



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 035 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 2 février 2017

Président

M. Stephen Fuhr

Comité permanent de la défense nationale

Le jeudi 2 février 2017

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Stephen Fuhr (Kelowna—Lake Country, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Je voudrais souhaiter la bienvenue à nos invités dans le cadre de notre étude sur la Marine royale canadienne et la disponibilité opérationnelle des forces navales. Plus précisément, j'aimerais accueillir M. James Irving, M. Ross Langley, M. Kevin McCoy et M. Scott Jamieson, qui représentent Irving. Nous recevons également M. Jonathan Whitworth, de Seaspans.

Merci beaucoup de témoigner. Nous sommes impatients d'apprendre comment vous et vos entreprises respectives offrirez à la Marine royale canadienne la capacité dont elle a grand besoin.

Je voudrais commencer en accordant jusqu'à 20 minutes aux témoins d'Irving pour qu'ils nous expliquent leurs plans. Pour qu'il me soit plus facile de gérer les interventions, si vous me voyez faire un geste au cours des exposés ou des discussions, cela signifie qu'il vous reste 30 secondes pour conclure votre propos. Cela me permettra de veiller à que tout le monde puisse formuler des commentaires ou des questions.

Merci beaucoup.

Monsieur Irving, vous avez la parole.

M. James D. Irving (co-président-directeur général, J.D. Irving, Limited): Merci beaucoup, monsieur le président.

Avant de commencer, je tiendrais à rectifier les faits en précisant que M. Ross Langley n'est pas ici cet après-midi.

Le président: D'accord.

M. James D. Irving: Bonjour, monsieur le président et distingués membres du Comité. Je vous remercie de me donner l'occasion de vous parler aujourd'hui pour faire le point sur nos travaux au chantier naval de Halifax.

Comme le président l'a indiqué, je suis accompagné aujourd'hui des membres de l'équipe de direction. Le vice-président, M. Ross Langley, n'est pas là aujourd'hui, mais voici M. Kevin McCoy, président, et M. Scott Jamieson, vice-président des programmes.

Nous sommes fiers de notre histoire dans la construction de navires pour le Canada. Nous avons construit plus de 80 % de la flotte actuelle du Canada et le chantier naval de Halifax entretient la flotte de la Marine royale canadienne depuis sa création. Cela fait longtemps. Le Canada peut être fier de la Stratégie nationale de construction navale. Après une longue période sans construction de navires au Canada, nous avons maintenant une stratégie sensée pour le Canada et les Canadiens. Nous nous assurerons que la Marine et la Garde côtière obtiennent les navires dont elles ont besoin à un prix raisonnable.

Nous avons fait le tour du monde afin d'assembler la meilleure équipe de gestion possédant l'expérience nécessaire afin de

permettre aux travailleurs canadiens de devenir des acteurs de classe mondiale dans l'industrie.

Nous avons investi plus de 360 millions de dollars pour construire des installations dernier cri comprenant les meilleurs équipements afin de construire efficacement des navires canadiens. Nous nous sommes engagés non seulement à faire un excellent travail en construisant des navires pour le Canada, mais aussi à nous assurer que l'industrie reste viable à long terme.

Enfin, nous déployons de nombreux efforts pour informer les Canadiens de nos progrès et de nos réussites par l'entremise de notre site Web et d'autres moyens de communication.

À chaque contrat conclu ou annonce de proposition de valeur, nous communiquons la nouvelle afin que les Canadiens et les dirigeants du gouvernement puissent constater les effets positifs de la Stratégie de construction navale.

Nous sommes fiers de continuer notre longue histoire à titre de partenaires de confiance dans le domaine de la construction navale canadienne.

Je céderai maintenant la parole à M. Kevin McCoy, notre président, qui parlera des travaux en cours dans notre chantier naval de Halifax.

Merci.

M. Kevin McCoy (président, Chantiers maritimes Irving inc.): Merci, monsieur le président et distingués membres du Comité, de nous avoir invités aujourd'hui.

Je me suis joint à Irving Shipbuilding en 2013, après avoir mené une longue carrière dans le secteur de la construction navale, dont 36 ans passés dans la marine américaine. J'ai eu l'honneur d'être nommé président d'Irving Shipbuilding à une époque où l'industrie de la construction navale au Canada évoluait considérablement en raison de la Stratégie nationale de construction navale.

Cette stratégie a été initialement élaborée par le Canada en raison de l'absence de viabilité dans l'industrie de la marine et de la construction navale à l'échelle nationale. Le cycle de croissance et de replis de l'industrie a été vécu par tous les grands chantiers navals et par les communautés où ils sont situés. Il en a découlé une incapacité de demeurer au fait des pratiques modernes en matière de construction navale, et cela a rendu très difficile le recrutement des meilleurs constructeurs de navires.

En élaborant le cadre de la Stratégie, le Canada a admis qu'il ne se construirait pas suffisamment de grands navires destinés à la Marine et à la Garde côtière pour assurer l'avenir de plus de deux chantiers navals et de leur main-d'oeuvre qualifiée. C'est grâce à un processus totalement transparent et concurrentiel qu'Irving Shipbuilding a été choisi comme centre d'excellence pour construire la future flotte de combat du Canada.

Aujourd'hui, nous sommes en bonne voie de rétablir la capacité de construire de grands navires au Canada et nous accomplissons de formidables progrès afin de fournir à la Marine les navires dont elle a besoin pour fonctionner comme une véritable force de haute mer. Actuellement, nos constructeurs de navires travaillent dur pour construire les deux premiers navires de patrouille extracôtiers et de l'Arctique du Canada, ou NPEA. Nous prévoyons livrer le premier NPEA, le futur NCSM *Harry DeWolf*, à la fin de 2018.

Le travail accompli en ce moment sur les NPEA permettra à nos employés d'acquérir l'expérience et l'expertise nécessaires pour construire la prochaine flotte de combat du Canada, les navires de combat de surface canadiens, ou NCSC, au début des années 2020. Nous travaillons en étroite collaboration avec le Canada pour assurer la mise en place des bases requises au titre de ce programme, notamment en matière d'exigences, de budget et d'échéancier. À titre d'entrepreneur principal, nous sommes impatients d'attribuer un contrat pour commencer à travailler avec le concepteur de NCSC et de systèmes de combat en octobre prochain.

Il est impératif que nous travaillions à un rythme régulier et minimisions les retards, et ce, pour plusieurs raisons pressantes. Tout d'abord, la Marine a besoin de la capacité que ces navires apporteront à la flotte. Les seuls trois destroyers de guerre aérienne du Canada, qui devaient être remplacés par des NCSC, ont déjà été retirés du service actif. De plus, à compter de l'automne 2019, les travaux de production sur les NPEA commenceront à ralentir. Si nous ne faisons pas en sorte que nos constructeurs de navires qualifiés se mettent à travailler sur les NCSC, il y aura d'importantes mises à pied. S'il existe un écart de production entre les deux programmes de construction navale, les coûts découlant du rétablissement de cette main-d'oeuvre et de son expérience devront être assumés par le programme de NCSC. Enfin, les effets de l'inflation sont très réels dans le cadre d'un programme de construction navale comme celui des NCSC. L'inflation liée à la construction navale variant de 3 à 5 % par an, le pouvoir d'achat perdu dans le cadre d'un programme de 15 navires équivaut à entre 45 et 75 % d'un navire pour chaque année de retard. Les retards ont de sérieuses répercussions sur un programme comme celui des NCSC.

Permettez-moi maintenant de passer aux retombées économiques et à l'impact que notre travail a déjà à l'échelle du pays. Les retombées se font sentir bien au-delà des murs du chantier naval de Halifax, au sein duquel les effectifs ont dépassé les 1 400 personnes et atteignent aujourd'hui près de 1 500 travailleurs. Dans le cadre du programme de NCSC, nous prévoyons d'atteindre plus de 2 500 employés. Au 31 décembre 2016, nous avons passé des bons de commande totalisant plus de 1,2 milliard de dollars auprès de plus de 250 entreprises au Canada.

Selon l'analyse du Conference Board du Canada, cela permettra de soutenir approximativement l'équivalent de 16 560 emplois à temps plein et générera des revenus évalués à 895 millions de dollars, des impôts totalisant 385 millions de dollars et des dépenses de consommations de 620 millions de dollars. Il s'agit de retombées réelles pour les Canadiens d'un bout à l'autre du pays.

En Ontario, où plus de 543 millions de dollars de contrats ont été attribués, nous avons passé un contrat de sept ans avec GE Canada pour l'énergie électrique, les systèmes de propulsion, l'installation et la mise en service de six NPEA.

Au Québec, où plus de 61 millions de dollars en contrats ont été octroyés, nous avons le plaisir de travailler avec Bronswerk Group, qui fournit des solutions de chauffage, de ventilation et de climatisation pour les NPEA.

● (1535)

Le contrat relatif aux NPEA octroyé à Bronswerk a permis à l'entreprise de croître de 25 %, d'ouvrir deux installations à Halifax et de devenir plus concurrentielle dans le cadre d'appel d'offres internationaux.

Outre nos contrats directs, il s'effectue au pays des travaux qui peuvent sembler ne pas avoir de rapport avec la construction des navires de la Marine, mais qui n'auraient pas lieu sans la Stratégie nationale de construction navale. Prenons l'exemple d'Aspin Kemp & Associates, à Montague, à l'Île-du-Prince-Édouard, qui a obtenu un contrat initial de 80 millions de dollars auprès de la division internationale navale et extracôtière de GE en vue de fournir des composantes électriques pour les navires de forage. Cette attribution découle directement de l'obligation figurant dans la Politique des retombées industrielles et régionales de GE, en vertu de son contrat passé avec Irving Shipbuilding visant à fournir des équipements de propulsion pour les NPEA. Les travaux relatifs aux navires de forage alloués à Aspin Kemp, précédemment réalisés par GE à l'échelle internationale, sont maintenant évalués à plus de 160 millions de dollars et ont créé de nouveaux emplois et des millions de dollars de croissance économique à l'Île-du-Prince-Édouard.

Ce ne sont là que quelques exemples des centaines d'entreprises des quatre coins du pays — de Toolcomm, une entreprise appartenant à des Autochtones de la Colombie-Britannique qui fournit des systèmes de communication et des protocoles Internet, à Glamox, un fournisseur d'éclairage situé dans une ancienne entreprise de pêche à Terre-Neuve-et-Labrador — avec lesquelles nous sommes fiers de collaborer en vue d'établir une industrie de la construction navale durable.

Nous avons également investi dans des programmes de formation et d'éducation pour former les constructeurs de navires du XXI^e siècle et moderniser la construction navale. Deux programmes dont nous sommes très fiers, Women Unlimited, comptant 17 étudiantes, et Pathways to Shipbuilding, avec 19 étudiants autochtones, sont les premiers à fournir de la formation et des emplois à des groupes sous-représentés chez Irving Shipbuilding. Ces Canadiens aspirent maintenant à un avenir brillant grâce à une carrière stable et durable dans les métiers spécialisés, un salaire annuel de plus de 70 000 \$ et des avantages sociaux. Voilà des emplois qui permettent d'élever une famille.

Tout en travaillant avec ardeur sur la future flotte de combat de la Marine canadienne, il nous faut également garder à l'esprit l'entretien de notre flotte actuelle, car cela a une incidence directe sur sa disponibilité opérationnelle quotidienne. En novembre, nous avons, avec bonheur, achevé la refonte du projet de modernisation de la classe Halifax dans le respect des délais et du budget. Ce projet comportait un travail considérable sur les sept frégates de la côte Est afin de moderniser les navires et leurs systèmes de combat. Ce projet a permis non seulement de maintenir plus de 400 emplois à Halifax au cours des six dernières années, mais de fournir, une fois encore, le matériel dont la Marine a besoin pour bien servir notre pays, ici et à l'étranger.

Le succès de ce projet peut être largement attribué au fait que nos installations se trouvent à proximité du port d'attache de la Marine sur la côte Est. Il en va de même pour Seaspan sur la côte Ouest. Au cours de ce programme, les constructeurs de navires d'Irving Shipbuilding et de Seaspan ont amélioré leurs compétences et sont devenus de véritables centres d'excellence du Canada au chapitre de l'entretien et de la modernisation, en plus de la construction navale.

Nous craignons fort que l'approche actuelle du Canada, qui consiste à tenir des appels d'offres individuels pour l'entretien des navires, ne soit pas dans l'intérêt du Canada ou de la MRC, et nous recommandons vivement que le Canada adopte une stratégie holistique en matière de construction et d'entretien des navires.

Permettez-moi de m'expliquer. Tout d'abord, parlons du coût réel pour le Canada. Au cours du projet de modernisation de la classe Halifax, le coût de la construction navale au chantier naval de Halifax a diminué, car une partie importante de nos coûts indirects fixes a été répartie entre la construction et l'entretien des nouveaux navires. En 2016 seulement, cela s'est traduit par une réduction de coût de plus de 20 millions de dollars pour les NPEA, ce qui équivalait environ à l'obtention de services gratuits de près de 130 constructeurs de navires par jour.

Voyons ensuite ce qu'il en est de la main-d'oeuvre du secteur de la construction navale. Les travaux de construction et d'entretien connaissent des hauts et des bas sur le plan de la demande en métiers spécialisés. Pour venir à bout des cycles de croissance et de repli que subissent les employés ainsi que l'industrie, il est essentiel que les travaux de construction et d'entretien soient effectués concurrentement dans le chantier naval. Comme il ressort de l'expérience clairement vécue par les chantiers navals du Canada au cours des 20 dernières années, l'entretien des navires à lui seul ne suffit pas à éliminer les périodes de croissance et de repli.

● (1540)

Examinons également les effets sur la disponibilité opérationnelle des navires et le moral des équipages. La stratégie actuelle du Canada pourrait amener les frégates et les équipages de Halifax à quitter leur port d'attache à Halifax pour que l'entretien soit effectué ailleurs. Cela entraînerait un stress excessif pour les équipages et leurs familles, engendrerait des coûts accrus pour la Marine et le Canada, et obligerait un autre chantier naval à se familiariser avec les navires et les procédures qu'Irving Shipbuilding connaît bien maintenant.

Je ferais également remarquer que Halifax est un port libre de glace à l'année, ce qui permet aux navires d'être entretenus et déployés à tout moment.

Enfin, parlons des retombées des investissements à long terme. La stratégie actuelle consistant à répartir l'entretien entre de nombreux chantiers navals du pays ne permet pas la mise à profit de l'investissement substantiel en ressources humaines, en installations

et en processus qui va de pair avec un programme soutenu de construction navale. L'investissement réalisé dans ces domaines nécessite une certitude à long terme.

Les alliés du Canada au Royaume-Uni et aux États-Unis gèrent activement l'entretien et le soutien en service dans le cadre de leur stratégie globale en matière de construction navale, ce qui assure la stabilité de la main-d'oeuvre toute l'année, et permet de tirer parti des investissements et des installations au chapitre de la construction et du soutien. Nous encourageons vivement le Canada à adopter une approche similaire.

En conclusion, nous sommes fiers de poursuivre notre longue histoire à titre de constructeur de navires au Canada et de créer un héritage pour la Marine et le Canada au titre de la Stratégie nationale de construction navale. Le chantier naval de Halifax et ses employés prennent cette responsabilité très au sérieux, et nous espérons un avenir brillant et productif qui profitera non seulement aux hommes et aux femmes en uniforme, mais à tous les Canadiens.

