce qui peut avoir pour effet de faire diminuer la facture des consommateurs tout en réduisant les contraintes sur le réseau. De plus, les compteurs intelligents permettent le transfert d'information comme d'électricité dans les deux sens entre les producteurs d'électricité et les consommateurs. C'est une transformation fondamentale du réseau à sens unique, une transformation qui permet l'intégration de la production d'électricité répartie et d'outils de gestion de l'énergie avancés.

Les données sur la consommation recueillies en temps réel permettent d'utiliser et d'élargir les réseaux de distribution plus efficacement. Les réseaux de distribution intelligents et les appareils de stockage d'énergie permettent aux services publics de réduire le nombre de pannes et de réagir plus rapidement lorsqu'il y en a. Les appareils de connexion automatisés permettent eux aussi d'intervenir plus rapidement en cas de panne et d'en limiter les répercussions à un plus petit nombre de consommateurs.

Ces améliorations ont pour résultat tangible de réduire de beaucoup la fréquence et la durée des pannes. La modernisation du service à la clientèle permet aux consommateurs d'interagir avec leurs fournisseurs d'électricité de la façon qui convient le mieux à leur mode de vie, en temps réel, selon leur moyen de communication préféré.

Toutefois, même si les services publics déploient beaucoup d'effort pour favoriser l'innovation dans le pays, il reste des obstacles importants à l'intégration des technologies d'innovation et de méthodes novatrices de service à la clientèle. Le principal obstacle dans notre secteur, c'est les coûts élevés des nouvelles technologies comparativement aux coûts des technologies en usage, de même que les normes élevées qui s'appliquent à la technologie en matière de fiabilité et de certitude.

Bien sûr, la fiabilité est essentielle dans le secteur de l'électricité. En fait, c'est une obligation inscrite dans la loi. Les nouvelles technologies doivent donc être prêtes à être intégrées au réseau.

[Français]

La transformation du secteur canadien de l'électricité et l'atteinte de nos objectifs sociaux, environnementaux et économiques dépassent largement les plans et les actions de l'industrie seule.

[Traduction]

Les gouvernements, les organismes de réglementation, la société civile et le public en général doivent tous prendre part à la conversation si nous voulons transformer le réseau d'électricité du Canada. Notre industrie a réalisé des progrès importants grâce à la mise en place de technologies et de méthodes novatrices dans le réseau de production et de distribution de l'électricité, mais il reste des défis importants à relever, particulièrement en ce qui concerne le renouvellement à grande échelle de l'infrastructure électrique au pays.

Compte tenu de tous les investissements qu'il faut faire en infrastructure — et c'est une tendance qui s'observe partout dans le monde, pas strictement au Canada —, il y a une pression à la hausse sur les prix de l'électricité au pays. L'innovation ne peut compenser toutes ces pressions, parce qu'on ne peut tout simplement pas éviter le fait que notre infrastructure vieillit, mais elle nous confère trois avantages très importants.

En premier lieu, l'innovation permet de veiller à ce que les technologies de demain soient prises en compte dans la construction de l'infrastructure aujourd'hui. Cela va nous permettre d'abaisser nos coûts de fonctionnement à long terme, d'améliorer la gestion de nos immobilisations et de réduire l'impact social des interruptions de courant.

● (1540)

[Français]

En deuxième lieu, cela rendra le réseau plus dynamique et plus en mesure de s'adapter au changement. Ce changement pourrait devoir être géré en quelques minutes, comme durant une panne, ou pour prendre des années, comme dans le cas de l'intégration des véhicules électriques ou de la production décentralisée.

L'innovation au sein des entreprises d'électricité a des horizons temporels qui vont de nanosecondes à des générations. Toutefois, la valeur financière des investissements qui s'y rapporte exigera que le temps soit pleinement considéré dans les tarifs imposés à la clientèle.

[Traduction]

Heureusement, l'innovation nous offre un troisième avantage, et j'ai essayé de vous en donner une idée aujourd'hui.

La relation entre les services publics et les consommateurs change. Il ne suffit plus d'envoyer six lettres par année au moment de la facturation. Il est trop important que la production, la distribution et l'utilisation de l'électricité soient fiables et efficaces pour nous reposer sur une relation passive entre les services publics et le consommateur. Du coup, l'innovation dans notre industrie doit aller au-delà de la technologie et viser à inclure les consommateurs dans la discussion, à comprendre leurs préférences et à assurer le plus d'harmonisation possible dans la chaîne de valeur.

L'industrie et les consommateurs tirent déjà avantage de ce type d'innovation.

[Français]

Je vous remercie. J'aurai maintenant le plaisir de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre exposé pour l'Association canadienne de l'électricité, monsieur Bradley.

Nous allons maintenant entendre notre second témoin, qui s'exprimera par vidéoconférence de Surrey.

Messieurs, je ne sais pas trop comment vous voulez organiser le témoignage pour la ville de Surrey. Y a-t-il une personne en particulier qui fera la présentation et dans l'affirmative, qui?

M. Bruce Hayne (conseiller, Ville de Surrey): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis le conseiller Bruce Hayne. Je vais vous donner un bref aperçu du projet, puis je vais donner la parole à M. Vince Lalonde et à M. Rob Costanzo, qui vous donneront des détails techniques sur le projet.

Le président: Très bien. Veuillez mentionner votre nom avant de parler pour qu'on sache qui dit quoi. Merci.

M. Bruce Hayne: Bien sûr.

Le président: Veuillez nous présenter votre témoignage.

M. Bruce Hayne: Merci, monsieur le président. Je vous remercie de nous inviter à témoigner aujourd'hui devant le Comité permanent des ressources naturelles.

Nous aimerions commencer par vous présenter un bref aperçu de notre projet de gestion des déchets organiques et de production de biogaz.

Les deux catalyseurs de ce projet sont deux documents déterminants que je vais vous présenter.

Il y a d'abord la charte de la durabilité de la ville de Surrey. La ville de Surrey a adopté cette charte en 2008. Il s'agit d'un document détaillé qu'on pourrait qualifier de dérogatoire et qui oriente toutes les décisions que nous prenons dans les domaines social, environnemental et économique dans un but de durabilité pour les 50 prochaines années.

Le deuxième document qui a influencé la décision de construire une centrale de biogaz est le Plan intégré de gestion des déchets solides et des ressources de Metro Vancouver. Ce plan reflète bon nombre des objectifs de durabilité de la ville de Surrey, mais il établit également des cibles très précises de réacheminement des déchets, dont celle de réacheminer 70 p. 100 des déchets d'ici 2015.

À la lumière de ces deux documents, la ville a décidé de favoriser une plus grande forme d'intégration de la collecte et du réacheminement des déchets et a décidé en même temps d'envisager de construire une centrale de biogaz qui transformerait les déchets que nous recueillons. L'idée, c'est que nous recueillerions les déchets de cuisine, que nous y ajouterions les résidus de jardin, que nous recueillerions dans des bacs sur le bord de la rue, puis que nous transporterions le tout vers une centrale de production de biogaz. Cette centrale transformerait ces déchets en gaz naturel, et nous utiliserions des camions au gaz naturel comprimé pour recueillir les déchets en bordure de rue, afin de compléter la boucle. Notre projet est déjà bien avancé.

J'aimerais maintenant céder la parole à M. Rob Costanzo, qui est chargé de nos opérations et qui pourra vous donner de plus amples détails.

● (1545)

M. Robert Costanzo (directeur adjoint, Opérations, Ville de Surrey): Merci, monsieur Hayne.

Je vous remercie, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité. Je m'appelle Rob Costanzo. Je suis directeur adjoint des Opérations à la ville de Surrey.

Vous avez devant vous une présentation PowerPoint, dont je vais vous présenter les diapositives.

La diapositive 4 illustre le processus élaboré en quatre phases que la ville a adopté pour mettre ce système en place. Je vais vous parler de chacune des phases tour à tour.

La diapositive 5 montre que l'une des premières études que nous avons réalisées visait à déterminer si la ville recueillait suffisamment de déchets en bordure de rue pour justifier la construction d'une usine de production de biogaz.

Pour répondre à cette question, nous avons examiné attentivement les déchets résidentiels recueillis en bordure de rue, puis avons mené diverses études pour évaluer leur composition selon les saisons afin de déterminer quelle proportion des déchets se composait de matières organiques comme des déchets de cuisine. Nous avons découvert qu'en tout temps, environ 65 p. 100 des déchets se composaient de matières organiques. Ainsi, nous avons conclu que c'était suffisant pour étudier plus en profondeur quelle devrait être la taille de l'usine dont nous aurions besoin et ce qu'il nous faudrait de plus pour accroître sa capacité. Notre objectif était de construire une usine qui traiterait les déchets résidentiels recueillis sur le bord de la route à Surrey, de même que les déchets institutionnels, commerciaux et industriels recueillis dans la ville.

Si vous prenez la diapositive 6, vous verrez que l'une des difficultés auxquelles nous étions confrontés en 2010, lorsque nous avons lancé cette étude, c'est qu'il y avait très peu de municipalités au Canada qui utilisaient des camions alimentés au gaz naturel comprimé pour recueillir les déchets. La plupart utilisaient des véhicules diesels, mais il semblait y avoir une nouvelle tendance aux États-Unis, où l'industrie de gestion des déchets est assez importante, à favoriser les véhicules au gaz naturel comprimé, surtout que le gaz naturel comprimé coûte beaucoup moins cher que le diesel.

Nous avons constaté que ces véhicules étaient très populaires à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Aux États-Unis, par exemple, comme vous pouvez le voir à la diapositive 6, il y a probablement 110 000 véhicules au GNC, ce qui ne représente que 1 p. 100 de tous les véhicules de ce type qui existent. Au Canada, c'est encore pire, il n'y a que 12 000 véhicules. Mais si vous examinez la diapositive 7, vous verrez que le nombre de ces véhicules a augmenté considérablement depuis six ou sept ans. Nous savons donc qu'il y a un intérêt grandissant pour ces véhicules. Les camions utilisés pour la collecte des déchets représentent environ 12 p. 100 de tous les véhicules au gaz naturel qui existent en ce moment, et c'est un segment en croissance rapide dans l'industrie des véhicules au gaz naturel.

L'International Association for Natural Gas Vehicles estime qu'il y aura plus de 50 millions de véhicules alimentés au gaz naturel dans le monde d'ici 10 ans, c'est-à-dire qu'ils représenteront environ 9 p. 100 des flottes de transport mondiales.

Dans ce contexte, nous avons évalué que le risque que nous courrions était relativement faible, et d'autres études de marché nous ont permis de constater que l'industrie était prête à s'engager dans cette voie, mais qu'elle attendait qu'une municipalité adopte une politique en ce sens. La ville de Surrey a donc rendu les véhicules au gaz naturel obligatoires. Autrement, les gouvernements en font bien pour inciter l'entreprise privée à choisir cette option.

La diapositive 8 illustre l'un des avantages environnementaux des véhicules au gaz naturel comprimé, qui produisent 23 p. 100 moins de carbone et 90 p. 100 moins de matières particulaires que les camions au diesel.

