



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 044 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 29 mars 2007

Président

M. Rick Casson

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

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

Comité permanent de la défense nationale

Le jeudi 29 mars 2007

• (0905)

[Traduction]

Le président (M. Rick Casson (Lethbridge, PCC)): La séance est ouverte.

Nous avons un programme très chargé aujourd'hui. Nous voulons nous y mettre tout de suite et respecter l'horaire. Nous partagerons la séance en deux parties ce matin. Pendant la première heure, nos témoins seront Pierre Lagueux, ancien sous-ministre adjoint (Matériels) et le porte-parole du Center for Defense Information, l'hon. Philip E. Coyle, conseiller principal.

Je pense, monsieur Coyle, que vous commencez le premier, puis que M. Lagueux suivra. Ensuite, nous aurons une période de questions.

Chers collègues, nous devons être très stricts pour le temps accordé afin de permettre de poser des questions et d'avoir fini pour 10 heures pour pouvoir accueillir le groupe suivant.

Allez-y, messieurs. Vous avez la parole.

L'hon Philip E. Coyle (conseiller principal, Center for Defense Information, World Security Institute): Merci. Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui pour appuyer votre étude du processus d'acquisition militaire et des processus associés.

Je suis actuellement conseiller principal pour le Center for Defense Information, une division à but non lucratif du World Security Institute, un centre d'études sur la sécurité nationale établi à Washington, D.C. Afin d'assurer notre indépendance, le World Security Institute et le Center for Defense Information n'acceptent aucun financement du gouvernement fédéral ni des entrepreneurs de la défense.

Dans mes fonctions actuelles, je suis parfois appelé à fournir une expertise indépendante sur diverses questions de défense. Je cumule une trentaine d'années d'expérience dans les systèmes et équipements de défense américains. Mes observations d'aujourd'hui reposent sur cette expérience; il est possible qu'elle ne s'applique pas à la situation du Canada, qui peut être passablement différente de celle des États-Unis.

J'aimerais tout d'abord signaler qu'aux États-Unis, beaucoup de programmes d'acquisition de matériel militaire fonctionnent très bien. Vous n'en entendez jamais parler dans les journaux. Ces programmes offrent à l'utilisateur les capacités voulues et ils sont performants. On constate toutefois quelques tendances troublantes depuis quelques années. Au cours des dernières années par exemple, 80 p. 100 des systèmes de l'armée de terre n'ont pas atteint la moitié de leur fiabilité requise au cours des essais opérationnels. Il n'y a pas si longtemps, deux tiers des systèmes des forces aériennes ont dû interrompre leurs essais opérationnels parce qu'ils n'étaient pas prêts. Depuis un peu plus longtemps, la marine a aussi connu son lot de problèmes. En 1992, elle a traversé une période au cours de laquelle

seulement 58 p. 100 de ses systèmes soumis à des essais opérationnels pour appuyer une décision à l'étape III ont passé l'épreuve avec succès. La marine a apporté plusieurs modifications et, quelques années plus tard, son taux de succès a grimpé à environ 92 p. 100.

De manière générale, on cherche aujourd'hui à trouver des façons de réduire les risques technologiques liés aux programmes d'acquisition de matériel de défense américains qui, trop souvent subissent des dépassements de coûts et des retards.

Ces problèmes surviennent habituellement en raison d'un manque général de réalisme, un manque de réalisme qui se manifeste de quatre façons, la première étant des exigences irréalistes. Bien que nous voulions tous que nos soldats, marins, aviateurs et marines disposent du meilleur équipement possible, et eux aussi veulent des systèmes plus performants, qui peuvent être utilisés pour de multiples missions. Cela donne donc des systèmes multifonctionnels plus complexes, souvent dotés d'ordinateurs et de détecteurs fonctionnant en tandem pour fusionner l'information. De nos jours, pratiquement n'importe quel objet est doté d'un ordinateur, comme nous pouvons le constater dans la vie de tous les jours.

Par exemple, le programme d'obusier Crusader, qui a été annulé, renfermait grosso modo un millions de lignes de code dans son ordinateur. Certains ont été surpris qu'un obusier puisse nécessiter une telle puissance de calcul, qui approche de celle d'un chasseur à réaction moderne.

Par conséquent, aux États-Unis, il est fréquent que les défis techniques qu'il faut relever en vue de réaliser des systèmes multifonctionnels efficaces soient sous-estimés.

Il n'est pas rare non plus que le DoD ait des attentes irréalistes en ce qui concerne les coûts, les échéances et même le rendement. Parfois, cela découle des propositions présentées dès le départ par l'industrie. Pour rendre les nouvelles propositions intéressantes, il arrive que le secteur de la défense américain surestime sa capacité de livrer un produit et en sous-estime le prix.

Cependant, que cette proposition soit présentée par un entrepreneur ou par le gouvernement lui-même, cela amène le soumissionnaire à y adhérer pour être concurrentiel. Cette situation est souvent causée par l'incapacité du gouvernement et de l'entrepreneur de bien comprendre et relever les défis techniques dès le début d'un programme. Si ces défis techniques n'ont pas été franchement cernés, les efforts investis pour les surmonter peuvent entraîner des dépassements de coûts se chiffrant en milliards de dollars et des retards de plusieurs années.

Par ailleurs, dans le but d'épargner temps et argent, les ministères et entrepreneurs de la défense se tournent parfois vers des articles « disponibles dans le commerce » ou qui n'ont pas été développés, appelés COTS/NDI. En général, il ne s'agit pas vraiment d'articles « prêts à utiliser » au sens courant, qu'ils soient commerciaux ou non, et si c'est le cas, souvent le concepteur n'a jamais songé que le produit commercial serait utilisé à des fins militaires dans des conditions difficiles.