Merci encore. Nous répondrons à vos questions avec grand plaisir.

● (1545)

Le président: Merci de ces exposés.

Je vais maintenant laisser la parole à M. Whitworth, de Seaspan.

Merci de témoigner.

M. Jonathan Whitworth (chef de la direction, Seaspan):
Bonjour et merci.

Je suis heureux de comparaître aujourd'hui en même temps que les représentants d'Irving Shipbuilding à titre d'un des deux partenaires stratégiques à long terme choisis par le Canada dans le cadre d'un processus concurrentiel tenu en 2011 pour construire la prochaine génération de navires de combat et non destinés au combat du gouvernement du Canada dans ce qu'on appelle maintenant la Stratégie nationale de construction navale, ou SNCN. Pour notre part, nous nous employons principalement à construire des navires non destinés au combat pour la Garde côtière canadienne, mais nous avons aussi une commande pour deux navires de soutien interarmées qui serviront à la Marine royale canadienne.

Dans mon exposé, je veux m'assurer que les membres du Comité sont au fait des transformations qu'ont connues les chantiers maritimes de Seaspan à Vancouver au cours des dernières années grâce à la SNCN. Je veux donc faire le point avec vous sur les quatre programmes qui sont menés de front au sein de nos chantiers et des répercussions afférentes sur l'économie canadienne. Je voudrais aussi dissiper un certain nombre de mythes qui circulent depuis la mise en oeuvre de la SNCN. Enfin, je me réjouis à la perspective de répondre à vos questions à la fin.

La Stratégie nationale de construction navale et l'engagement du gouvernement à assurer le renouvellement des flottes de la Garde côtière canadienne et de la Marine canadienne en tablant sur un ensemble de projets planifiés à long terme nous a donné la confiance nécessaire pour investir dans le réaménagement de nos propres chantiers maritimes à Vancouver et à Victoria en comptant sur le fait que nous pourrions récupérer cet investissement grâce aux contrats qui nous seraient octroyés au fil des ans. Nous avons ainsi pu injecter 170 millions de dollars de nos fonds propres dans l'infrastructure de nos chantiers en misant sur les ressources de notre unique actionnaire, Washington Companies. Nous n'avons pas reçu le moindre sou des divers ordres de gouvernement.

Le résultat, c'est que le chantier maritime de Seaspans à Vancouver est désormais reconnu comme étant le plus moderne du genre en Amérique du Nord. Il a été conçu expressément pour permettre la construction des navires non destinés au combat qui sont commandés.

Vous avez peut-être entendu parler de la taille d'autres chantiers maritimes au Canada. Nous convenons qu'il s'agit effectivement d'un facteur qui compte, car nous pensons qu'il importe de conserver une structure de coûts aussi raisonnable que possible. Nous ne voulions pas construire un chantier offrant une capacité excédentaire, car c'est le gouvernement du Canada qui aurait dû en assumer les coûts indirects au détriment de sa capacité maritime. Nous ne voulions pas non plus construire un chantier maritime trop petit, car il nous aurait alors été impossible de respecter avec toute l'efficacité voulue notre engagement à livrer des navires construits au Canada par des Canadiens.

Lorsque les entrepreneurs retenus dans le cadre de la SNCN ont été annoncés à l'automne 2011, les chantiers maritimes de Seaspans à Vancouver employaient 120 gens de métier et 30 professionnels de la gestion. N'eût été cette stratégie, nous aurions sans doute dû fermer nos portes après plus de 100 ans d'exploitation continue. Aujourd'hui, heureusement, plus de 750 gens de métier travaillent chez nous ce matin. Comme Irving vous l'a indiqué, ils occupent des emplois hautement spécialisés qui leur rapportent un salaire supérieur à la moyenne et leur permettent d'élever une famille. En outre, nous avons ajouté, juste au cours des 12 derniers mois, 70 apprentis, dont 30 % sont des Autochtones ou des femmes. Leur travail est appuyé par celui de 390 ingénieurs, gestionnaires en approvisionnement, en planification, en évaluation et en programmes, et autres employés.

Nous collaborons de près avec le gouvernement de la Colombie-Britannique afin de planifier le marché du travail. À l'interne, nous travaillons à des stratégies de gestion des ressources humaines afin d'éviter les pénuries ou les excédents au cours du programme de construction au titre de la SNCN. Nous avons mis en oeuvre des programmes de formation des apprentis et de stages pour que le marché du travail puisse compter sur un plus grand nombre de candidats dans les professions et les métiers liés à la construction navale. Nous investissons en outre dans des programmes de formation provinciaux destinés aux collèges, aux Autochtones, aux femmes et même aux écoles secondaires de la Colombie-Britannique afin d'intéresser des segments non traditionnels de notre population à la construction et à la réparation des navires.

En 2016 seulement, Seaspans a octroyé dans le cadre de la SNCN des contrats dont la valeur totale atteignait près de 200 millions de dollars. De ces contrats, 93 % ont été accordés à des compagnies canadiennes. Sachez en outre que 87 % de ces compagnies étaient de petites et moyennes entreprises. Nous sommes heureux d'octroyer des contrats à de grandes entreprises, mais je dois vous dire que c'est la création de petites et moyennes entreprises qui change la donne aux quatre coins du pays.

Ce n'est qu'une année — notre première année, oserais-je ajouter — au début d'un programme qui devrait prendre de l'expansion et durer au moins 20 ans.

• (1550)

J'ai vu que selon une étude de l'incidence économique pour la période de 2012 à 2020, la contribution au PIB de la construction de navires non destinés au combat dans le cadre de la SNCN se chiffrera à 290 millions de dollars par année, avec une augmentation

annuelle moyenne de l'ordre de 2 300 emplois au pays pour la même période. Nous sommes de toute évidence sur la bonne voie.

Grâce à la SNCN, nous contribuons à la renaissance de la construction navale sur la côte Ouest. De plus en plus de Canadiens ont ainsi une occasion unique pour une génération de trouver des emplois de grande valeur dans le secteur de la construction et de la réparation de navires. Nous créons sur la côte Ouest un centre d'excellence qui profitera à l'industrie maritime dans l'ensemble du pays. Nous sommes un partenaire à long terme du gouvernement du Canada dans les efforts qu'il déploie pour atténuer les effets des cycles de croissance et de repli qui ont malheureusement caractérisé les précédents programmes fédéraux de construction navale.

Je vais maintenant expliquer brièvement ce qu'il se passe dans notre chantier naval et dans les navires que nous construisons dans le cadre des programmes.

En ce qui concerne les navires non destinés au combat, nous commençons par une série de navires appelés navires hauturiers de science halieutique, ou NHSH. Nous devons en construire trois. Le premier était terminé à 60 % à la fin de 2016 et est maintenant achevé à 65 %. Le deuxième navire est achevé à de 20 à 25 %, et nous amorcerons demain matin la construction du troisième.

Lorsqu'on construit le premier navire d'une catégorie dans un nouveau chantier doté de nouveaux équipements, de nouveaux employés, de nouveaux processus et de nouveaux systèmes, tout est nouveau; par conséquent, les choses ne se déroulent pas toujours comme prévu, ce qui chamboule les échéanciers. Nous ne faisons pas exception. Cela étant dit, quand ce projet de NHSH a été lancé et lorsque nous nous sommes entendus avec le gouvernement fédéral, nous nous sommes engagés à livrer le premier navire en 2017. Nous sommes toujours en voie de tenir cet engagement.

Je veux aussi qu'une chose soit bien claire: grâce au contrat à prix ferme qui nous a été octroyé, le Canada est à l'abri de toute hausse de coûts du projet. Je peux donc vous assurer que les risques de dépassement de coûts sont nuls pour le Canada relativement à ces premiers navires construits. La limitation des coûts et le respect des échéanciers revêtent une importance capitale pour notre entreprise et notre actionnaire. Comme vous pouvez vous y attendre, nous avons tiré un certain nombre de leçons en construisant le premier NHSH, des leçons que nous sommes heureux d'appliquer lors de la construction du deuxième navire et, à compter de demain, du troisième.

Le prochain navire est le navire hauturier de science océanographique, ou NHSO, qui est seul dans sa catégorie. La planification, l'ingénierie et l'acquisition de l'équipement à long délai de livraison sont en cours. Le devis de conception de base a été approuvé le 22 décembre dernier, il y a un peu plus d'un mois. Nous avons effectué la sélection descendante de l'unique intégrateur de systèmes, dont nous nous occupons actuellement, et nous prévoyons recevoir au printemps l'ébauche des modalités de construction du gouvernement du Canada.

La troisième catégorie est celle des navires de soutien interarmées, ou NSI. La planification, l'ingénierie et l'acquisition de l'équipement à long délai de livraison sont en cours. Le devis de conception fonctionnelle a été approuvé il y a un peu plus d'un mois, et l'acquisition des éléments à long délai de livraison se poursuit en ce qui concerne l'intégrateur de systèmes de propulsion, dont la sélection descendante a été réalisée.

Vient ensuite le brise-glace polaire. Nous avons tenu notre atelier de planification avec le Canada au cours des deux dernières semaines à Vancouver. Une fois que nous aurons entrepris la conception du brise-glace, nous serons le seul chantier maritime en Amérique du Nord à construire simultanément des navires dans quatre catégories actives. Si vous observez les plus grands chantiers navals imaginables aux États-Unis, vous constaterez qu'aucun d'eux ne conçoit simultanément de navires dans trois catégories.

À cela s'ajoutent d'autres navires pour le renouvellement de la flotte de la Garde côtière canadienne. En octobre 2013, le gouvernement fédéral a ajouté un maximum de 10 bâtiments au contrat de construction de navires non destinés au combat octroyé à Seaspan. Il devrait s'agir au départ de cinq navires polyvalents à moyen rayon d'action et de cinq patrouilleurs hauturiers. Les discussions se poursuivent entre Seaspan et le gouvernement du Canada quant aux caractéristiques de ce programme et des navires qui seront construits.

J'aimerais maintenant vous faire part de quelques réflexions quant aux modifications qui pourraient être apportées conjointement par le Canada et Seaspan à la gestion du programme de la SNCN afin d'améliorer le rendement et la perception qu'en a la population, tout au moins sur la côte Ouest.

J'espère avoir pu vous convaincre que la stratégie produit les résultats escomptés. Des navires sont construits, notre industrie s'est remise sur les rails, et nous créons de l'emploi et de l'activité économique partout au pays. Nos efforts ne passent pas inaperçus auprès de la communauté internationale, qui est fort impressionnée par ce que le Canada a été en mesure d'accomplir en si peu de temps.

• (1555)

La SNCN est la stratégie qui convient. Elle est conçue de manière à éviter les cycles de croissance et de repli qui ont caractérisé les précédents programmes nationaux de construction navale.

Après une étude approfondie, une vaste consultation et un processus concurrentiel ouvert, juste et transparent, le gouvernement au pouvoir a choisi de s'en remettre à deux chantiers navals pour assurer l'avenir à long terme de l'industrie au Canada. En dépit de ce qui a été affirmé, ce n'est pas en raison de retards dans le cadre de la SNCN qu'il faut recourir à certains navires pour répondre provisoirement aux besoins de la Marine royale canadienne et de la Garde côtière canadienne. Ces besoins ponctuels sont plutôt attribuables à l'absence d'une véritable activité de construction navale au Canada à partir du milieu des années 1990 jusqu'à la mise en place de la SNCN, en 2011.

Souvenez-vous: nous nous rattrapons parce qu'il n'y a pas eu de programme de construction navale complexe et de grande envergure pendant plus de trois décennies. Heureusement, la SNCN apportera une solution permanente grâce à une activité continue de construction navale à long terme et à une industrie bien structurée. Voilà qui permettra de résoudre efficacement la question à long terme.

De l'avis de Seaspan, ce n'est pas la stratégie elle-même qui pose un risque pour le programme, mais bien le fait de ne pas nécessairement allouer au programme tout le temps nécessaire pour porter ses fruits. C'est un marathon et non un sprint. Nous avons accompli énormément de choses en très peu de temps et nous avons beaucoup appris sur la manière dont nous pouvons travailler avec le Canada à titre de partenaires à long terme en vue d'améliorer la gestion des programmes dans le cadre de la SNCN. Le gouvernement fédéral doit maintenir le cap en évitant le piège des

propositions spontanées répondant à des impératifs commerciaux et des expédients à court terme.

Les critiques de la SNCN et certains médias ont souligné l'écart important qui existe entre les budgets annoncés pour le programme et ses coûts réels. Cette situation est attribuable au fait que, dans la plupart des cas — et c'est certes ce que nous avons pu nous-mêmes constater —, les budgets de programme ont été élaborés et enregistrés dans le cadre du système fédéral d'approbation des programmes à une autre époque, longtemps avant que l'on s'entende sur la nature des navires dont on avait besoin, et plus longtemps encore avant que le travail d'ingénierie nécessaire ne soit réalisé pour bien évaluer la main-d'oeuvre, les heures de travail et le matériel requis afin de construire les navires en question.

Nous considérons qu'en évaluant le rendement en fonction du contrat de construction plutôt qu'à la lumière d'une estimation indicative des coûts effectuée pour obtenir l'approbation initiale du Conseil du Trésor bien des années — parfois de cinq à huit ans — avant que le projet ne voie le jour et encore plus longtemps avant que l'on n'en sache suffisamment sur les besoins à combler, on n'a pas une idée juste de la compétence en gestion budgétaire du gouvernement ou de l'entrepreneur. Nous pouvons influencer sur les perceptions de la population et des critiques en modifiant les processus et l'échéancier d'approbation du gouvernement fédéral.

Compte tenu du nombre de navires et de catégories prévus dans le projet de construction de navires non destinés au combat que comprend la SNCN, les contrats sont gérés à la pièce; chaque programme comprend donc un certain nombre d'étapes et d'autorisations de travail. Cette façon de faire est moins efficace et accroît l'incertitude pour notre entreprise et — c'est peut-être plus important encore — pour notre chaîne d'approvisionnement. En effet, nous pensons parfois être constamment en train de négocier des contrats avec le Canada et les membres de notre chaîne d'approvisionnement. Nous avons déjà formulé ces observations dans le mémoire que nous avons présenté dans le cadre de l'Examen de la politique de défense, ainsi que plus récemment, lors d'une rencontre avec les sous-ministres. Nous espérons que les processus deviendront plus efficaces à mesure que le programme de la SNCN progresse afin qu'il y ait moins de contrats, d'étapes et d'autorisations de travail pour que nous puissions nous occuper de livrer des navires construits au Canada par des Canadiens.

Merci de votre attention. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci de ce témoignage.

J'accorderai maintenant la parole à Mme Alleslev.

Vous disposez de sept minutes.

Mme Leona Alleslev (Aurora—Oak Ridges—Richmond Hill, Lib.): Merci beaucoup.

Merci à tous de comparaître, particulièrement à propos d'un sujet aussi fascinant que la Stratégie de construction navale. Le programme de navires de combat de surface canadiens est de loin le projet d'acquisition navale le plus important de l'histoire, mais probablement aussi, à mon avis, l'acquisition la plus considérable que le Canada effectuera au cours d'une génération. Non seulement il confèrera une capacité de combat essentielle à la Marine, mais il aura une incidence notable sur l'économie canadienne, ce qui est aussi, voire plus, important.