La diapositive 9 présente l'approche que nous avons privilégiée pour optimiser la productivité de nos déchets organiques. Nous avons mis un système en place il y a deux ans, qui a fait l'objet d'un projet pilote sur un an et demi, afin d'évaluer comment nous pouvions tirer profit le plus possible de nos déchets organiques. Nous avons opté pour un système à trois bacs. Les résidents doivent placer leurs déchets organiques dans l'un, et le contenu de ces bacs est recueilli chaque semaine. Leurs bacs de déchets et de recyclage sont vidés toutes les deux semaines. Cette contrainte force les résidents à se débarrasser de leurs déchets odorants toutes les semaines.

Ainsi, nous nous sommes rendu compte qu'au bout d'un an, les déchets enfouis, en tonnes, avaient diminué d'environ 50 p. 100. À l'inverse, les résidus organiques avaient augmenté de presque autant.

● (1550)

La chose la plus importante est la satisfaction de la clientèle. Les clients se sont dits satisfaits de ce programme dans une très grande proportion, soit à 90 p. 100. Nous avons donc lancé un appel de proposition en 2011 et avons attribué vers la fin de 2011 le contrat à BFI Canada, qui signifie Progressive Waste Solutions Canada, et notre programme est entré en vigueur le 1^{er} octobre 2012. Cela fait donc quatre mois que nous avons élargi notre programme à toute la ville, aux 100 000 ménages de Surrey.

La diapositive 10 montre de façon très éloquentes les avantages que nous avons constatés dans le processus.

Ce projet ne nous procure pas que les avantages économiques dont je vais vous parler plus en détail dans un instant, il nous procure des avantages financiers importants. L'adoption des véhicules au GNC et du système qui les accompagne a permis à la ville de réaliser des économies de 3 millions de dollars par année. Ces économies sont attribuables au changement de la fréquence de la collecte, au système de collecte entièrement automatisé, à la diminution du prix du carburant (puisque le gaz naturel coûte environ la moitié du prix du diesel) et aux coûts moins élevés de l'élimination des déchets organiques comparativement aux autres déchets.

Actuellement, dans notre région, le coût de l'élimination des déchets est très élevé. Il est de 107 \$ la tonne et va passer à 180 \$ la tonne d'ici 2015. L'élimination des déchets organiques coûte moins de 50 \$ la tonne.

La diapositive 11 montre que déjà au cours des trois premiers mois d'application du programme, soit du 1^{er} octobre au 31 décembre, le réacheminement des déchets est passé d'environ 15 p. 100 à presque 70 p. 100. Nous avons presque atteint notre objectif. Nous nous attendions à ce qu'il faille au moins deux ans pour atteindre notre cible de 70 p. 100, mais nous y sommes déjà.

Pour ce qui est du consentement du public, les consommateurs ont le fort désir d'augmenter la part des déchets réacheminés, et nous avons réussi à l'évaluer grâce à de vastes consultations publiques. Nous constatons notre succès sur le bord de la route. Cela signifie que l'usine que nous proposons de construire disposera déjà de beaucoup de matières premières qui pourront y être transportées lorsqu'elle sera prête.

M. Bruce Hayne: J'aimerais parler un instant de la mobilisation citoyenne et communautaire qu'il a fallu pour atteindre aussi rapidement ces objectifs de réacheminement.

Nous avons engagé un cabinet externe de relations publiques et avec les médias pour repenser le programme de gestion des déchets de la ville. Il a conçu une campagne multimédia qui s'appuyait abondamment sur la publicité dans les moyens de transport, des affiches dans la communauté, diverses publicités en ligne et des outils de mobilisation de la communauté. Nous avons également créé une application qui permet aux citoyens de la ville de consulter une foire aux questions sur le réacheminement des déchets et ce genre de choses. Les citoyens ont également accès à l'horaire des collectes par bacs, par semaine, etc. Pendant les premières semaines du programme, nous avons également placé des babillards mobiles dans la ville avant les collectes de la semaine pour que les gens prennent l'habitude de sortir leurs bacs de déchets à temps et les bonnes semaines.

Ce plan de communication important avec les citoyens nous a permis d'atteindre rapidement un seuil de réacheminement de 69 p. 100 des déchets, ce qui signifie que nous atteignons déjà notre objectif de 2015 pour la région. C'est donc un grand succès jusqu'à maintenant, mais il est extrêmement important pour le succès futur du programme de mobiliser les citoyens et de s'assurer qu'ils y sont favorables.

M. Robert Costanzo: Je vais terminer la présentation. Il reste trois diapositives au sujet de notre plan.

Nous sommes sur le point de lancer un processus de demande de qualification pour trouver un partenaire pour concrétiser le projet d'usine de production de biogaz. La ville est très reconnaissante du financement reçu du Fonds PPP Canada à la fin de 2012. PPP Canada financera jusqu'à 25 p. 100 des coûts en capital de l'usine. On estime que l'usine coûtera 68 millions de dollars; la contribution du gouvernement fédéral sera donc d'environ 17 millions de dollars.

Après la demande de qualification, nous lancerons une demande de propositions au milieu de l'année 2013, et nous procéderons ensuite à la sélection d'un partenaire. Enfin, nous amorcerons les travaux de construction de l'usine; elle devrait être en activité en 2015.

Les avantages dans l'ensemble du système sont énumérés à la 13^e diapositive. En ce qui concerne les avantages environnementaux, 80 000 tonnes de déchets organiques seront réacheminées chaque année. Actuellement, la plus grande partie des déchets de cette région sont transportés chaque jour par camion vers un site d'enfouissement situé à 350 kilomètres au nord-est. Nous éliminerons donc l'étape de la transition des déchets de la région vers un site d'enfouissement éloigné. On estime que la future usine produira environ 320 000 gigajoules de gaz naturel, ce qui équivaut à environ 6,9 millions de litres de diesel par année. C'est une quantité importante. Nous estimons que nous pourrions alimenter en carburant environ quatre fois le nombre de camions nécessaires pour ramasser les déchets de la ville de Surrey. Ce gaz ne sera pas seulement utilisé par la ville, mais il sera aussi mis sur le marché. Il s'agit d'un gaz neutre en carbone, étant donné qu'il provient de déchets organiques — c'est-à-dire de résidus de nourriture et de jardin — plutôt que d'être produit par le réseau.

On estime que la réduction des émissions de CO₂ équivalente sera d'environ 23 000 tonnes. Cela contrebalancera les émissions de gaz à effet de serre des entreprises de Surrey, qui atteignent 16 000 tonnes par année. En ce qui concerne les avantages économiques, comme je l'ai mentionné plus tôt, nous économiserons environ 3 millions de dollars par année sur la collecte des déchets. Nous économiserons 1,2 million de dollars en combustible; cette somme est comprise dans les 3 millions de dollars.

Le coût des véhicules alimentés au GNC est environ 20 p. 100 plus élevé que celui des véhicules alimentés au diesel, mais on obtient un rendement du capital investi très rapidement, c'est-à-dire en deux ans. La durée de vie habituelle de ces véhicules est d'environ 10 ans. Les économies annuelles générées par les déchets organiques comparativement à l'élimination des déchets seront d'environ 600 000 \$ par année. On estime que la vente du gaz renouvelable rapportera de 4 à 5 millions de dollars.

Ce qui est très important, c'est que tout cela sera fait au Canada. Par exemple, les camions alimentés au GNC utilisés par la ville sont équipés de moteurs Cummins Westport CNG. Le siège social de la R-D sur ce moteur est situé à Vancouver, en Colombie-Britannique. La carrosserie des camions est fabriquée par Mack; ses usines sont

situées aux États-Unis, mais les camions sont assemblés au Québec, dans la ville de Saint-Nicholas.

Nous vous remercions encore une fois de nous avoir donné l'occasion de faire une présentation, et nous avons hâte de répondre à vos questions.

● (1555)

Le président: J'aimerais remercier les représentants de la ville de Surrey de leur présentation.

Nous allons maintenant entendre le dernier témoin. Il nous parle par vidéoconférence de Chatham, en Ontario. Nous entendrons donc le représentant de Spectra Energy, David Simpson, directeur général, Ventes et commercialisation des franchises et service à la clientèle chez Union Gas Limited.

Monsieur, veuillez livrer votre exposé.

M. David Simpson: Merci beaucoup, monsieur le président. J'aimerais aussi remercier les membres du comité.

Comme on l'a mentionné, je m'appelle Dave Simpson, et je suis le directeur général des ventes et commercialisation des franchises et du service à la clientèle chez Union Gas; l'entreprise est située à Chatham, en Ontario. Au nom de Union Gas, j'aimerais remercier le comité de nous avoir invités à présenter notre point de vue sur l'innovation technologique dans le secteur du gaz naturel.

Au cours des prochaines minutes, je vais aborder quelques innovations importantes qui nous ont aidés à transporter notre produit de façon plus efficace et je vais parler d'autres innovations qui aident nos clients à utiliser notre produit plus efficacement. Je vais aussi parler de quelques domaines d'innovation qui sont, à notre avis, les plus prometteurs.

J'ai quelques diapositives à vous présenter.

La deuxième diapositive nous informe que Union Gas est une entreprise de Spectra Energy. En effet, Spectra Energy est active dans plusieurs domaines par l'entremise de quatre différents secteurs d'activités: Western Canada Transmission and Processing, Union Gas, DCP Midstream — une coentreprise de liquides du gaz naturel avec ConocoPhillips — et Spectra Energy Transmission.

Comme vous pouvez le constater au moyen de la liste, Spectra Energy est très active au Canada. En fait, la majorité de nos employés sont ici. Nous avons effectué des investissements importants, nous payons des millions de dollars en impôt fédéral chaque année, et le PDG de Spectra, M. Greg Ebel, un ancien président de Union Gas, est un Canadien. En effet, Greg est né à Ottawa et il a déjà occupé un emploi de conseiller principal sur la Colline du Parlement.

J'aimerais attirer votre attention sur la troisième diapositive pour vous faire remarquer que Union Gas est en fait composée de deux entreprises. Nous sommes une entreprise de distribution qui livre du gaz naturel à environ 1,4 million de foyers et d'entreprises partout en Ontario. Nous possédons plus de 67 000 kilomètres de pipeline dans le sol, et nous n'approvisionnons pas seulement des clients résidentiels, mais aussi des clients industriels et des producteurs d'énergie. De plus, Union Gas est une entreprise de stockage et de transport. Nous possédons et exploitons le plus grand site de stockage souterrain au Canada — c'est aussi l'un des plus vastes de l'Amérique du Nord — à Dawn, une petite ville au sud-ouest de Sarnia, en Ontario.

Le gaz naturel rapporte déjà beaucoup au Canada et à l'Ontario. Il est abondant, abordable et plus propre et nous croyons qu'au moyen de nouvelles applications technologiques, il jouera un rôle de plus en plus important dans les sources d'approvisionnement en énergie au Canada et dans le monde.

Il est important de souligner que le gaz naturel comble le manque créé par la fermeture des dernières centrales alimentées au charbon de la province de l'Ontario. À mesure que l'Ontario se tourne de plus en plus vers les ressources renouvelables, par exemple les énergies éolienne et solaire, qui représentent environ 4,8 p. 100 de nos besoins énergétiques, le gaz naturel est une source d'énergie qui fonctionne sur demande, même lorsque le vent ne souffle pas ou que le ciel est couvert. Il s'ensuit que le gaz naturel a un rôle fondamental à jouer dans n'importe quel plan énergétique.

