



Chambre des communes  
CANADA

# Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

---

INDU • NUMÉRO 011 • 1<sup>re</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 8 juin 2006**

—  
**Président**

**M. James Rajotte**

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

**<http://www.parl.gc.ca>**

## Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le jeudi 8 juin 2006

•(1210)

[Traduction]

**Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):** Mesdames et messieurs, je m'excuse pour ce retard. La séance précédente avait commencé un peu en retard. C'est un sujet très important pour nous et, par conséquent, nous avons posé beaucoup de questions. Je présume que ce sera le cas en ce qui vous concerne également. J'espère par conséquent que je puis vous imposer, et imposer à ceux de mes collègues qui sont intéressés, la séance complète de 60 minutes. Si quelqu'un veut s'en aller, je le comprendrai.

Cette séance s'inscrit dans le cadre de notre étude sur le secteur manufacturier et sur deux des industries les plus importantes au Canada à l'heure actuelle. Au cours de la première heure, nous avons examiné l'industrie automobile et nous passons maintenant à l'industrie aérospatiale. Nous accueillons quatre témoins qui représentent deux associations. Je pense qu'il y aura deux exposés de dix minutes maximum chacun.

Nous accueillons les représentants de l'Association des industries aérospatiales du Canada, M. Peter Boag, président et directeur général, et M. Ron Kane, vice-président. Soyez les bienvenus.

Nous avons également le plaisir d'accueillir les porte-parole de l'Association québécoise de l'aérospatiale, M. Stewart Bain, membre de la commission et président du conseil consultatif et Mme Sharon Core, gestionnaire, Expansion des entreprises et communications. Soyez également les bienvenus.

Nous suivrons l'ordre prévu. Je cède donc la parole à l'Association des industries aérospatiales du Canada, pour un exposé de dix minutes.

**M. Peter Boag (président et directeur général, Association des industries aérospatiales du Canada):** Merci, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'être ici aujourd'hui. Nous apprécions beaucoup cette occasion de discuter avec vous et les membres de votre comité d'une question très importante pour notre industrie, et aussi pour le Canada. Je félicite le comité d'avoir mis sur pied son étude sur la compétitivité du secteur manufacturier au Canada, car ce secteur est encore un pilier très important de l'économie canadienne.

J'ai distribué une présentation; dans les dix minutes dont je dispose, je passerai brièvement en revue les faits saillants des problèmes de compétitivité auxquels est confrontée notre industrie dans un marché planétaire et les questions sur lesquelles il est essentiel que nous continuions à travailler en collaboration étroite avec le gouvernement, dans le contexte de quelques initiatives stratégiques.

J'expliquerai très brièvement la situation actuelle en donnant un aperçu de l'industrie. C'est une industrie pancanadienne qui est représentée par plus de 500 entreprises à l'échelle du pays et par quelque 75 000 employés, établis dans des lieux aussi éloignés que

Lunenburg, en Nouvelle-Écosse, et que Sydney, en Colombie-Britannique, sur l'île de Vancouver. L'année dernière, nos ventes ont dépassé 22 milliards de dollars et 85 p. 100 des produits vendus ont été exportés. Les questions liées à la compétitivité sont un facteur clé pour cette industrie. Nous sommes une industrie exportatrice très prospère; au cours des dix dernières années, l'excédent commercial de l'industrie aérospatiale canadienne a été supérieur à 30 milliards de dollars.

Nous sommes une industrie de taille importante comparativement à d'autres. Environ 1,85 p. 100 du PIB canadien est généré par l'industrie aérospatiale, soit un niveau équivalent à celui de secteurs tels que l'agriculture, les mines et l'électronique. C'est en outre une industrie qui génère des emplois à salaires élevés et de grande qualité. Le salaire annuel moyen des travailleurs de l'aérospatiale est de quelque 60 000 \$, soit un salaire de beaucoup supérieur au salaire moyen dans le secteur manufacturier au Canada.

Nous sommes axés sur les marchés commerciaux dans l'aviation civile, principalement sur les clients-utilisateurs finaux, à savoir les compagnies aériennes et les exploitants aériens, mais d'importants segments de l'industrie sont axés sur la défense et sur les applications spatiales.

Nous prévoyons une croissance modeste en 2006, ce qui est encourageant après la période difficile que nous avons traversée depuis les événements de 11 septembre. Une reprise s'est indéniablement amorcée sur les marchés et de nouvelles possibilités de croissance considérable s'ouvrent au Canada. La meilleure preuve est le fait que l'année dernière fut une année record en ce qui concerne les nouvelles commandes d'avions de transport commercial. Boeing et Airbus ont reçu plus de 1 000 commandes de nouveaux appareils et les carnets de commande sont remplis pour plusieurs années. C'est une situation très avantageuse pour les entreprises canadiennes de ce secteur qui sont des fournisseurs importants dans ces chaînes d'approvisionnement.

Nous avons toutefois quelques défis à relever en ce qui concerne l'avenir d'une de nos grosses sociétés aérospatiales, à savoir Bombardier. Il s'agit donc de facteurs très positifs accompagnés de quelques défis.

Le défi le plus considérable concerne la nature de cette industrie et sa mondialisation. Nous sommes en concurrence pour des marchés qui se situent principalement à l'extérieur du Canada, étant donné que 85 p. 100 de nos activités sont axées sur l'exportation. Outre la concurrence que nous devons soutenir pour ces marchés, nous sommes également en concurrence pour des investissements qui créeront, au bout du compte, de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes. C'est une industrie à forte intensité d'investissements; il ne s'agit pas principalement d'immobilisations de tout repos, mais d'investissements de capitaux dans la création de connaissances. C'est une industrie à très forte intensité de recherche-développement.

Étant donné qu'il s'agit d'une industrie fondée sur l'exportation, les défis qui se posent à nous sont liés au maintien au Canada d'un environnement propice aux affaires qui permette à des entreprises de fournir des services aux marchés aérospatiaux mondiaux à partir du Canada. Certaines entreprises du secteur aérospatial n'ont pas décidé de s'établir au Canada pour le marché intérieur mais parce que c'était un endroit propice pour desservir les marchés aérospatiaux mondiaux. Le défi à l'avenir sera par conséquent de maintenir ce milieu concurrentiel, sinon les entreprises elles-mêmes et les investissements pour lesquels nous sommes en concurrence sont menacés.

Lorsque je me demande comment nous pourrions définir de façon simple la compétitivité canadienne et exposer les motifs pour lesquels nous avons si bien réussi au cours des dernières années — car c'est véritablement une industrie très puissante pour une économie de taille modeste à l'échelle mondiale; notre puissance dans le secteur de l'aérospatiale est démesurée... Notre compétitivité est principalement due à trois facteurs.

Le premier est notre proximité et l'accès spécial que nous avons eu au marché américain. Cet accès spécial repose notamment sur une longue coopération dans le domaine de la défense et dans le domaine économique entre le Canada et les États-Unis, qui s'appuie sur plusieurs structures et ententes successives remontant à la Seconde Guerre mondiale.

Le deuxième facteur est que, sur le plan des coûts, notre industrie a été très concurrentielle au cours des dernières années. Avec notre accès au marché américain, c'est un des principaux facteurs de notre réussite.

- (1215)

Enfin, et c'est peut-être le principal facteur, nous faisons des investissements considérables dans l'innovation depuis de longues années; c'est d'ailleurs ce qui explique la position de chef de file qu'occupe le Canada à l'échelle mondiale dans certains marchés de créneau. Nous sommes des chefs de file mondiaux dans le segment des avions régionaux et dans celui des avions d'affaires. Par exemple, Bombardier est l'inventeur des avions régionaux et, du même coup, des lignes régionales. Ce souci de l'innovation est également la caractéristique d'autres entreprises, que ce soit dans le secteur de la propulsion, dans celui des produits de simulation et de formation, dans celui des hélicoptères commerciaux ou encore celui des grands systèmes intégrés. Nous sommes des chefs de file mondiaux dans plusieurs de ces secteurs, en grande partie grâce à notre innovation et à des investissements durables dans la recherche-développement.

C'est donc ce qui explique notre position actuelle sur le plan de la compétitivité.

Quelles sont donc les perspectives d'avenir pour le Canada? Les changements dans la dynamique de marché commencent à ébranler et ébranlent de plus en plus deux des avantages qui nous ont aidés à assurer la compétitivité de l'industrie aérospatiale au Canada.

D'une part, il s'agit d'une industrie mondialisée; elle n'est plus axée sur des programmes nationaux. Lorsqu'on veut mettre au point un appareil, un système spatial ou un aéronef de défense, cela se fait dans le cadre de programmes internationaux, que ce soit en ce qui concerne le Boeing 787, l'Airbus A380, l'avion de combat interarmées ou Galileo. C'est une industrie très mondialisée, avec des nouveaux venus en Asie du Sud-Est, dans des pays comme l'Inde et la Chine, et en Europe de l'Est. Par conséquent, dans ce contexte mondialisé, la proximité des États-Unis n'a plus la même importance

qu'autrefois; un des principaux avantages concurrentiels du Canada est donc ébranlé.

L'autre question liée à l'accès privilégié au marché américain est que nous sommes touchés par un protectionnisme croissant sur l'accès de la technologie aux États-Unis. Notre industrie est toujours alimentée dans de fortes proportions par de la technologie d'origine américaine. Les restrictions croissantes imposées par les mesures de contrôle du département d'État sur la technologie de défense et sur la technologie à double usage et les mesures de contrôle du département du Commerce sur l'accès à cette technologie ont une incidence sur notre accès au marché américain et sur notre capacité de sceller des partenariats avec des entreprises américaines.

Ces mesures ont également un impact sur d'autres marchés. Dans le cadre d'un programme mondialisé qui nous amènera peut-être à faire affaire avec des partenaires japonais, par exemple, si nous sommes principalement axés sur un programme américain, une forte proportion de la technologie que nous utiliserons avec nos partenaires japonais sera peut-être d'origine américaine. Ce partenariat sera donc soumis à certaines contraintes également.