Je n'ai certainement pas besoin de vous dire que dans le cycle de vie de tout programme, 20 % des coûts sont attribuables à l'acquisition et 80 %, au soutien en service. Lorsqu'il est question des avantages techniques ou des avantages techniques industriels, aussi appelés contenu canadien, il faut vraiment parler des répercussions du contenu canadien direct sur le navire lui-même, non seulement parce que c'est important pour le navire et donc pour sa capacité technique et notre souveraineté à l'égard de ce bâtiment, mais aussi en raison de l'incidence que cela a sur l'économie canadienne, non seulement aujourd'hui, mais aussi, bien entendu, tout au long du cycle de vie en raison des compétences essentielles.

Au chapitre du contenu canadien direct, il faut savoir que tout le contenu canadien n'est pas créé également. Il est certain que les systèmes de guerre électronique, de gestion du commandement et de communication, les radars sous-marins et tout ce genre d'équipement changent tout. C'est un domaine où le Canada excelle, pour lequel nous bénéficions d'une formidable industrie et dans lequel la souveraineté est une exigence.

Pourriez-vous nous expliquer comment nous allons nous assurer d'avoir du contenu canadien direct de haute technologie dans le cadre de cette acquisition essentielle pour la Marine et le Canada?

• (1600)

M. Scott Jamieson (vice-président, Programmes, Chantiers maritimes Irving inc.): Merci de nous poser cette question.

Je pense que vous savez que dans le cadre du programme canadien de construction, nous et le Canada avons considérablement mobilisé l'industrie. Nous avons collaboré étroitement avec les organismes de développement régional afin d'étudier les capacités existantes au pays afin d'être en mesure de fournir le nécessaire.

C'est un navire de guerre complexe. Le programme d'acquisition vise fortement à inciter les soumissionnaires à créer du contenu canadien direct et indirect: c'est ce qui s'appelle une proposition de valeur. Dans le cadre de l'appel d'offres, cet élément est pondéré à un degré sans précédent, ce qui montre que nous et le gouvernement tenons à ce que le programme ait des retombées économiques substantielles. Je pense que c'est là notre principale préoccupation, comme en témoigne bien la commande actuellement exécutée.

Mme Leona Alleslev: Je vous remercie de ces précisions.

Pendant votre exposé, vous avez souligné à quel point les retards sont importants et coûteux. Nous nous intéressons maintenant à un navire commercial standard simplement parce que nous voulons raccourcir le temps de livraison et accélérer la construction. Cependant, la plupart des navires commerciaux standards sont déjà dotés de systèmes de combat et de tous ces systèmes de gestion du commandement et de guerre électronique de haute technologie. Ces dispositifs ne sont pas canadiens actuellement, puisqu'il ne s'agit évidemment pas de navires canadiens.

Dans le cadre du processus d'appel d'offres, nous voudrions remplacer les systèmes déjà intégrés à ces navires par du contenu canadien direct, ce qui pourrait accroître le risque et les délais. Comment s'assure-t-on que la pondération accordée au contenu canadien en vue d'intégrer ces systèmes de haute technologie ne subit pas d'incidence préjudiciable des critères d'évaluation établis pour accélérer la construction et atténuer le risque?

M. Scott Jamieson: C'est une question d'équilibre.

Vous avez soulevé un bon argument: le contenu canadien et les retombées économiques sont extrêmement importants. Il est également crucial de livrer à la Marine des navires ayant une grande capacité, une bonne valeur et un profil de risque faible. Tous ces

facteurs ont été pris en compte. Je ne pense pas que l'un prime sur tout les autres.

Le processus mis en oeuvre avec le Canada permet de tenir compte de tous ces facteurs. La communication d'informations pertinentes en temps opportun permet de prendre une décision réfléchie afin d'optimiser le contenu canadien, de maximiser la capacité du Canada et de réduire les risques dans le cadre du programme. Nous sommes impatients d'en arriver à cette étape du programme. Il y aura bien des points dont il faudra discuter, j'en suis sûr, mais nous en sommes parfaitement conscients et nous travaillons main dans la main avec le gouvernement pour établir ce processus.

• (1605)

M. James D. Irving: Nous ne devrions pas sous-estimer la valeur des retombées indirectes de ce programme, car je pense que nous allons favoriser l'établissement d'un grand nombre de compagnies qui n'oeuvraient pas dans le domaine auparavant au Canada. Comme Jonathan l'a fait remarquer, il s'agit de petites et moyennes entreprises. L'exemple d'Aspin Kemp et de son association avec GE sur l'Île-du-Prince-Édouard le montre bien. Si on exploite une petite entreprise et qu'on peut démarrer sur les chapeaux de roues en attirant un important client de base comme GE qui nous ouvre les portes du marché mondial, c'est extrêmement avantageux.

Nous devons avoir une vue d'ensemble pour éviter d'être si concentrés sur une facette que cela nous empêche d'optimiser les occasions pour le Canada. Je pense que ce programme offre de belles occasions.

M. Kevin McCoy: J'aimerais intervenir.

Tout d'abord, ce programme d'acquisition vise à doter la Marine canadienne de l'équipement dont elle a besoin. Depuis le début, c'est un processus axé sur les besoins. Nous nous sommes efforcés, pendant près d'un an, à examiner de manière exhaustive la moindre exigence relative aux navires. C'est probablement le meilleur programme que j'aie jamais vu, même en tenant compte de mon expérience aux États-Unis. Nous avons vraiment mis de côté l'équipement qui aurait pu convenir pour porter notre attention aux exigences. Nous nous sommes adonnés à cet exercice, et pour chaque navire, à bien des égards, il faudra adapter l'équipement aux besoins du Canada, particulièrement en ce qui concerne les navires de combat.

Les besoins du Canada dans le domaine naval diffèrent de ceux d'autres pays. Par exemple, contrairement à bien d'autres pays, il n'a pas d'agencement élevé-faible, c'est-à-dire une série de navires de combat de surface de petite, de moyenne et de grande taille; nous allons donc devoir adapter nos dispositifs de guerre électronique en conséquence. Le radar devra être différent sur le navire que nous construisons. Nous savons qu'à certains égards, nous allons devoir apporter des modifications et installer du bon contenu canadien.

Mme Leona Alleslev: Je pense que c'est un point très important, et ces compétences de base existent déjà au Canada. Bien entendu, au regard de l'évolution du contexte de la défense et de la sécurité dans le monde, il sera évidemment crucial dans l'avenir que nous disposions de ces systèmes de combat essentiels aux missions et de cette capacité souveraine au Canada. Je suis enchantée de vous entendre dire que vous considérez cela comme une grande priorité.

Le président: Je vous remercie de ces observations. Je laisserai maintenant la parole à Mme Gallant.

Madame Gallant, vous avez la parole.

Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC): Merci, monsieur le président.

M. McCoy a mentionné dans sa déclaration qu'il avait mené une longue carrière dans la construction navale et la marine américaine. Les États-Unis ne semblent jamais avoir de problèmes d'approvisionnement et de retards comme ceux que nous avons actuellement dans le cadre de la Stratégie nationale de construction navale.

À votre avis, quelle est la différence qui cause nos retards et quelles mesures pouvons-nous prendre pour faire en sorte que la Marine royale du Canada fasse construire les navires dont elle a besoin en temps voulu?

M. Kevin McCoy: Merci pour la question.

Permettez-moi d'abord de dire que chaque année, la marine américaine construit sans relâche, en moyenne, 13 à 15 bâtiments de guerre majeurs; ce n'est donc pas une question de... Comme mon collègue Jonathan de Seaspain l'a dit, nous ouvrons tous deux des chantiers à partir de zéro; nous sommes donc au début du processus, et je pense que dans 5 ou 10 ans, la situation sera différente au Canada.

D'abord, les États-Unis ont une industrie qui est prête et qui travaille sans cesse; de fait, le gouvernement construit 15 bâtiments par année pour 2 raisons. La première est pour soutenir la marine, et la deuxième est que s'ils en bâtissaient moins, la base industrielle commencerait à s'effondrer. Ce ne sont pas seulement les chantiers navals, c'est aussi le niveau suivant. Ce sont les fournisseurs de moteurs, de valves et de lanceurs. La survie de cette grande économie dépend de ces 15 navires. À mon avis, c'est une des choses que le Canada va devoir faire. Nous allons devoir déterminer quel est le niveau de production minimal nécessaire pour soutenir non seulement les chantiers navals, mais aussi la base industrielle pour laquelle nous développons actuellement la chaîne d'approvisionnement ici au Canada.

L'autre chose, c'est qu'aux États-Unis, la rapidité de la prise de décisions est une priorité, car lorsque l'on passe un contrat pour un navire, c'est parce que l'on connaît déjà la date de son déploiement. Il est déjà assigné à un groupement tactique. Le côté opérationnel a donc beaucoup d'influence; il faut non seulement passer un contrat, mais aussi livrer le bâtiment, car quelqu'un l'attend déjà. D'après moi, c'est là le genre de mentalité qui permet de construire des navires avant que ceux qu'ils doivent remplacer deviennent inutilisables.

Je pense que la rapidité de la prise de décisions est un facteur, et je dirais qu'une des faiblesses ici, c'est que les pouvoirs et les responsabilités sont répartis entre un très grand nombre de ministères. Je suis habitué à ce qu'il y ait un seul agent responsable, surtout pour un programme aussi énorme que celui des navires de combat de surface canadiens — une personne qui peut dire: « Ici, je vais opter pour du contenu canadien; ici, je vais me concentrer sur les exigences opérationnelles; là, je vais minimiser les coûts et les risques. » Il faut une personne qui peut faire avancer les choses, au lieu de tout débattre pendant très longtemps.

Dans un programme comme celui des NCSC, l'inflation nuit énormément au nombre de navires. Il faut donc prendre les décisions rapidement, en reconnaissant que la production va se poursuivre année après année. Nous sommes au début du processus; nous tentons de nous préparer pour la production en série. Nous devons ensuite trouver comment la maintenir.

•(1610)

Mme Cheryl Gallant: Avons-nous ce responsable unique pour mener le projet à bonne fin?

M. Kevin McCoy: Pas à l'heure actuelle. Ce que je dis n'est pas nouveau; nous avons fait cette observation au gouvernement. Le processus est réparti entre de nombreux groupes; nous devons tout négocier, des exigences techniques aux exigences contractuelles, avec Industrie Canada, le ministère de la Défense nationale, la Marine, SPAC et le ministère de la Justice. Il faut beaucoup de temps pour atteindre un consensus.

Mme Cheryl Gallant: M. Patrick Finn, chef de l'approvisionnement militaire à la Défense nationale, a déclaré que lorsqu'on tente de faire en sorte que l'équipement militaire préexistant conçu à l'étranger réponde aux besoins en équipement du Canada, même des changements mineurs peuvent entraîner des retards et des coûts importants.

Compte tenu de cette affirmation, d'après vous, quels sont les plus grands problèmes qu'on pourrait avoir si on utilisait des modèles étrangers préexistants pour nos navires de combat de surface?

M. Kevin McCoy: Je dirais qu'une des choses que le gouvernement et l'industrie devront bien gérer, collectivement, c'est leur désir de changement. Si on change trop de choses sur un navire, si on en modifie 10 ou 15 %, on modifie du même coup 75 à 80 % des dessins. Je l'ai vu à maintes reprises, et rendu à ce point, c'est comme si on faisait un nouveau plan, avec de grands risques.

Nous devons donc collectivement gérer le changement. La partie la plus importante d'un programme comme celui des NCSC, sans exception, c'est de fixer les exigences dès le départ. Je félicite vraiment la Marine canadienne d'avoir pris le temps de se livrer à une introspection approfondie. Nous avons exécuté quatre exercices de combat très rigoureux. Nous nous sommes penchés sur la guerre antiaérienne et sous-marine. Nous avions tous les renseignements confidentiels tirés des bases de données des États-Unis et du Canada sur les menaces posées par les missiles de croisière et sur d'autres menaces de partout dans le monde. Nous avons fixé les exigences très précisément; ainsi, le navire acheté ne contiendra rien de superflu, mais il permettra tout de même d'exécuter la mission.

Je suis ravi du travail accompli. Maintenant, lorsque nous choisirons un navire, nous devons tous réfréner notre désir de changement et nous devons équilibrer le contenu canadien, les risques, les coûts et les échéanciers. C'est ce qui nécessitera un leadership très solide.

Mme Cheryl Gallant: Des témoins précédents nous ont dit qu'en réalité, la Stratégie nationale de construction navale ne ferait pas naître une toute nouvelle industrie de construction navale au Canada. Elle donnerait simplement lieu à quelques acquisitions. Pouvez-vous réfuter cette affirmation ou nous expliquer pourquoi l'industrie commerciale profitera des acquisitions et continuera à bien se porter une fois les acquisitions terminées?

M. Jonathan Whitworth: Sur la côte Ouest, une des raisons pour lesquelles nous sommes heureux d'avoir reçu le contrat pour les navires non destinés au combat, c'est qu'il s'agit d'une combinaison de navires qui ressemblent un peu à des bâtiments commerciaux. Nous aurions été ravis de construire des navires de combat, je vous l'assure, mais le lot de navires non destinés au combat se prête bien à d'autres travaux commerciaux.

Lorsque nous aurons atteint la capacité et que nous ne construirons pas de navires pour le gouvernement fédéral, nous devrions être parfaitement positionnés pour offrir nos compétences et notre expertise à des pays étrangers cherchant à se procurer des brise-glaces ou des navires océanographiques. Ce sont des navires de type commercial. Sur la côte Ouest, en Colombie-Britannique, nous avons aussi la plus grande flotte de traversiers au monde. Nous avons très hâte de bâtir et de rebâtir la flotte de BC Ferries.

Le président: Nous passons maintenant à Mme Blaney.

Bienvenue. La parole est à vous.

Mme Rachel Blaney (North Island—Powell River, NDP): Merci beaucoup.

Merci beaucoup de votre présence. J'ai le grand honneur de représenter la circonscription de North Island—Powell River; je suis donc votre proche voisine et je suis très heureuse que nous accueillions aujourd'hui un de mes concitoyens de la Colombie-Britannique.

Il y a deux jours, dans son témoignage, le représentant de Chantier Davie a exprimé clairement son mécontentement par rapport à la Stratégie nationale de construction navale. La Canadian Marine Industries and Shipbuilding Association nous a aussi fait part de quelques préoccupations.

J'ai quelques questions à ce sujet. En tant que bénéficiaires principaux de la stratégie, pensez-vous tous les deux que le Canada devrait conclure plus qu'un marché ou considérer l'approvisionnement sous un angle plus vaste? Dans l'affirmative, comment envisageriez-vous cela?

• (1615)

M. Jonathan Whitworth: Le Canada a déjà pris cette décision pour nous. En 2010 et 2011, quand la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale, la SNACN, a été lancée, le gouvernement s'est demandé s'il devait procéder comme dans le passé, c'est-à-dire déclarer qu'il confierait trois navires à une entreprise, cinq navires à une autre, un navire à celle-ci et deux navires à celles-là, puis, huit ans plus tard, tout le monde ferait faillite et tous les travailleurs seraient mis à pied. L'autre choix était d'établir le nombre exact de navires pour maintenir en vie quelques centres d'expertise. Je ferais remarquer qu'il n'a jamais déclaré qu'il choisirait une entreprise de la côte Ouest et une de la côte Est; il a dit que le nombre requis de navires de combat et de navires non destinés au combat créerait suffisamment de travail pour deux chantiers navals. C'est ce qu'il a affirmé.