● (0910)

Un troisième domaine dans lequel on fait preuve d'un manque de réalisme est que trop souvent, le DoD se lance dans des programmes extrêmement techniques et complexes en croyant que les entrepreneurs livreront le produit selon un marché à prix ferme. Et même s'ils ne sont pas à prix ferme, bien des contrats sont structurés de sorte à ne pas encourager ou à peu encourager la poursuite du développement afin d'améliorer le système, mais plutôt à favoriser le lancement de la production le plus rapidement possible. De plus, les conditions contractuelles obligent souvent les entreprises de la défense à présenter des offres irréalistes simplement pour demeurer concurrentielles. Vous avez déjà entendu l'expression « vous pouvez vous rattraper à l'étape de la production ». Mais lorsque la production est réduite, ce qui arrive souvent, les perspectives de profit s'amenuisent encore plus.

Enfin, pour ce qui est de se préparer à des environnements opérationnels réalistes, parfois les programmes d'acquisition de matériel de défense sous-estiment l'environnement opérationnel comme de mauvaises conditions météorologiques, le stress lié au combat ou au chargement. Quelquefois, les programmes d'acquisition ne prévoient pas une préparation suffisante pour les essais opérationnels qui, par définition, seront réalistes sur le plan opérationnel. Des systèmes complexes ayant obtenu de bons résultats en laboratoire ne fonctionnent pas toujours bien lors d'essais opérationnels réalistes.

Compte tenu de ces problèmes, j'ai exposé à votre intention dix solutions que vous examinez peut-être déjà ou pourriez examiner. Il n'est pas nécessaire que je les énumère une à une. Elles sont suffisamment explicites. Elles consistent notamment en une surveillance et un examen parlementaires accrus, à maintenir la concurrence dans l'attribution des contrats et à veiller à prêter attention aux détails techniques. Je ne passerai pas ces dix solutions en revue, mais je répondrai volontiers aux questions le moment venu.

Comme je l'ai signalé au début de mon exposé, ces suggestions ne seront peut-être pas toutes utiles au gouvernement canadien. D'abord, la plupart des achats militaires réalisés au Canada n'ont pas la même envergure qu'aux États-Unis. Cependant, on observe que la tendance mondiale en matière d'acquisition militaire semble s'orienter vers des systèmes plus gros, plus complexes et plus coûteux, qui font appel à des technologies, à des ordinateurs et à des logiciels avancés, et que ces gros systèmes sont difficiles à gérer.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup. Je suis sûr qu'on vous posera des questions.

M. Lagueux a maintenant la parole.

M. Pierre Lagueux (ancien sous-ministre adjoint (Matériels), ministre de la Défense nationale, à titre personnel): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre

examen du processus de passation des marchés publics du gouvernement.

[Français]

Comme certains d'entre vous le savent, avant de prendre ma retraite de la fonction publique en 1999, j'ai occupé pendant presque 3 ans et demi le poste de sous-ministre adjoint (Matériel) au ministère de la Défense nationale. Ce poste est actuellement occupé par M. Dan Ross, qui a comparu devant vous le 8 février dernier.

Au cours des 30 années précédant ce mandat, j'ai été officier dans les Forces armées canadiennes et gestionnaire civil principal au ministère de la Défense nationale. J'ai travaillé presque exclusivement dans le domaine de la logistique, de la gestion du matériel et de l'approvisionnement.

Je me suis présenté devant ce comité ou l'une de ses versions précédentes à plusieurs reprises pour répondre à des questions concernant l'approvisionnement de la Défense nationale. Ma dernière comparution devant ce qui était à l'époque le Comité permanent de la défense nationale et des anciens combattants remonte à un peu plus de 8 ans; pour être exact, c'était le 2 mars 1999, juste avant mon départ à la retraite.

J'avais alors fait un survol détaillé du processus d'approvisionnement de la Défense nationale et des mesures que nous prenions dans le but de le réformer. Les membres du comité souhaitent peut-être examiner cette présentation d'il y a 8 ans, puisque de nombreux projets de réforme abordés à l'époque sont semblables à ceux dont il est encore question aujourd'hui.

[Traduction]

Par exemple, plusieurs des témoins précédents ont affirmé avoir acheté une quantité supplémentaire d'équipement disponible sur le marché dans le but de raccourcir le processus d'acquisition. Il ne s'agit pas d'un nouveau concept. Dans sa déposition d'avril 1992 sur la Politique de défense du Canada, le gouvernement conservateur avait déclaré que lors des futures acquisitions de la Défense, il:

- éviterait les solutions canadiennes seulement qui exigent de procéder à des travaux coûteux et risqués de recherche et de développement ou de modifier du matériel existant.

Peu de temps après, en avril 1994, dans une déclaration sur les incidences du budget sur la Défense nationale, le gouvernement libéral de l'époque avait affirmé que le MDN:

... favoriserait l'achat d'équipement « disponible sur le marché », l'emploi de technologies commerciales standard et, à moins que ce ne soit absolument nécessaire, qu'il éviterait les spécifications militaires...

Dans ma présentation de mars 1999, en soulignant ce que nous avions fait pour réformer le processus d'acquisition, j'avais attiré l'attention sur notre décision d'acquiescer davantage de produits commerciaux standard, citant notamment l'achat des hélicoptères Bell 412 en exemple. Par conséquent, l'achat d'équipement du commerce a été préconisé et mis en oeuvre avec beaucoup de succès par le MDN depuis de nombreuses années déjà.

● (0915)

[Français]

Malgré l'existence de tels concepts, on a encore la forte impression que quelque chose ne va pas dans le processus d'approvisionnement du ministère de la Défense nationale, bref, qu'il nécessite des corrections sérieuses.

Cette remarque ne s'applique pas seulement au Canada. Vous pouvez lire des documents sur les tentatives de réforme des acquisitions des ministères de la défense aux États-Unis, au Royaume-Uni ou en Australie, autrement dit, dans la plupart des grands ministères occidentaux de la défense. Et à en juger par tout ce qui a été dit et écrit, il est évident que la réforme de l'approvisionnement est hautement prioritaire dans les ministères de la défense et qu'elle l'a été depuis de très nombreuses années.