La quatrième diapositive montre que certaines innovations dans le secteur du gaz naturel nous ont certainement aidés à progresser. Par exemple, en ce qui concerne la transmission, au cours des deux dernières décennies, on a amélioré les compresseurs, c'est-à-dire les stations qui compriment et transportent le gaz dans notre système de pipelines (on a réduit le bruit et on les a rendus plus efficaces), on a amélioré le revêtement des pipelines et on utilise des tuyaux en plastique.

Du point de vue de l'utilisation finale, il y a eu des innovations importantes dans l'enveloppe des édifices résidentiels — l'isolation, les fenêtres et les fournaies et chauffe-eau à haut rendement énergétique. Ces innovations ont été stimulées en partie par l'évolution constante des codes et des normes en matière de construction. Cela se traduit par la diminution de la consommation moyenne de gaz. Par exemple, nos clients résidentiels ont réduit leur consommation de 30 p. 100 au cours des 20 dernières années. Cela reflète non seulement les améliorations importantes apportées à l'enveloppe des édifices et à l'efficacité des moyens de chauffage, mais aussi les efforts soutenus des clients en matière de conservation de l'énergie.

Union Gas a joué un rôle important en favorisant la conservation de l'énergie et la transformation du marché dans tous nos segments de marché par l'entremise de nos programmes de maîtrise de la demande d'électricité (MDE).

• (1600)

Les programmes de Union Gas touchent à tous les segments de la clientèle, des plus petites applications résidentielles à faible revenu aux procédés industriels les plus importants.

Depuis qu'elle a commencé à offrir des programmes de maîtrise de la demande d'électricité en 1997, Union Gas a livré plus de 5,5 milliards de mètres cubes de gaz naturel, et a réduit les émissions de dioxyde de carbone dans une proportion correspondant à deux millions de voitures en moins sur les routes de l'Ontario pendant une année.

Autrement dit, les sociétés de gaz comme la nôtre jouent un rôle important dans la promotion de l'utilisation plus efficace de l'énergie et contribuent à améliorer les résultats sur le plan environnemental, à augmenter la productivité et à offrir des prix abordables aux Canadiens.

J'aimerais profiter des dernières minutes pour parler des domaines qui, à notre avis, sont idéals pour l'innovation. Je vais aussi parler de la façon de faire progresser quelques innovations technologiques dans la phase de mise en oeuvre et de commercialisation. Ces applications ont fait quelques progrès sur le plan technologique; toutefois, ce ne sont pas encore des applications à grande échelle.

La plus grande partie des innovations dont je vais parler concerne le GNL, c'est-à-dire le gaz naturel liquéfié, et le GNC — nous en avons déjà parlé —, c'est-à-dire le gaz naturel comprimé.

Le GNL est composé de gaz naturel refroidi à l'extrême et entreposé sous forme de liquide extrêmement concentré. Il faut énormément d'énergie pour fabriquer du GNL, mais c'est un combustible très polyvalent auquel on peut trouver diverses applications.

Le gaz naturel comprimé, comme son nom l'indique, est comprimé par un processus de compression à des pressions très élevées et entreposé dans des cylindres.

J'aimerais parler de trois points principaux.

Tout d'abord, j'aimerais parler du GNL utilisé par les camions lourds. Le Canada est vite devenu un chef de file en ce qui concerne les véhicules alimentés au gaz naturel, ou les VGN, en mettant au point des véhicules innovateurs et en améliorant la technologie des postes de ravitaillement, tout en publiant des codes et des normes. Aujourd'hui, étant donné que les prix du gaz naturel sont les moins élevés en 10 ans, le GNL est plus économique, car il coûte de 40 à 50 p. 100 moins cher que le diesel, et il produit jusqu'à 30 p. 100 moins d'émissions que le diesel.

Aux États-Unis, on utilise de plus en plus le GNL dans les camions lourds. Vous avez peut-être entendu parler de l'initiative de l'autoroute du gaz naturel des États-Unis. Il y a plus de 100 stations de ravitaillement déjà en place ou sur le point de l'être dans ce pays. Au Canada, il y a des projets pilotes au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique.

Parmi les domaines qui sont prêts à l'innovation continue, on retrouve les technologies qui permettent aux moteurs diesel traditionnels de fonctionner au gaz naturel liquéfié, l'intégration de la technologie GNL dans la fabrication des camions de transport, et l'amélioration des normes de véhicules, des sites d'usines de GNL et des postes de ravitaillement.

Le deuxième point que j'aimerais aborder concerne le transport du GNL ou du GNC vers les collectivités qu'on a de la difficulté à raccorder aux pipelines traditionnels. Ces collectivités sont ce que nous appelons des collectivités « non raccordées aux pipelines ». Il s'agit généralement d'applications isolées qu'il serait trop cher de raccorder au pipeline, mais le GNL et le GNC nous permettent maintenant d'envisager d'alimenter ces collectivités en gaz, car elles sont souvent situées très près de sites industriels tels que des mines, qui nécessitent aussi la production de chaleur et d'électricité.

En ce moment, Union Gas et d'autres sociétés de partout au Canada collaborent avec l'Association canadienne du gaz afin de trouver des projets pilotes qui permettraient d'utiliser ces applications. D'ailleurs, le gouvernement fédéral dépense des sommes importantes pour aider au transport du carburant diesel vers un grand nombre de ces collectivités.

• (1605)

Nous croyons que le GNC et le GNL pourraient être plus rentables et mieux pour l'environnement. L'Association canadienne du gaz déploie des efforts en vue de mieux définir cette occasion. Nous croyons qu'il serait utile que le gouvernement participe à ces efforts, afin d'aider à cerner les avantages qui pourraient être obtenus sur les plans économique, environnemental et social.

Pour vous donner une idée des économies possibles, en 2012, Union Gas a réussi à construire et à installer un pipeline jusqu'à Red Lake, une collectivité très isolée de l'Ontario. Elle est située assez loin au nord de Thunder Bay, la ville la plus proche. Les clients résidentiels qui convertissent leur équipement au gaz naturel pourraient réaliser des économies de 2 000 à 3 000 \$ par année. Le projet consistant à étendre le système de distribution du gaz jusqu'aux municipalités et aux mines de la région a été appuyé par Union Gas, par le gouvernement fédéral, par les gouvernements provinciaux et municipaux, et par la mine Goldcorp. C'est un grand succès pour la collectivité du nord qui a tenté, pendant plus de 25 ans, d'avoir accès à du gaz naturel propre et à un prix abordable.

La troisième et dernière technologie dont je parlerai est la production combinée de chaleur et d'électricité. Cette technologie existe et il y a des petites applications qui produisent de 500 kilowatts à environ 5 mégawatts d'énergie. La production combinée de chaleur et d'électricité consiste à utiliser des combustibles comme le gaz naturel pour générer de l'électricité au moyen d'une turbine ou d'un moteur alternatif. La chaleur résiduelle, qui est un sous-produit du processus de production d'énergie électrique, est capturée et utilisée comme source d'énergie dans les applications de chauffage. Par conséquent, on utilise l'énergie plus efficacement et on réduit les émissions. Plusieurs applications peuvent exploiter cette technologie, y compris des procédés commerciaux et industriels, l'exploitation de serres et même, au niveau local, des modèles de chauffage à distance et des systèmes de refroidissement.

C'est ce qui termine mon exposé. Encore une fois, j'aimerais vous remercier de m'avoir écouté.

• (1610)

Le président: Merci, monsieur Simpson, de Union Gas, et j'aimerais aussi remercier tous les témoins de leurs exposés. Nous allons maintenant passer aux questions et aux commentaires.

J'aimerais informer les membres du comité que Mme Liu aimerait que nous parlions de sa motion. Nous allons terminer cette partie de la réunion à 17 h 15, ce qui signifie que nous disposons d'environ une heure et cinq minutes. Nous parlerons ensuite de la motion de Mme Liu.

Nous allons passer aux questions et aux commentaires. La parole est à M. Trost; il a sept minutes.

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vais adresser mes premiers commentaires aux représentants de Surrey, mais tout d'abord, laissez-moi vous raconter une petite histoire.

Il y a quelques années, j'ai accueilli un représentant de l'industrie du gaz naturel dans mon bureau. Il m'a raconté comment il avait approché les représentants de la ville d'Ottawa pour les convaincre de convertir le parc d'autobus de la ville au gaz naturel. Cette personne avait offert un contrat garanti de 8 ou 10 ans sur les prix et avait fait les calculs économiques nécessaires. La ville d'Ottawa aurait pu mettre en oeuvre la proposition sans avoir recours au financement fédéral ou provincial, la ville aurait épargné de l'argent, et cela aurait eu des effets positifs sur l'environnement. Le conseil municipal de la ville d'Ottawa a rejeté la proposition après en avoir discuté de quelques minutes à une heure. Cela m'amène à vos projets.

Nous entendons souvent des gens qui font la promotion de nouvelles idées ou de nouvelles technologies, mais cette fois, vous êtes les clients. Qu'est-ce qui vous a convaincus d'adopter une

nouvelle technologie? Quel aspect de cette innovation vous a convaincus que c'était possible de changer ceci ou cela? D'autres personnes m'ont dit que souvent, les inventeurs adorent leur nouvelle technologie, mais qu'ils ne se rendent pas vraiment compte que l'avantage marginal qu'obtiendra le client, qu'il s'agisse d'une entité gouvernementale, d'une grande entreprise ou d'un particulier, ne vaut pas le coup.

Qu'est-ce qui vous a convaincus que ce projet était profitable, au bout du compte, pour les contribuables de Surrey, et pour vous? Quels éléments de l'innovation technologique étaient importants pour vous?

Le président: Allez-y, messieurs.

M. Vincent Lalonde (directeur général, Département d'ingénierie, Ville de Surrey): Pour nous, la décision d'utiliser des camions alimentés au GNC était fondamentale à la prémisse d'avoir un système en circuit fermé. Nous croyons qu'il était important de séparer les déchets organiques du reste des déchets. Pour encourager les gens dans cette voie, nous avons ajouté une valeur à ce qu'ils faisaient, en espérant que cela leur ferait adopter le système. Je crois qu'un facteur important dans la réussite de notre système, c'est-à-dire ce qui a fait en sorte qu'un si grand nombre de gens ont compris ce que nous tentions de faire avec les déchets organiques, c'est qu'ils comprenaient que nous pouvions transformer ces déchets organiques en méthane, et ensuite alimenter les camions qui font la collecte des déchets. Les gens pouvaient se rendre compte des avantages de cette proposition.

Pour y arriver, il nous fallait des camions qui pouvaient fonctionner au GNC. Nous entretenions quelques inquiétudes à l'époque, et c'est pourquoi nous avons adopté une approche pragmatique selon laquelle nous avons fait l'essai du ramassage pendant un an, mais nous avons aussi fait l'essai d'un nouveau camion avec moteur OEM alimenté au GNC pour mesurer la performance du véhicule, qui s'est avérée très satisfaisante. Cela nous a donné confiance pour équiper l'ensemble de notre parc de véhicules.