Ensuite, il a lancé un processus ouvert, transparent et juste pour voir quelles entreprises pouvaient remporter les contrats. Finalement, ce sont un chantier naval de la côte Est et un chantier naval de la côte Ouest qui ont été choisis, mais ils auraient pu être situés n'importe où. Les contrats auraient pu être octroyés à n'importe quelle entreprise qui a participé au processus.

Il y a eu deux gagnants, qui ont maintenant versé des centaines de millions de dollars de leurs poches pour être certains de pouvoir répondre aux besoins des Canadiens.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, je suis tout à fait conscient que si nous n'avions pas reçu le contrat, nous aurions été obligés de fermer nos chantiers navals. Les besoins en construction navale au Canada sont limités. Il y a une raison pour laquelle nous sommes maintenant deux.

M. James D. Irving: Puis-je ajouter quelque chose, Jonathan?

Notre famille et notre entreprise œuvrent dans le domaine de la construction navale depuis longtemps. Notre entreprise a bâti environ 80 % des navires de guerre de la flotte canadienne actuelle, et nous avons été témoins des hauts et des bas. Nous avons un excellent chantier naval qui était construit et payé en grande partie — ou en partie, du moins —, mais nous l'avons modernisé au début des années 1980, lorsque le programme de frégates canadiennes a été lancé. Nous avons eu la chance de remporter le contrat à l'époque. Le gouvernement allait continuer à construire des navires. Nous allions être un centre d'excellence en construction navale pour le Canada. Autour de 1990 ou au début des années 1990, le contrat a pris fin, et il n'y avait plus de navires. Nous avons fait quelques petits travaux pendant cinq ou six ans. Nous nous sommes construits quelques navires. Ottawa n'avait pas besoin de bâtiments, alors nous avons fermé le chantier. Nous avions une usine de cloisons sèches. Nous avons converti les installations. Nous comptons 75 employés. C'est une belle petite entreprise, mais ce n'est pas 1 500 personnes. Tous ces efforts n'ont abouti à rien.

Nous sommes venus à Halifax. Lorsque le contrat nous a été octroyé en 2011, comme Jonathan l'a dit, nous avions un chantier naval qui avait plus de 100 ans, le premier chantier naval en Amérique du Nord. Les Britanniques l'ont construit dans les années 1800. Nous faisons ce que nous pouvions. Nous étions sur le point d'entrer dans le secteur du condominium; je peux vous le dire parce que j'étais le responsable. J'ai déclaré: « C'est assez. Soit on fait autre chose, soit on se retire. » Jonathan vous a dit la même chose.

Nous connaissons donc les hauts et les bas. Nos deux entreprises ont pris des engagements énormes, et à mon avis, nous devrions nous poser. À titre de Canadien, de contribuable et d'employeur, je vois tous les contrats. Il n'y a pas de surprises. Tout est entièrement transparent. Vous voyez nos profits et nos frais généraux, et vous examinez tout. Cela ne nous dérange pas de rendre des comptes.

D'après moi, et je suis certain que Jonathan dirait la même chose, nous devrions construire les navires sur les côtes Est et Ouest, nous devrions les entretenir là-bas au coût le plus bas possible et nous devrions être tenus responsables de notre rendement.

Certaines régions du pays ont du pétrole. D'autres ont des usines d'automobiles. D'autres encore ont l'aérospatiale. Sur les côtes, nous avons des navires parce que nous sommes près de l'eau. Nous avons des concurrents. Vous avez mentionné Davie. Je ne vais pas parler de mon concurrent, mais récemment, un bâtiment à moitié fini auquel il travaillait depuis 10 ans a été transporté en navire pour être terminé en Europe. On a dû l'emporter. Aujourd'hui, il fait venir une superstructure pour un navire qu'il construit actuellement pour la Marine, et les superstructures sont construites en Finlande.

Nous gérons notre entreprise et nous accomplissons du très bon travail pour le Canada. Nous voulons le contrat et nous allons le mériter, et vous en aurez pour votre argent.

Mme Rachel Blaney: Merci beaucoup.

Tout à l'heure, vous avez parlé des grandes difficultés causées par l'obligation de faire affaire avec de multiples ministères. Vous avez dit que pour aller de l'avant, il fallait pouvoir consulter une seule personne responsable des décisions.

Du point de vue de votre industrie, y aurait-il d'autres moyens d'améliorer la Stratégie nationale de construction navale?

• (1620)

M. Kevin McCoy: Merci.

Nous avons une relation de travail très étroite avec le gouvernement canadien. Nous sommes l'entrepreneur principal. Nous sommes fiers d'être l'entrepreneur principal pour les navires de l'Arctique et les navires de combat de surface canadiens. Ce que nous avons souligné dans notre témoignage, c'est qu'il faut s'empresser de faire avancer le dossier des NCSC, sinon nous risquons d'ébranler la stabilité du programme de construction navale et de revenir aux hauts et aux bas. Les coûts vont monter en flèche si nous continuons à retarder le programme. Il faut aussi prendre les décisions rapidement, comme nous venons de le mentionner; il faut quelqu'un qui peut dire: « D'accord, nous procédons de cette façon. »

Nous avons accompli du bon travail jusqu'à maintenant en ce qui touche les NCSC, mais le plus difficile est devant nous. Le plus difficile, ce sera de décider, une fois que nous aurons choisi un navire, ce que nous changerons, dans quels secteurs et à quelles fins, comme on l'a dit au sujet du contenu canadien. Il faudra agir rapidement, il faudra une personne responsable et il faudra du leadership, une personne ayant assez d'influence au sein du gouvernement pour faire avancer le dossier dans chacun des ministères.

Enfin, nous sommes d'avis que la stratégie actuelle en matière d'entretien, surtout pour les grands navires de combat de la classe Halifax, compromet la stratégie de construction navale. Dans le dernier poste que j'ai occupé aux États-Unis, un de mes rôles principaux était de donner aux grands chantiers navals qui construisaient des navires beaucoup de travail d'entretien afin de diminuer les coûts de construction et de couvrir les frais généraux. Si vous retirez la classe Halifax d'Irving Shipbuilding et vous la confiez à une autre entreprise, vous allez devoir payer les frais généraux de cette autre entreprise, en plus de tous les frais généraux pour les NPEA et le programme de NCSC. Il y a aussi d'autres raisons, notamment la stabilité de la main-d'œuvre.

Ce sont nos suggestions. Vous devriez considérer l'entretien comme un catalyseur stratégique de la construction navale. De plus, continuez de faire avancer le dossier des NCSC et accélérez la prise de décisions en nommant une personne capable de prendre de dures décisions rapidement.

Le président: Merci de ces explications.

Je vais maintenant donner la parole à M. Spengemann.

M. Sven Spengemann (Mississauga—Lakeshore, Lib.): Merci, monsieur le président.

Messieurs, merci d'être ici. Je pense qu'il va sans dire que l'intérêt manifeste dans la salle souligne l'importance de la discussion de cet après-midi. C'est avec fierté et depuis longtemps que le Canada construit des navires, et il est certainement raisonnable de toujours nous efforcer d'être des chefs de file mondiaux dans le domaine étant donné que nous avons le plus long littoral du monde ainsi qu'une tradition et de l'expérience dans le domaine.

Je voulais donner suite aux questions que ma collègue, Mme Alleslev, vous a posées récemment. Quitte à faire un peu marche arrière dans l'intérêt du Comité et des Canadiens en ce qui concerne les navires de combat de surface, pouvez-vous nous donner une idée, par rapport à la valeur globale d'un de ces navires, du coût de la coque, des moteurs, de la superstructure, des systèmes d'armes, des systèmes de communications et des composantes de pointe? Quel serait le résultat si vous deviez répartir ces coûts, de manière approximative?

M. Kevin McCoy: Merci de poser la question.

Environ la moitié du coût d'un navire est associée aux systèmes de mission. Les systèmes de combat et les systèmes de communication représentent environ la moitié du coût. Cela varie de 10 %, mais c'est dans ces eaux-là.

Je mentionne également qu'une bonne partie du navire... Je vais vous donner l'exemple des navires de patrouille extracôtiers et de l'Arctique. Ces navires font l'objet d'un contrat de 2,3 milliards de dollars, parmi lesquels 1,2 milliard est consacré aux matériaux, qui viennent de partout au pays et d'ailleurs. Environ la moitié des systèmes de combat, la moitié du coût du navire — pour les matériaux, les frais généraux, la main-d'œuvre et ainsi de suite — se rapporte à la plateforme de base.

M. Sven Spengemann: Toutes proportions gardées, quelle est la tendance à cet égard? Dans 10 ans, la part attribuable aux systèmes d'armes sera-t-elle encore plus grande?

M. Kevin McCoy: Je peux vous dire que les systèmes de combat — ce genre d'analyse faisait partie de mes anciennes fonctions — sont les plus touchés par l'inflation. C'est surtout à cause du traitement des signaux, du système informatique et de tous les progrès réalisés en matière d'armement, en ce qui a trait par exemple aux autodirecteurs de missile et à l'intégration de toutes ces choses.

Je peux aussi vous dire que le radar est un facteur de hausse des coûts avec lequel nous devons composer, surtout pour ce qui est des navires de combat canadiens. La Marine canadienne a besoin d'un radar à la fine pointe de la technologie. Je le comprends. Nous avons analysé les capacités de combat pour être certains de nous en tenir à nos besoins. Au début de l'analyse, nous pensions avoir besoin d'un radar à longue portée à la fine pointe de la technologie et d'un radar à moyenne portée de pointe. Nous avons finalement opté pour un radar à moyenne portée de pointe. C'est tout ce que nous avons besoin d'acheter. Il en découlera néanmoins une hausse du coût du navire.

M. Sven Spengemann: C'est utile.

Si vous repreniez la même répartition en parts égales, à combien d'emplois ces deux parts correspondraient-elles — combien d'emplois au chantier et combien d'emplois dans les bureaux d'un bout à l'autre du pays où l'on développe les logiciels des systèmes d'armes?

• (1625)

M. Kevin McCoy: Je crois qu'il y aura le même nombre d'entrepreneurs et d'employés de soutien, surtout pour les systèmes de combat, que de travailleurs au chantier — nous pensons qu'environ 2 500 personnes y travailleront. À notre avis, ce sont les systèmes de combat qui auront un cachet canadien. La propulsion, la cuisine et toutes les choses de ce genre seront ce qu'elles sont. En revanche, les systèmes de combat devront être adaptés aux exigences de mission de combat du Canada.

M. Scott Jamieson: Puis-je ajouter quelque chose? Nous avons demandé à PricewaterhouseCoopers de faire une étude sur les avantages économiques de la construction navale au Canada. L'une des conclusions de l'étude était que pour chaque milliard dépensé au Canada pour la construction navale, la valeur des retombées directes et indirectes au pays est de 1,8 milliard de dollars. Lorsqu'on effectue une comparaison avec les retombées d'une construction à l'étranger des navires, qui sont ensuite achetés et acheminés vers le Canada, pour chaque milliard de dollars investis dans des chantiers navals étrangers, les retombées sont peut-être de 600 millions de dollars et peuvent atteindre jusqu'à 1,1 milliard de dollars. Cette conclusion s'explique surtout par les retombées indirectes.

M. Sven Spengemann: Bien sûr, et c'est bien noté et très apprécié.

Qui détient les droits de propriété intellectuelle pour le développement du logiciel sur lequel repose votre structure?

M. Kevin McCoy: Dans sa forme actuelle, la demande d'approvisionnement donne au Canada la propriété et les droits de propriété intellectuelle.

M. Sven Spengemann: Vous voulez dire le gouvernement du Canada.

M. Kevin McCoy: Oui, le gouvernement du Canada.

M. Sven Spengemann: À votre avis, est-ce la bonne approche?

M. Kevin McCoy: C'est la bonne approche. Ces navires formeront la principale batterie navale du Canada pendant 50 ans. Elle sera modifiée plusieurs fois, et le Canada doit détenir les droits de propriété intellectuelle.

M. Sven Spengemann: Bien. C'est très utile.

Monsieur le président, il me reste deux minutes et demie, si je ne m'abuse, et je vais les céder à mon collègue, M. Rioux.

[Français]

M. Jean Rioux (Saint-Jean, Lib.): Merci.

Comme je ne dispose que de deux minutes, ma question sera très directe.

Vous dites qu'on ne devrait maintenir que deux chantiers navals pour l'ensemble du Canada. Est-ce qu'il s'agit d'éliminer la concurrence? J'ai l'impression que vous me parlez presque d'oligopole ou de trust. Il est manifeste que vous avez développé une grande expertise et vous ne devriez pas vous inquiéter des autres chantiers.

Monsieur McCoy, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Kevin McCoy: Est-ce que cela élimine la concurrence? Je pense que nous serions tous d'accord pour dire que le Canada a déjà soutenu la concurrence, et ses chantiers navals ont déjà pris le dessus. On a décidé d'investir massivement à long terme dans ces chantiers navals modernes, et nous devons maintenant en tirer parti. Tenter de distribuer le travail à gauche et à droite dans un trop grand nombre d'usines ne fera que miner sérieusement cette stratégie, et vous vous retrouverez avec une capacité sous-utilisée ainsi qu'un cycle d'expansion et de ralentissement. C'est la réalité dont Jonathan a parlé. Nous revenons à ce que vous avez avancé à propos d'avoir déjà soutenu la concurrence. Vous avez maintenant une énorme capacité. Au pays, vous avez deux chantiers navals de calibre mondial. Travaillons maintenant avec le gouvernement du Canada pour en tirer le meilleur rendement possible, non seulement pour les citoyens, mais aussi pour les hommes et les femmes de la Garde côtière et de la Marine.

Merci, monsieur.

M. Scott Jamieson: Je vais seulement ajouter que la stratégie est bien pensée. On a examiné la capacité nécessaire et déterminé que nous avons besoin de deux centres d'excellence compte tenu du nombre de navires dont la Marine a besoin. À moins que ce besoin ait considérablement changé, nous avons déjà la réponse: il nous faut deux centres.

Le président: Il ne vous reste plus de temps.

Nous allons passer à des questions de cinq minutes.

Nous allons commencer par M. Robillard. Vous avez la parole.

[Français]

M. Yves Robillard (Marc-Aurèle-Fortin, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui.

Ma première question s'adresse tant aux représentants de la compagnie Irving qu'à celui de Seaspan.

Les ressources humaines affectées aux contrats de la Stratégie nationale de construction navale en vue de l'approvisionnement de nouveaux navires pour la Marine royale canadienne sont-elles suffisantes? Pouvez-vous nous indiquer comment vous êtes parvenus à établir votre diagnostic sur cette question?

Plus important encore, comment tentez-vous d'assurer la rétention de votre main-d'oeuvre?

[Traduction]

M. Kevin McCoy: Je vais d'abord dire qu'il ne revient pas au responsable du chantier de déterminer la composition des forces navales. Nous avons fait une analyse portant sur une flotte de 15 navires de combat de surface canadiens en tenant compte de leurs cycles de maintenance et en fonction d'un profil de déploiement traditionnel pour réaliser les tâches que l'on confie à la Marine canadienne. L'analyse indique clairement que le nombre de 15 navires n'est pas excessif pour la Marine, mais plutôt un minimum. Nous sommes convaincus que ce chiffre n'est pas excessif pour la Marine.

Pour ce qui est du maintien des effectifs, comme l'a dit mon collègue, M. Jamieson, nous avons construit notre chantier et en avons déterminé la taille pour le programme des navires de patrouille extracôtiers et de l'Arctique et les 15 navires canadiens de combat de surface nécessaires.