Par conséquent, nos avantages liés à l'accès au marché américain et à sa proximité ne sont plus aussi importants et ils s'étiolent.

Sur le plan des coûts, nous avons deux handicaps importants.

Le premier facteur est lié à de nouveaux venus dans des économies où les salaires sont peu élevés, qu'il s'agisse de l'Inde, de la Chine ou de l'Europe de l'Est; ces nouveaux venus menacent notre capacité d'être un fournisseur à coût peu élevé. En toute sincérité, j'estime que l'avenir du Canada n'est pas lié à sa capacité de devenir un fournisseur à faible coût car c'est une course vers le bas dont on ne souhaite pas particulièrement sortir vainqueur.

Le deuxième facteur est indéniablement lié aux taux de change. La valeur de la devise canadienne a augmenté de 50 p. 100 par rapport à celle de la devise américaine sur une période de 36 à 40 mois, ce qui a eu un impact énorme sur notre industrie. Nos ventes sont axées sur l'exportation dans une proportion de 85 p. 100, dont 65 p. 100 vers les États-Unis. Peu importe que les ventes soient destinées aux États-Unis ou à d'autres marchés, voire au marché canadien, elles se transigent principalement en dollars américains. La tension sur les coûts ne nous permet pas d'augmenter les prix en dollars américains si bien que, en raison de la plus-value constante de la devise canadienne, une vente de 10 000 \$ américains, qui représentait des recettes de 15 000 \$ en dollars canadiens, ne représente maintenant plus qu'une dizaine de milliers de dollars canadiens. On ne peut pourtant pas comprimer les coûts indéfiniment.

Pour ce qui est de maintenir les coûts à un niveau peu élevé ou notre compétitivité au niveau des coûts, les écarts entre les taux de change et la montée rapide du cours de la devise canadienne, depuis 36 à 42 mois, ainsi que l'établissement de nouveaux concurrents à faibles coûts dans des pays où l'industrie aérospatiale est émergente, ont donc supprimé dans de très fortes proportions notre compétitivité au niveau des coûts, surtout au bas de la chaîne d'approvisionnement.

Par conséquent, quel avantage nous reste-t-il? Il nous reste notre avantage dans le domaine de l'innovation. Si nous voulons demeurer vigoureux et concurrentiels à l'échelle mondiale dans le marché mondial de l'aérospatiale, il est absolument essentiel que nous axions nos efforts sur les possibilités d'encourager l'investissement et l'innovation — l'investissement dans l'innovation au niveau des produits, en ce qui concerne les nouveaux produits demandés par la clientèle, et l'investissement dans l'innovation des processus, qui augmentera considérablement notre productivité. Compte tenu des bases sur lesquelles il est impératif que nous soyons concurrentiels, notre principale planche de salut pour l'avenir est liée aux possibilités de devenir encore plus innovateurs.

• (1220)

Il est essentiel que le gouvernement fédéral déploie des efforts dans trois principaux domaines, efforts qui devraient être axés surtout sur le contexte stratégique.

Il est notamment essentiel de donner un appui direct à l'investissement. L'aérospatiale est une industrie qui est surtout alimentée à l'échelle mondiale par l'investissement dans la recherche-développement par l'intermédiaire des budgets de R-D de la défense. Les États-Unis investissent actuellement plus de 60 milliards de dollars par an dans l'activité de R-D en matière de défense. Une grande partie de ces fonds sont versés à des entreprises privées où se créent la technologie et le capital intellectuel, dans le cadre de programmes de défense, et, moyennant un investissement supplémentaire minime — voire parfois aucun investissement supplémentaire —, sont transférés aux produits commerciaux. Nous n'avons pas de budget d'investissement dans la R-D de défense comparable au Canada et nous avons par conséquent créé d'autres mécanismes comme le Partenariat technologique Canada. Il est donc essentiel que nous examinions les possibilités de continuer à donner cet appui direct à l'investissement qui nous permet d'être compétitifs par rapport à d'autres pays où les entreprises de notre secteur profitent en bout de ligne des investissements massifs dans la R-D de défense.

Un autre facteur est le régime fiscal. L'appui indirect est un autre mécanisme et nous pouvons examiner des possibilités d'améliorer le programme des crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, par exemple, mais l'efficacité du régime fiscal et des stimulants fiscaux pour ce qui est d'encourager l'investissement dans la R-D a des limites, en raison de la nature même de la R-D.

Le dernier facteur est une utilisation efficace des marchés publics. En particulier à l'heure actuelle, compte tenu du fait que le gouvernement se prépare à faire ce qui pourrait être considéré comme sa plus importante série d'achats aérospatiaux de l'histoire du Canada, achats qui pourraient représenter des dépenses de l'ordre de 10 à 15 milliards de dollars, financées par les contribuables, pour l'achat de nouveaux appareils d'aérotransport pour les Forces canadiennes, il est impératif d'examiner les possibilités d'atteindre cet objectif principal sans perdre de vue d'autres objectifs gouvernementaux, notamment en ce qui concerne le développement industriel, et de tenir compte du pouvoir de facilitation et de mise en oeuvre de l'innovation canadienne qu'aurait un tel investissement.

Monsieur le président, j'ai certainement dépassé légèrement le temps dont je disposais, mais ce sont là les principaux enjeux nationaux pour l'avenir du secteur de l'aérospatiale.

• (1225)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Boag.

Je donne maintenant la parole aux porte-parole de l'Association québécoise de l'aérospatiale, M. Bain ou Mme Core. C'est M. Bain qui fera l'exposé.

Vous disposez de dix minutes maximum.

[Français]

**M. Stewart Bain (membre de la commission et président, Conseil consultatif, Association Québécoise de l'Aérospatiale):**

Monsieur le président, distingués membres du comité, collègues et invités, c'est un grand plaisir pour moi de participer à ce processus en tant que représentant de l'Association québécoise de l'Aérospatiale.

L'AQA est fière de compter dans ses rangs plus de 210 membres, dont des PME, des équipementiers, des institutions et des organismes étrangers. Notre objectif premier est de répondre aux besoins des PME de l'industrie aérospatiale québécoise. À cette fin, nous avons mis sur pied quatre comités principaux responsables du développement commercial, de l'innovation et de la technologie, des finances, et un comité consultatif qui mise sur l'apport des PME québécoises pour les aider à trouver des débouchés stratégiques leur permettant de croître et de se développer.

Dans chacun des domaines sur lesquels se penche le comité : la valeur du dollar canadien, la hausse des coûts énergétiques, la disponibilité de la main-d'oeuvre et les répercussions de la mondialisation, l'AQA a déjà pris des mesures énergiques afin d'élaborer une stratégie permettant de relever ces défis, mesures qui s'appuient sur les travaux de nos comités et sur des séances d'information régulières.

Nous encourageons nos PME à mettre au point leurs propres outils pour relever les nouveaux défis en renseignant constamment nos membres sur les tendances, les débouchés, et la concurrence actuelle. Nous comptons sur une vision d'ensemble du gouvernement fédéral qui nous aidera à atteindre nos objectifs d'une manière opportune et stratégique. Cela suppose une communication constante entre l'AQA, les dirigeants de l'industrie et les hauts fonctionnaires de toutes les administrations publiques.

L'AQA a participé activement à la préparation du Plan canadien de l'aérospatiale, le PCA, qui invite les dirigeants, les associations de l'industrie ainsi que le gouvernement fédéral à adopter une vision commune et partagée des défis et des possibilités qui se présentent à l'industrie canadienne de l'aérospatiale. L'AQA a salué cette initiative et invite le gouvernement fédéral à contribuer à mettre sur pied une tribune pour favoriser la poursuite de ce type de dialogue et d'effort.

[Traduction]

Les PME québécoises doivent relever quelques défis clés qui seraient à mon avis, pour le gouvernement fédéral, une occasion d'intervenir. Nous percevons un besoin urgent d'augmenter la valeur ajoutée de nos PME. Il y a eu un changement de paradigme dans la production mondiale des PME, c'est de faire plus avec moins; autrement dit, les agents des achats des grandes entreprises manufacturières de ce secteur veulent obtenir davantage de produits, de services, et une plus grande valeur, d'un nombre plus restreint de fournisseurs et de sous-traitants. Des intégrateurs sont déjà au Québec et il s'agit surtout de sociétés européennes qui peuvent compter sur et obtenir une aide gouvernementale régulière de leur pays pour acheter de l'équipement stratégique. C'est ce qui donne à la plupart d'entre elles un avantage considérable sur nos PME dont les activités sont axées, pour la plupart, sur des marchés de créneau et qui offrent des services précis ne dépassant pas un certain niveau de valeur ajoutée.

C'est là que le gouvernement canadien a un rôle de chef de file à jouer: aider les PME à se doter de moyens et encourager nos talents à se développer et à rester au Québec, en réagissant à la demande du marché pour les produits à valeur ajoutée des PME. Cela nous aidera à relever deux défis : développer les PME et inciter les équipementiers à se procurer des services à valeur ajoutée auprès des sociétés aérospatiales ici plutôt qu'à l'étranger.

• (1230)

[Français]

Dans le contexte du développement des marchés intérieurs, le Canada ne dispose pas d'un budget élevé en matière d'aérospatiale et de défense. Le public n'est pas toujours conscient du fait que l'aérospatiale est un secteur lucratif qui fait tourner l'économie. Or, la rentabilité du secteur aérospatial et manufacturier québécois est étroitement liée aux grands programmes dont les retombées industrielles et régionales pourraient profiter aux PME. L'AQA compte participer à plusieurs programmes, dont les programmes de recherche et sauvetage, de transport aérien tactique et de transport aérien stratégique. Elle s'est attachée à établir des ponts dans ces domaines avec d'éventuels fournisseurs de matériel pour s'assurer les services de nos équipementiers et nos PME. C'est ainsi que nous pourrions développer des marchés pour nos PME au-delà de nos frontières afin de réduire leur dépendance à l'égard de quelques équipementiers canadiens dans le secteur de l'aérospatiale.