[Traduction]

Comment se fait-il que nous n'ayons pas encore trouvé la solution? Comme je l'ai signalé, le problème n'existe pas qu'au Canada. Par exemple, un article publié dans l'hebdomadaire *Jane's Defence Weekly* en octobre 2005 au sujet de la réforme des acquisitions au Royaume-Uni avait pour titre *Smart Acquisition still not working, says committee (l'acquisition intelligente toujours au point mort, affirme le comité)*. Cette année, un titre de la BBC News de février disait ceci: « Armoured vehicle delays condemned » (les délais touchant les véhicules blindés sont critiqués). Il y était question de la condamnation par le Commons Defence Select Committee du Royaume-Uni des délais touchant les véhicules blindés qui, neuf ans après la détermination du besoin, n'étaient encore rien d'autre qu'un simple concept.

[Français]

Malgré le fait qu'il y a eu quelques progrès au cours des dernières années, tout le monde semble encore vouloir réformer totalement le système.

[Traduction]

Selon moi, le système n'est pas vraiment défectueux. Contrairement à l'un de vos précédents témoins, M. Alan Williams, je ne crois pas qu'il soit nécessaire de créer une organisation radicalement nouvelle. Le système d'acquisition actuel peut néanmoins être amélioré de manière appréciable et, à moins de prendre des mesures décisives dès maintenant, l'achat d'une quantité supplémentaire d'équipement du commerce risque d'être encore le nec plus ultra en matière de réforme dans dix ans.

[Français]

L'an dernier, l'Institut de la Conférence des associations de la défense a publié un mémoire intitulé « La création d'un modèle d'acquisition qui donne des résultats ».

[Traduction]

En anglais, c'est « Creating an acquisition model that delivers ».

[Français]

De fait, le président de l'institut, le général Manson, a été l'un de vos précédents témoins.

Le chapitre 2 du mémoire, que j'ai moi-même écrit, présente quelques suggestions sur la manière de modifier le processus d'acquisition de façon à le rendre plus conséquent, plus opportun et moins coûteux qu'auparavant. Ce chapitre ne comporte que six pages. Bien sûr, j'en recommande la lecture aux membres de votre comité.

[Traduction]

Pour le moment, laissez-moi simplement reprendre les principaux attributs de mon plan en dix points.

Tout d'abord, aucune acquisition ne devrait démarrer sans un énoncé clair, compris et accepté de l'insuffisance de capacités à corriger. Ce qui est aussi important, c'est que chacune d'entre elles devrait être strictement limitée à ce pour quoi elle est prévue. La

« déformation » de l'énoncé des besoins (EBO) contribue énormément à la prolongation et à la complication de l'acquisition.

Ensuite, le secteur industriel doit participer aux premières phases de la détermination des solutions éventuelles à l'insuffisance des capacités. Dans de nombreux cas, la solution à l'insuffisance des capacités peut, ultimement, ne pas résider dans l'achat d'un équipement.

Dès que le besoin est bien défini, le processus doit employer des équipes de projet interministérielles intégrées, bien formées, averties et expérimentées.

Les stratégies d'approvisionnement ne doivent pas se contenter de cerner le risque, mais il faut adopter des stratégies qui réduisent ce risque.

Il faut encourager des processus de passation des marchés qui appuient une utilisation accrue des spécifications de rendement plutôt que ceux qui exigent des spécifications beaucoup trop détaillées. Toutefois, les occasions où il sera nécessaire d'avoir des spécifications techniques détaillées seront quand même fréquentes.

Au moment de l'octroi des contrats, le rendement passé des fournisseurs éventuels doit être pris en considération.

Les stratégies d'acquisition varieront d'un projet à l'autre, mais le motif justifiant l'adoption d'une stratégie particulière, qu'elle soit concurrentielle, de source unique ou axée sur le recours à un préavis d'adjudication de contrat, doit être conséquent et clairement compris. Le processus doit en outre reconnaître que le secteur industriel est partenaire du processus et a des attentes et des coûts légitimes. Le secteur industriel est trop souvent perçu comme un adversaire.

Il est primordial que le gouvernement prévoie une infrastructure industrielle de défense canadienne semblable à celle récemment publiée par le Royaume-Uni et l'Australie, parce qu'elle sous-tendrait la totalité des acquisitions de la Défense.

Il est nécessaire d'offrir davantage d'incitatifs positifs aux entrepreneurs, et pas seulement des pénalités.

Enfin, le MDN doit se doter d'une marge réelle de financement stable pour le futur. Avant d'être autorisé, un projet doit présenter un profil des dépenses et recettes réaliste. Les projets doivent être « limités » en vertu de cibles financières et d'échéances précises et faire l'objet d'une annulation lorsque les « limites » établies ne sont pas respectées.

Je serai le premier à admettre qu'il n'y a rien de particulièrement unique ou de radical dans ces recommandations. Je ne suggère aucune réorganisation majeure. Je préconise plutôt un processus d'acquisition plus cohérent et plus prévisible qu'auparavant.

Comme je l'ai dit dans la conclusion du chapitre, il arrive trop souvent qu'on traite les acquisitions complexes d'une manière qui peut être considérée comme improvisée. On fait des compromis pour veiller à ce que le projet continue d'avancer, avec peu de considération pour les risques en aval ou avec des conséquences au chapitre des délais et des coûts.

● (0920)

[Français]

Monsieur le président, comme la vérificatrice générale l'a dit il y a quelques semaines, le processus d'acquisition de la Défense nationale est complexe et il le sera toujours. Par ailleurs, je suis d'avis que le contexte politique au sein duquel il évolue le rend encore plus compliqué. Par contre, nous devrions être en mesure de faire mieux.

[Traduction]

Monsieur le président, je serais très heureux de répondre à toute question que les membres du comité voudraient poser.

Le président: Merci beaucoup.

Nous entamons le tour de table. C'est un tour de sept minutes.

Monsieur Coderre.

[Français]

L'hon. Denis Coderre (Bourassa, Lib.): Colonel Lagueux, monsieur Coyle,

[Traduction]

Merci d'être venus.