• (1615)

M. Brad Trost: D'accord.

Vos données semblent indiquer que votre rendement des investissements est d'environ 7 millions de dollars par année. Il y en a plusieurs, et nous essayons de les calculer en écoutant votre rapport. S'il s'agissait d'une entité privée et que vous vouliez obtenir un rendement du capital investi et que vous combiniez l'argent de la ville de Surrey et celui du gouvernement fédéral, ce serait tout de même un rendement du capital investi assez élevé. Est-ce exact? Si vous combiniez l'argent de tout le monde, vous obtiendriez environ 10 à 15 p. 100, ou je ne sais pas quel pourcentage, par année. Est-ce rentable pour vous?

M. Vincent Lalonde: En ce moment, nous économisons 3 millions de dollars par année, comparativement à nos coûts précédents. L'une des choses dont il est important de tenir compte, c'est...

M. Brad Trost: En plus, vous avez généré des recettes, et c'était un projet d'environ 50 millions de dollars?

M. Vincent Lalonde: L'enlèvement des ordures permet une économie de 3 millions de dollars; vous avez raison. C'est à cause de la fréquence de la collecte, de l'automatisation de l'opération, du carburant moins cher des camions. On prévoit que, effectivement, les ventes de biocombustible par l'usine totaliseront de 4 à 5 millions, mais nous devons aussi verser une redevance de déversement pour les déchets végétaux que nous utiliserons. Pour répondre à votre question, il est impossible à une usine qui accepte de transformer des déchets végétaux gratuits d'être rentable. On peut accepter d'y recevoir des déchets végétaux, moyennant une redevance de versement concurrentielle, qui est beaucoup moins élevée que celle qui s'applique aux ordures, mais il faut cependant facturer les personnes qui déversent ces déchets pour produire le combustible.

On ne peut pas produire suffisamment de combustible pour rentabiliser l'usine à moins de tirer un revenu des déchets organiques qui y sont déversés. C'est une équation à deux variables. Quel profit peut-on dégager grâce à l'usine? Combien la ville peut-elle économiser en payant 50 \$ la tonne pour le déversement plutôt que 107 \$? Mais la redevance de 50 \$ la tonne, nous ne pouvons pas l'éviter, si vous comprenez.

M. Brad Trost: D'accord.

J'ai une petite question pour l'Association canadienne de l'électricité.

L'une des causes de frustrations dont j'entends parfois parler, c'est que les monopoles qui existent dans la plupart des provinces semblent empêcher les idées novatrices concernant le réseau électrique de percer. Il s'agit peut-être seulement de frustrations d'inventeurs incapables de réaliser leurs idées.

Quelles recommandations feriez-vous au comité, que nous pourrions transmettre à notre tour, pour que le système soit plus accueillant pour les novateurs, les ingénieurs, les scientifiques dont les idées pourraient être utiles pour l'efficacité, la production et la distribution d'électricité? Que recherchez-vous pour que votre industrie accueille mieux le sang neuf et les idées nouvelles?

M. Francis Bradley: C'est une excellente question. C'est certainement pour nous un sujet de réflexion et de préoccupation.

Il y a quelques semaines, j'ai passé une journée avec un groupe de personnes d'un peu partout au pays dans le secteur de la distribution de l'électricité et avec Technologies du développement durable du Canada, TDDC. Nous étions réunis pour examiner 10 éventuels projets pilotes pris en charge par l'incubateur virtuel du fonds SD Tech de TDDC. C'est grâce à des organismes comme TDDC que nous avons des processus permettant de susciter ce genre de technologies nouvelles. Je proposerais que le gouvernement continue de financer Technologies du développement durable du Canada, parce que cet organisme joue vraiment un rôle d'incubateur.

Le président: Monsieur Trost, votre temps est écoulé.

Passons maintenant à M. Julian, de l'opposition officielle, qui dispose de sept minutes.

[Français]

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NDP): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins. Vos témoignages étaient très intéressants.

J'aimerais commencer avec vous, monsieur Bradley.

Votre président a dit hier à Sydney, en Nouvelle-Écosse, que pour bien rénover l'infrastructure existante, il faudrait, si je ne me trompe pas, prévoir un montant de 350 milliards de dollars pour les

20 prochaines années. C'est un montant énorme, mais cela correspond aussi à ceux qu'on a vus concernant d'autres éléments, comme l'infrastructure physique, par exemple.

De quel type de rénovation de l'infrastructure parle-t-on? Quand on parle d'un réseau intelligent et de toutes les avancées technologiques qu'il faut réaliser, surtout en ce qui a trait aux énergies renouvelables, quelle est l'ampleur des investissements qu'il faut faire pour les 20 ou 30 prochaines années?

• (1620)

M. Francis Bradley: Je vous remercie de votre question.

En effet, depuis longtemps, depuis l'étude qui a été faite par le Conference Board du Canada, on a établi la facture pour les 20 prochaines années à 350 milliards de dollars.

[Traduction]

Le chiffre peut sembler énorme, mais il faut le nuancer. Au fond, nous parlons, et j'y ai fait allusion dans ma déclaration préliminaire, d'un système qui a été construit il y a une génération.

Si une maison pouvait représenter l'économie canadienne et son toit le réseau électrique, ce toit aurait maintenant 40 ans. Nous avons hypothéqué la maison et construit le toit. D'après nous, le temps est maintenant venu de rénover le toit avant qu'il y ait des infiltrations d'eau. De plus, ce toit coûtera plus cher que le précédent, comme tout ce que nous avons acheté il y a 40 ans était beaucoup moins cher qu'aujourd'hui. Les 350 milliards dont nous parlons sont des dollars réels.

Ensuite, et je tiens à le souligner, ces chiffres se fondent sur une étude du Conference Board du Canada, pour qui il n'y aura pas de changement dans les habitudes. Comme j'ai déjà dit à quelques-uns de vos collègues, nous savons très bien que l'avenir bouleversera les habitudes.

Personnellement, je m'attends à ce que la facture soit beaucoup plus salée, compte tenu des technologies nouvelles que nous devons adopter, avec un réseau électrique intelligent, l'électrification des transports, et ainsi de suite. Nous ignorons ce que l'avenir nous réserve dans 10 ans, à plus forte raison dans 40 ans, mais nous savons que, il y a 40 ans, nous avons construit un système dans lequel nous devons réinvestir maintenant.

M. Peter Julian: Donc les 350 milliards, au cours des 20 prochaines années, sont destinés à la rénovation du système actuel, à la réparation du toit, mais, si nous parlons du réseau national et de réseaux électriques intelligents, le coût pourrait être plus élevé, n'est-ce pas?

M. Francis Bradley: Oui, c'est une réelle possibilité.

Comme j'ai dit, la thèse du Conference Board était que tout se ferait sûrement comme avant.

M. Peter Julian: Qu'attendriez-vous du gouvernement fédéral au cours des quelques prochaines décennies?

M. Francis Bradley: Nos attentes se résument souvent à un climat favorable aux investissements.

Nous avons souvent fait des propositions touchant la déduction pour amortissement et le traitement fiscal des éléments d'actif. De temps à autre, nous continuons à nous heurter à des problèmes touchant l'approbation des centrales et des plans dans l'avenir.

Le gouvernement fédéral a clairement un rôle dans l'aide à l'innovation et le financement de l'innovation par l'entremise d'organismes comme Technologies du développement durable du Canada.

M. Peter Julian: D'accord. Merci beaucoup.

Je m'adresse maintenant à nos amis de Surrey, MM. Hayne, Lalonde et Costanzo. Merci d'être ici.

Je viens de l'autre côté du Fraser, de Burnaby—New Westminster. Le programme transformé de collecte des ordures que vous avez mis en place m'intéresse beaucoup.

Vous avez comparé le quatrième trimestre de 2011 avec le même de 2012, mais, en fait, la comparaison mois pour mois vous a révélé, j'en suis sûr, une augmentation encore plus grande du réacheminement des déchets. Avez-vous des chiffres à ce sujet, à nous communiquer pour novembre et décembre 2012 et pour janvier 2013?

M. Robert Costanzo: Comme ça, au pied levé, c'est bien la moyenne des trois mois. En octobre, le taux de réacheminement était d'environ 68 p. 100. En novembre, de 74,5 p. 100. Puis, en décembre, il est revenu à 68,2 p. 100, environ. En général, il se produit beaucoup moins de résidus de jardin en décembre.

Par exemple, voyons décembre et janvier de l'année dernière. Ordinairement, au cours de ces deux mois, environ 500 tonnes de résidus de jardin sont produites chaque année, parce que, bien sûr, la production est très faible dans cette période de l'année. En moyenne, la production est ordinairement de 2 500 tonnes par mois l'été et le printemps. Mais, en décembre, nos déchets organiques, constitués surtout de déchets alimentaires, ont totalisé 2 300 tonnes, puis 2 500 en janvier. Le bac de déchets organiques, qui contient les déchets de jardin et les déchets organiques est en général très bien rempli. Nous pensons que la production de déchets organiques se maintiendra tout au long de l'année, parce que, avant, on les jetait avec les ordures et que, maintenant, on les réserve exclusivement au bac de déchets organiques.

•(1625)

M. Peter Julian: Merci beaucoup.

J'aimerais aussi connaître les coûts d'immobilisation pour la mise sur pied du programme. Vos chiffres n'en parlent pas et vous ne les avez peut-être pas sous la main, mais vous pourriez les communiquer au comité. Je pense que le renseignement serait extrêmement intéressant.

Dans la vallée du bas Fraser, tout un groupe de municipalités voisines réalise de belles choses, comme Burnaby, New Westminster et un certain nombre d'autres. Je me demande quel rôle le gouvernement fédéral peut jouer pour rassembler ces municipalités proches, qui appliquent ces programmes novateurs, pour que l'innovation gagne d'autres régions. Pensez-vous qu'il a un rôle?

Le président: Je vous demande de répondre rapidement, s'il vous plaît.

M. Vincent Lalonde: Je pense que c'est dans la poursuite des programmes, comme le soutien de notre demande de financement de PPP Canada. Notre usine sera dimensionnée pour correspondre au double de nos besoins. Nous pourrions ainsi accepter les déchets organiques des municipalités voisines dans le secteur industriel, commercial et institutionnel. Encore une fois, je pense que ce genre de programme permet à la ville de construire une usine de taille optimale pour la région.

Le président: Merci, monsieur Julian.

Monsieur Hsu, vous disposez de sept minutes. Allez-y.

M. Ted Hsu (Kingston et les Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

En fait, je voudrais prendre un peu de mon temps, par courtoisie pour le comité, pour lire une motion que j'ai déposée aujourd'hui, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement...

Le président: Monsieur Hsu, si vous avez déposé la motion aujourd'hui, nous ne pouvons pas en discuter.

M. Ted Hsu: Ce n'est pas pour en discuter. Je vais seulement la lire, par courtoisie. Pour ça, je renonce au temps qui m'est accordé.

Le président: Allez-y; après tout, c'est de votre temps qu'il s'agit.

M. Ted Hsu: Merci. Peut-être qu'on pourra me remettre mon temps.

Je pense que la motion intéressera le comité et que, en fait, vous l'appuierez:

Que, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et compte tenu des préoccupations soulevées dans le rapport de l'automne 2012 du commissaire à l'environnement et au développement durable, le Comité examine davantage les problèmes signalés dans le chapitre 1; que les présidents respectifs des deux offices des hydrocarbures extracôtiers de l'Atlantique (Office Canada-Nouvelle-Écosse des hydrocarbures extracôtiers et Office Canada-Terre-Neuve-et-Labrador des hydrocarbures extracôtiers) et leurs collaborateurs soient invités à comparaître devant le Comité; et que le Comité fasse rapport de ses conclusions à la Chambre d'ici juin 2013.