Nos activités d'embauche et de formation en tiennent compte. Nous examinons nos données démographiques. Par exemple, à l'heure actuelle, 30 % de notre main-d'oeuvre est âgée de moins de 30 ans. Nous avons une vision à long terme. Les femmes représentent 11 % de notre main-d'oeuvre, et nous essayons d'embaucher plus de personnes provenant de groupes sous-représentés. Comme notre capacité correspond aux besoins du Canada, nous pensons être capables de maintenir cette main-d'oeuvre à long terme.

● (1630)

[Français]

M. Yves Robillard: Ma deuxième question s'adresse à M. Irving.

Toujours au sujet de votre personnel, j'aimerais savoir comment le recrutement et la formation des ouvriers qualifiés et spécialisés ont progressé au sein de vos chantiers maritimes depuis 2010. Appliquez-vous des politiques visant à assurer l'embauche d'une main-d'oeuvre qui comprend notamment des femmes et des membres de la communauté autochtone?

M. James D. Irving: Oui, nous avons fait un effort important en ce sens. Nous avons un programme de formation pour toute la main-d'oeuvre. Nous avons commencé par un groupe d'employés habitués à construire les navires d'une façon traditionnelle. Nous avons changé toute notre méthode et adopté une technologie beaucoup plus sophistiquée. Nous avons un programme dans le cadre duquel nous collaborons avec le collège communautaire pour la formation des gens.

[Traduction]

Nous avons envoyé 500 personnes au collège communautaire.

[Français]

C'est environ 500 personnes qui sont passées par le collège communautaire, qui les a aidées à apprendre leur métier. En outre, comme l'a dit plus tôt M. McCoy, nous avons un programme qui est destiné aux femmes. Nous en avons un également pour les gens qui ont de la difficulté à se trouver du travail. Cela fait partie de notre programme.

M. Yves Robillard: Et cela inclut les Autochtones.

M. James D. Irving: Exactement.

M. Yves Robillard: Est-ce que je peux continuer, monsieur le président?

[Traduction]

Le président: Vous avez environ 45 secondes pour poser une question et obtenir une réponse.

M. Yves Robillard: C'est très peu de temps.

[Français]

En matière d'infrastructures et de ressources humaines, pouvez-vous nous expliquer comment Irving a élargi et modernisé sa capacité de construction navale depuis le lancement de la Stratégie nationale de construction navale, en 2010?

[Traduction]

M. Kevin McCoy: Merci de poser la question.

Nous avons construit le chantier naval le plus moderne en Amérique du Nord. Nous avons le plus grand bâtiment conçu à cette fin en Amérique du Nord. Nous avons parcouru le monde. Nous avons regardé ce qui est fait aux États-Unis et en Europe. Nous avons même demandé aux Coréens de venir nous dire, à titre comparatif, comment ils construiraient des navires en fonction de leur propre stratégie et comment ils disposeraient l'équipement. Nous avons acheté les meilleures machines et le meilleur équipement au monde. Nous sommes très confiants. Et ce n'est pas tout, car en vertu de notre contrat, l'atteinte de notre cible fait l'objet d'un audit réalisé par un groupe qui établit la norme mondiale en matière de rendement de chantiers navals. Le groupe s'appelle First Marine International. Ses normes s'appliquent à la façon d'acheter et d'obtenir des matériaux; à la façon de peindre; à la proportion de soudage automatisé; et ainsi de suite. Les audits et les inspections du groupe font partie du contrat pour garantir que nos pratiques sont de calibre mondial.

Grâce à notre investissement, aux analyses comparatives que nous avons réalisées, à notre équipement, à nos machines, à la formation que nous donnons et à la tierce partie indépendante qui s'assure que nous ayons des comptes à rendre au Canada, nous sommes convaincus que le Canada obtient ce qu'il y a de mieux en matière de pratiques et de rendement pour la Marine.

• (1635)

Le président: Merci de ces explications.

Monsieur Paul-Hus, vous avez la parole.

[Français]

M. Pierre Paul-Hus (Charlesbourg—Haute-Saint-Charles, PCC): Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs.

Ma question rejoint les propos de M. Rioux, le nouveau secrétaire parlementaire du ministre de la Défense nationale.

Le 30 janvier 2009, l'Association de la construction navale du Canada a envoyé une lettre à M. Stephen Harper, qui était alors

premier ministre du Canada, pour lui demander de mettre sur pied une stratégie navale. M. Irving était l'un des cosignataires de cette lettre. La lettre énumérait divers besoins et quatre chantiers étaient impliqués, à savoir la Davie, de Lévis, Irving, Washington Marine Group et Upper Lakes Group Inc. de l'Ontario. Les constructeurs des quatre groupes se sont associés pour demander qu'une stratégie maritime soit mise en oeuvre, ce qui a été fait. Par bonheur, Irving et Seaspan ont finalement obtenu les contrats.

Aujourd'hui, vous considérez que les autres chantiers peuvent tous mourir, que vous obtenez les contrats et que vous allez construire les bateaux canadiens pour les 100 prochaines années. J'aimerais comprendre pourquoi vous tenez tellement à agir de cette façon. Vous avez déjà failli faire mourir les autres compagnies de l'industrie. Maintenant, c'est vous qui faites des affaires et vous considérez que les autres peuvent disparaître.

Quelle est votre intention? Vous savez pourtant que vous avez des contrats pour 30 ans.

[Traduction]

M. James D. Irving: Vous savez, pendant de nombreuses années, aucun navire n'était construit au Canada. Il y avait des chantiers navals à Montréal et dans les Grands Lacs. Il y en avait un certain nombre, mais ils ont tous fait faillite. Davie a fait faillite je ne sais pas combien de fois, à différentes occasions. Jonathan vous a dit qu'ils s'apprêtaient à fermer leurs portes. Nous avons fermé un grand chantier moderne, et nous étions sur le point de fermer celui à Halifax parce que le gouvernement n'avait pas de vision dans cette industrie. Il s'apprêtait à la laisser tomber, à la laisser disparaître.

Nous avons travaillé en tant que groupe de l'industrie, et nous n'avions pas la moindre idée de ce qui allait se passer. Nous ne faisons que dire à Ottawa que quelqu'un ferait mieux de se réveiller si nous voulons des navires, protéger le pays et avoir une industrie qui soutient le pays, le défend et ainsi de suite. Nous avons travaillé en tant que groupe, et pendant cette période, des personnes ont abandonné, d'autres ont vendu leur entreprise et certaines ont fait faillite, car il a fallu patienter de nombreuses années. J'ai écrit de nombreuses lettres et je me suis rendu à maintes reprises à Ottawa pour essayer de convaincre des politiciens de bouger, mais nous n'avons obtenu aucune réponse, ce qui a semé le désarroi.

Pendant ce temps, nous avons tous soumissionné. Davie a soumissionné. L'entreprise de Jonathan en a fait autant. Tout le monde pouvait faire des soumissions. Je peux vous dire que les exigences entourant la date limite de soumission étaient très strictes. On nous a dit à la dernière minute que deux semaines supplémentaires seraient accordées parce que Davie voulait plus de temps pour soumissionner. Nous avons dit que ce n'était pas juste, que c'était contraire aux exigences. On nous a répondu d'oublier les exigences, que c'était ainsi. J'ai ensuite laissé tomber.

Je comprends le problème de Davie, mais je vais aussi me battre pour mon entreprise. Nous avons dépensé des centaines de millions de dollars. Nous avons formé des gens. Nous avons travaillé d'arrache-pied pour faire bouger les choses. Le problème au Canada, c'est que tout est politisé, et nous n'avons ensuite rien en retour à défaut de pouvoir demeurer concurrentiels. Il faudra faire ce qui s'impose pour construire des navires au pays. Nous allons devoir nous occuper de certaines industries au Québec, et je suis tout à fait d'accord, mais lorsque nous politisons tout, tout ce que nous obtenons est inefficace.

Beaucoup de bonnes choses seront faites au Québec, car c'est toujours ainsi, mais je n'ai pas l'impression que nous essayons de casser la concurrence. Nous sommes passés à tabac comme tout le monde dans cette industrie, et nous voulons donc être raisonnables. Nous essayons de soutenir de nombreuses industries locales, et c'est ce que nous ferons, mais nous devons dépenser l'argent fédéral de façon stratégique.

[Français]

M. Pierre Paul-Hus: Je vous remercie de la réponse.

Je comprends très bien. Vous avez réussi à obtenir le contrat.

J'ai visité vos installations en novembre dernier. Tout comme Seaspan, vous avez une superbe entreprise. Je n'ai rien à dire sur vos entreprises et je trouve normal que vous vouliez obtenir des contrats pour assurer votre survie et votre continuité.

Cela dit, maintenant que vous avez réussi à obtenir vos contrats et que vous pouvez faire une planification à long terme, pouvez-vous laisser à d'autres chantiers l'occasion d'obtenir eux aussi des contrats, sans les bloquer?

Le chantier Davie a été racheté en 2012. Il a maintenant le contrat lié à l'*Asterix*. Ces gens veulent aussi développer leurs activités, les poursuivre et aller plus loin. C'est le plus grand chantier pour ce qui est de la superficie. Comme vous à l'époque, il a besoin d'obtenir des contrats pour progresser.

Pouvons-nous l'inclure dans le processus et ne pas bloquer la stratégie en ne conservant que deux chantiers au Canada?

• (1640)

[Traduction]

M. Jonathan Whitworth: Je vais répondre à la question.

En 2009, la lettre dont vous avez parlé a été envoyée avant l'adoption de la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale. Bien franchement, nous essayions tous de savoir comment survivre jusqu'au lendemain.

Une fois que la stratégie a été publiée et que le gouvernement, pas nous... En toute honnêteté, si vous nous aviez posé la question, j'aurais probablement répondu, comme les constructeurs de navires, que nous allions tout simplement tout faire. Nous n'avons pas dit qu'il y aurait deux chantiers. C'est le gouvernement fédéral qui l'a dit parce qu'il connaissait le nombre de navires qu'il devait faire construire.

La raison logique, et la raison pour laquelle nous ne cherchons pas à nourrir les espoirs de qui que ce soit, c'est vraiment ce qu'il en coûte au Canada. Cela renvoie à ce que j'ai déjà dit. Nous ne parlons pas de centaines de navires, comme aux États-Unis, où l'on construit 15 navires de combat par année, et probablement un nombre équivalent de navires non destinés au combat. À moins que le Canada ne dépense une somme semblable, et je ne pense pas qu'il le fera, ce n'est pas tout le monde qui aura sa part du gâteau. C'est physiquement impossible.

L'autre possibilité qui a été abordée récemment était que nous pourrions peut-être construire les navires dans des chantiers différents en divisant le travail, sans nuire à notre réussite. Cela n'arrive jamais.

Il y a eu le cas d'un chantier américain l'année dernière. L'armateur a décidé de faire construire le navire dans trois chantiers différents. Deux des trois chantiers ont fait faillite, tout comme l'armateur. C'est très inefficace et très coûteux.

M. James D. Irving: J'aimerais juste compléter ces explications, si vous n'y voyez pas d'objection.

Le président: Je vous prie d'être très bref.

M. James D. Irving: Je l'ai mentionné plus tôt. En décembre, Davie a pris un navire... L'entreprise le construisait sur 10 ans et avait reçu un financement du gouvernement fédéral. Ce n'était peut-être pas le même propriétaire, mais l'armateur précédent avait reçu plus de 200 millions de dollars d'Exportation et développement Canada. La construction du navire a duré 10 ans. Selon le contrat signé il y a 10 ans, trois navires devaient être construits. La construction de l'un de ces navires a finalement pris fin et le navire a quitté le port il y a deux ou trois ans, je crois. Le deuxième a quitté le port à moitié terminé, sur un autre navire. Il a été transporté en Europe pour être achevé à un autre chantier. Les pièces non assemblées du troisième navire sont toujours au Québec. La partie supérieure de ce navire de la Marine est actuellement construite en Finlande.

Je comprends que l'entreprise veut du travail, mais le travail que nous faisons est accompli à notre chantier, et nous terminons le navire, monsieur. Je ne veux pas être impoli, mais cela me préoccupe. Je tenais juste à vous le dire.

Merci.

Le président: Monsieur Fisher, allez-y.

M. Darren Fisher (Dartmouth—Cole Harbour, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici pour nous faire profiter de leurs observations et de leur expertise.

Pour tout dire, Irving emploie beaucoup de monde dans ma circonscription. C'est avec plaisir que j'ai visité à quelques reprises le hall d'assemblage, et j'ai été ravi de voir de l'acier coupé dans le parc industriel de Dartmouth et Burnside.

Monsieur Whitworth, vous avez parlé un peu de votre capacité, et je vais donc demander aux représentants d'Irving de parler de leur marge de croissance. Disons que vous décrochez une partie des contrats de soutien en service. Est-ce que cela se traduirait par un plus grand nombre d'emplois en Nouvelle-Écosse, ou la réparation et le soutien représentent-ils un processus distinct de la construction navale proprement dite? Parle-t-on d'un changement radical, ou avez-vous les compétences requises à votre chantier?

M. Kevin McCoy: Je vous remercie de votre question.

Nous faisons déjà ces deux types d'activités à l'heure actuelle, et nous sommes plutôt bons. Nous avons deux navires en construction. Les premiers navires de patrouille de l'Arctique se trouvent dans notre nouveau bâtiment modernisé, et au même... Vous pourriez lancer une balle de baseball jusqu'à la cale sèche, où se trouve une frégate de la classe Halifax. Au même moment, nous avons intensifié nos activités et entamé la construction d'un navire de la classe Harry DeWolf. Nous avions habituellement deux des frégates au chantier naval.

Une chose fort importante pour nous, c'est que le marché des nouvelles constructions connaît des hauts et des bas, tout comme le marché des réparations. En règle générale, lorsque nous réunissons ces deux volets, nous pouvons nous débrouiller si nous avons une masse critique de travail.

À l'heure actuelle, nous avons quelque 300 employés — des mécaniciens, des ingénieurs et des logisticiens — qui travaillent à la maintenance et au soutien en service de la classe Halifax. Sans ces contrats, nous aurions 300 personnes en moins dans nos rangs. Ces compétences, connaissances et aptitudes devraient être mutées ailleurs au pays. Nous perdriions du même coup une façon d'absorber les frais généraux, en plus d'assister à une réduction de notre masse critique de travailleurs. Par conséquent, lorsqu'il y aurait des déséquilibres commerciaux, nous serions obligés de prendre des mesures plus draconiennes qu'à l'habitude. Nous devrions constamment muter les travailleurs entre les réparations et les nouvelles constructions afin d'atténuer le déséquilibre.

Nous faisons déjà ce genre de contrats, et nous réussissons très bien. Nous venons de terminer la dernière des sept modernisations de mi-vie de la classe Halifax, un contrat que nous avons terminé à temps et en deçà du budget. Ce volet fait partie intégrante des activités de l'entreprise que nous gérons.

M. Darren Fisher: Dans ce cas, les compétences ne sont pas pointues au point où vous ne pouvez pas muter vos employés pour qu'ils occupent différentes fonctions sur le chantier naval.

• (1645)

M. Kevin McCoy: Nous déplaçons régulièrement nos employés. Vous avez raison, monsieur.

M. Darren Fisher: Je pense à toutes les formations que vous offrez et à tous les cours qui sont offerts au Collège communautaire de la Nouvelle-Écosse, ou NSCC. Pourriez-vous me parler brièvement de l'intensification des activités dont vous aviez besoin pour former certains employés? Je crois savoir que vous collaborez étroitement avec le collège.