[Traduction]

Il importe que les divers gouvernements réservent une aide financière aux PME. Lorsque les équipementiers reçoivent des fonds importants pour le développement de produits, le gouvernement devrait en réserver une part pour les PME. Cela permettrait de garantir des emplois au pays et aiderait les PME à se développer. Cela indiquerait aussi clairement aux équipementiers que nos PME ne dépendront pas toujours de leurs contrats de sous-traitance, mais que le développement des deux secteurs, équipementiers et PME, vont de pair.

[Français]

Il importe aussi que les PME reçoivent des subventions ou une certaine aide financière pour créer et maintenir des emplois. En général, les PME emploient des jeunes qui, une fois expérimentés, décrochent des emplois chez des équipementiers ou des intégrateurs qui offrent de meilleurs salaires et de meilleurs avantages sociaux. Il y a assurément un problème de rétention qu'il faut régler. Ce problème est d'autant plus aigu qu'il y a une pénurie de main-d'oeuvre dans le secteur aérospatial québécois.

[Traduction]

Il importe de créer un comité des prix des matières premières et un comité des taux de change, notamment des fonds de couverture, pour permettre aux PME d'être plus concurrentielles. Le premier leur permettrait de profiter des mêmes réductions de prix que Bombardier ou Pratt & Whitney Canada. Quant aux fonds de couverture, il est important de créer un fonds d'aide contre les fluctuations des taux de change, surtout en ce qui concerne l'euro et le dollar américain.

[Français]

Nous rappelons que tous les acteurs de l'industrie : les sociétés, les associations, les maisons de financement, les gouvernements, les instituts, les centres de recherche, les chambres de commerce, les écoles, etc., doivent travailler ensemble d'une façon cohérente afin que chacun comprenne les défis et collabore d'une manière bien définie. Tous ces éléments contribueront à réduire les coûts et

aideront les PME à demeurer concurrentielles face à la mondialisation dans le secteur aérospatial.

[Traduction]

Finalement, en ce qui concerne l'énergie, l'AQA considère l'énergie comme un facteur déterminant du développement de la filière aérospatiale québécoise. Il est en effet essentiel que nos industries puissent compter sur des approvisionnements énergétiques sécuritaires à des prix stables et concurrentiels. En ce sens, l'AQA endosse les constats du gouvernement du Québec contenus dans la Stratégie gouvernementale de développement économique en matière d'énergie. Les principaux volets de ce plan sont les suivants: un portefeuille énergétique et un potentiel de production caractérisés par la prédominance d'énergies propres et renouvelables apportant une contribution majeure au plan environnemental et à la limitation des gaz à effet de serre, une disponibilité d'énergie à prix concurrentiel, des centres de recherche et d'innovation énergétiques, un réseau de production d'énergie efficace, une infrastructure de transport, de transformation et de distribution, une industrie éolienne en pleine expansion et un secteur de l'efficacité énergétique dynamique.

L'AQA reconnaît que ces avantages énergétiques ont contribué au développement de l'industrie aérospatiale québécoise et à son positionnement favorable sur l'échiquier international. Cependant, avec les changements majeurs qui caractérisent le secteur énergétique mondial, l'AQA souhaite que les industries du secteur aérospatial puissent capitaliser encore plus efficacement sur ces avantages.

Pour s'en assurer, l'AQA a paraphé avec Hydro-Québec une entente de partenariat en matière d'efficacité énergétique et de développement industriel durable. Cette entente, qui s'inscrit dans le cadre du programme d'efficacité énergétique de la société d'État, vise à aider nos industries dans l'implantation d'une gestion efficace de l'énergie.

L'AQA appuie donc toutes les initiatives des organismes publics et parapublics qui visent le maintien et le développement des avantages énergétiques québécois et qui ont, à divers niveaux, des retombées économiques positives sur notre secteur industriel.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup pour vos exposés.

Nous entamons le premier tour de questions avec M. Holland.

**M. Mark Holland (Ajax—Pickering, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie pour vos exposés.

Je voudrais d'abord faire des commentaires au sujet de Partenariat technologique Canada qui a été, à mon avis, un programme extrêmement efficace. Je le sais parce que nous en avons fait l'expérience dans ma circonscription. La société Messier-Dowty est établie dans ma circonscription et j'ai eu avec ses représentants des entretiens qui m'ont permis de voir que ce programme avait eu un impact positif sur ses activités.

Le programme a été supprimé, de toute évidence dans l'intention de le remplacer par un autre programme. Je sais que l'Association des industries aérospatiales du Canada a fait diverses propositions à ce propos et j'aimerais les examiner. J'espère que le gouvernement remplacera ce programme par un nouveau programme.

Je me demande si vous pourriez faire des commentaires sur quelques questions.

En premier lieu, pourriez-vous donner vos opinions sur l'efficacité du programme Partenariat technologique Canada, qui a notamment aidé notre industrie aérospatiale à être plus concurrentielle et à assurer sa réussite?

En deuxième lieu, aimeriez-vous que le nouveau programme soit structuré autrement, en d'autres termes, quelles améliorations aimeriez-vous qu'on y apporte pour aider l'industrie à progresser?

En troisième lieu, je sais qu'un passage de l'exposé de position — cette question s'adresse surtout à l'Association des industries aérospatiales du Canada, mais M. Bain ou Mme Core auront peut-être des commentaires à faire également — concernant la proposition qu'une partie de tout nouveau financement... transite par les programmes de R-D de défense existants ou nouveaux. Pourriez-vous expliquer ce que justifie cette recommandation?

•(1235)

**M. Peter Boag:** Merci beaucoup, monsieur Holland.

Ce fut effectivement un programme très important pour le Canada. Je ne parle pas spécifiquement de Partenariat technologique Canada, mais du concept du partage des risques par le gouvernement et du développement, au Canada, de technologies qui constituent un facteur essentiel de notre compétitivité. Ce concept remonte à des programmes antérieurs à Partenariat technologique Canada comme le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense.

Sans ces programmes, l'industrie aérospatiale canadienne ne serait pas ce qu'elle est actuellement. Ils ont contribué à faire du Canada un pays intéressant pour investir dans le développement technologique, dans le développement de produits et dans le développement de processus.

Par exemple, la société Messier-Dowty, qui est établie dans votre circonscription et que vous avez déjà mentionnée, est une filiale d'une grande multinationale aérospatiale qui a son siège en France, appelée Safran. Par l'intermédiaire de Messier-Dowty, Safran a développé son mandat mondial de production de trains d'atterrissage pour aéronefs régionaux et avions d'affaires. Messier-Dowty était un chef de file mondial en matière de développement du concept de train d'atterrissage entièrement intégré. Les fabricants ne doivent plus acheter les roues à une entreprise, les dispositifs de commande à une autre, les freins à une troisième ou les pneus à une autre encore. Ils s'adressent maintenant à des entreprises comme Messier-Dowty pour qu'elles mettent au point un train d'atterrissage entièrement intégré depuis la manette de commande qui se trouve dans la cabine de pilotage jusqu'aux roues et aux pneus qui roulent sur la piste. Grâce à ce dispositif, Messier-Dowty est devenue une entreprise extrêmement concurrentielle et c'est ce qui lui a permis d'élargir son mandat mondial à partir du Canada.

Elle n'aurait pas cette capacité sans des programmes comme Partenariat technologique Canada. Ce programme a investi et partagé les risques liés à la mise au point de ce type de dispositif et reste un promoteur qui continue de partager les risques de développement ultérieur et l'applique à de nouveaux produits qui sont lancés sur le marché. Ce n'est qu'un exemple, mais dans de nombreux autres cas, ce programme a joué un rôle extrêmement important dans le développement du secteur aérospatial au Canada et il remplace ce qui nous manque au Canada, à savoir le budget de R-D de défense qu'ont d'autres pays.

Quels changements faudrait-il apporter à ce programme? Il doit impérativement être maintenu. Il n'a pas encore été supprimé, mais

les modalités et conditions de ce programme actuellement en vigueur et établies par le Conseil du Trésor viennent à échéance à la fin de cette année civile, soit le 31 décembre 2006. Il est essentiel de veiller à ce qu'un programme semblable soit en place.

Son budget a été considérablement réduit depuis sa création en 1996. Avec la croissance de l'industrie, la demande d'investissements nouveaux dans de nouveaux programmes et de maintien de l'aide à cette croissance a augmenté. Il est impératif de s'assurer qu'un programme semblable dispose de ressources suffisantes pour pouvoir s'aligner sur les possibilités d'investissement pour l'industrie canadienne.

Il est essentiel de s'assurer que ce programme tienne compte de l'évolution de la nature de l'investissement en R-D dans le secteur aérospatial, selon l'endroit où l'on se situe dans ce que nous appellerions la filière de la R-D. Cela commence par la recherche axée sur la curiosité, qui consiste à créer une idée et à créer des connaissances qui deviennent du développement technologique, puis de la démonstration technologique et enfin une application aérospatiale.

Nous avons d'énormes obstacles à franchir en ce qui concerne la démonstration de la fiabilité et de la sécurité dans ce contexte. La situation n'est pas la même que dans les autres industries en cas de défaillance des systèmes. Dans notre industrie, l'avion s'écrase au sol. Les exigences en matière de fiabilité et de sécurité nécessitent un niveau beaucoup plus élevé de démonstration technologique au cours du processus de développement qui s'étend sur une période de sept ans. Les entreprises sont toutes à court de fonds de roulement, les résultats ne sont pas garantis; il est par conséquent essentiel que quelqu'un partage les risques.