Je sais que nous n'en discuterons pas aujourd'hui, mais je tenais à prévenir le comité, pour bien faire.

[Français]

Ma première question s'adresse à M. Bradley.

Si le prix de l'électricité varie pendant la journée, on veut que les clients réagissent à cette variation. Quelles sont les innovations technologiques qui influencent le comportement des clients afin qu'ils utilisent cet outil pour améliorer leur utilisation d'électricité?

M. Francis Bradley: Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

Oui, nous commençons à peine à imaginer les répercussions de la tarification différenciée dans le temps. On ne connaît pas encore la réaction des consommateurs ni l'échelle des tarifs qui entraîneront des changements d'habitudes dans la consommation.

Cela joue sur deux plans. Les comportements, d'abord, strictement liés à la tarification, et qu'on essaie de deviner; la technologie, ensuite, le genre d'outils à donner aux consommateurs et aux fournisseurs pour influencer sur la consommation des ménages.

Nous assistons à des phénomènes intéressants. J'ai mentionné le projet PowerShift Atlantic, qui n'a rien à voir avec la tarification différenciée dans le temps et tout à voir avec l'énergie éolienne. En fait, il s'agit de pouvoir maîtriser la demande et la façonner. On peut la façonner d'en haut, en fonction du vent, mais on peut aussi la façonner, à l'aide des mêmes outils que ceux de la tarification différenciée dans le temps.

En même temps, beaucoup de gens de l'extérieur de notre industrie, dans les technologies de l'information, dans l'espace IP, le protocole Internet, cherchent à créer ce qu'ils appellent l'Internet des choses, le Web 3.0, pour que le réfrigérateur et d'autres électroménagers puissent fonctionner en compatibilité avec le protocole Internet. Eh bien, quand ce genre d'innovation sera vraiment fonctionnel, le client disposera d'encore plus de moyens pour modifier sa consommation.

Dans certains cas, l'innovation proviendra de l'industrie. Dans d'autres, elle proviendra des Google qui existeront alors. Il sera cependant intéressant de voir comment, finalement, cela se passera.

• (1630)

M. Ted Hsu: D'accord.

Mon autre question n'a pas de réponse prédéterminée. Elle concerne la formation dont on aura besoin lorsque le système de distribution de l'électricité changera. Si le réseau électrique est intelligent, si la production est décentralisée, on peut penser qu'il faudra retenir au travail les gens qui travaillent pour les sociétés de distribution locale, par exemple.

Je pense aussi qu'il y aura un grand écart démographique à combler dans les 10 prochaines années, dans l'industrie de l'électricité, à cause des départs à la retraite. On manquera de main-d'œuvre ou on pourrait en manquer, parce que, bien sûr, on peut voir dès maintenant à prévenir ce problème.

Auriez-vous des observations à formuler à ce sujet?

M. Francis Bradley: Absolument.

Cela inquiète beaucoup l'association depuis sept ou huit ans, quand nous avons commencé à étudier sérieusement le problème. Avec l'aide du gouvernement fédéral, nous avons établi, il y a un certain nombre d'années, le conseil sectoriel des ressources humaines pour l'électricité.

Les changements sont considérables, et ils sont dus à deux causes.

Il y a d'abord le problème auquel vous venez de faire allusion, c'est-à-dire le vieillissement des effectifs, qui pousse vers la retraite beaucoup de titulaires de postes clés. Le phénomène a déjà commencé. Une nouvelle génération arrive. En général, les entreprises réagissent actuellement à cette coupure.

L'autre donnée du problème, c'est que la palette des compétences demandées va se transformer radicalement. Ça déjà commencé. Dans les endroits où on utilise des compteurs intelligents, plus personne ne fait les relevés, mais il y aura toujours, par exemple, des techniciens pour les lignes de transport d'électricité. Certains domaines traditionnels de l'exploitation se maintiendront, sans nécessité d'évoluer.

Mais l'utilisation plus poussée de la technologie et le réseau électrique intelligent — je pense en avoir déjà parlé au comité — nous font craindre que, dans 10 ans, quand nous aurons besoin des candidats les meilleurs et les plus brillants, dans les technologies de l'information...

Aujourd'hui, nos concurrents essaient de construire des infrastructures. Pour l'adoption du réseau électrique intelligent, nos concurrents seront les Cisco et les Google, pour les candidats les meilleurs et les plus brillants, parce qu'une grande partie de nos opérations utiliseront le nouvel électron intelligent.

M. Ted Hsu: Merci.

J'ai une question pour vous, monsieur Simpson, mais, avant de vous la poser, permettez-moi de remercier Union Gas d'avoir aidé la ville de Kingston, dans ma circonscription, il y a un certain nombre

d'années, à rassembler des données sur l'utilisation du gaz naturel pour le projet municipal d'inventaire des gaz à effet de serre. Je tiens à remercier cette entreprise exemplaire, qui a agi pour le bien public.

Vous avez parlé de votre travail de gestion de la demande et de la manière dont les améliorations apportées à la construction résidentielle, grâce aux codes et aux normes du bâtiment, ont fait baisser l'emploi du gaz naturel. Pour inciter vos clients à rénover leurs vieux bâtiments, diriez-vous qu'il y a beaucoup plus de travail à faire et beaucoup de progrès à réaliser, de votre côté, en agissant sur la demande?

Le président: Malheureusement, monsieur Hsu, votre temps est écoulé.

Monsieur Simpson, si vous voulez, vous pouvez répondre brièvement.

M. David Simpson: C'est certainement possible et je serai bref.

Notre programme triennal, que nous avons fait approuver par la Commission de l'énergie de l'Ontario, est maintenant rendu dans sa deuxième année. Nous le faisons depuis 1997. Des volets de notre programme concernent chacun des maillons de notre réseau de distribution en Ontario. Nous avons des programmes pour les ménages à faible revenu, pour les applications commerciales et pour les applications industrielles. Il y en a pour tout le monde, et peut-être pour la situation que vous décriviez. Je pense que des créneaux spécialisés offrent beaucoup de possibilités pour l'amélioration des bâtiments dont vous avez parlé.

Je pense que tout est prévu, mais c'est la poursuite du programme et la collaboration mutuelle qui donneront des résultats.

• (1635)

Le président: Merci.

Passons maintenant aux séries d'interventions d'une durée de cinq minutes.

Nous commencerons par M. Allen.

Allez-y, s'il vous plaît.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos témoins d'être ici.

J'ai quelques courtes questions pour les témoins de Surrey.

À la première étape de votre projet, vous avez parlé de pouvoir évaluer les chiffres. Êtes-vous arrivés à un chiffre sur la quantité nécessaire de déchets produits par les ménages pour rentabiliser l'ensemble de votre projet?

À une des questions de M. Julian, vous avez répondu que vous aviez optimisé la taille de l'usine pour le double des besoins. Avez-vous pris cette décision en ayant une idée de la taille optimale minimum qui permettrait en premier lieu d'exploiter l'usine?

M. Robert Costanzo: Si votre question concerne la taille de l'installation, nous avons déterminé qu'elle pouvait traiter 80 000 tonnes par année, d'après la taille du terrain. L'installation sera implantée sur un terrain qui appartient à la ville. À partir de cette donnée, nous avons examiné l'ensemble de notre clientèle pour déterminer la nature des matières avec lesquelles nous pouvions alimenter une installation de cette capacité.

M. Mike Allen: En pourcentage, quelle sera la contribution de Surrey?

M. Robert Costanzo: Elle sera de 50 p. 100 de ce qui alimentera l'installation. D'après les résultats obtenus jusqu'ici, il semble qu'elle produira probablement 40 000 tonnes par année. Cela se rapprochera des 50 000 tonnes par année fondées sur une forte participation de toute notre clientèle.

M. Mike Allen: Vous avez dit que 16,9 millions de dollars viendraient du Fonds PPP.

Quel est le coût total du projet?

M. Robert Costanzo: Il est d'environ 68 millions de dollars.

M. Mike Allen: Avez-vous dit vous attendre à ce que les opérations commencent en 2015?

M. Robert Costanzo: Oui. Au plus tard au milieu de 2015.

M. Mike Allen: La vente projetée de gaz renouvelable est fonction des endroits où il peut être vendu. Est-ce en raison du recours obligatoire aux véhicules qui fonctionnent au gaz naturel dans le secteur?

Vous attendez-vous à pouvoir vendre toute la production à Surrey et dans les secteurs environnants, ou envisagez-vous d'autres marchés?

M. Vincent Lalonde: Je vais répondre.

Nous avons conclu que le volume de gaz que nous allons produire équivaut probablement à quatre fois ce que nous pouvons utiliser pour les camions à ordures. C'est le premier endroit où il servira, encore une fois, pour en faire bénéficier nos clients. Les deux tiers restants du gaz pourront servir aux autres véhicules de notre parc. Nous avons un poste de ravitaillement en gaz naturel à nos installations centrales de travail. Nous comptons utiliser une partie de ce gaz dans le réseau et être ensuite en mesure de l'utiliser à nos installations d'opération.

Quand nous aurons répondu à nos propres besoins, nous vendrons ce qui reste à l'industrie, ou par l'intermédiaire de FortisBC, notre fournisseur de gaz local. Ils pourront l'offrir à leurs clients en guise d'additif écologique.

M. Mike Allen: Merci beaucoup.

Je vais maintenant m'adresser à M. Bradley.

Vous avez parlé de l'investissement qu'il faudra au cours des 20 prochaines années. Étant donné que les entreprises de services publics sont hautement capitalistiques, comment vos membres ont-ils pu tirer profit des partenariats qu'ils ont créés de manière à ce que l'investissement ne soit ni gaspillé, ni perdu?

M. Francis Bradley: C'est une question intéressante.

Toutes les entreprises de services publics sont soumises à des règlements, principalement les entreprises de transport et de distribution. Certains producteurs, selon la province, relèvent des organismes de réglementation provinciaux. Ces organismes passent en revue les décisions qu'ils prennent en matière d'investissement. C'est un organisme de réglementation indépendant qui détermine

tout d'abord s'il y aura un investissement, peu importe la province ou le territoire de ce pays.

Dans certaines provinces, il y a de la concurrence parmi les producteurs qui vendent en gros. En pareils cas, la décision d'investir est purement commerciale.

• (1640)

M. Mike Allen: Vous avez parlé des nouveaux besoins en électricité, comme les bornes de recharge. Pouvez-vous me dire dans quelle mesure l'innovation a été stimulée, entre autres, par ces nouveaux besoins et par les décisions stratégiques au sujet des tarifs de rachat?

M. Francis Bradley: Les tarifs de rachat forment un instrument stratégique très intéressant. On en voit en Ontario. Ils ont aussi été utilisés ailleurs, bien sûr, comme en Europe. Ils entraînent des changements plus rapides sur le marché, de même que de l'innovation. C'est l'un des instruments stratégiques qui stimuleront encore l'innovation car il ouvre de nouveaux débouchés sur le marché.

Le président: Merci, monsieur Allen.