M. Kevin McCoy: Nous travaillons en étroite collaboration avec le NSCC. Nous avons mis sur pied un programme de formation à la disposition de l'ensemble de l'industrie, que j'appelle la construction navale 101. C'était une formation de cinq à six semaines qui était dispensée par le collège, et dont nous avons payé les frais de scolarité. Nous avons demandé à 500 de nos travailleurs de la suivre pour nous assurer qu'ils connaissent toutes les techniques et procédures modernes de construction navale, y compris la construction d'unité moderne et la lecture de plans.

Tout le monde devait ensuite passer un volet pratique de trois à quatre semaines. Les charpentiers en fer devaient assembler une citerne. Aux soudeurs, nous donnions un temps donné pour effectuer un certain nombre de soudures, dans différentes configurations et à l'aide de différents procédés. Les électriciens devaient installer un câblage, et les tuyauteurs devaient faire quelque chose de semblable. Nous avons donc collaboré avec le NSCC pour qu'environ 500 de nos travailleurs acquièrent ces compétences modernes, de sorte qu'ils soient prêts à construire un navire.

En plus, nous avons une école de soudure de 17 postes au premier étage de notre bâtiment massif. Le Bureau canadien de la soudure s'y trouve, et nous y acceptons des Canadiens qui n'ont pas terminé leur certificat de compagnon. Nous leur donnons donc formation et certificat sur place. Nous savions qu'il fallait aider les Canadiens avant de leur confier ces emplois, car bon nombre des travailleurs n'avaient pas toutes les compétences requises. Nous avons également un centre de formation complet dans le bâtiment pour les électriciens, les techniciens d'essai, les tuyauteurs et les charpentiers en fer. Nous pensons que nous sommes là pour rester.

C'est la certitude attribuable au contrat de construction navale de 30 ans, qui a été conclu dans le cadre de la stratégie nationale en matière de construction navale, qui nous permet d'investir autant

d'argent et de talents dans la formation, ce que nous n'avions jamais pu faire auparavant.

M. Darren Fisher: Ai-je encore du temps?

Le président: Non. Veuillez m'excuser.

Je cède la parole à M. Bezan.

M. James Bezan (Selkirk—Interlake—Eastman, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos témoins d'être ici.

Je vous remercie également du temps que vous avez accordé dans le passé à ceux d'entre nous qui ont pu visiter le chantier naval de Vancouver et celui d'Halifax. Il est vraiment impressionnant d'entrer dans ces grands bâtiments pour voir comment vous construisez les navires.

J'essaie de comprendre le calendrier. Monsieur Whitworth, vous nous dites où nous en sommes avec les navires de science. Vous amorcerez la construction du troisième demain, mais vous devez tout de même les équiper complètement avant de les mettre à l'eau. Quand allez-vous commencer la construction du premier navire de soutien interarmées?

M. Jonathan Whitworth: Nous réalisons actuellement un contrat de construction pour les navires hauturiers de science halieutique, ou NHSH. C'est pour cette raison que les dates sont fixes. Le premier navire sera livré en 2017, et les deux autres devraient l'être en 2018. Nous n'avons pas encore de contrat de construction définitif pour les navires de soutien interarmées, mais la construction devrait commencer vers la fin de 2018.

M. James Bezan: Si vous commencez à couper l'acier en 2018, combien de temps vous faudrait-il avant la mise à l'eau du premier navire?

M. Jonathan Whitworth: Je crois que ce serait vers 2021.

M. James Bezan: Ce sont de très gros navires.

M. Jonathan Whitworth: Ce seront en fait les plus grands navires jamais construits dans l'Ouest canadien.

M. James Bezan: Amiral McCoy, attardons-nous aux navires extracôtiers et de l'Arctique de la classe Harry DeWolf. La construction des deux premiers est déjà entamée, et ils seront fabriqués en arrière assez rapidement. Le premier sera mis à l'eau en 2018. Respectez-vous toujours les délais prescrits pour ces navires?

M. Kevin McCoy: Oui. Nous prévoyons livrer le premier d'ici la fin de 2018.

M. James Bezan: Dans ce cas, à quel moment le dernier sera-t-il livré à la fin du cycle de production?

M. Kevin McCoy: Ce sera au cours de l'été 2022, monsieur, mais nous allons commencer à ralentir nos activités du début du processus. Par exemple, les travailleurs qui coupent l'acier commenceront à manquer de travail à la fin de 2019.

M. James Bezan: L'objectif est d'essayer de choisir le plan du navire de combat de surface et de l'intégrer à la chaîne de production vers ce moment-là.

M. Kevin McCoy: Oui, mais le calendrier nous permet de savoir qu'il y aura un écart, et nous discutons activement avec le gouvernement pour trouver la meilleure façon de compenser le manque de travail.

M. James Bezan: Malgré le calendrier, vous n'avez donc pas la moindre idée de la durée du manque de travail ou du nombre de personnes que vous devrez mettre à pied?

M. Kevin McCoy: Voilà qui nous ramène à ce dont nous discutons tout à l'heure au sujet de la vitesse de la prise de décisions, et de la capacité à prendre ces décisions difficiles. Lorsque nous aurons choisi le navire, dans quelle mesure allons-nous le modifier ou non? Et ainsi de suite. C'est pourquoi nous sommes très préoccupés par la vitesse de la prise de décision et la continuité des opérations. Nous savons déjà qu'il y aura probablement un creux d'environ 18 mois, dans le meilleur des cas, que nous allons devoir compenser. Si les décisions ne sont pas prises assez vite, l'écart va s'accroître.

M. James Bezan: Un certain nombre de témoins nous ont parlé de l'avenir de la Marine royale du Canada. Nous avons déjà discuté du futur navire de combat de surface, qu'il s'agisse d'une frégate ou d'une sorte d'hybride entre un contre-torpilleur et une frégate. Allons-nous nous limiter à une seule classe de navire, ou pourrions-nous changer les modules du navire de base en réaction aux nouvelles menaces émergentes?

• (1650)

M. Kevin McCoy: Pour l'instant, une seule plateforme est envisagée. Des navires pourraient faire l'objet de certaines mises à niveau, ce qui est tout à fait possible. La décision incombe vraiment à la Marine canadienne.

Permettez-moi de vous dire que dans presque tous les programmes de navires de combat au monde, qu'il s'agisse de navires de surface, de sous-marins ou de quoi que ce soit d'autre, les bâtiments sont construits selon ce que nous appelons une « architecture ouverte », de sorte qu'il suffit de changer le logiciel dès qu'une menace se profile. On doit très rarement changer le matériel lourd, comme les lance-roquettes, les tubes de torpille et ce genre de choses, ou même changer l'ensemble radar au complet. Il faut plutôt modifier le traitement du signal au fil de l'évolution des menaces en cours de vie. Je m'attends donc à ce que ces navires puissent constamment être mis à niveau pour suivre l'évolution des menaces.

M. James Bezan: Pour revenir aux remarques de M. Irving à propos du calendrier et du fait que les chantiers navals sont plongés dans l'incertitude et sont acculés à la faillite, je suis heureux de constater que c'est notre gouvernement précédent qui a pris cette décision, avec l'aval de l'ensemble du parti. Je pense que nous atteindrons bientôt un point où nous pourrions mettre de côté toute considération partisane. En effet, lorsqu'il est question de choses aussi importantes que la protection de notre souveraineté en tant que pays, nous devons nous assurer d'avoir le complexe industriel nécessaire pour soutenir notre armée, tant sur la mer et dans les airs que sur terre.

Je tiens simplement à remercier chacun d'entre vous du rôle que vous jouez, des emplois que vous créez et de l'économie que vous stimulez dans votre voisinage. Je vous encourage aussi à partager cette richesse de votre mieux au moyen de retombées industrielles et technologiques ainsi que de partenariats.

Le président: Monsieur Ellis, vous avez la parole.

M. Neil Ellis (Baie de Quinte, Lib.): Merci.

Il est très agréable de vous écouter tous les deux aujourd'hui. Veuillez m'excuser de ne pas avoir visité vos chantiers navals, mais je pourrai peut-être m'y rendre un jour. J'ai toutefois eu l'honneur de voir le plus grand chantier naval au monde, et je crois qu'on le qualifie encore ainsi aujourd'hui. Il s'agit du chantier naval de Hyundai en Corée du Sud, qui compte probablement entre 20 000 et 24 000 travailleurs.

Si je m'attarde à la société Hyundai, je constate que son chantier naval est en activité depuis probablement 40 ou 45 ans, et qu'il est en plein essor dans le monde. Je me tourne ensuite vers vos deux sociétés, qui sont en activité depuis 100 ans, mais qui ont eu un budget très serré jusqu'aux dernières années, j'imagine. En ce qui concerne la technologie et les mises à niveau, j'ai pu voir les activités principales du chantier de Hyundai de même que ses activités dérivées de la construction navale. Nous avons parlé des autres entreprises et des petites entreprises en général. Tout se rapporte aux risques cycliques et aux fluctuations du marché.

Jonathan, vous avez dit que vous comptez entreprendre d'autres activités relatives aux navires et aux réparations. Pouvez-vous nous expliquer davantage cette stratégie? Lorsque vous avez répondu à la question, vous avez parlé du moment où vous accusez un écart de production. Je n'ai peut-être pas bien entendu, mais cette stratégie ne devrait-elle pas déjà être établie?

Du côté des sociétés Irving, ce serait bel et bien une très bonne chose aussi, mais allez-vous vous entreprendre d'autres activités?

Je vais vous poser une deuxième question. Il est bien beau d'aider les petites entreprises, mais vous avez parlé de répartir les navires sur le territoire canadien puisque ce ne sont pas toutes les entreprises navales qui survivent. La construction d'un navire est un projet à long terme qui passe parfois par de grandes entreprises, évidemment. Mais quels sont les écueils et les risques auxquels nous nous exposons lorsque nous faisons affaire avec des petites entreprises, compte tenu des risques cycliques qu'elles doivent assumer? Il faut s'assurer qu'il y ait un contrôle de la qualité dans ces petites entreprises, que le risque soit minimisé et que les entreprises ne ferment pas boutique en raison des grands joueurs.

Je vous laisse répondre.

M. Jonathan Whitworth: Je pense que vous avez posé trois questions, et je vais essayer d'y répondre.

En réponse à la première, je trouve intéressant que vous parliez de Hyundai. C'est un chantier naval extraordinaire. D'ailleurs, j'ai déjà construit des navires sur ce chantier et d'autres de la Corée. Paradoxalement, ces chantiers sont justement en train de se faire massacrer. Vous avez dit que le marché est cyclique. Or, les chantiers chinois, coréen et japonais éprouvent d'énormes difficultés actuellement. Je crois que Hyundai seul a perdu 2 milliards de dollars américains l'année dernière. Les cycles fluctuent, et ces chantiers sont maintenant dans le creux de la vague.

Ce que nous voulons dire, c'est comment remplir notre calendrier si nous nous retrouvons dans un tel creux, à Dieu ne plaise? Pour ce qui est de l'écart de production dont je parlais, celui-ci prend deux formes. Il y a l'écart à court terme, lorsque nous devons peut-être attendre 10 mois entre la construction des NHSH, les navires hauturiers de science halieutique, et celle des NHSO, les navires hauturiers de science océanographique. Nous allons trouver une solution. Nous aurons quelque chose pour combler l'écart. La Garde côtière canadienne et nous discutons encore de la capacité après les sept premiers navires, car il y aura une tension naturelle entre les opérations, qui veulent recevoir tous les navires maintenant, et les chantiers navals, qui veulent étirer leurs activités pour assurer la continuité du travail.

Si le travail est étalé, nous espérons répartir nos tâches en accordant 50 à 60 % de notre temps au contrat fédéral, et 40 à 50 % aux contrats commerciaux. C'est ce que nous espérons faire lorsque nous aurons terminé la construction des sept premiers navires. Ces sept bâtiments nous tiendront vraiment occupés. Nous trouvons les perspectives à long terme emballantes étant donné que nous pouvons maintenant miser sur le contrat fédéral sans en dépendre totalement.

J'ai parlé de BC Ferries, une imposante flotte qui se trouve dans notre cour. Seaspan est l'un des plus grands exploitants de navires au Canada, dans le cadre de ses autres activités, de sorte que nous pourrions construire des navires sur place. D'autres pays nous ont contactés, et nous savons qu'il est désormais possible d'obtenir quelque chose, peut-être de la canne à sucre du Brésil, en échange de navires que nous pourrions construire pour ce pays. Ce genre de choses est possible. Le Canada peut désormais bénéficier de cette monnaie d'échange qu'il n'avait pas il y a cinq ou six ans.

En ce qui concerne les pièges et les risques associés aux petites et moyennes entreprises, je dois dire que vous avez visé en plein dans le mille. C'est un véritable enjeu, et nous collaborons très étroitement avec elles à ce chapitre. Nous comprenons que si une entreprise produit normalement une centaine de produits par semaine, et que nous lui en demandons 2 000, nous allons vraiment augmenter ses revenus et sa rentabilité. Mais deux questions se posent: d'une part, l'entreprise peut-elle répondre à la demande? Deuxièmement, dans le cas contraire, quelle sera l'incidence sur notre calendrier? J'ose dire que nous avons eu quelques problèmes à ce chapitre.

En fait, nous sommes en train d'apprendre, au même titre que le groupe Irving, j'en suis persuadé. Il faut montrer à nos employés et aux entreprises comment augmenter les activités en réponse au nouveau contrat. Il faut aussi sensibiliser nos fournisseurs, en particulier les petites et moyennes entreprises. Je dirais que la vaste majorité d'entre elles y arrivent. Mais nous avons malheureusement dû dire à certaines: « Vous savez quoi? Peut-être que vous ne pouvez tout simplement pas répondre à la demande. », après quoi nous avons fait appel à quelqu'un d'autre sans tarder.

• (1655)

M. Neil Ellis: J'aimerais poser une dernière petite question. Qu'en est-il de...

Le président: En fait, je vais devoir vous interrompre. Il arrive souvent que les intervenants reprennent la parole, de sorte que la question sera peut-être posée plus tard.

Madame Blaney, vous avez la parole.

Mme Rachel Blaney: Merci beaucoup.

Monsieur Whitworth, j'aimerais vous donner l'occasion de parler un peu de ce qui se passe chez vous en matière de recrutement et de formation, pour savoir comment les choses se déroulent. Nous savons que le Canada compte une population vieillissante importante et que l'acquisition de compétences de haut niveau peut constituer un défi. J'aimerais simplement mieux comprendre comment les choses se passent chez vous.

M. Jonathan Whitworth: C'est l'un de mes sujets de prédilection, parce que nous avons les deux, des ouvriers et des ouvrières ainsi que, pour nos bureaux, des ingénieurs et d'autres professions libérales.

Pour les professions manuelles, nous avons toujours été très optimistes dans notre conviction que nous allions attirer les employés supplémentaires dont nous avons besoin, surtout parce qu'une grande partie du travail de l'acier, de la tuyauterie ou des circuits électriques n'est pas, à vrai dire, différente dans l'Est et que

beaucoup de ces ouvriers et de ces compétences étaient partis en Alberta.