Il s'agit en outre d'une industrie dont le cycle de vie des produits est généralement, en ce qui concerne l'aéronef comme tel ou un moteur d'avion, de 25 à 30 ans. Il est nécessaire d'appuyer de façon constante le développement et l'intégration de nouvelles technologies. Nous ne voulons pas un programme uniformisé mais plutôt un programme qui tienne compte de l'aspect évolutif de cette industrie en lui offrant la capacité de continuité et de partage des risques dont elle a besoin.

Il est essentiel d'envisager des volets qui soutiennent les investissements stratégiques dans des entreprises comme Messier-Dowty et dans des mandats de développement de nouveaux produits, de se demander comment on peut faciliter une collaboration plus efficace en matière de développement technologique, comment on peut soutenir les plates-formes de démonstration technologique, comment on peut appuyer le développement technologique breveté dans certaines entreprises privées et comment on peut aider de petites entreprises à résoudre leur problème de développement des sources d'approvisionnement.

Il ne faut pas adopter une approche uniforme. Il est essentiel d'examiner les divers volets et de se demander comment on peut les rattacher aux mécanismes généraux d'aide au développement technologique au Canada. Il ne s'agit pas d'un programme unique; dans les universités, certaines activités sont financées avec l'aide d'organismes comme le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie alors que d'autres activités sont assurées, dans la fonction publique même, par des organismes comme Recherche et Développement pour la défense Canada et le Conseil national de recherches. Comment établir des liens entre ces diverses activités et supprimer certains cloisonnements?

C'est important pour la réussite et c'est le type de changement que nous souhaiterions.

•(1240)

**Le président:** Voudriez-vous faire un commentaire, monsieur Bain?

**M. Stewart Bain:** Oui, très brièvement.

Je suis également un bénéficiaire du Partenariat technologique Canada. Il s'agissait en fait du premier investissement dans le développement d'un suiveur stellaire canadien avec le concours de Kel Corporation. Je connais le processus et je suis très heureux que ce type de financement soit disponible au Canada.

Si l'on subdivise la recherche-développement en quatre catégories, à savoir la recherche, avec un grand  $R$ , de grande envergure, la recherche avec un petit  $r$ , proche du développement, le développement avec un petit  $d$ , et le développement avec un grand  $D$ , Partenariat technologique Canada comble une lacune au niveau du développement avec un petit  $d$  et du développement avec un grand  $D$ , ce qui est essentiel pour que nous soyons concurrentiels sur le marché.

Le seul autre commentaire que je ferais à propos de votre question sur les possibilités d'amélioration du programme est que certains volets du programme Partenariat technologique Canada ont financé de petites entreprises mais que des budgets considérables ont été accordés à de grandes organisations. Comme je l'ai dit dans mes observations préliminaires, je vous recommande de vous assurer que, peu importe la structure que vous donnerez au nouveau programme, un volet soit axé sur le développement de notre technologie locale dans nos entreprises locales, lorsque vous accordez de gros montants à de grandes entreprises manufacturières ou à des intégrateurs.

Les PME ont tendance à se retrouver en queue de la file d'attente pour obtenir une partie de ces fonds de développement et nous ne voulons pas qu'elles soient dans cette situation. Lorsqu'on accorde 700 millions de dollars à une grande entreprise dans le cadre du Partenariat technologique Canada, la nouvelle fait les manchettes, mais la principale préoccupation et la principale responsabilité de l'AQA sont liées aux PME. J'aimerais qu'une partie de ces fonds soit accordée aux PME de façon structurée car c'est la seule possibilité pour les PME de se développer et de ne pas rester indéfiniment de petites entreprises familiales. Il est essentiel qu'elles se développent pour survivre.

**M. Mark Holland:** C'est un commentaire très pertinent.

Ai-je quelques instants pour solliciter une autre réponse?

**Le président:** Nous avons dépassé huit minutes, monsieur Holland. Je suis désolé.

Je donne la parole à M. Crête.

[Français]

**M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ):** Merci, monsieur le président.

Vous avez fait une excellente présentation. Je vais poser mes questions tout de suite afin que ce soit plus rapide.

Pouvez-vous m'expliquer la différence entre l'aide à la recherche fondamentale dans un secteur comme le vôtre et les besoins en commercialisation?

Lorsque le ministre de l'Industrie a comparu devant le comité il y a deux jours, il nous a dit que le gouvernement faisait déjà tout ce qu'il faut pour la recherche et développement, mais il faisait allusion à la recherche fondamentale. Je voudrais donc savoir s'il y a un autre volet aussi important pour vous qui doit être développé.

Ensuite, j'aimerais entendre votre opinion au sujet de l'achat possible, sans appel d'offres, de quatre Boeing C-17. Comment réagissez-vous à cela? De quelle façon entrevoyez-vous cette possibilité? Est-ce intéressant ou non?

Ma dernière question est d'ordre plus technique. Le Bureau de l'industrie et de sécurité des États-Unis pense modifier une réglementation relative au régime de contrôle des missiles applicable au Canada. Cela aurait pour conséquence le bri de la chaîne d'approvisionnement. Donc, chaque fois qu'une compagnie américaine fait appel à un fournisseur canadien, elle devrait émettre une licence. On me dit que cela entraînerait l'émission de milliers de permis d'exportation au Canada. Cela revient donc à briser le marché nord-américain.

J'aimerais connaître votre point de vue à ce sujet. Trouvez-vous que le gouvernement canadien réagit suffisamment à cette situation? Souhaitez-vous que le comité et le ministre prennent une position politique envers les Américains relativement à cette question?

Vous pouvez prendre le temps qu'il me reste pour répondre.

**M. Stewart Bain:** Merci. Je vais répondre en anglais.

[Traduction]

En ce qui concerne la première question, comme je l'ai déjà mentionné, je préfère subdiviser la recherche-développement en quatre catégories: la recherche avec un grand  $R$ , qui est la recherche fondamentale; la recherche avec un petit  $r$  qui correspond, sur une échelle de 1 à 10 des niveaux de maturité technologique, à une position un peu plus élevée; le développement avec un petit  $d$ , qui a dépassé le stade de la recherche fondamentale et a presque atteint l'étape du produit, puis le développement avec un grand  $D$ , qui équivaut essentiellement à la commercialisation. Chaque volet joue un rôle essentiel dans le cycle de vie de l'entreprise et des produits qu'elle soutient. En fait, c'est tout ce que représente l'entreprise: les produits qu'elle propose et développe.

Si je comprends correctement la question, il est important de faire au préalable une différence entre ces quatre catégories. J'estime qu'il est essentiel que le gouvernement et les organismes de financement tiennent compte du fait que chacune de ces catégories doit avoir un traitement différent. La recherche purement scientifique, qui est à la base du développement technologique, doit se poursuivre; nous avons d'ailleurs à notre disposition d'excellentes ressources au Canada et au Québec pour le faire et il est essentiel de les encourager.

Au chapitre du développement, c'est à cette étape qu'on commence à transformer progressivement la recherche en produit, que celle-ci se rapproche du marketing ou du positionnement d'un produit déterminé. C'est à cette étape que Partenariat technologique Canada et d'autres prédécesseurs de ce programme jouent un rôle. Il est essentiel d'accorder un traitement différent à chacun de ces volets, car les besoins et les défis sont différents.

La recherche fondamentale implique que l'on a souvent des collègues qui ont travaillé longtemps pour la NASA, notamment pour son Langley Research Center. La recherche fondamentale est tellement éloignée de l'étape où ses résultats seront visibles qu'on la perd parfois de vue, mais c'est une erreur. Le développement d'un produit ressemble parfois tellement à du marketing qu'on a de la difficulté à faire la distinction entre le marketing et le développement d'un produit; ils vont de pair.



Tout ce que je peux dire, c'est que tout organisme que vous voudriez mettre en place pour financer ces activités devrait être mis en place, comme je l'ai fait remarquer dans mon exposé préliminaire, avec le concours de l'industrie et des associations pour qu'elles vous aident à savoir comment définir ces choses-là. Si l'on met une tribune en place, nous pourrions discuter des évaluations que nous faisons chacun de notre côté et faire des commentaires. Cela pourrait vous aider à prendre une décision plus éclairée. Il est essentiel d'encourager tous les aspects.

• (1245)

**M. Peter Boag:** À l'instar de M. Bain, j'estime qu'une approche uniforme n'est pas efficace. Il est absolument essentiel de tenir compte des besoins différents des divers éléments du spectre, depuis la recherche avec un grand R jusqu'au développement avec un grand D. On ne peut pas adopter une approche uniformisée.

En ce qui concerne les achats militaires, c'est indéniablement un outil et un levier stratégiques importants qu'a le gouvernement à sa disposition pour stimuler la compétitivité dans l'industrie canadienne et pour accroître la capacité manufacturière. De toute évidence, le gouvernement évalue actuellement les besoins au niveau de la capacité aéroportée et s'applique à déterminer la meilleure option en matière d'acquisition.

Cette évaluation va au-delà des considérations techniques liées à la plate-forme que l'on compte acheter et à l'entreprise à laquelle on compte l'acheter, car il s'agit en outre de déterminer les types de retombées industrielles à obtenir des entreprises qui peuvent répondre à ces besoins. Qu'il s'agisse d'un fournisseur exclusif, car il semblerait que ce soit la meilleure option, ou que ce soit par voie d'appel d'offres, il est absolument essentiel que les retombées économiques et la valeur économique pour le Canada soient un facteur dans ce processus d'acquisition.