[Français]

Colonel Lagueux, je suis toujours un peu frileux quand on parle du contexte politique et quand vous parlez de déformation. Je ne sais pas si c'est parce que votre passé de bureaucrate vous donne un peu de sueurs froides quand les politiciens s'occupent de certaines choses, mais je pense que l'obligation de rendre compte est essentielle parce qu'il s'agit des payeurs de taxes. À mon avis, c'est important.

À ce sujet, je suis parfaitement d'accord avec M. Coyle lorsqu'il dit qu'il doit y avoir des parlementaires à l'intérieur d'un processus qui jouent un rôle de chien de garde pour s'assurer que les dépenses soient faites à bon escient. On n'a qu'à se rappeler les coûts exorbitants au Pentagone, à un moment donné. S'il n'y avait pas eu cette obligation de rendre des comptes, qui sait si le prix des sièges de toilette ne serait pas passé de 4 000 \$ à 20 000 \$?

Colonel Lagueux, il n'y a rien de personnel dans les questions que je vais vous poser.

Vous êtes présentement un associé principal à la firme CFN Consultants. Pouvez-vous me dire qui sont vos clients présentement?

M. Pierre Lagueux: Monsieur Coderre, premièrement, il y a longtemps que quelqu'un m'a appelé colonel; je vous en remercie.

L'hon. Denis Coderre: J'ai beaucoup de respect.

M. Pierre Lagueux: Comme vous l'avez mentionné, je suis un associé principal à la firme CFN Consultants ici, à Ottawa. Nous avons plusieurs clients, des compagnies canadiennes et des compagnies d'outre-mer. Nous avons plus de 50 clients. Je ne sais pas si vous voulez que je les nomme tous.

L'hon. Denis Coderre: Vous avez des dossiers particuliers?

M. Pierre Lagueux: J'ai plusieurs dossiers.

Je sais où vous voulez en venir. Alors, pour être très précis — je n'ai rien à cacher —, parmi nos clients figurent Lockheed Martin Aeronautics, Alenia North America, Bombardier et plusieurs autres.

L'hon. Denis Coderre: D'accord.

Je remarque qu'il y a de plus en plus de colonels ou de généraux qui passent directement du ministère de la Défense nationale à votre entreprise. Vous avez parlé beaucoup de déformation et d'implication politique.

Je sais que vous organisez — et je n'y vois rien de mal — des rencontres qu'on appelle *Hawk and Eagle* avec des clients et des représentants du ministère de la Défense nationale. On me dit que ces rencontres se déroulent dans certains clubs de golf.

Sur le plan de l'éthique — et je vous parle en termes philosophiques —, si les politiciens s'occupent trop de choses qui concernent les approvisionnements, pensez-vous qu'il pourrait y

avoir un problème de perception? Vous connaissez assez bien comment ça fonctionne à l'intérieur. Si des gens, comme vous qui étiez fonctionnaire et qui êtes devenu le représentant de certaines entreprises, passent à l'entreprise, cela n'entraîne-t-il pas un changement un peu trop grand au chapitre de l'énoncé des besoins opérationnels?

● (0925)

M. Pierre Lagueux: Monsieur Coderre, j'aimerais vous répondre oui, mais malheureusement, la réponse est non.

L'hon. Denis Coderre: Ça ne marche pas?

M. Pierre Lagueux: Non, ça ne marche pas, de ce côté-là.

Premièrement, la firme CFN Consultants ici, à Ottawa, a une politique très claire en ce qui concerne l'éthique. Nous faisons très attention, non seulement à ce que nous faisons, mais aussi à la perception des autres par rapport à ce que nous faisons. Nous faisons très attention à cela parce que, naturellement, notre crédibilité en dépend.

En raison de nos carrières précédentes, nous avons très certainement une bonne connaissance du processus d'acquisition. Je crois que c'est pour cette raison que nous offrons un service qui est en demande. Le processus est assez compliqué ici, au Canada. Il est différent de celui qui existe aux États-Unis, en Australie et ailleurs. Chaque pays possède son processus propre. Alors, le service que nous offrons pour aider nos clients à comprendre le système est en demande.

L'hon. Denis Coderre: Vous êtes en train de faire de la publicité.

Vous connaissez bien Dan Ross et le général Hillier. Est-ce que vous rencontrez ces gens directement, lorsque vous vantez les vertus de vos clients?

M. Pierre Lagueux: Je ne participe jamais à des rencontres avec le général Hillier. Avec Dan Ross, ça arrive à l'occasion. Je pense qu'il est normal qu'on discute du processus et des problèmes, étant donné que j'étais l'un de ses prédécesseurs. On discute régulièrement de choses qui se passent à l'intérieur du ministère, de quelle façon on a fait face aux mêmes problèmes et des solutions adoptées.

L'hon. Denis Coderre: Qu'entendez-vous par les « choses qui se passent à l'intérieur du ministère »?

M. Pierre Lagueux: Il s'agit par exemple des réductions de personnel, de l'approbation des projets et du processus d'acquisition. Il faut aussi comprendre que Dan Ross n'a pas passé sa carrière dans le domaine de l'acquisition.

L'hon. Denis Coderre: Vous préparez le terrain en vue de l'amener chez CFN Consultants, si je comprends bien.

M. Pierre Lagueux: Non, je ne crois pas. On ne fait pas de recrutement, ces jours-ci.

L'hon. Denis Coderre: J'ai l'impression que des amiraux vont passer... Je trouve que vous appliquez une stratégie agressive en matière de récupération du personnel.

[Traduction]

Monsieur Coyle, je vous remercie d'être venu.

Lockheed Martin témoignera. Puisque vous avez travaillé pour le Pentagone, j'aimerais que vous donniez de l'information sur les C-130J.