Nous passons maintenant à M. Leef, pour cinq minutes au maximum.

M. Ryan Leef (Yukon, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins.

Je me suis débarrassé de mon lecteur huit pistes et de mon téléphone à cadran, mais malheureusement, je pense que je fais toujours tourner le compteur électrique de mon chalet dans le nord à toute vitesse. Dans cet ordre d'idée, pour l'investissement requis de 347 milliards de dollars, pouvez-vous me donner un aperçu? Est-ce une compilation des besoins liés aux infrastructures de toutes les provinces et de tous les territoires sur cette période de temps? Vous avez indiqué que c'est pour le remplacement de l'équipement analogique. Est-ce un investissement dans la version Cadillac, de sorte que tout soit parfait? Quel serait l'investissement requis si vous ne le faisiez que là où c'est le plus nécessaire? Est-ce qu'il y a, au Canada, des endroits où le matériel analogique est suffisant et répond toujours aux besoins des clients et à tous nos besoins en énergie? Pouvez-vous nous donner un aperçu de cela?

M. Francis Bradley: Bien sûr. Nous avons collaboré avec le Conference Board du Canada pendant qu'il travaillait à cette étude, alors nous connaissons assez bien les détails. En réalité, ils ont examiné, pour chaque province et chaque territoire, les besoins relatifs à la production, au transport et à la distribution. En fait, le gros de l'investissement, soit plus des deux tiers, est lié à la production. Environ 10 p. 100 vise le transport, et environ 20 p. 100, la distribution.

Le système de distribution que nous construirons dans l'avenir sera plus intelligent, mais l'investissement qu'il faut à cette fin est inférieur à celui qui est nécessaire du côté de la production, par exemple.

M. Ryan Leef: Les besoins relatifs à la production sont-ils attribuables à la croissance démographique ou à l'expansion de l'industrie? Quelle est la justification?

M. Francis Bradley: Il y a deux principaux facteurs. L'un est sans contredit la croissance démographique et l'évolution de la demande d'énergie. Pour ce qui est de l'autre facteur, je reviens à mon analogie de la toiture. Ces actifs ne durent pas éternellement, peu importe les actifs dont vous parlez. Que nous parlions de matériel thermique, nucléaire ou même hydraulique, comme une centrale hydroélectrique, il faut investir pour le mettre à niveau. La plus grosse part de cet investissement, plus de 200 milliards de dollars, va donc à la mise à niveau des installations de production existantes ou à la construction de nouvelles installations de manière à répondre à la demande croissante.

Pour ce qui est de la demande croissante, pensez au nombre d'écrans qu'on trouvait généralement dans une maison, il y a 10 ans seulement. Il y en avait deux, en général: un ordinateur et un téléviseur. Aujourd'hui, la plupart des maisons en comptent presque une douzaine.

M. Ryan Leef: Une bonne part de cela est lié à la consommation des ménages, et à l'utilisation des produits.

M. Francis Bradley: Tout à fait.

M. Ryan Leef: Merci. J'ai trouvé cela utile.

J'ai une question brève à poser aux gens de Surrey. Vous avez signalé dans votre exposé que le taux de satisfaction de votre clientèle est de 90 p. 100, de toute évidence, en raison du recours à des véhicules au gaz naturel. Qu'entendez-vous de négatif à propos de ce projet? Qu'est-ce qui explique le 10 p. 100 d'insatisfaction?

• (1645)

M. Vincent Lalonde: Je vais répondre.

Le taux de satisfaction de 90 p. 100 n'est pas tant lié aux camions qu'à l'ensemble du programme Repenser la collecte de déchets. Essentiellement, ce que nous faisons, c'est... Nous ne faisons maintenant la collecte des déchets qu'aux deux semaines, alors qu'avant, c'était toutes les semaines. Cependant, nous faisons la collecte des matières organiques toutes les semaines. Donc, pour le client, ce qui changeait, c'était le calendrier et la fréquence à laquelle il sortait ses déchets, ses matières organiques et ses matières recyclables.

L'autre chose, c'est en réalité le système des bacs qui permet l'automatisation complète de la collecte. Il était très important que les clients acceptent d'avoir trois bacs remis par la ville, plutôt que toute la variété de poubelles possible. Je dirais que c'est un taux de satisfaction de 90 p. 100. C'est attribuable en grande partie à la pertinence de ce que nous faisons avec les déchets.

Pour ce qui est des plaintes, elles portaient principalement sur la taille des bacs, que certaines personnes trouvaient trop gros. Il n'était pas possible de les placer dans le garage — ce genre de choses. Nous avons donc proposé quatre tailles différentes parmi lesquelles les gens peuvent choisir. Les clients sont satisfaits du choix de tailles de bacs et de la rapidité avec laquelle nous pouvons les remplacer s'ils ne font pas leur affaire.

Je dirais de façon générale...

M. Ryan Leef: Cela seulement [Note de la rédaction: inaudible]

M. Vincent Lalonde: C'est juste.

En réalité, nous avons tous deux été surpris par une chose, à la suite du projet pilote et de la mise en oeuvre à l'échelle de la ville, et c'est la question de la collecte des déchets toutes les deux semaines. Nous nous attendions à ce que plus de gens se préoccupent de cela. Quand nous avons réalisé le projet pilote, nous avons constaté que les gens ne s'en inquiétaient pas. Il y avait des appréhensions à ce

sujet, avant la mise en oeuvre, mais maintenant que c'est fait, nous avons reçu très peu de plaintes à ce sujet.

M. Ryan Leef: Dans quelle mesure les municipalités voisines souhaitent-elles obtenir de l'information? Dans quelle mesure diffusez-vous de l'information quand vous pouvez renseigner davantage les municipalités de la vallée du Bas-Fraser sur les possibilités d'appliquer cette approche?

M. Vincent Lalonde: En gros, on manifeste beaucoup d'intérêt dans la région. Nous nous rassemblons; les responsables de la gestion des déchets solides comme Rob se rassemblent pour discuter dans le cadre d'une tribune régionale. Des municipalités de plus petite taille ont pris certaines mesures dont nous nous sommes par la suite inspirés, et maintenant, des municipalités plus peuplées comme Vancouver sont, je pense, sur le point de passer à la collecte des déchets toutes les deux semaines.

Je dirais que l'information circule beaucoup. Tout le monde regarde ce que tous les autres font et cherche à faire fond sur les réussites.

Le président: Merci, monsieur Leef.

La parole est maintenant à M. Nicholls, qui sera suivi de M. Hsu.

Allez-y, monsieur Nicholls.

[Français]

M. Jamie Nicholls (Vaudreuil-Soulanges, NPD): Merci, monsieur le président.

Monsieur Bradley, connaissez-vous le travail de Pierre-Olivier Pineau, un professeur à HEC Montréal?

M. Francis Bradley: Non.

M. Jamie Nicholls: Il a préparé un rapport sur l'intégration des secteurs de l'électricité sur le plan national au Canada.

Que pensez-vous de cette idée d'intégrer les marchés de l'électricité sur le plan national?

M. Francis Bradley: C'est une idée certainement intéressante. Il y a des possibilités dans certaines régions.

[Traduction]

Dans certaines régions, selon la combinaison et l'interconnexion actuelle, il serait possible d'envisager une plus grande intégration par région. Bien entendu, le principal obstacle est l'éternel obstacle canadien que constituent les marchés de l'électricité. En général, le secteur de l'électricité relève des provinces. Ce n'est pas une chose sur laquelle

[Français]

quelqu'un provenant d'une association nationale

[Traduction]

vous donnerait une opinion.

[Français]

M. Jamie Nicholls: Le professeur Pineau a une idée intéressante. En effet, on peut s'inspirer de l'accord sur la santé. Les provinces sont maîtres chez elles dans le domaine de la santé. Toutefois, il y a une entente à l'échelle nationale sur les frais et les normes. Cela pourrait être assez intéressant de pouvoir dépasser les chicanes traditionnelles canadiennes.

Selon vous, est-ce que ce serait une bonne idée? Je vois toutes les retombées mentionnées par le professeur Pineau. Il semble que cela a des avantages non seulement économiques, mais aussi environnementaux.

Êtes-vous aussi d'avis que si on était en mesure de dépasser nos chicanes, ce serait une bonne chose?

• (1650)

[Traduction]

M. Francis Bradley: Je n'ai pas lu le rapport, alors je ne peux pas vous donner mon opinion sur les points de vue qu'il exprime. Ce sont des compétences distinctes en matière d'électricité, mais il y a beaucoup de collaboration, du moins du côté de l'industrie. Il y a déjà beaucoup d'échanges entre les provinces, et il y en a bien sûr du nord au sud. Notre association est une manifestation de la collaboration active qui caractérise en ce moment l'industrie. Cependant, pour ce qui est de vous donner mon avis sur ce rapport en particulier, j'en suis incapable puisque je ne l'ai pas lu.

M. Jamie Nicholls: Pour moi, c'est un peu comme aller sur Mars. Pourquoi investir tout cet argent pour aller sur une autre planète quand nous avons des problèmes à régler ici? On dirait que c'est la même chose dans le secteur de l'énergie. Pourquoi tout investir dans un produit que nous exportons alors que nous avons des problèmes à résoudre ici même? C'est pour ça que j'ai soulevé la question de l'intégration.

Je parle d'une occasion manquée. Vous avez mentionné précédemment que des initiatives avaient été lancées, mais qu'elles s'étaient heurtées à des obstacles en raison de problèmes d'ordre politique. Pourriez-vous nous parler de cas passés où l'intégration a été tentée sans succès?

M. Francis Bradley: Avant de répondre à cela, j'aimerais réagir à un de vos commentaires, sur l'exportation.

En général, en ce qui concerne l'électricité que le Canada exporte aux États-Unis — et le contraire se produit aussi —, les installations canadiennes servent principalement aux Canadiens. Quand il y a surproduction d'électricité, nous l'exportons aux États-Unis.

En réalité, nous sommes chanceux d'avoir accès à ces marchés parce que, premièrement, nous pouvons faire quelque chose avec notre surproduction; deuxièmement, nous obtenons un réseau d'électricité plus stable en Amérique du Nord grâce à ces échanges bilatéraux; troisièmement, chaque fois qu'il y a surproduction d'hydroélectricité exportée aux États-Unis, cela entraîne le déplacement de la production thermique aux États-Unis. Nous avons le même bassin atmosphérique; l'échange d'électricité entre le Canada et les États-Unis produit donc des résultats fort positifs.

Le président: Merci, monsieur Nicholls.

Nous écoutons maintenant M. O'Toole, pour cinq minutes. Je vous souhaite la bienvenue au comité.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie également mes collègues de me permettre d'être là aujourd'hui.

Et je remercie tous les témoins de leur contribution très intéressante à cette discussion.

Étant donné que j'ai travaillé dans le domaine de la réglementation de l'énergie, en tant qu'avocat, et que, jusqu'à mon élection, j'ai siégé au conseil d'une société de distribution locale en Ontario, je vais adresser mes questions à M. Bradley.

Vous avez dit, je pense, que l'obstacle le plus important à l'innovation et à l'électricité, c'est le coût de la technologie. En ce qui

concerne la distribution, et non la production, dans un secteur réglementé où le taux est fixé tous les quatre ans, dans quelle mesure les distributeurs peuvent-ils vraiment innover, étant donné que les prix sont établis sur ce qui s'est passé quatre années plus tôt? Voyez-vous des innovations en ce qui concerne la réglementation du secteur?