Tous les fournisseurs ont la possibilité et, si nous négocions de façon appropriée ce niveau d'entente stratégique, la capacité de créer pour des entreprises canadiennes des débouchés qui leur permettraient de participer directement à ce programme d'acquisition et, surtout — je pense que c'est un facteur qui est souvent perdu de vue —, ce serait une occasion de positionner des entreprises canadiennes dans la chaîne d'approvisionnement mondiale dans ce secteur, et ce, pas nécessairement en ce qui concerne cet achat précis. D'un point de vue canadien, ces achats seront peut-être minimes. Par conséquent, lorsque les nombres ne sont pas élevés et en grande partie parce que nous ne sommes pas actifs au niveau du développement ici, au Canada, lorsque nous faisons un achat direct dans le commerce, il est essentiel de voir plus loin et de tenir compte des avantages réels de la participation directe d'une entreprise à un programme. Qu'il s'agisse de Boeing, de EADS ou de Lockheed Martin, ou encore d'une autre entreprise, ce sont toutes des multinationales dont le champ d'action est très étendu et qui forment des chaînes d'approvisionnement mondiales dans l'aérospatiale, l'aviation commerciale et la défense.

Par conséquent, comment faut-il positionner le Canada et examiner nos besoins à long terme pour développer l'industrie? Quelle pourrait être la concordance avec les besoins personnels de ces entreprises? Comment pouvons-nous collaborer afin de positionner la valeur économique pour le Canada à long terme et pas à court terme?

Nous estimons qu'en définitive, le fait qu'on s'adresse à un fournisseur exclusif ou qu'on procède par voie d'appel d'offres a peu d'importance. Il est impératif de traiter personnellement avec cette entreprise et de négocier ce marché stratégique en se demandant

comment nous pouvons collaborer pour que la transaction génère des retombées économiques considérables pour le Canada.

En ce qui concerne le dernier point, à savoir les mesures de contrôle des exportations, j'ai signalé qu'un des défis qui se posent au Canada est lié à l'accès à la technologie d'origine américaine. Cette difficulté d'accès a non seulement des répercussions pour des entreprises établies au Canada et canadiennes, mais aussi pour des filiales canadiennes d'entreprises américaines, et en ce qui concerne les transferts d'une société à l'autre. Cette situation a un impact sur notre commerce avec d'autres pays en raison de ses incidences sur la technologie d'origine américaine.

En définitive, il est essentiel de tenter de trouver une solution politique au problème. Nous avons traité avec des fonctionnaires de nos ministères et avec des fonctionnaires du département du Commerce et du département d'État américains mais, en définitive, la solution — et il est clair, dans notre esprit, que ce doit être une solution politique — réside dans l'engagement au niveau politique entre hauts dirigeants politiques canadiens et américains.

• (1250)

**Le président:** Je vous remercie.

Voulez-vous faire d'autres commentaires, monsieur Bain?

**M. Stewart Bain:** Oui, je voudrais faire deux ou trois autres observations.

En ce qui concerne cet achat militaire, le fait qu'il s'agisse d'un Boeing ou d'un Lockheed importe très peu, comme l'a mentionné M. Boag. Ce qui nous intéresse du point de vue du Québec, c'est surtout de savoir quelles seront les retombées industrielles régionales pour nos PME et comment cela peut servir à stimuler la croissance de nos PME. C'est très important pour le Québec.

En ce qui concerne l'ITAR ou tout ce qui touche à l'ITAR, à savoir l'International Trade in Arms Regulations, je pense que le département du Commerce a décidé dernièrement de ne pas continuer à rattacher l'Export Administration Regulations au pays de naissance plutôt qu'au pays de citoyenneté, ce qui aurait davantage compliqué les choses.

L'ITAR est en place depuis le 15 mars 1999 et toute organisation établie au Canada doit en tenir compte pour gérer efficacement ces données et entretenir de bonnes relations avec les organisations américaines. Une fois ces liens établis, c'est généralement réalisable, même si ce règlement sur les exportations est en place; cela fait un petit peu plus de paperasserie. Le système s'assouplit toutefois de plus en plus et, pour certains aspects, le Canada bénéficie d'une exemption.

J'ai donc tendance à encourager le respect de ces règlements dans les sessions d'information, mais je suis vigoureusement opposé à toute tentative de renforcement de ces règlements; nous sommes d'ailleurs enchantés de la décision de ne pas aller plus loin en ce qui concerne l'EAR.

**Le président:** Merci, monsieur Crête.

Je donne maintenant la parole à M. Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président.

À M. Bain et aux autres témoins, je signale que ce n'est peut-être qu'un problème personnel, mais je recommande toujours aux témoins qui utilisent des acronymes de mentionner quelque part dans leur exposé ce que ces acronymes signifient. Je pense que ce serait bien non seulement pour aujourd'hui, mais aussi pour l'avenir.

**L'hon. Joe Fontana (London-Centre-Nord, Lib.):** Surtout pour les nouveaux.

**M. Bev Shipley:** Oui, je pourrais employer quelques acronymes qu'ils n'arriveraient probablement pas à comprendre.

Je voudrais aborder deux questions fondamentales. J'aimerais examiner ce qui s'est passé au niveau de la budgétisation par le présent gouvernement pour savoir où nous allons. J'aimerais donc entendre des commentaires sur les deux questions suivantes.

L'une porte sur la structure de la fiscalité des sociétés et sur son importance. Que s'est-il passé dans votre industrie?

Voici le deuxième sujet: nous entendons continuellement parler de nombreux obstacles mais, dans l'immédiat, ce sont surtout les obstacles réglementaires qui m'intéressent.

Je me contenterai de ces deux questions pour l'instant sur lesquelles j'aimerais entendre vos commentaires.

**M. Stewart Bain:** Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par obstacles réglementaires?

• (1255)

**M. Bev Shipley:** Je suppose que je cherche votre aide. Lorsque des personnes représentant le secteur manufacturier témoignent, elles font généralement remarquer que les règlements actuellement en place entravent leur compétitivité sur un marché mondial, à cause de la paperasserie et des tracasseries administratives; elles aimeraient qu'on les simplifie et qu'on les rationalise, pour accroître la compétitivité des industries canadiennes et se débarrasser d'une partie des formalités administratives, démontrant ainsi que le gouvernement est à l'écoute de l'industrie, celle-ci reconnaissant, par ailleurs, qu'il est essentiel que le gouvernement assure une certaine protection.

**M. Stewart Bain:** Je m'efforcerais de laisser un peu de temps à mon collègue.

En ce qui concerne la structure de la fiscalité des sociétés et la budgétisation s'appuyant sur cette structure, dans l'industrie aérospatiale québécoise, nous avons un crédit d'impôt pour la recherche-développement, pour de nombreuses organisations, et nous encourageons toute structure qui appuie ce type d'initiative.

Comme je l'ai mentionné dans mon exposé préliminaire, un problème important se pose en ce qui concerne les PME. Celles-ci, qui sont des entreprises de type familial dont les services sont très spécialisés, sont un lieu de travail idéal pour permettre aux jeunes qui viennent de terminer leurs études d'acquérir une solide formation. Cependant, ces jeunes vont finalement travailler pour une plus grande entreprise et les PME en question doivent recruter d'autres personnes qu'elles devront former; elles n'arrivent donc jamais à aller vers le sommet de la chaîne alimentaire. Si la structure de la fiscalité des sociétés renfermait des mesures de stimulation qui protègent les PME contre ce problème en leur accordant des crédits non seulement pour avoir donné un emploi à de jeunes personnes mais aussi pour les avoir fait participer à un programme d'apprentissage ou de formation, ce serait très intéressant.

En ce qui concerne les obstacles réglementaires, je ne suis pas expert en la matière, mais l'un de ces obstacles est celui qui a été mentionné par votre collègue et est lié à l'ITAR, l'International Trade in Arms Regulations, qui est en place aux États-Unis; il concerne le transfert de technologie ou d'information de nature délicate sur le plan général ou sur le plan militaire. Ce règlement s'applique toujours au transfert d'information des États-Unis à l'étranger.

On a également mis en place au Canada un programme appelé la Direction des marchandises contrôlées, la DMC, si j'ai bonne mémoire, qui gère également l'information délicate sur le plan militaire. Cela peut créer un obstacle entre une société spatiale ou aérospatiale et une autre partie lorsqu'elles veulent avoir des entretiens de nature technique sur une vente ou un produit. Si un accord d'assistance technique, ou AAT, n'a pas été mis en place entre les deux organisations, la poursuite de ces discussions peut devenir complexe.

Cela peut devenir un obstacle à l'échelle mondiale, dans le contexte des appels d'offres à très court délai, car si une demande de propositions était lancée, les entreprises américaines auraient un gros avantage puisqu'elles auraient accès à toute l'information technique pour répondre immédiatement à cette demande alors que l'accès à cette information pourrait être plus lent pour une entreprise canadienne qui, elle, devrait demander une autorisation.

Toute initiative qui permettrait d'accélérer le processus serait utile. Je ne sais pas si l'on peut y changer grand-chose, mais il y aurait par contre peut-être moyen de contourner le problème. Il faudrait peut-être suivre la ligne de la moindre résistance. Lorsqu'on met en place des programmes d'achats militaires de grande envergure, comme ceux que nous avons mentionnés, faisant intervenir de grandes entreprises américaines, des avantages industriels régionaux y sont associés. Il incombe donc à ces entreprises américaines de s'appliquer à rendre l'information plus accessible aux entreprises canadiennes car elles chercheront peut-être à obtenir des retombées industrielles régionales pour le Canada.

Je vous remercie.

**M. Peter Boag:** En ce qui concerne la question fiscale, je me concentrerais sur le programme de crédit d'impôt sur le revenu pour la recherche scientifique et le développement expérimental. On a certainement des occasions d'approuver ce type d'initiative, pour faciliter et stimuler l'investissement canadien dans l'innovation, qui a un impact sur notre compétitivité. À l'heure actuelle, les crédits remboursables sont accessibles exclusivement aux sociétés privées sous contrôle canadien; ils ne sont pas remboursables au-delà d'un certain seuil ni pour les entreprises qui ne sont pas sous contrôle canadien.