Sur 17 milliards de dollars, nous avons eu tendance à ne pas avoir de soumissions au Canada. Nous dépenserons donc 13 milliards de dollars. Un des appareils concernés est le C-130J. Si c'est une bonne chose, ça ne m'inquiète pas, pour autant que les contribuables soient d'accord. Comment cela s'est-il passé? Le Pentagone et même M. Rumsfeld ont envoyé des lettres à ce sujet. Ils ont signalé qu'ils avaient des problèmes avec cet appareil.

Pourriez-vous expliquer ce qui se passe, d'un point de vue américain, en ce qui concerne cet avion? Est-ce du bon matériel?

L'hon Philip E. Coyle: Aux États-Unis, le C-130J a d'abord été vendu comme du matériel commercial. C'est la raison pour laquelle le programme a contourné les règles habituelles en matière de passation de marchés qui se seraient appliquées si cela avait été considéré comme l'acquisition de systèmes importants.

C'était il y a une dizaine d'années, mais il s'est avéré que le C-130J n'était pas vraiment du matériel commercial. Je travaillais alors avec des gens de l'Armée de l'air américaine qui avaient adopté l'attitude suivante: « Nous prenons livraison de cet appareil. Nous n'avons aucune exigence. Il n'y a aucune raison pour que nous devions suivre les règles habituelles, car nous nous contentons d'en prendre livraison. Les membres du Congrès nous aident à l'acheter et, par conséquent, nous n'avons pas à procéder de la façon normale en ce qui concerne ce matériel ».

En fait, comme l'indique le rapport de l'Office of the Secretary of Defense publié en janvier — ce n'est donc pas moi qui le dis —, 70 p. 100 du C-130J sont encore en cours de développement. Par conséquent, aujourd'hui encore, une dizaine d'années après que j'aie commencé à m'occuper du C-130J, des problèmes de développement subsistent.

• (0930)

Le président: Monsieur Coderre, il faut que je continue. Merci beaucoup.

Monsieur Bachand, pour sept minutes.

[Français]

M. Claude Bachand (Saint-Jean, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous. J'ai lu le CV de deux invités, et ils sont très impressionnants. Ces gens ont été au cœur de décisions très importantes.

Il ne manque à votre CV que le statut d'élu. En effet, vous seriez à mon avis très utiles en politique.

Je veux faire mon entrée en matière en parlant de nous, les politiciens. J'ai toujours pensé que le rôle des parlementaires était celui d'un gardien des taxes des contribuables. Pour cette raison, le contrôle et l'examen des parlementaires m'intéressent énormément. Si le Bloc québécois n'avait pas demandé qu'on fasse une étude sur le processus d'appel d'offres, on regarderait le gouvernement dépenser quelque 20 milliards de dollars sans pouvoir exercer le moindre contrôle.

C'est à ce sujet que j'aimerais entendre vos commentaires. Je vais commencer par vous, monsieur Coyle. Je sais que le rôle du Committee on Armed Services, autant au Sénat qu'à la Chambre des représentants, est beaucoup plus important que celui du Comité permanent de la défense ici, au Canada.

Pourriez-vous me décrire le rôle de ce comité aux États-Unis — en fait, il y en a un à la Chambre des représentants et un au Sénat —, en ce qui concerne le processus d'appel d'offres? Ces gens n'ont-ils pas des budgets à déterminer? À partir du moment où on contrôle une

partie du budget, on contrôle une partie de la commande. Ça permet un examen et un contrôle plus adéquats que ce qui est appliqué ici, au Canada.

[Traduction]

L'hon Philip E. Coyle: Je ne suis pas expert en ce qui concerne le gouvernement du Canada, mais on dit aux États-Unis que le président propose et le Congrès dispose. Les activités n'ont pas lieu si le Congrès n'accorde pas les crédits nécessaires.

Comme je le signale dans mon mémoire officiel, lorsque le Congrès assure une surveillance plus étroite et fait un examen plus minutieux, les forces armées américaines obtiennent plus rapidement, et à meilleur coût, du matériel de meilleure qualité et plus efficace. Je ne connais pas un cas où une surveillance accrue de la part du Congrès n'ait pas en fait aidé les forces armées. On pourrait craindre que ce soit le contraire — que cela ralentisse le processus —, mais ce ne fut jamais le cas à ma connaissance.

[Français]

M. Claude Bachand: Merci.

Monsieur Lagueur, contrairement à M. Coyle, qui considère le contrôle et l'examen des parlementaires comme étant des mesures très importantes, vous n'en parlez pas du tout.

Je ne veux pas nécessairement prendre le relais de mon collègue M. Coderre. Néanmoins, j'ai déclaré il y a quelques semaines dans le quotidien *La Presse* avoir l'impression que les parlementaires n'étaient pas les bienvenus dans le cadre du processus d'appel d'offres.

Je ne pense pas que vous fassiez partie de ce groupe. J'ai qualifié celui-ci de *old boys*. Il s'agit souvent de militaires qui se côtoient. Je sais aussi que chaque fois qu'elles veulent obtenir un contrat ou une partie de contrat, les compagnies dans le domaine militaire ont tendance à appeler des lobbyistes plutôt que des parlementaires, et ça m'inquiète un peu.

J'aimerais que vous nous rassuriez à ce sujet. J'aimerais savoir si le fait de demander que les parlementaires exercent plus de contrôle est contraire à votre philosophie, ou si c'est à votre avis un élément essentiel du processus.

M. Pierre Lagueur: Monsieur Bachand, je vous remercie de ne pas m'avoir inclus dans les *old boys*.

Pour ce qui est de votre question, je crois qu'il faut mettre les choses en contexte. Je comprends la position de M. Coyle en ce qui concerne les États-Unis, mais il faut comprendre, même si ce n'est pas à moi de vous le dire, que le gouvernement des États-Unis fonctionne d'une façon totalement différente du gouvernement du Canada. Au Canada, il s'agit de ce qu'on appelle en anglais le *Westminster system of government*. Les responsabilités conférées aux parlementaires canadiens en vertu de ce système sont très différentes de celles des membres du Congrès et du Sénat des États-Unis.