Nous avons offert des avantages différents: l'ouvrier pouvait être de retour chez lui tous les soirs, entraîner son jeune dans une équipe de hockey, travailler sous un ciel clément où il ne faisait pas moins 20, sans devoir vivre dans un chantier peuplé uniquement d'hommes et sans ne pouvoir se déplacer qu'en avion, tout en ayant congé à Noël. Et, comble de chance, les prix du pétrole ont baissé.

Par l'entremise de nos syndicats, nous obtenons près d'un millier de demandes d'emplois par mois. Nous ne parvenons pas à répondre à la demande. Grâce à l'apport local de talents, nous avons modifié de façon spectaculaire la composition de nos effectifs ouvriers. En 2009, l'effectif était franchement masculin. Les femmes n'y étaient pas nombreuses, d'abord parce que ça ne les attirait pas, ensuite parce que les employeurs s'y prenaient mal pour les attirer. Nous nous sommes résolument mis à la tâche. Nous avons créé une bourse de 300 000 \$ dont nous avons doté le collège Camosun pour qu'il se concentre uniquement sur les femmes dans les métiers. Nous avons aussi accordé 300 000 \$ à l'Institut de technologie de la Colombie-Britannique pour qu'il axe son travail sur les Autochtones dans les métiers, qui, eux aussi, n'y étaient pas représentés.

En poursuivant notre croissance, nous tenons à modifier le caractère des chantiers navals hérité du passé. Nous avons abaissé de façon spectaculaire l'âge moyen des ouvriers, et vous verrez que la composition des effectifs n'est plus tout à fait ce qu'elle était.

Venons-en maintenant aux ingénieurs et aux autres professions libérales, parce que nous y attirons beaucoup de nouveaux Canadiens. Quand, pendant 30 ans, on ne produit pas de gros navires complexes, les professionnels du secteur, après ce temps, sont soit partis à la retraite ou, malheureusement, décédés. Nous avons dû en chercher partout dans le monde. Je sais que leur recrutement par les chantiers Irving a été très efficace. Nous avons embauché certains des meilleurs constructeurs navals du monde, nous les avons attirés ici, avec leurs familles, nous les y avons établis et nous les avons mis à la tâche.

Le gouvernement fédéral, à propos, ainsi que la province, ont accompli un travail extraordinaire en nous aidant à attirer ces immigrants et à faire arriver ici les bons candidats au bon moment. C'est ce qui a renforcé notre personnel d'ingénieurs.

En même temps, nous venons de faire un investissement de 2 millions de dollars dans le groupe d'architecture navale et de génie maritime de l'Université de la Colombie-Britannique. Là aussi, les besoins étaient criants. Nous devons obtenir son concours. Les futurs constructeurs navals seront aussi des produits du cru, et nous allons contribuer à leur développement.

• (1700)

Mme Rachel Blaney: C'est extraordinaire!

Le président: Il est temps de revenir à la case départ. C'est donc la fin de la période de questions structurées, mais il nous reste du temps. Nous allons donc commencer des périodes de cinq minutes de questions pour tous les partis.

M. Spengemann commencera, il sera suivi de M. Bezan, puis nous reviendrons à vous, madame Blaney.

Monsieur Spengemann, vous avez la parole.

M. Sven Spengemann: Merci beaucoup, monsieur le président, de me permettre d'approfondir une question.

J'ai deux questions, dans deux domaines. D'abord, où en est l'automatisation du chantier? A-t-elle plafonné? Le modèle est-il appelé à changer plus tard? Qu'est-ce ça fera aux effectifs? Il y a 20 ans, en quoi se comparait-elle à maintenant?

M. James D. Irving: Voulez-vous une réponse technique? Je ne crois pas que nous devions consacrer plus d'argent à nous améliorer. Nous avons dépensé beaucoup pour parvenir au but. Alors, Kevin...

M. Kevin McCoy: Merci. Le patron a répondu, mais permettez-moi de compléter sa réponse.

M. James D. Irving: Je n'ai pas été facile pour vous.

M. Kevin McCoy: Commençons simplement par la conception des navires.

La conception emploie l'outil le plus moderne, tridimensionnel, le même que celui des Coréens. Par exemple, dans toutes les dimensions de la découpe de l'acier, aucun à-peu-près de notre part. Tout passe par le modèle, un logiciel médiateur, nos machines, lesquelles découpent l'acier au millimètre près. Idem pour le cintrage des tuyaux, l'ébarbage et la découpe d'orifices pour les tuyaux et les câbles, ce genre de travaux. L'automatisation est très poussée.

En fait, quand nous avons eu des problèmes avec l'automatisation et que nous avons questionné le distributeur du logiciel sur ce qui se faisait ailleurs dans le monde, nous avons appris que nous, les chantiers Irving, nous avons, grâce au logiciel, poussé l'automatisation au maximum connu dans le monde. Ça a été une révélation.

Nous avons beaucoup investi non seulement dans les logiciels de base, mais aussi dans la logistique. Nous devons découper des milliers de petites pièces d'acier et les transporter de façon efficace sur le chantier, tout en sachant où elles se trouvent exactement et à quel moment elles sont prêtes. Nous venons donc de mettre en oeuvre des codes à barres pour l'ensemble du chantier. Nous savons où tout se trouve au bon moment et nous pouvons tout nous procurer dans la chaîne logistique. Nous envisageons même de contrôler le déplacement, sur tout le chantier, des robinets et des éléments de tuyau, et ainsi de suite par RFID, identification par radiofréquence.

Nous avons beaucoup investi dans la rationalisation et la compression des coûts et nous avons le regard tourné vers le navire de combat canadien, dont la complexité est bien supérieure à ce dont il est question ici. Nous envisageons donc l'avenir avec le concours de la technologie.

M. Sven Spengemann: Est-il donc exact de dire, dans ce cas-là, que les 2 500 travailleurs de force de votre chantier naval resteront à ce niveau dans un avenir prévisible et qu'aucune percée n'annonce la réduction de ce nombre de moitié?

M. Kevin McCoy: Actuellement, toutes nos projections se maintiennent autour de 2 000 à 2 500. Nous sommes à 2 500, et ça reste constant.

M. Sven Spengemann: D'accord.

M. James D. Irving: Pardon. Seulement pour compléter ce que Kevin disait. Non seulement avons-nous des étiquettes RFID intelligentes sur notre équipement, mais tous nos employés du chantier en portent une. Nous savons où chacun d'eux se trouve, la première raison étant la sécurité. Ils travaillent dans des endroits complexes, exigus, où le travail est difficile. C'est la raison. En cas de problème médical, ils peuvent appuyer sur un bouton d'urgence.

Il y a aussi la productivité. Chaque heure de travail nous coûte très cher. Nous voulons donc savoir où chacun se trouve. Est-il au travail ou non? Le surveillant gère-t-il bien les travaux? Nous l'apprenons, avec l'excellente collaboration du syndicat, dans un partenariat qui

présente un changement radical dans le mouvement syndical, comme vous pouvez le comprendre. Nous sommes déterminés à être productifs.

M. Sven Spengemann: Merci.

Monsieur le président, j'ai encore une petite question.

Vous avez parlé de réduire la combinaison générale fédérale et commerciale. Une autre façon de le voir est la combinaison canadienne par rapport à la combinaison internationale. À quoi ressemble le marché international — je fais allusion à la mise à niveau du service pour la classe Halifax, mais, peut-être, à d'autres travaux — et comment conciliez-vous vos carnets de commandes qui ne pourraient pas être plus remplis et une capacité excédentaire?

• (1705)

M. Jonathan Whitworth: En fait, nous en avons un excellent exemple à l'oeuvre en ce moment même. Nous, de la côte Ouest, en partenariat avec Irving, sur la côte Est, et notre autre partenaire, Lockheed Martin, nous avons réussi de façon brillante la modification de la classe Halifax, le programme FELEX. Sur la côte Est, il y avait sept navires et cinq sur la côte Ouest. Nous avons respecté les échéanciers et dépensé moins que prévu. Ça été un excellent programme.

Grâce à ce projet, nous avons pu, avec nos partenaires de Lockheed, aller en Nouvelle-Zélande et décrocher un contrat pour le navire de combat néo-zélandais, que nous allons commencer à Victoria, cette année. Il est extrêmement rare qu'un pays exporte ses contrats de défense. Pourquoi la Nouvelle-Zélande l'a-t-elle fait? Ses représentants ont pu visiter notre chantier de Victoria et contempler le NCSM *Calgary* déjà terminé. Ils étaient admiratifs. Ensuite, ils ont vu le démontage du *Vancouver* sur le chantier et ils ont compris notre méthode de travail. Puis le *Regina*, encore intouché, leur a fait entrevoir qu'il finirait par ressembler au *Calgary*. Ça été tout un succès, basé sur la réussite et la capacité d'attirer ici des contrats de l'étranger. Ça arrive très rarement, et c'est une réussite incroyable.

M. Sven Spengemann: Une voie nouvelle vers des travaux futurs.

M. Jonathan Whitworth: Vous avez compris.

Le président: C'est agréable à entendre.

Monsieur Bezan.

M. James Bezan: J'ai une petite question, puis je cède mon temps à M. Clarke.

Vous dites qu'il se passe 18 mois entre le moment où nous terminons les patrouilleurs hauturiers pour l'Arctique et, si tout va bien, leur transformation en nouveaux navires de combat. Ce délai n'existait pas à l'origine. Quel est le motif? Est-ce la façon modifiée de soumissionner pour la conception de ces navires de combat?

M. Kevin McCoy: L'administration fédérale a pris du retard dans le programme pour comprendre les exigences, définir la stratégie d'acquisition, publier les demandes de propositions. Ça simplement été remis à plus tard.

Scott, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Scott Jamieson: Vous avez absolument raison.

Dans un monde idéal, la stratégie d'acquisition aurait été annoncée plusieurs années avant qu'elle ne l'a été, et nous aurions déjà entrepris les travaux. Mais nous en sommes là et c'est ce vers quoi nous nous dirigeons.

M. James Bezan: Je cède le reste de mon temps à M. Clarke.

[Français]

M. Alupa Clarke (Beauport—Limoilou, PCC): Merci, monsieur Bezan.

Messieurs, je vous souhaite la bienvenue.

Lors de vos présentations et de vos réponses, vous avez formulé des préoccupations en ce qui a trait à l'industrie des chantiers maritimes, c'est-à-dire sur la façon de les garder actifs et solvables à long terme. Vous avez également fait part de préoccupations en ce qui a trait à la défense nationale et à la sécurité publique. Vous avez dit être fiers et heureux de participer à la défense du Canada et au maintien de la sécurité de notre pays et des Canadiens.

Ce qui m'intéresse, ce sont les brise-glaces. Je sais qu'ils ne sont pas inclus dans la Stratégie nationale de construction navale. Pourtant, si l'on considère la situation d'un point de vue global, les brise-glaces assurent la sécurité commerciale, ne serait-ce qu'en ce qui concerne la Voie maritime du Saint-Laurent, dont l'achalandage équivaut à 2,4 milliards de dollars par année. Avec les retombées directes et indirectes, cela représente presque 5 % du PIB du Canada.

Les brise-glaces assurent également la sécurité publique, que ce soit en ce qui a trait au refoulement des glaces à Québec ou au débordement des glaces dans différentes grandes rivières, comme la rivière Saint-Jean au Nouveau-Brunswick, ou à Saint-Jean-sur-Richelieu, au Québec.

La SODES, soit la Société de développement économique du Saint-Laurent, à Québec, qui est la chambre de commerce de tous les grands armateurs de ce monde qui font affaire au Canada, le gouvernement du Québec et plusieurs personnes que j'ai rencontrées au cours de la période des Fêtes m'ont dit craindre qu'une crise ne soit imminente.

Nous avons 14 brise-glaces, dont six grands et huit moyens. Les six grands brise-glaces utilisés pour assurer le transport sur la Voie maritime du Saint-Laurent sont dans une situation d'inactivité presque totale. Les deux plus grands sont actuellement en cale sèche en vue d'être réparés et les quatre autres le seront probablement bientôt. Il y a un risque de crise dramatique dans les provinces de l'Atlantique, en Ontario et au Québec.

Est-ce que cela vous concerne? Êtes-vous préoccupés par cette réalité? Qu'avez-vous à nous dire en ce qui a trait à la crise potentielle concernant les brise-glaces, ce qui pourrait, selon moi, créer à long terme une crise dans votre industrie?

• (1710)

[Traduction]

M. Jonathan Whitworth: Nous avons une conscience aiguë de la situation. Seaspan ne construit pas seulement des bateaux, mais il exploite une flotte. Je pense avoir dîné avec certaines des personnes qui vous ont confié leurs inquiétudes au sujet des brise-glaces du Saint-Laurent et des Grands Lacs.

En notre qualité de constructeur, pour le Canada, de navires non destinés au combat, nous avons eu la chance de livrer tous les navires de plus de 1 000 tonneaux de jauge brute. Tous les brise-glaces se rangeraient dans cette catégorie.

Le calendrier des navires qu'il faut construire et les exigences opérationnelles, dont vos électeurs vous ont probablement parlé, ne

coïncident pas nécessairement. Nous savons que la Garde côtière canadienne, en ce moment même, cherche des solutions pour continuer à exploiter certains vieux navires et à en faire construire par Seaspan et, peut-être, des solutions provisoires, comme pour la capacité intérimaire de pétroliers ravitailleurs d'escadre.

[Français]

M. Alupa Clarke: Cela m'amène à vous poser une deuxième question, monsieur Whitworth.

Le brise-glace polaire dont vous allez commencer la construction bientôt servira à assurer notre souveraineté dans l'Arctique, ce qui est fantastique. En fait, c'est pour cela que je suis devenu conservateur il y a 10 ans. Cependant, cela ne va pas nous servir pour protéger la voie maritime commerciale dans le Sud.

Votre entreprise et Irving allez commencer la construction de navires en 2017 ou en 2018 — veuillez me pardonner si mes dates ne sont pas exactes. Pour Irving, le tout sera terminé d'ici 2040, et pour vous, d'ici 2030.

Dans cette période d'environ 25 ans, seriez-vous à même, selon votre capacité actuelle, d'intégrer un contrat de construction de six nouveaux brise-glaces?

[Traduction]

M. Jonathan Whitworth: Absolument sans difficulté, et on revient encore une fois aux discussions entamées par la Garde côtière avec nous, il y a six mois et qui se poursuivent en ce moment même, parce que la question des brise-glaces n'est pas arrivée sans crier gare.

Les navires actuellement exploités sont de bons navires, mais ils peuvent avoir 40 ans. Il faut les remplacer. Ça revient à notre malheureux constat de tout à l'heure, tous les deux: voilà ce dont on hérite après trois décennies sans construction de navires. C'est ce qu'il faut faire.

Seaspan a hâte de construire les navires qu'on nous a commandés. Si la Garde côtière estime qu'il y aura des solutions provisoires, nous avons hâte de les connaître, dans l'espoir, peut-être, d'aider ou de soumissionner. À elle de choisir la façon de combler cette lacune et de décider du nombre de navires destinés au Saint-Laurent.

Le président: Votre temps est écoulé.

Madame Blaney, à vous la parole.

Mme Rachel Blaney: Merci.

Je suis très excitée de vous entendre dire que vous espérez construire des navires pour BC Ferries. Je pense que beaucoup d'habitants de nos circonscriptions seront très heureux de l'entendre.

J'ai une question sur la façon dont vous vous préparez à la construction des navires de soutien interarmées de la Marine royale canadienne. Comment se déroule la formation et comment vous y préparez-vous?