Dans une industrie, lorsqu'on investit pendant cinq ou six ans avant de générer des fonds de roulement, un crédit d'impôt fondé en définitive uniquement sur le profit n'est pas aussi efficace qu'un crédit d'impôt remboursable basé sur l'investissement. En outre, des seuils et des plafonds ont été imposés sur la «remboursabilité» en ce qui concerne le capital, par opposition aux investissements d'exploitation.

Par conséquent, nous apprécierions beaucoup que quelques changements et quelques améliorations soient apportés au système du crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, afin de le rendre plus accessible à toutes les entreprises, et pas seulement aux sociétés privées sous contrôle canadien, pour ce qui est de la «remboursabilité» quoique, comme je l'ai fait remarquer, cela ne remplace pas le besoin d'un type ou l'autre d'investissement direct, car nous avons un handicap concurrentiel à cet égard par rapport à d'autres pays.

En ce qui concerne les obstacles réglementaires, les sociétés aérospatiales canadiennes sont confrontées aux mêmes contraintes réglementaires que toutes les autres entreprises établies au Canada et plus on peut supprimer de dispositions réglementaires inutiles et réduire la paperasserie, mieux c'est. C'est toujours positif.

En ce qui concerne les obstacles réglementaires propres à l'industrie aérospatiale, ils ne sont pas très nombreux. Nous entretenons des relations très productives avec Transports Canada, qui est chargé de réglementer la sécurité de l'aviation civile et qui est l'organisme de certification au Canada. Des améliorations sont toujours possibles, mais nos relations avec Transports Canada sont extrêmement productives.

La principale difficulté pour notre industrie qui vend finalement la plupart de ses produits sur les marchés mondiaux, lorsqu'il est nécessaire de les faire certifier, c'est de s'assurer que Transports Canada continue d'entretenir des relations très productives et maintienne les acceptations réciproques de certification avec des pays comme les États-Unis et les pays d'Europe, principalement par le biais de la Federal Aviation Administration et de l'Agence européenne de la sécurité aérienne.

Pour en revenir à la question des contrôles de technologies, je pense que vous avez entendu de nombreux commentaires à ce sujet aujourd'hui, car c'est un obstacle qui a un impact considérable sur notre industrie. Ce n'est toutefois pas un obstacle exclusif à la technologie de défense, car les technologies à double usage sont nombreuses; notre industrie est une industrie dans laquelle une technologie n'est pas nécessairement exclusive à la défense et une autre exclusivement commerciale. Les technologies sont généralement applicables tout à tour au secteur commercial et au secteur de la défense. C'est davantage une question d'application que de technologie fondamentale. Par conséquent, une forte proportion de la technologie de pointe — pas seulement des produits, mais également des processus comme le savoir-faire en matière d'usinage avancé —, lorsqu'elle entre dans le réseau militaire américain, même si elle a été développée à titre de technologie commerciale, devient une technologie à double usage et est assujettie aux Export Administration Rules (règlements administratifs sur les exportations), aux mesures de contrôle du département du Commerce et à l'ITAR, qui relève du département d'État.

Ces mesures de contrôle ont un impact considérable, non seulement pour l'industrie aérospatiale, mais aussi pour toutes les industries manufacturières de pointe canadiennes qui seront soumises aux contraintes de ces contrôles de technologies dans leur capacité de travailler avec les États-Unis, d'avoir accès aux marchés américains et d'être concurrentielles sur les marchés mondiaux.

C'est donc une difficulté de taille pour nous.

• (1300)

**Le président:** Le temps écoulé est de huit minutes et 30 secondes. Je vous remercie.

M. Shipley voudrait...

**M. Bev Shipley:** Je voudrais poser encore une toute petite question sur les compétences, car vous avez fait des commentaires sur...

**Le président:** Pourquoi ne donnerais-je pas la parole à M. Fontana? Après cela, les conservateurs auront une autre occasion de poser des questions.

Je donne la parole à M. Fontana.

**L'hon. Joe Fontana:** Bev allait peut-être poser la même question que moi.

À London, en Ontario, la société Diamond Aircraft Industries Inc. représente une belle histoire de réussite. Cette entreprise est devenue un important producteur d'aéronefs commerciaux et son appareil est devenu en fait le produit de choix des forces aériennes américaines pour l'entraînement de ses nouveaux pilotes. Pourtant, cette société

n'a même pas la possibilité de communiquer avec le ministre de la défense en ce qui concerne les achats de défense; je sais qu'il doit y avoir un lien.

Pour pouvoir prendre leur envol, les PME ont parfois besoin de marchés publics et d'une politique d'achat au Canada. Alors que tous les autres pays ont apparemment adopté une politique d'achat aux États-Unis, en ce qui concerne de nombreux produits, il semblerait que nous n'arrivions même pas à aider certaines entreprises du secteur aérospatial.

J'aimerais toutefois vous poser quelques questions précises. Je note la performance de votre industrie. J'estime d'ailleurs que nous devrions être très fiers des réalisations canadiennes dans l'industrie aérospatiale. Ainsi, les revenus augmentent et les exportations également. Il faut toutefois que je soumette la question. J'appuie vigoureusement, pour des raisons évidentes, les crédits d'impôt, la R-D et certaines initiatives qui ont été mentionnées, mais l'investissement comme tel dans cette industrie diminue et, au chapitre de l'emploi, c'est la stagnation.

Je me pose donc la question. Vous avez fait des commentaires sur la recherche-développement et il est effectivement essentiel que le gouvernement intervienne dans ce domaine car personne d'autre ne peut apporter tout l'appui fondamental nécessaire. Il semblerait que l'investissement du secteur aérospatial dans la recherche-développement diminue. Est-ce bien le cas? Vous pourriez peut-être répondre à cette question.

Le deuxième point que je voudrais mentionner est qu'il est indéniable que, à l'instar du secteur de l'automobile, le secteur aérospatial a un besoin de compétences très poussées pour développer certains des produits et systèmes de pointe qu'il offre sur le marché. Vous avez probablement discuté des compétences et pourtant, que faut-il faire, d'après vous, au chapitre des ressources humaines pour que nous puissions rester concurrentiels en ayant à notre disposition les compétences, les scientifiques et les ingénieurs dont nous avons besoin?

J'en viens à ma troisième question. J'aimerais faire quelques commentaires concernant les marchés publics. Quelle est l'importance du rôle des marchés publics pour permettre aux PME et aux grosses entreprises de se mondialiser alors qu'en fait on ne leur en donne même pas l'occasion?

Je ne sais pas, mais au cours de mes 18 années de service au Parlement... Peu importe le type de technologie, qu'il s'agisse de technologie aérospatiale, automobile ou de certaines autres technologies à forte intensité de R-D, nous sommes très performants lorsqu'il s'agit de vendre et d'exporter, mais lorsque d'autres pays demandent si le gouvernement du Canada, les gouvernements provinciaux ou d'autres administrations publiques canadiennes utilisent vos produits, la réponse est invariablement négative. Puisque vous avez abordé le sujet, je me demande si les marchés publics ont établi un lien entre la recherche-développement et la promotion de notre développement régional.

Je vous félicite d'avoir disséminé une forte proportion de ces retombées régionales à travers tout le pays, de l'Atlantique à l'Ouest, en passant par le Québec et l'Ontario. C'est très encourageant.

**M. Peter Boag:** Je tenterai de répondre à ces questions dans l'ordre.

L'investissement dans la R-D est effectivement une question qui nous préoccupe effectivement. Notre industrie investit annuellement un peu plus d'un milliard de dollars dans la R-D et ce, depuis une dizaine d'années; cela n'a pas changé. Alors que la taille de l'industrie a plus que doublé, en raison d'une forte croissance, l'intensité de notre R-D, si je puis m'exprimer ainsi, a chuté d'environ 10 p. 100, il y a une dizaine d'années, à environ 5 p. 100 à l'heure actuelle.

Ce n'est pas un taux d'investissement susceptible de soutenir cette industrie et d'assurer sa croissance. C'est un de nos points faibles et c'est indéniablement une des plus grosses lacunes qui ressort des travaux du Partenariat canadien de l'aérospatiale, l'année dernière; c'est en outre une des questions traitées dans le Cadre national stratégique en matière d'aérospatiale et de défense que notre industrie appuie à l'unanimité.

Le défi qui se pose — et je reviens à une observation que j'ai faite au début de la séance — est que la concurrence pour cet investissement se situe à l'échelle mondiale. Ce que cela indique, c'est que l'environnement et le climat d'investissement sont moins concurrentiels au Canada que dans d'autres pays. Des sociétés décident d'investir et de développer des entreprises aérospatiales à l'étranger, plutôt que de le faire au Canada. Elles s'appuient sur le savoir et l'investissement dont elles disposent actuellement et continueront de faire le même choix pendant un certain temps.

Notre réussite actuelle et passée — et je vous remercie beaucoup pour vos félicitations — n'est pas un gage de réussite future, sauf si nous continuons à encourager des niveaux d'investissement plus élevés. Le partage des risques, le rôle de l'État et la collaboration entre le secteur privé et l'État sont des facteurs qui contribuent largement à créer le climat propice à l'investissement qui assurera notre compétitivité.

Un des faits que cachent ces chiffres d'affaires dans une certaine mesure est que si nos recettes globales ont augmenté, la valeur ajoutée canadienne dans ces recettes a baissé, car ce sont les revenus dans les produits de pointe qui ont augmenté, mais nous avons fait faire de plus en plus de sous-traitance à l'étranger pour des raisons liées à la compétitivité. Les filiales de sociétés étrangères établies au Canada, comme les sociétés entièrement canadiennes, s'appliquent à maintenir leur compétitivité à l'échelle mondiale et font donc le travail dans les pays où elles ont le plus de chances d'être concurrentielles.