On parle seulement du fait que les parlementaires devraient jouer un rôle plus important à l'égard du processus d'acquisition d'équipement militaire, mais pourquoi ne parle-t-on pas de ce processus dans l'ensemble du gouvernement? Je ne comprends pas pourquoi vous vous concentrez seulement sur les acquisitions militaires.

Pour que je puisse répondre à votre question, il faudrait vraiment que notre système de gouvernement soit étudié et qu'on détermine ce qu'est le rôle des parlementaires, non seulement à l'égard du processus d'acquisition militaire, mais concernant toutes les activités du gouvernement.

Dans le cadre du système qui prévaut actuellement au Canada, ce n'est pas le rôle des parlementaires de réviser chaque acquisition et de s'impliquer dans chaque acquisition, tout comme ce n'est pas leur rôle de s'impliquer dans plusieurs autres domaines.

Étant donné que c'est notre système, c'est ma réponse.

• (0935)

M. Claude Bachand: Je suis encore moins rassuré. Il me semble que les parlementaires ont un rôle à jouer en tant que défenseurs des intérêts des contribuables. Je n'aime pas avoir l'impression qu'il faut essayer de défoncer un cercle vraiment fermé.

Vous avez parlé de l'importance d'intégrer l'ensemble des ministères de façon à pouvoir cheminer à l'intérieur des projets. Par contre, si vous considérez que les parlementaires n'ont pas grand-chose à dire, vous et moi risquons de nous retrouver sur une trajectoire de collision, parce que de mon côté, je pense qu'il est absolument essentiel que les parlementaires s'en mêlent.

Maintenant, monsieur le président, je voudrais céder la parole à mon collègue. Combien de temps reste-il?

[Traduction]

Le président: Il ne reste plus qu'une demi-minute.

[Français]

M. Claude Bachand: Bon, alors dépêche-toi.

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue.

Trois ministères sont impliqués dans le processus d'acquisition: la Défense nationale, sur le plan des spécifications, Travaux publics Canada, pour ce qui est des appels d'offres, et Industrie Canada, en ce qui a trait aux retombées économiques.

Vous avez dit que dans le cadre du processus, on devait faire appel à des équipes de projet interministérielles intégrées. D'après certains témoins, il y a une absence de porteurs de dossiers d'un organisme responsable.

Êtes-vous également d'accord pour dire qu'il n'y a pas d'organisme ou de ministère responsable de l'ensemble du processus d'acquisition?

M. Pierre Lagueux: Non, je ne partage pas du tout cette opinion.

J'ai en main un document provenant du Conseil du Trésor. Il était en vigueur lorsque j'étais au ministère de la Défense nationale et il l'est encore aujourd'hui. Malheureusement, il est en anglais.

[Traduction]

J'aimerais lire ceci très rapidement. Il s'agit du rôle des ministères opérationnels et de leurs responsabilités en matière d'acquisition. C'est très clair:

Les ministères opérationnels sont responsables de la réalisation des objectifs qu'ils ont approuvés en matière de projets et d'achats et d'intégrer les décisions socioéconomiques du gouvernement à leurs activités de gestion des achats et des projets.

[Français]

Pour moi, il est clair que dans le cas de l'acquisition d'équipement pour la défense, c'est le ministère de la Défense nationale qui est responsable.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Madame Black.

Mme Dawn Black (New Westminster—Coquitlam, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Soyez les bienvenus, messieurs, et merci d'être venus. Ce fut intéressant jusqu'à présent.

Monsieur Coyle, j'ai un exemplaire de l'*Ottawa Citizen* de ce matin dans lequel on cite souvent vos commentaires au sujet du C-130J et de vos expériences aux États-Unis. Un des commentaires cités est le suivant: « M. Coyle a déclaré que le C-130J était vendu aux États-Unis comme un produit commercial, mais que cet appareil avait eu de nombreux problèmes ».

Il s'avère que le C-130J n'a pas été un aéronef efficace.

C'est une citation directe faite dans un article. Je me demande si vous pourriez donner des informations plus précises au sujet de votre expérience en ce qui concerne cet appareil et que vous donniez votre opinion personnelle.

L'hon Philip E. Coyle: Certainement. Je connais le C-130J depuis qu'il est apparu sur le marché, c'est-à-dire depuis une dizaine d'années ou plus. Ce qui est plus important, ce n'est peut-être pas les informations que j'aurais pu donner sur cet appareil il y a dix ans, mais plutôt le tout dernier rapport publié à son sujet, établi par le directeur de Operational Test and Evaluation de l'Office of the Secretary of Defense. Voici un passage de ce rapport paru en janvier:

Sous sa configuration actuelle, le C-130J n'est pas efficace pour les missions de parachutage en formation dans des conditions météorologiques de vol aux instruments où l'utilisation de l'équipement de maintien en position est nécessaire. Le C-130J n'est pas efficace pour les opérations mondiales dans un environnement de menace non permissif. Le C-130J présente des lacunes pour ce qui est de répondre aux exigences des utilisateurs en matière de pertinence, en raison de problèmes de maintenabilité.

On explique ensuite que les essais opérationnels du C-130J se poursuivront probablement aux États-Unis jusqu'après 2010, car le programme a été modifié pour devenir ce qu'on appelle un programme de développement en spirale.

Je peux vous procurer ce rapport. Il ne couvre que deux pages, mais les commentaires actuels sont peut-être plus importants que ceux que je pourrais faire au sujet de la situation il y a dix ans.

• (0940)

Mme Dawn Black: Merci beaucoup. Je suis en suis reconnaissante.

Vous avez également de l'expérience en ce qui concerne la surveillance exercée par le Congrès, aux États-Unis. Je me demande si, d'après vous, nous aurions quelque chose à apprendre de ce processus au Congrès des États-Unis ou est-ce en fait quelque chose à éviter?

L'hon Philip E. Coyle: Eh bien, je pense que l'une des plus grosses difficultés pour le Congrès est de se tenir au courant de ce que devient un programme s'il est en difficulté. Comme je l'ai signalé dans mes observations liminaires, la plupart des programmes ne sont jamais en difficulté mais, lorsqu'ils le sont, le Congrès a beaucoup de mal à suivre la situation de près.