M. Francis Bradley: Oui, de nouvelles démarches liées à la réglementation commencent à émerger. Nous voyons des provinces utiliser des formes différentes de réglementation fondée sur le rendement, la RFR. L'essentiel, dans tout cela, en particulier sur le plan de la distribution, c'est l'organisme de réglementation.

Quand nous parlons des préoccupations relatives au coût de la nouvelle technologie, précisons que c'est le contribuable qui va l'assumer. Mais avant d'en arriver là, il faut que l'organisme de réglementation soit convaincu de la prudence des investissements. C'est la toute première étape à franchir: démontrer qu'il est effectivement prudent d'investir dans une infrastructure neuve et intelligente.

Dans d'autres pays du monde, les organismes de réglementation n'ont pas toujours acquiescé à des projets d'investissement comme, par exemple, l'installation de compteurs intelligents.

• (1655)

M. Erin O'Toole: Je sais que Toronto Hydro insiste là-dessus à cause des difficultés que lui causera son infrastructure au cours des 10 prochaines années, mais on dirait que le ministre provincial ne tient pas compte de ses signaux d'alarme. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet, ou préférez-vous ne rien dire?

M. Francis Bradley: Je ne parlerai pas des rapports que Toronto Hydro entretient avec ses actionnaires ou la province, mais je suis les reportages des médias sur les investissements qui se font dans l'infrastructure torontoise et je constate un changement. Je parlais plus tôt des actifs qui ont 40 ans. Certains reportages ont fait état de gros transformateurs qui sont nettement plus vieux que cela. D'un côté, il faut se préoccuper de l'âge avancé de l'équipement de n'importe quel réseau du pays. D'un autre, ils ont réussi à faire fonctionner une partie de l'équipement pendant 50, 60, 70 ans, et je pense que c'est tout à l'honneur des gens qui exploitent ces entreprises de services publics.

M. Erin O'Toole: Monsieur Bradley, j'aimerais explorer quelque chose que M. Hsu a dit quand il a parlé d'une pénurie de travailleurs. Selon l'examen des sociétés de distribution locale, les SDL, qui a été réalisé récemment par un comité composé de sages — MM. Elston, McFadden et Laughren, trois distingués collègues qui représentaient tous nos partis —, le nombre de distributeurs locaux est cause d'inefficacités coûteuses, du moins en Ontario. Ils ont recommandé à la province de faire de la consolidation dans ce secteur, pour le rendre plus efficace, mais surtout, pour faire épargner de l'argent aux contribuables. Ne pensez-vous pas qu'une telle consolidation aurait pour effet de résoudre la pénurie de main-d'oeuvre?

M. Francis Bradley: La pénurie de main-d'oeuvre ne se limite pas à l'Ontario et aux SDL. Même là où vous avez une société intégrée, en Colombie-Britannique, au Manitoba, en Saskatchewan, les difficultés sont les mêmes sur le plan des compétences.

J'ai lu le rapport dont vous parlez, et leur argument est très convaincant, mais la pénurie de compétences que connaît le secteur dépasse nettement les gains d'efficacité que la consolidation donnerait en Ontario. Les entreprises de services publics canadiennes ne sont pas les seules à vivre ce problème; il existe à l'échelle mondiale. Nous voyons cela comme un problème nord-américain, car nous avons vu à quelques reprises des entreprises de services publics américaines venir recruter du personnel ici. Quand il fait 40 sous zéro et qu'on vient frapper à la porte d'un monteur de lignes pour lui offrir un emploi en Floride ou au Texas, il est parfois difficile pour nous de soutenir la concurrence.

Le président: Merci, monsieur O'Toole. Nous passons à Mme Liu qui sera suivie de M. Anderson.

Vous avez la parole.

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Merci, monsieur le président.

Si vous me le permettez également, je vais, comme M. Hsu l'a fait, vous lire la motion que j'ai présentée la semaine dernière et dont nous allons débattre tout à l'heure:

Que, conformément à l'article 108(2) du Règlement et considérant les implications du Rapport d'automne 2012 du commissaire à l'environnement et au développement durable sur le secteur des ressources naturelles, le Comité suspende l'étude en cours, entreprenne une étude sur les chapitres 1, 2, 3, 4 et 5 de ce rapport, débute cette étude dès le 26 février 2013 et fasse rapport à la Chambre des communes au plus tard le 7 juin 2013.

Je passe maintenant à mes questions.

[Français]

Mes questions s'adressent principalement à M. Bradley.

Je vous remercie beaucoup de votre présentation. J'aimerais en fait donner suite aux questions posées par M. Julian quand il a parlé de réseau électrique intelligent. Vous avez brièvement parlé de quelques recommandations à cet égard et des façons dont le gouvernement fédéral pourrait aider le développement de celui-ci.

Je pense que mon temps est limité. Toutefois, si vous pouviez transmettre au comité des recommandations plus détaillées sur les façons dont le gouvernement fédéral peut encourager la création d'un réseau électrique intelligent, il est certain que nous allons les étudier avec beaucoup d'intérêt et essayer de les incorporer à notre rapport final.

Vous avez également mentionné quelques barrières. J'aimerais que vous nous en disiez un peu plus sur quelques points que vous avez soulignés. Vous avez parlé du défi au chapitre des coûts élevés des nouvelles technologies. Quelles sont vos recommandations face à ce défi?

• (1700)

M. Francis Bradley: Le coût des nouvelles technologies est une réalité. On ne demande pas au gouvernement de faire quelque chose, il s'agit d'une constatation.

[Traduction]

Je pourrais vous dire par exemple que ma première voiture m'a coûté 1 800 \$. Lorsque nous avons monté le réseau il y a bien longtemps déjà, il y avait 20 millions de Canadiens. Nous sommes maintenant 34 millions. En outre, plus question de coupé sport pour moi; j'ai besoin d'une fourgonnette pour transporter mes enfants. Le fait est qu'une voiture coûte maintenant plus cher qu'il y a 10 ans.

Pour ce qui est du coût des nouvelles technologies, nous n'avons pas de requête précise à formuler au gouvernement. Nous ne faisons que constater les faits. Rien de cela n'est vraiment surprenant: tout

coûte plus cher aujourd'hui et les nouvelles technologies sont plus dispendieuses au départ.

Par ailleurs, le prix de certaines de ces technologies nouvelles suivra sans doute la même trajectoire que celui de bon nombre d'autres innovations au fil des ans, à savoir qu'il diminuera avec le temps. Nous avons ainsi pu bénéficier d'une baisse considérable du prix de toutes sortes d'appareils électroniques qui étaient extrêmement chers au moment de leur lancement. Le même phénomène est observable avec les éoliennes qui coûtaient les yeux de la tête il y a une dizaine d'années et dont les prix sont désormais très concurrentiels dans certaines régions. La même chose se produira sans doute avec l'énergie solaire.

Mme Laurin Liu: Je vais vous interrompre ici, car je dispose de très peu de temps.

J'aimerais savoir ce que vous pensez des changements apportés dans le dernier budget fédéral, relativement au crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS-DE). Quelles pourraient être les répercussions pour votre secteur?

M. Francis Bradley: Nos préoccupations en la matière concernaient surtout la façon dont le programme de RS-DE est mis en oeuvre et administré.

Si la chose vous intéresse, nous avons présenté différentes recommandations au Comité des finances au cours des dernières années. Nous pourrions les transmettre aux membres du comité de sorte que vous puissiez prendre connaissance de nos interventions concernant le programme de RS-DE au fil des ans.

Mme Laurin Liu: Certainement. Si vous voulez bien nous les transmettre, ce serait formidable.

Vous avez parlé de la fondation TDDC. C'était également au coeur de vos recommandations.

Que pourriez-vous nous dire de l'efficacité du programme écoÉNERGIE?

M. Francis Bradley: Je n'ai pas travaillé directement à ce programme. Ces derniers temps, je me suis surtout intéressé à TDDC.

Le président: Merci, madame Liu.

C'est à vous, monsieur Anderson.

Vous avez cinq minutes et vous serez suivi de M. Gravelle et de M. Calkins.

M. David Anderson (Cypress Hills—Grasslands, PCC): Merci, monsieur le président. Je trouve dommage que nous n'ayons pas plus de temps à consacrer à nos témoins d'aujourd'hui, car tout cela est fort intéressant.

Monsieur Simpson, votre président chargé de la mise en valeur du gaz naturel liquéfié au Canada, Doug Bloom, a déclaré récemment ce qui suit:

Nous allons devoir diversifier nos marchés. Même si les projections sont erronées, ce qui ne serait pas la première fois, la croissance ne sera que modeste en Amérique du Nord. Pendant ce temps, la croissance demeurera soutenue à long terme en Asie. Nous devons en tirer parti.

Pouvez-vous nous parler de l'importance de diversifier nos marchés en ne nous limitant pas aux États-Unis?

M. David Simpson: Je vous remercie pour la question et je vais m'efforcer d'y répondre brièvement.

M. Bloom est président du secteur de notre entreprise qui explore les possibilités de mise en valeur du gaz naturel liquéfié sur la côte Ouest. Pour ma part, je suis plus au fait des activités de distribution en Ontario.

Je ne sais pas si son commentaire au sujet de la diversification était de nature générale ou concernait Spectra en particulier, mais je crois que les projets de pipeline de la sorte peuvent devenir un nouvel élément de notre éventail d'activités. À titre d'actionnaire, je vois la diversité d'un très bon œil. Elle a tout à fait sa place au sein du portefeuille énergétique, tant au Canada qu'en Amérique du Nord ou ailleurs. Le gaz va être appelé à jouer un rôle important en Amérique du Nord comme sur le reste de la planète.

• (1705)

M. David Anderson: Merci.

Monsieur Lalonde, vous avez indiqué que les frais de décharge influent sur la rentabilité de votre projet.

Pourriez-vous nous expliquer les incidences de ces frais? Qui doit payer ces frais et en quoi cela peut influencer sur votre rentabilité?

M. Vincent Lalonde: Au départ, ces frais sont payés par nous-mêmes, la municipalité, lorsque nous déchargeons des déchets ou des matières organiques.

Comme l'indiquait M. Costanzo, les coûts sont de 107 \$ la tonne lorsque nous transportons des déchets par camion à un site d'enfouissement. Comme notre propre usine n'est pas encore construite, nous acheminons actuellement les matières organiques vers une installation qui les composte. Les frais de décharge sont ainsi réduits environ de moitié. Nous réalisons aussi des économies pour toutes les matières organiques et, bien évidemment, les produits recyclables que l'on évite d'envoyer dans les sites d'enfouissement.

Pour ce qui est de notre usine de biocarburant, j'essayais d'expliquer que selon l'analyse de rentabilité que nous avons soumise à PPP Canada à l'issue d'une étude approfondie, il est impossible pour nous de faire suffisamment d'argent en convertissant en carburant les déchets organiques pour absorber le coût des investissements et de l'exploitation de l'usine. Il faut ajouter un intrant à l'équation. Autrement dit, il faut imposer des frais de décharge à ceux qui apportent des matières organiques à notre usine. C'est ce qu'a révélé notre analyse de rentabilité.