Je passerai à la question des marchés publics, puis je reviendrai à celle des compétences.

Il est indéniable que les marchés publics sont un outil important. Lorsque nous analysons les marchés publics des dernières années au Canada, nous sommes troublés de constater que de nombreuses entreprises canadiennes de calibre mondial, ayant fait leurs preuves sur le marché et détenant une technologie et des produits compétitifs, sont ignorées par notre ministère de la Défense nationale. Ce ministère s'intéresse avidement à tout ce qui est étranger et, pourtant, il met beaucoup de temps à tenir compte du fait que nous avons au Canada des entreprises et des produits de calibre mondial. Il est essentiel que l'on soit davantage prédisposé à envisager des solutions canadiennes.

Il ne faut pas en conclure pour autant qu'il serait temps que nous adoptions de vastes politiques d'achat au Canada semblables à celles de nos voisins du Sud. Il est toutefois impératif que nous nous interrogeons sur les possibilités de faire un meilleur usage de nos capacités, de les encourager et de les renforcer davantage par une première démonstration ou par un examen des possibilités d'adopter des solutions canadiennes pour répondre aux besoins légitimes de

notre ministère de la Défense nationale en matière d'achats. C'est indéniablement une de nos faiblesses.

• (1305)

**Le président:** Il reste deux membres qui veulent poser des questions.

Je voudrais donner à M. Bain l'occasion de répondre, s'il le désire. C'est lui qui décide.

**M. Stewart Bain:** J'essaierai de faire vite.

Très brièvement, le commun dénominateur que je vois dans tout cela, c'est le terme qui revient constamment, mais avec une signification différente pour tout le monde, à savoir la compétitivité. L'industrie aérospatiale a traversé une période très difficile et, par conséquent, ses coffres sont à sec. Vous avez fait allusion aux possibilités d'investissement dans la R-D, mais les entreprises de ce secteur sont actuellement heureuses d'avoir pu survivre à cette période difficile. La devise canadienne se porte bien, ce qui ne facilite pas notre compétitivité. En ce qui concerne les fonds investis dans la R-D, les présidents de certaines PME québécoises pensent à leurs profits. Il serait peut-être bon d'en tenir compte.

C'est la stagnation de l'emploi dans ce secteur. Dans les discussions avec l'AQA, au niveau des conseils d'administration, on signale le fait que la main-d'oeuvre spécialisée ne va plus nécessairement dans l'industrie aérospatiale. Ces travailleurs ne considèrent plus ce secteur comme un secteur attrayant. Ils ne le considèrent plus comme un secteur dans lequel ils voudraient travailler. Il est donc essentiel que nous sensibilisions le public pour le convaincre que c'est un secteur à nouveau intéressant. C'est donc une possibilité.

En ce qui concerne les achats, je me fonde sur la perspective qu'au Canada, les grands achats sont directement liés à tout type de R-D. J'ai également abordé cet aspect dans mon exposé préliminaire et cela a un rapport avec toutes ces choses. En ce qui concerne l'Association québécoise de l'aérospatiale, le développement de nos PME et leur accès au sommet de la chaîne alimentaire est la solution dans tous ces domaines. Si vous prenez des initiatives susceptibles d'inciter les PME québécoises à confluer, à collaborer et à trouver une infrastructure qui leur permette d'apporter davantage de valeur ajoutée, la R-D reprendra dans ces entreprises et elle encouragera les travailleurs spécialisés à revenir au Canada plutôt que d'aller à l'étranger.

**M. Peter Boag:** Je suis d'accord en ce qui concerne les compétences. La R-D, les débouchés dans la recherche-développement constituent un des principaux pôles d'attraction des compétences et des travailleurs hautement spécialisés.

**Le président:** Merci.

Il nous reste deux membres sur la liste. J'ai M. Carrie et M. Vincent.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** M. Fontana a traité des questions que je voulais poser, mais j'aimerais les aborder sous un autre angle. Vous avez mentionné que l'investissement dans la R-D représentait environ 10 p. 100 du chiffre d'affaires auparavant mais qu'il n'en représente plus que 5 p. 100. Je ne pense pas que ce soit un problème qui soit nécessairement lié au gouvernement. Il me semble que l'État a toujours donné un appui considérable à votre industrie. J'ai tendance à penser que ce sont plutôt les entreprises de votre secteur qui ne font pas l'investissement supplémentaire nécessaire.

Comme vous l'avez fait remarquer, un problème de compétitivité mondiale se pose. Que pensez-vous de l'argument suivant: l'État fait sa part, mais il semblerait que vous investissiez un peu moins dans ce domaine?

●(1310)

**M. Peter Boag:** L'argument est le levier que représente l'investissement de l'État et l'effet d'entraînement considérable qu'il a sur l'investissement du secteur privé. Je m'explique en termes simples.

À supposer qu'une entreprise veuille continuer de développer son mandat de production mondial ici, au Canada. Choisissons l'exemple d'une filiale américaine implantée au Canada dans le but de développer un produit ou un système et qui a, à cette fin, un mandat de production mondiale; elle ne dessert donc pas uniquement le marché canadien, mais le marché mondial. Cette entreprise cherche des possibilités d'élargir et de développer ce mandat de production ou a peut-être une possibilité d'amener un autre mandat de production ici au Canada. Un niveau d'investissement dans la recherche-développement sera essentiel pour développer ces nouvelles technologies.

Les responsables examineront les possibilités de rentabilité pour déterminer comment cela peut se faire au Canada. Ils examineront le régime fiscal et les possibilités de financement dans le cadre d'un mécanisme comme Partenariat technologique Canada. Il faut ensuite tenir compte de toutes les autres difficultés qui ont un impact sur l'activité commerciale à partir du Canada et certaines de ces difficultés sont aggravées par les restrictions américaines concernant la technologie.

Les responsables de l'entreprise-mère pourront par contre examiner l'environnement dans leur pays, à savoir les États-Unis. Ils constateront qu'ils peuvent faire financer pratiquement la totalité de la R-D par le département de la Défense, à prix coûtant majoré; de surcroît, le montant intégral de l'investissement sera non remboursable; ce sont par conséquent des conditions très avantageuses. Les responsables de cette entreprise pourront également envisager des pays comme la Corée, la Chine et l'Inde, qui veulent encourager la croissance de leur industrie aérospatiale et dérobent en fin de compte des emplois canadiens.

Donc, lorsque cette entreprise, qui est en définitive en affaires et doit rendre des comptes à ses actionnaires, examine les possibilités les plus avantageuses pour cet investissement, c'est le contexte dans lequel nous exerçons notre compétitivité. Les entreprises examinent les possibilités de rentabilité et les avantages qu'elles peuvent tirer de l'investissement de l'État. Par conséquent, alors que les conditions deviennent de moins en moins favorables au Canada en matière d'investissement et de rentabilité, bien que leur filiale soit toujours ici au Canada, elles transféreront en fin de compte ces activités dans un autre pays. En définitive, la durabilité de cette entreprise au Canada devient aléatoire. Les entreprises investissent, mais pas au Canada, car le Canada n'est plus concurrentiel à leurs yeux pour faire fructifier leur investissement.

**M. Colin Carrie:** Quelle serait, d'après vous, la solution? Est-il raisonnable que le gouvernement continue de préconiser l'établissement d'un partenariat pour cette recherche-développement alors que les entreprises opteront de toute façon pour l'étranger?

**M. Peter Boag:** Elles ne décideront pas de poursuivre ces activités à l'étranger si elles ont de vigoureuses perspectives de rentabilité et si l'on établit un partenariat solide. Elles ne s'attendent pas à obtenir des fonds gratuitement; elles cherchent en définitive le type de mécanisme que représente Partenariat technologique Canada,

à savoir un modèle d'investissement fondé sur le partage des risques. Elles cherchent quelqu'un qui soit disposé à partager les risques pour les aider à augmenter les chances de rentabilité de l'opération; d'autres facteurs positifs peuvent les inciter à alimenter les marchés mondiaux à partir du Canada, mais celui-ci en est un très important à leurs yeux.

Ces entreprises voudraient étendre leurs activités au Canada, mais elles doivent également tenir compte des impératifs liés à la rentabilité et du fait qu'elles doivent rendre des comptes à leurs actionnaires sur le choix le plus avantageux.

**M. Colin Carrie:** Avez-vous une solution à nous proposer? Quelles initiatives supplémentaires pourrions-nous prendre?

**M. Peter Boag:** Ces considérations nous ramènent à la question des possibilités de renforcement ou de réinvention de programmes comme Partenariat technologique Canada. Comment peut-on améliorer le climat d'investissement par le biais des structures fiscales et rendre notre programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental plus efficace? Quels sont les enjeux liés aux obstacles réglementaires? En définitive, ce sont de nombreux facteurs différents qui font le climat d'investissement.

À commencer par le facteur très direct de l'investissement technologique, les programmes permettent aux gouvernements de partager les risques et, en fin de compte, les récompenses. Ce ne sont pas des aumônes ni des subventions directes qui intéressent l'industrie, encore faut-il savoir comment fonctionnent des mécanismes comme Partenariat technologique Canada.

L'État ne fait pas un chèque à une entreprise pour l'aider à réaliser certains projets sans lui réclamer des comptes. Les contributions de Partenariat technologique Canada sont assujetties à un énoncé de travail très précis et convenu d'avance. Une entreprise accepte de faire le type d'investissement prévu; diverses étapes sont prévues. Les fonds octroyés en vertu du programme Partenariat technologique Canada ne le sont qu'après que l'entreprise concernée ait fait les dépenses nécessaires et ait fait une demande de remboursement; ces demandes sont vérifiées puis l'entreprise reçoit des versements étalés sur une période qui peut durer plusieurs années. Ensuite, le programme prévoit une période de remboursement qui tient compte du fait que si le gouvernement a partagé les risques, il tient également à partager les récompenses.