Par exemple, il y a ce qu'on appelle des rapports d'acquisition choisis qui attirent l'attention sur les programmes qui sont en difficulté. En raison toutefois de la façon dont l'information est présentée, les membres du Congrès ont beaucoup de difficulté à calculer s'il s'agit d'un dépassement de coûts de 10 p. 100 ou de 100 p. 100 depuis le début.

Par conséquent, je vous déconseille notamment d'adopter la méthode américaine consistant à modifier constamment les coûts et les échéanciers initiaux pour éviter d'être soudainement confrontés à un dépassement de coûts de 50 p. 100 ou de 100 p. 100 dont on n'était pas vraiment conscient parce qu'on ne voyait que des augmentations successives de 3 p. 100, 5 p. 100 ou 10 p. 100.

Mme Dawn Black: Merci beaucoup.

Monsieur Langueux, je vous remercie pour votre exposé. Vous avez fait dix recommandations.

En ce qui concerne ma conception et celle des Canadiens du rôle des députés, je pense que celui-ci consiste à s'assurer de l'imputabilité du gouvernement au pouvoir, à poser des questions et à veiller à ce que les contribuables obtiennent le meilleur rapport qualité-coût, comme l'a signalé mon collègue M. Bachand.

Lorsqu'il apparaît qu'une acquisition de matériel de la défense est faite dans le cadre d'un contrat à fournisseur unique, les députés et les Canadiens deviennent, naturellement, nerveux, et avec raison.

Vous avez mentionné que vous n'étiez pas d'accord avec ce qu'a dit M. Alan Williams, qui a comparu devant notre comité et qui a écrit un ouvrage intitulé *Reinventing Canadian Defence Procurement*. À propos d'une des recommandations que M. Williams a faites, vous avez signalé que vous n'approuviez pas qu'il recommande un processus différent ou un type différent de ministère. Une des recommandations que M. Williams a faites est qu'il faudrait désigner un ministre principal en matière d'acquisition du matériel de défense.

Il n'y a pas très longtemps que je suis membre du comité. Je le suis depuis un an seulement. Ce que je trouve délirant, c'est que divers ministres et sous-ministres viennent témoigner et lorsque moi et d'autres membres leur posons des questions précises sur le processus d'acquisition, ils nous répondent qu'il faudrait poser la question à l'autre ministre qui vient la semaine suivante ou que cela ne relève pas de la responsabilité... Nous avons beaucoup de difficulté à déterminer quel ministre est responsable de ce processus, et c'est très irritant.

Je vous pose la question suivante: pourquoi seriez-vous ou êtes-vous opposé à la recommandation à l'effet qu'un seul ministre devrait avoir la responsabilité finale du processus?

M. Pierre Lagueux: Comme je l'ai dit dans ma réponse à la question précédente, je pense qu'il y a un ministre responsable du processus au MDN.

• (0945)

Mme Dawn Black: Ce n'est pas ce que nous disent les ministres et sous-ministres lorsqu'ils viennent témoigner.

M. Pierre Lagueux: Je le reconnais. J'ai lu la transcription des séances et j'ai suivi les délibérations du comité avec intérêt. J'ai été légèrement surpris, à vrai dire.

Cependant, il est clair que divers ministres ont des responsabilités diverses dans le processus. Différents ministères exercent certaines prérogatives à l'intérieur du processus au nom des ministres.

Comme je l'ai signalé, d'après le document du Conseil du Trésor que j'ai ici, paru depuis un certain temps, c'est le ministère opérationnel qui est en définitive chargé de s'assurer que ce qui est acquis répond aux exigences des Forces canadiennes. C'est payé avec l'argent du ministère opérationnel.

Le ministre de l'Industrie est responsable de l'aspect lié aux retombées industrielles et régionales. Le ministre des Travaux publics et son personnel sont responsables des aspects liés au contrat.

Ils ont chacun la responsabilité de fournir ces services pendant toute la durée du processus d'acquisition.

Finalement, si le processus d'acquisition échoue, si le matériel ne répond pas aux exigences et qu'il y a des dépassements de coûts, il est clair pour moi que le ministère de la Défense doit rendre des comptes.

Lorsque j'étais sous-ministre adjoint (Matériels), j'ai présidé les comités interministériels et je savais clairement qui serait blâmé si ça tournait mal.

Mme Dawn Black: Je voudrais que ce soit aussi clair pour les ministres.

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour d'un représentant du parti gouvernemental; je pense que c'est M. Calkins.

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

Je voudrais vous remercier d'avoir accepté de comparaître aujourd'hui. C'est intéressant jusqu'à présent.

Ma première question s'adresse à M. Lagueux.

On a beaucoup discuté d'achats dans le commerce et on s'est interrogé sur l'opportunité de donner des spécifications techniques détaillées. Vous en avez fait mention dans votre témoignage. L'exemple que vous citez est celui d'un modèle de Bell Helicopter, que les Forces canadiennes appellent le Griffon, si je ne me trompe. Quelles sont vos opinions sur l'approche qui consiste à acheter dans le commerce?

Je pense que le gouvernement a fait un pas vers ce type d'approche et je pense que le gouvernement précédent en avait fait un également dans les cas où cela paraissait sensé.

Mon collègue, M. Bachand, a souvent expliqué que l'achat d'une voiture est semblable à certains achats de matériel de défense. On va chez le concessionnaire pour acheter une Camaro, mais on finit par acheter une Firebird. Je pense qu'il y a une grosse différence en ce qui concerne le matériel qui est en vente dans le commerce et celui qui ne l'est pas.

Pourriez-vous donner votre opinion sur ce que le gouvernement du Canada envisage d'acheter dans le commerce et ce qu'il compte acheter en dehors actuellement? Dans quel cas estimez-vous que l'achat dans le commerce est utile ou dans quel cas ne l'est-il pas?