La municipalité va conclure une entente contractuelle avec l'entrepreneur qui construira l'usine. Notre secteur des déchets solides paiera les frais de décharge mais la municipalité, en sa qualité de partenaire dans la mise en place de l'usine dans le cadre d'un PPP, touchera une partie des bénéfices tirés de la vente du biocarburant.

Ces bénéfices viendront en contrepartie de nos...

M. David Anderson: Les choses s'embrouillent un peu pour moi du fait que la municipalité transporte les déchets à sa propre usine. Je me demande simplement pourquoi il y a des frais à payer. Vous parlez de votre partenaire privé qui, je présume, doit toucher une partie de cet argent. Si vous traitez avec d'autres municipalités, elles vont également vous verser ces frais de décharge. Est-ce que cela pourrait être une façon de rentabiliser le projet?

M. Vincent Lalonde: Oui. Nous avons en quelque sorte créé une entité distincte qui exploite l'usine. Vous avez donc raison. La ville ne se paie pas de frais à elle-même; elle les verse au partenariat établi pour l'usine.

De même, les autres municipalités se verraient imposer les mêmes frais de décharge à notre usine, mais la ville recevrait une partie des bénéfices tirés de la transformation des déchets en biocarburant.

Ainsi, plus le volume des matières déchargées par d'autres municipalités est grand, plus nos profits sont importants.

M. David Anderson: Si l'on supprimait ces frais, votre projet pourrait-il être rentable?

M. Vincent Lalonde: Non. Nous avons effectué l'analyse économique. Au meilleur de nos connaissances, il est impossible, en Amérique du Nord tout au moins, d'ouvrir une usine semblable, d'y accepter les déchets sans imposer de frais et de réaliser un bénéfice simplement en vendant le carburant produit. Les chiffres indiquent le contraire. Tout va très bien par contre lorsqu'on intègre à l'équation la valeur des coûts associés à l'élimination des déchets organiques.

Le président: Merci, monsieur Anderson.

La parole est maintenant à M. Gravelle pour cinq minutes.

M. Claude Gravelle (Nickel Belt, NPD): Merci, monsieur le président.

Mes questions s'adressent aux représentants de la ville de Surrey.

J'examine la diapositive 6 et je constate que le Canada possède 12 000 de ces véhicules, ce qui est moins que d'autres pays comme le Pakistan, l'Iran, l'Inde et le Myanmar. Certains de ces pays sont des pays du tiers monde. Qu'est-ce qui nous empêche d'en détenir davantage? Pourquoi est-ce que le Canada en possède aussi peu?

• (1710)

M. Robert Costanzo: Une partie du problème au Canada, et en Amérique du Nord en général, tient au fait qu'on n'a pas beaucoup confiance dans le GNC. On a commencé à utiliser le GNC à la fin des années 1980 et dans les années 1990, mais, à cette époque, la technologie n'était pas aussi avancée qu'elle l'est aujourd'hui. De plus, le coût du gaz naturel était équivalent à celui de l'essence et du diesel. Parce qu'il ne permettait pas des économies importantes, le GNC a cessé d'être utilisé dans notre région, de même que partout au Canada et aux États-Unis.

Toutefois, la technologie a continué d'évoluer. En Amérique du Nord, l'essence et le diesel ont toujours été bon marché, mais ailleurs dans le monde, la technologie a continué de s'améliorer. En Europe, par exemple, il y a toujours eu un écart entre le coût du diesel et de l'essence et celui du GNC. La technologie que nous utilisons avec le biocarburant est celle qui a été développée en Europe pour des raisons économiques. Les pays européens ont commencé à alimenter au GNC, plutôt qu'à l'essence et au diesel, leurs autobus, leurs camions à ordures et leurs taxis. Ce n'est que maintenant que nous commençons à constater les avantages d'avoir recours au GNC en Amérique du Nord.

Ce qui est plus important encore, pour répondre à votre question, c'est que nous constatons également que la technologie s'est tellement améliorée qu'elle est devenue viable. Je le répète, la différence de coût est minime. Quand on dit que la différence sur une période de 10 ans est de 20 p. 100, car le coût de l'essence s'établit à moins de la moitié du coût du diesel, c'est beaucoup mieux qu'il y a 20 ans.

M. Claude Gravelle: Merci.

À la diapositive 8, il est écrit que les véhicules au gaz naturel produisent 23 p. 100 moins de carbone et 90 p. 100 moins de matières particulaires que les camions au diesel.

En ce qui concerne les véhicules au gaz naturel liquéfié, on a entendu dire qu'après quelques jours dans le réservoir, le gaz s'évapore. Quand on dit que les véhicules au GNL produisent moins d'émissions de gaz à effet de serre, on parle habituellement uniquement de la combustion du carburant. Les analystes ne tiennent pas souvent compte de l'évaporation quand ils comparent le gaz traditionnel au GNL.

Avez-vous été confronté à cette situation? Y a-t-il eu des progrès qui permettent de régler ce problème, et quel type d'infrastructure est nécessaire pour faire en sorte qu'on puisse utiliser le GNL avant qu'il ne s'évapore?

M. Robert Costanzo: Je vais répondre à votre question du point de vue de l'exploitant. C'est un sous-traitant qui exploite ces véhicules, et je peux vous dire qu'il n'a pas été confronté à ce genre de problème.

Je tiens à préciser que nous utilisons du gaz naturel comprimé et non pas du gaz naturel liquéfié. Certains des problèmes que vous mentionnez concernent les véhicules au GNL et non au GNC.

Je ne peux donc pas répondre à votre question au sujet du GNL puisque nous ne l'utilisons pas. La ville ne possède pas de véhicules au GNL.

M. Claude Gravelle: Très bien. Merci.

À la diapositive 9, on peut lire « Résultats du projet pilote: diminution de 50 p. 100 du nombre de déchets (en tonnes) ». Quelle économie cela représente-t-il pour le contribuable, en dollars? Combien le contribuable épargne-t-il?

M. Robert Costanzo: Dans une autre diapositive, vous pouvez voir qu'on prévoit des économies d'environ 600 000 \$ par année.

En fait, en ce moment, les économies seront un peu plus importantes parce que les déchets compostables sont envoyés à une installation qui en fait du paillis ou du compost riche en éléments nutritifs. Pour l'installation que nous construirons, le tarif de déversement sera plus élevé que celui que nous payons en ce moment, mais il sera moins élevé que le tarif de déversement actuel pour les déchets.

Si le tarif de déversement des déchets continue de s'établir à 107 \$ la tonne, nous réaliserons des économies d'au moins 600 000 \$ par année d'ici à ce que l'installation soit construite. Si le tarif passe à 108 \$ la tonne, les économies seront encore plus importantes pour le contribuable.

M. Claude Gravelle: Tenez-vous compte des économies liées à l'utilisation du dépotier municipal? Plus vous recyclez et plus vous utilisez de déchets pour produire le gaz naturel, plus longtemps vous pourrez utiliser le dépotier municipal. Avez-vous pris ces économies en considération?

• (1715)

M. Vincent Lalonde: Non, ce chiffre ne tient pas compte de ces économies, et nous n'avons pas fait non plus une analyse nous permettant de déterminer pendant combien de temps encore nous pourrions utiliser les installations actuelles. Cela pourrait certes être un facteur important, particulièrement dans d'autres régions.

Le président: Merci.

M. Robert Costanzo: Je voudrais préciser...

Le président: Soyez très bref.

M. Robert Costanzo: Ce prix de 107 \$ la tonne est un coût régional. C'est la région qui gère toutes les stations de transfert des déchets et le site d'enfouissement. La ville est responsable de la collecte des ordures. Nos économies proviennent exclusivement des

améliorations apportées à notre système de collecte des ordures, qui est financé par les contribuables.

Le système régional est aussi financé par les contribuables, mais le coût est assumé par 22 municipalités, tandis que le coût de la collecte des ordures à Surrey est assumé seulement par les citoyens de la ville.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Gravelle.

Monsieur Calkins, vous pouvez poser une question.

M. Blaine Calkins (Wetaskiwin, PCC): Merci, monsieur le président.

J'ai une question pour M. Bradley. Malheureusement, elle comporte trois parties, mais ça devrait aller.

Monsieur Bradley, en tant qu'Albertain, je m'interroge au sujet de certains des problèmes liés aux changements au réseau électrique. Vous êtes probablement au courant de certains de ces problèmes. Que pouvez-vous nous dire au sujet de l'innovation et des progrès technologiques, si on compare le courant alternatif au courant continu? Quels sont certains des problèmes qui se posent?

Quelles innovations doivent avoir lieu pour passer de la production centralisée à la production décentralisée?

Aussi, dans le domaine des photovoltaïques, à quelles innovations peut-on s'attendre sur le plan du stockage dans des batteries, et quelle en sera l'importance pour l'industrie?

M. Francis Bradley: C'est une question qui comporte trois volets, et je n'ai pas beaucoup de temps pour y répondre.

Il est certain que l'innovation en ce qui concerne le courant continu et le courant alternatif intéresse les entreprises. Bien sûr, le courant continu devrait être de plus en plus utilisé, tout simplement parce qu'il permet de diminuer l'affaiblissement des lignes et de réaliser des économies.

Quant à la production décentralisée, c'est ce qui est au cœur du réseau intelligent. Nous devons disposer de la technologie nous permettant de maximiser notre capacité de passer à la production décentralisée. C'est essentiel à l'atteinte de notre objectif.

J'ai parlé de l'incubateur virtuel du fonds SD Tech de TDDC. Les arguments présentés par un certain nombre des entreprises et des personnes étaient liés à la façon d'accroître, de maximiser et de contrôler cela.

Enfin, au sujet des photovoltaïques et du stockage, je peux vous dire que le stockage sera le Saint-Graal de la production d'énergies renouvelables simplement parce que la production d'énergie grâce à des photovoltaïques et à des éoliennes est intermittente et que l'énergie est non acheminable. La seule façon de maximiser ces formes de production d'énergie est d'avoir recours à une source d'énergie complémentaire. Comme on l'a mentionné tout à l'heure, l'utilisation du gaz naturel à cette fin a augmenté, mais si on peut trouver une technologie qui permet le stockage, nous pourrions faire des progrès.

Certaines innovations ont eu lieu. Lors d'une autre séance du comité, j'ai parlé du projet Ramea, qui est un projet pilote mené à Terre-Neuve et qui vise à combiner la production d'énergie éolienne à la production d'hydrogène afin de pouvoir stocker l'énergie. Je crois qu'il y aura davantage de recherche sur le stockage, car une fois que nous aurons trouvé la solution, nous aurons ainsi la capacité de maximiser la production intermittente d'énergies renouvelables.

Le président: Merci, monsieur Calkins.

Je remercie tous les témoins d'aujourd'hui pour les renseignements très utiles qu'ils nous ont transmis. Je remercie donc M. Bradley, de

l'Association canadienne de l'électricité; M. Costanzo, M. Lalonde et M. Hayne, de la ville de Surrey; et M. David Simpson de Spectra Energy et Union Gas.

Merci beaucoup à vous tous.

Nous allons faire une pause pour passer à huis clos. Ensuite, nous nous pencherons sur la motion de Mme Liu.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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.

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 du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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 Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>