Une des plus grandes récompenses est l'activité économique générée au Canada avec les avantages indirects qu'en retire l'État, et cela devrait être, en définitive, l'objectif de ces programmes. C'est un outil stratégique. L'État n'investit pas pour récupérer les fonds qu'il vous a avancés; c'est un outil de stimulation de la croissance économique au Canada.

Il est essentiel d'envisager le maintien des programmes et de trouver des possibilités d'en accroître l'efficacité pour les entreprises concernées et, en définitive, pour le gouvernement.

**Le président:** Pour terminer, nous donnons la parole à M. Vincent.

[Français]

**M. Robert Vincent (Shefford, BQ):** Merci, monsieur le président.

J'ai bien compris votre intervention à l'effet que le gouvernement devrait investir plus d'argent en recherche et développement ou qu'il devrait y avoir un partenaire. Pourtant, selon les chiffres relatifs à l'aérospatiale, vos revenus étaient de 20,3 milliards de dollars en 2000. Vous avez investi un montant de 2,4 milliards de dollars en recherche et développement et il y avait, à ce moment-là, 91 000 emplois dans ce secteur. En 2004, vos revenus étaient de 21 milliards de dollars, alors que vous n'aviez investi que 1,3 milliard de dollars en recherche et développement et qu'il n'y avait que 73 000 emplois. Cela signifie qu'il y avait presque 20 000 emplois de moins.

Vous avez dit tout à l'heure que pour être concurrentiel, on devait passer par la recherche et le développement. Est-ce que vous-même et vos partenaires vouliez investir plus d'argent en recherche et développement, ou attendiez-vous que le gouvernement le fasse? Vous avez dit que si on ne vous donnait pas d'argent ou s'il n'y avait pas de partenariat en recherche et développement, ces sociétés iraient s'installer dans d'autres pays parce que ce serait plus intéressant pour elles. Par contre, elles investissent 1 milliard de dollars de moins. Pensez-vous que les industries devraient investir un peu plus dans la recherche et développement? C'est ma première question.

Ma deuxième question est la suivante. Vous avez dit plus tôt que M. Bain n'avait pas accès à la technologie américaine. Comment les entreprises canadiennes peuvent-elles participer à la fabrication des avions C-17? Ensuite, comment pourront-elles avoir accès à cette nouvelle technologie, quand on sait qu'il y a cinq endroits au monde où Boeing peut faire l'entretien de ces avions, soit trois aux États-Unis, un en Angleterre et un autre en Australie? Comme ces avions resteront en sol américain, comment aura-t-on accès à cette technologie, si on n'a même pas accès aux avions?

• (1315)

[Traduction]

**M. Peter Boag:** Au chapitre de l'investissement, je pense que les niveaux d'investissement plus élevés enregistrés vers la fin des années 90 n'étaient pas uniquement de l'investissement dans la R-D; il s'agissait également d'investissement de capitaux. Pendant une période de plusieurs années, certaines entreprises de notre secteur ont fait de gros travaux d'agrandissement de leurs installations et, par conséquent, elles ont fait des investissements de capitaux considérables dans l'infrastructure immobilière et dans l'équipement, et pas seulement dans la R-D. Leurs dépenses de R-D restent relativement constantes depuis une dizaine d'années, à savoir 1,2 milliard de dollars par an.

Les chiffres concernant les effectifs ont changé notamment à la suite d'une hausse de productivité. C'est une industrie qui doit être très compétitive, mais il est également essentiel qu'elle soit très productive. Avec le temps, nous avons accru notre productivité et, par conséquent, si les ventes sont à nouveau à des niveaux comparables à ceux d'avant 2001, une hausse équivalente n'a pas été enregistrée au chapitre de l'emploi et ce, en grande partie, en raison d'une hausse de productivité.

L'autre facteur, cependant, est celui que j'ai mentionné il y a quelques minutes. Les entreprises se tournent de plus en plus vers d'autres pays pour la sous-traitance en raison des problèmes qui se posent au niveau de la compétitivité, problèmes dus en partie à des difficultés d'accès aux marchés, car si le Canada a mis en place des programmes de retombées industrielles régionales, d'autres pays ont recours à leurs programmes compensatoires. Lorsque nous fournissons des produits ou des systèmes sur les marchés de la défense étrangers, fût-ce à très petite échelle, nous devons obligatoirement

créer des emplois dans ces pays en raison de leurs programmes de retombées régionales ou de leurs programmes compensatoires.

Par conséquent, plusieurs facteurs interviennent: la productivité et la sous-traitance croissante à l'étranger, assujetties notamment à des critères de compétitivité qui ont eu un impact sur la croissance au chapitre des ventes, sans toutefois que l'on enregistre une croissance comparable au niveau de l'emploi. La question de la R-D tourne autour de l'investissement de capitaux. Elle se résume fondamentalement au fait qu'il est essentiel de former un partenariat. L'investissement dans l'aérospatiale comporte un degré élevé de risques et de nombreux pays de par le monde sont disposés à maintenir et à développer leur industrie aérospatiale ou à créer une nouvelle industrie aérospatiale. Nous sommes donc en concurrence pour cet investissement.

En ce qui concerne le C-17, les possibilités de profiter de ce marché sont une question qui fait encore l'objet de bien des discussions. L'avantage qu'en tirerait le Canada s'il achetait des C-17 ne résiderait pas dans la participation à la construction de quatre aéronefs. C'est là du travail à court terme qui ne durera pas longtemps. Il convient toutefois de se demander comment on pourrait établir avec Boeing des relations nous permettant d'avoir un accès privilégié aux chaînes d'approvisionnement et au partage de la technologie dans son secteur de l'aérospatiale et de la défense, ainsi que dans son secteur de l'aviation commerciale, relations qui auraient des retombées d'une vingtaine d'années pour les entreprises canadiennes plutôt qu'à court terme, comme pour l'achat éventuel d'un C-17.

**Le président:** Merci, monsieur Vincent.

**M. Stewart Bain:** En ce qui concerne vos questions sur la R-D, dans ce domaine également, l'Association québécoise de l'aérospatiale examine la question sous l'angle du développement des PME.

La région de Montréal est l'un des trois plus grands centres urbains aérospatiaux au monde. La plupart de ces chiffres sont calculés en fonction des ventes. Ils ne sont pas fondés sur la quantité de produits et de systèmes fabriqués au Canada.

Donc, lorsque la R-D diminue, cette diminution est due en grande partie au fait que les équipementiers n'investissent plus dans leur propre infrastructure au Canada. Ils cherchent des solutions moins coûteuses à l'étranger. Ils se tournent vers la Chine, vers le Mexique et vers d'autres pays pour trouver une autre source d'approvisionnement.

Ce que j'encouragerais en termes d'investissement dans la R-D — et j'ai tenté de l'expliquer dans mon exposé préliminaire —, c'est que nous investissions dans le développement des PME car c'est l'infrastructure qui attirera des gens au Canada. Elle n'attirera pas uniquement au Canada les équipementiers, qui sont déjà établis chez nous et qui sont les principaux fournisseurs de contrats au Canada, mais également d'autres personnes, parce que nous serions dès lors plus concurrentiels.

Par exemple, la compétitivité n'est pas toujours définie en termes de coûts. On peut obtenir des pièces à bon marché en Chine, mais il pourrait être nécessaire de faire des dépenses considérables pour y établir une entreprise et le taux de rejet de pièces en provenance d'un établissement où le niveau de compétences, de qualité, des procédures, etc., n'est pas équivalent à celui atteint au Canada.

Par conséquent, si nous pouvons amener le rendement de nos PME à un niveau auquel elles apportent de la valeur ajoutée, le Canada paraîtrait alors beaucoup plus attrayant aux entreprises étrangères et canadiennes et les PME ne seraient plus obligées de compter uniquement sur les équipementiers canadiens mais pourraient également décrocher des commandes à l'étranger. Elles auraient leur cagnotte personnelle pour investir dans la recherche-développement et se développer.

C'est un facteur important que nous négligeons, à mon avis. Il est éclipsé dans une large mesure par les difficultés que connaissent les équipementiers; quant aux PME, leurs activités s'inscrivent dans tout ce contexte.

Aussi, je vous encourage à vous demander ce que l'on pourrait faire pour amener les PME à un niveau de développement qui leur permette d'être maîtresses de leur propre destinée.

En ce qui concerne l'accès à la technologie du C-17, je suppose que, dans le contexte d'un programme comme celui-là, si le Canada décidait d'acheter ce type d'équipement — au même titre que nous participons au programme de l'avion de combat interarmées —, on mettrait en place des ententes générales et des accords d'assistance technique, des AAT, pour lui permettre de participer. D'après les entretiens que j'ai eus avec des personnes que j'ai rencontrées au

Canada et des personnes qui sont ici... il est certain que Boeing est au courant de notre industrie et de nos capacités et que cette société serait très intéressée à chercher avec nous une solution à ce problème.

Par conséquent, je ne considérerais pas ce problème comme un obstacle irrémédiable. Il s'agit de suivre les voies appropriées et d'obtenir les enregistrements et la documentation appropriés pour avoir accès à la technologie. Ce ne serait pas un obstacle pour nous.

● (1320)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je remercie mes collègues d'être restés.

Je vous remercie d'être restés pendant que la séance se prolongeait. Je l'apprécie beaucoup. Je vous remercie pour vos exposés et pour vos réponses. Si vous avez par ailleurs d'autres suggestions ou recommandations à faire au comité, veuillez me les communiquer et je veillerai à en faire part à tous les membres.

Un grand merci pour votre participation. C'était très intéressant. Faites bien attention à vous.

**M. Peter Boag:** Merci beaucoup, monsieur le président.

**Le président:** La séance est levée.

---







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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :  
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:  
<http://www.parl.gc.ca>**

---

**Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.**

**The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.**