M. Jonathan Whitworth: Eh bien la bonne nouvelle pour le constructeur est que, sur son propre chantier, les éléments d'un navire se montent presque comme dans un jeu Lego. À vrai dire, nous sommes à ce stade en ce moment même. Dans moins de quatre semaines, on pourra voir tout le bâtiment sur notre chantier. De l'avant à l'arrière, de haut en bas, il ressemblera à un navire. Jusqu'à maintenant, nous n'avions que des morceaux, que nous construisons par modules, et qu'on déplace partout sur notre chantier.

Je vous en parle parce que beaucoup de nos ouvriers qui travaillent en atelier au montage d'un panneau ignorent s'il est destiné à un navire hauturier de science halieutique ou à un navire de soutien interarmées. Heureusement!

Pour nous, c'est du montage et ça ressemble à la description de la formation dans les écoles par Kevin. Il s'agit de mettre les élèves à l'aise et de leur montrer à construire un navire. J'ai dit plus tôt que nous voyons arriver d'Alberta des hommes et des femmes hors pair qui possèdent, par exemple, de 10 à 20 ans de métier, mais pas en construction navale. Ça nous oblige à les former à nouveau dans certains domaines, pour adapter leurs compétences ouvrières de base à la construction navale — le travail des tuyaux, de l'acier, de l'électricité, quoi que ce soit. Quand ils auront acquis l'ensemble voulu de compétences, ils se mettront au travail et ils construiront de magnifiques navires. Mais dans la partie du travail qu'ils font, ils ne voient rien d'autre.

• (1715)

Mme Rachel Blaney: Parfait.

M. Jonathan Whitworth: L'important est que nous les formions actuellement. Peu importe s'il s'agit d'un navire de soutien interarmées ou d'un brise-glace, ils feront le même travail.

Mme Rachel Blaney: Nous avons notamment entendu parler beaucoup de votre collaboration avec des entreprises locales et l'obtention d'un contenu canadien le plus élevé possible. J'aimerais connaître des exemples de succès dans ce domaine et aussi de votre collaboration avec de petits chantiers qui vous aident dans votre travail.

M. Kevin McCoy: Je vous donnerai quelques exemples du programme de patrouilleurs extracôtiers pour l'Arctique. Une petite entreprise locale, Bluedrop associates, a décroché un contrat de 15 millions pour élaborer une visualisation tridimensionnelle de la formation. Cette petite entreprise de Halifax est vraiment un chef de file mondial dans ce domaine. Elle s'inspire d'une partie de ce qu'elle réalise pour le navire et de cette technologie et, grâce aux personnes qu'elle embauche, elle songe à se trouver en meilleure posture pour exporter son produit.

Dans mes notes, je parle d'une entreprise québécoise, Bronswerk, qui ouvre deux chantiers supplémentaires à Halifax et qui possède pour 80 millions de dollars de contrats et de personnel. Chaque patrouilleur hauturier pour l'Arctique portera deux embarcations de sauvetage multissions, qui seront construites à Rosborough, en Nouvelle-Écosse, à une vingtaine ou à une trentaine de kilomètres de notre chantier. C'est une occasion en or pour cette magnifique petite entreprise de construction de navires. Elle en construira douze.

Elle se donne vraiment à la tâche. En fait, dans le cadre de nos contrats avec Industrie Canada, nous devons satisfaire à des objectifs contractuels pour les PME. Nous travaillons en étroite collaboration avec ces PME particulièrement. Nous faisons fabriquer les éléments quelconques, fondations, embrasures de portes, échelles, dans trois ou quatre ateliers mécaniques en Nouvelle-Écosse. Ça procure de bons emplois stables, qui occupent les employés. Nous croyons que c'est une bonne nouvelle.

M. James D. Irving: Si vous en avez l'occasion, j'espère que vous viendrez nous voir aux chantiers de Halifax. Vous pourrez y voir une carte des fournisseurs canadiens sur grand écran. Tous les fournisseurs y figurent, et l'information à jour.

Nous pouvons indiquer les circonscriptions sur cette carte, pour que tout le monde puisse bien voir où va l'argent, comment il est dépensé et ce qui se passe. Nous prenons cette responsabilité très au

sérieux. Nous travaillons très fort pour nous en acquitter; c'est important, et nous le comprenons.

Mme Rachel Blaney: Merci.

M. Jonathan Whitworth: C'est la même chose pour nous; nous avons également une carte pour illustrer où l'argent est dépensé au pays. Évidemment, les dépenses sont surtout concentrées dans l'Est et dans l'Ouest, mais il y en a un peu au centre du pays. Les provinces centrales en bénéficient moins, en raison de leurs secteurs manufacturiers de prédilection, mais nous avons des activités d'un océan à l'autre.

Je crois qu'il y a un monsieur qui nous a demandé un peu plus tôt de nous assurer que tout le monde soit inclus. C'est le grand thème récurrent. La grande majorité des fonds dépensés bénéficient à des entreprises du Canada.

Il est assez intéressant de souligner que nous avons tout récemment conclu un contrat avec Bronswerk, de même qu'avec une autre entreprise du Québec du nom de Techsol. Elle fait une grande partie du travail électrique, fabrique d'excellents produits qui sont ensuite expédiés chez nous. Pour le reste, compte tenu de notre emplacement, nous avons beaucoup de fournisseurs locaux, soit sur l'île de Vancouver ou dans la ville de Vancouver elle-même, comme Ideal Welders, qui produit des centaines et des centaines de tronçons de tuyauterie utilisés dans la construction de nos navires.

Nous avons une liste de probablement 150 belles histoires du genre.

M. James D. Irving: Je souligne en passant que quand nous avons établi le programme des frégates, dans les années 1980 et 1990, à Saint John, il y avait plus d'argent qui se dépensait en Ontario et au Québec qu'il s'en dépensait à Saint John et au Nouveau-Brunswick. L'Ontario et le Québec étaient les principaux bénéficiaires de ce programme à l'époque. Je m'attends à ce qu'une fois cette aventure terminée, ces deux provinces en ressortent toujours comme les principales bénéficiaires.

Mme Rachel Blaney: Merci.

Le président: La prochaine intervenante sera Mme Alleslev.

Mme Leona Alleslev: Je vous remercie infiniment, messieurs. Il est clair que vous êtes déterminés à réaliser ce programme à temps, sans dépassement de coûts, et à nous offrir la plus grande qualité, comme notre gouvernement, bien sûr.

J'aimerais revenir à la gestion de projets. Vous nous en avez expliqué la complexité, ainsi que la nécessité de prendre des décisions rapidement. Pouvez-vous nous décrire vos rôles et responsabilités par rapport à ceux de l'État? Quelles recommandations auriez-vous à faire à l'État pour améliorer le processus et faire en sorte que notre marine reçoive ses navires le plus vite possible?

M. Scott Jamieson: Il y a beaucoup de détails dont nous pourrions parler, mais je pense qu'en gros, le gouvernement a la responsabilité d'établir les exigences ainsi que l'orientation stratégique qui guident notre travail. Il revient totalement au Canada de décider quelles exigences il souhaite imposer, ce qu'il veut de ces contrats et ce qui le satisfera en bout de ligne.

Pour notre part, nous avons pour rôle et responsabilité d'exécuter le travail de la façon la plus économique et rapide possible. Nous mettons beaucoup l'accent sur ces deux impératifs, et je pense que le gouvernement y accorde beaucoup d'importance aussi, mais je dois dire que la répartition des responsabilités entre plusieurs ministères n'est pas toujours la meilleure façon de permettre des décisions rapides.

• (1720)

Mme Leona Alleslev: Quelle est votre recommandation? Comment pouvons-nous corriger le problème? Allez, messieurs.

M. Kevin McCoy: Nous avons recommandé à l'État de s'inspirer des modèles en vigueur au Royaume-Uni et aux États-Unis, où il y a un responsable de la réalisation du programme, qui doit respecter toutes les contraintes. C'était notre proposition à l'État.

M. Jonathan Whitworth: Nous avons recommandé la même chose. Il est très important qu'il y ait un point de responsabilité unique. Sur nos propres chantiers maritimes, nous ne pouvons malheureusement pas construire de navires s'il y a des centaines de personnes qui doivent prendre une décision, donc nous devons désigner un point de responsabilité unique. Nous croyons qu'il serait utile que le gouvernement en fasse autant.

Mme Leona Alleslev: Donc, peut-on dire que vous recommandez la désignation d'un point de contact unique pour l'ensemble des programmes, c'est-à-dire qu'il y ait un programme intégré, plutôt qu'un ensemble de programmes cloisonnés?

M. Jonathan Whitworth: Tout à fait. C'est un peu plus compliqué pour nous, parce que nous avons deux clients, deux clients principaux, mais ce serait très utile. L'État reconnaît qu'il y a un besoin, et les fonctionnaires ont dit qu'ils se pencheraient sur la question. Ce n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd; c'est une mesure qui aiderait énormément les deux chantiers maritimes.

Il y a aussi la question du nombre de contrats. J'en ai déjà parlé. Cela ralentit le processus. Tout est une question de rapidité. Kevin a décrit avec éloquence ce qui tue la rapidité. Il faut accélérer les choses quand elles ralentissent, et à l'heure actuelle, nous avons probablement jusqu'à 60 contrats différents qui devront être signés avec le gouvernement en 2017. C'est beaucoup.

M. Scott Jamieson: Pourrais-je ajouter une chose à ce que vous avez dit sur l'intégration? C'est extrêmement important. Nous constatons que quand on examine chacun des programmes individuellement, chacun a tendance à faire de la microgestion des différents contrats. Le point de responsabilité unique doit assumer la responsabilité de la stratégie globale pour que le programme intégré porte fruit.

Le président: Je vous remercie. Je vais maintenant donner la parole à Mme Gallant.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président.

Quel est le pourcentage des travailleurs de Halifax qui ont été recrutés à l'extérieur du Canada?

M. Kevin McCoy: Les gens comme moi et mon collègue Scott Jamieson représentons moins de 4 % de l'effectif. Tous les ouvriers du chantier maritime sont canadiens. Comme Jonathan l'a indiqué, c'est la même chose pour Seaspan.

Pour que les affaires soient bien gérées, nous avons besoin de personnes ayant de 20 à 30 ans d'expérience en planification, génie, gestion de projet ou gestion de la chaîne d'approvisionnement. Il n'y avait pas de candidats correspondant à cette description au Canada, nous sommes donc allés les chercher ailleurs, pour en trouver une poignée. Ils ne sont pas nombreux. Environ 4 % de notre effectif actuel a été recruté à l'extérieur du Canada. Cependant, tous ces employés sont en démarches pour obtenir la résidence permanente avec leurs familles. Leurs enfants vont à l'école. Certains sont en démarches pour obtenir la citoyenneté, et certains l'ont déjà. Nous sommes déterminés à ce que ce programme reste canadien, mais nous sommes conscients que la construction navale est un domaine extrêmement complexe qui nécessite des talents particuliers, et nous

dépendons de quelques personnes de l'extérieur du Canada pour former la prochaine génération de constructeurs navals canadiens et agir à titre de mentors.

Mme Cheryl Gallant: Merci.

Le président: Le prochain intervenant sera M. Paul-Hus.

[Français]

M. Pierre Paul-Hus: Merci, monsieur le président.

Messieurs, j'aimerais que vous m'expliquiez quel genre de relation vous entretenez avec BAE Systems. Cette entreprise a fait une soumission en vue d'obtenir le contrat pour la conception des navires de guerre. Or vous leur demandez maintenant de faire une soumission pour l'entretien.

Comment gérez-vous le risque de conflit d'intérêts avec BAE Systems?

[Traduction]

M. Scott Jamieson: Premièrement, il faut comprendre la nature de l'industrie au Canada. Il n'y a pas une énorme industrie de la construction navale et de la défense. La plupart des entreprises de l'industrie ont déjà travaillé ensemble un moment donné, elles le font actuellement ou elles sont susceptibles de le faire éventuellement. Il n'y a rien d'inhabituel ni de louche dans les ententes en place.

Cependant, pour agir de façon responsable, il faut mettre des mesures en place afin que personne n'ait de sentiment d'injustice. Pour le programme des navires de combat de surface, comme dans tout contrat, nous avons mis en place tous les pare-feu et les protections nécessaires pour que tout le monde soit traité équitablement.

Je pense que c'est inévitable, compte tenu de la taille de l'industrie, mais nous avons trouvé une solution.

• (1725)

M. Kevin McCoy: Puis-je ajouter quelque chose?

À titre de principal entrepreneur dans le cadre du programme des navires de combat de surface canadiens, nous avons eu des discussions préalables avec les représentants du gouvernement du Canada. Nous leur avons expliqué ce que nous avons l'intention de faire conjointement avec l'un des soumissionnaires, nous leur avons expliqué les protections que nous allions mettre en place, les pare-feu que nous allions prévoir entre les programmes, et nous avons répondu à toutes les demandes du Canada.

[Français]

M. Pierre Paul-Hus: D'accord.

Le but premier de la stratégie navale était de faire disparaître l'aspect politique de l'industrie et de faire en sorte que la gestion, par les fonctionnaires, soit efficace en matière de sélection des contrats.

Considérez-vous que la stratégie fonctionne en ce sens et que l'aspect politique ne nuit plus au processus?

[Traduction]

M. Jonathan Whitworth: Nous étions très heureux quand nous avons vu le programme des navires de combat de surface se déployer en 2010 et en 2011, parce que nous-mêmes, au sein de l'industrie, étions aussi sceptiques que le reste du pays quant à la transparence et à l'ouverture du processus. Nous doutions qu'aucune décision ne serait prise au niveau politique. Dans ma carrière, et même dans ma vie, c'est la première fois que je vois ce genre de projet réussir, donc il faut en féliciter le gouvernement, ainsi que le gouvernement de l'époque. Comme on l'a déjà mentionné, tous les partis l'ont appuyé, comme de raison, parce que c'est un programme phare qui est cité en modèle partout dans le monde. Je sais qu'il y a d'autres pays qui regardent la façon dont notre programme est administré et qui se demandent pourquoi ils n'en font pas autant.

Donc oui, je suis persuadé qu'il y a moyen d'assurer l'approvisionnement, et cela a été bien fait en 2011.

M. Pierre Paul-Hus: C'est tout. Merci.

Le président: Nous en avons beaucoup appris aujourd'hui sur la construction navale, comme nous en avons beaucoup appris à la

dernière réunion aussi. J'ai notamment appris qu'il y a trois excellentes entreprises de construction navale au Canada. Compte tenu de la construction nécessaire d'un pétrolier ravitailleur d'escadre provisoire et de tout le travail que vous allez faire, tout le monde a un rôle à jouer.

J'aimerais revenir à une chose qu'ont mentionnée M. Bezan et M. Jamieson. Ils nous ont parlé de ce qui pourrait arriver, particulièrement si nous commençons à recevoir d'autres commandes d'autres pays, comme pour la modernisation de nos frégates, et je pense que cela pourrait très bien arriver. Compte tenu des compétences que nous aurons acquises, vous pourriez très bien avoir l'occasion de travailler ensemble éventuellement, ainsi qu'avec l'entreprise qui n'est pas représentée ici aujourd'hui. J'encouragerais tout le monde à se joindre à la danse, parce qu'au final, nous voulons que la marine puisse recevoir ses commandes à temps. Si vous avez l'occasion de collaborer entre vous, je vous encourage tous à le faire.

Merci beaucoup d'être venus ici aujourd'hui.

La séance est levée.

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>