M. Pierre Lagueux: Je vous remercie pour cette question.

Je suis sûr que M. Bachand est heureux de savoir qu'on reverra bientôt la Camaro sur les routes.

Il existe une grosse différence — et M. Coyle l'a mentionné dans ses commentaires — entre ce que les forces armées américaines achètent ou la façon dont elles font les acquisitions et nos façons de procéder.

Compte tenu du volume et de l'argent que cela représente et de la technologie, l'approche américaine consiste à élaborer de nouveaux systèmes de A à Z — qu'il s'agisse d'un avion de chasse ou d'un nouveau système d'artillerie —, à investir beaucoup dans la recherche-développement et, naturellement, à faire des tests et une évaluation opérationnels très stricts de ces systèmes.

Au Canada, nous ne disposons pas de budgets aussi importants que ceux dont bénéficient les forces armées américaines. Par exemple, leur budget de la défense est supérieur au budget total du gouvernement du Canada. En outre, nos forces armées ont un tiers de la taille du Corps des Marines des États-Unis. C'est donc une échelle très différente sur le plan financier.

Nous n'avons pas les moyens financiers de développer des systèmes d'armement semblables de A à Z et, par conséquent, il est raisonnable dans notre cas d'acheter du matériel commercial. Cet équipement a déjà fait ses preuves, après avoir été développé par les forces armées américaines ou par d'autres pays alliés.

Par conséquent, nous n'avons pas tendance à élaborer des systèmes canadiens spécifiques qui sont très coûteux, pour toutes les raisons exposées par M. Coyle, et qui ne donnent de toute façon aucune garantie que l'on obtient ce que l'on veut en fin de compte, à moins d'avoir beaucoup de temps, beaucoup d'argent et beaucoup de ressources.

Étant donné notre taille et notre échelle, l'achat d'équipement dans le commerce, qu'il s'agisse de C-130J ou de C-17 ou d'hélicoptères, est très raisonnable dans notre cas. Il est toutefois essentiel de s'assurer que ces diverses plates-formes et que les systèmes correspondants s'intègrent aux systèmes et plates-formes existants.

Une participation canadienne est donc essentielle à ce niveau-là, car si l'on choisit une série de systèmes différents pour les combiner, il faut s'assurer qu'ils puissent communiquer entre eux, qu'ils soient fonctionnels et performants ensemble. Ce n'est pas un aspect qui a nécessairement fait l'objet d'essais de la part de nos alliés, car ceux-ci font peut-être des combinaisons différentes.

C'est donc à ce niveau-là que le Canada a un rôle à jouer dans ces systèmes. Il est essentiel que nous ayons la capacité d'élaborer et d'adapter ces systèmes à nos exigences, surtout lorsqu'il s'agit d'intégration des systèmes et en particulier des équipements de mission.

M. Blaine Calkins: Bien. Merci.

Je partage le temps dont je dispose avec M. Blaney.

• (0950)

M. Steven Blaney (Lévis—Bellechasse, PCC): Merci.

En écoutant, je pensais à un commentaire que M. Bachand a fait au sujet de la participation des politiciens au processus d'acquisition. Je pense que, d'une part, les politiciens n'interviennent pas forcément dans le choix des systèmes de traitement de l'eau pour les municipalités. Nous confions cette responsabilité à des experts.

À ce propos, monsieur Coyle, j'aimerais vous demander, étant donné que vous avez beaucoup d'expérience de l'autre côté de la frontière, si certains projets ont été avancés aux États-Unis ou maintenus, pas par nécessité opérationnelle, mais plutôt en raison de facteurs politiques comme le lieu où un appareil est fabriqué.

Je ne mâcherai pas mes mots. Voici ma question: y a-t-il déjà eu à votre connaissance une ingérence politique dans le processus américain et, dans l'affirmative, qu'a-t-on fait pour remédier à la situation?

L'hon Philip E. Coyle: Lorsqu'il s'agit des plus gros systèmes, une des plaisanteries qui circulent est que les entrepreneurs ont des employés dans pratiquement tous les États de l'Union. En fait, une des présentations que le Congrès des États-Unis demande aux entrepreneurs en est une indiquant où se trouvent les emplois. Dans le cas de programmes de plus grande envergure, il n'y a peut-être pas

beaucoup d'employés au Montana, mais bien dans la plupart des autres États, ou il y en a peut-être des milliers.

Cela signifie que les programmes qui laissent une empreinte aussi considérable suscitent de l'intérêt politique.

M. Steven Blaney: De toute évidence, votre processus décisionnel est différent du nôtre, mais pourriez-vous expliquer brièvement le rôle des politiciens dans le processus américain d'acquisition du matériel de défense?

L'hon Philip E. Coyle: Le Congrès américain examine chacun de ces programmes, surtout les plus gros, ceux dans lesquels les sommes les plus importantes sont en jeu, naturellement. Le Congrès des États-Unis examine ces programmes. S'il approuve un programme, il l'autorise en comité d'autorisation puis dans des comités différents, appelés comités d'affectation des crédits, il attribue les fonds nécessaires pour l'obligation ou pour la dépense.

Par conséquent, le Congrès procède en fait à un double examen; d'abord en comité d'autorisation, puis en comité d'affectation des crédits. Ces comités assurent eux-mêmes une surveillance et ont des enquêteurs qui examineront ces programmes, parfois de très près.

M. Steven Blaney: Pensez-vous que cette intervention du Congrès aux deux niveaux apporte une valeur ajoutée au processus d'acquisition?

L'hon Philip E. Coyle: Je le pense. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, je ne connais aucun cas dans lequel cette surveillance n'a pas permis aux forces armées américaines d'obtenir un produit plus rapidement, de meilleure qualité et à meilleur prix. C'est visible en Iraq actuellement. Les militaires obtiennent des humvees blindés, des gilets pare-balles, des radios et d'autres articles qu'ils n'auraient pas pu obtenir aussi rapidement sans l'intervention du Congrès.

Le président: Merci.

Il ne nous reste que quelques minutes et j'hésite un peu à entamer un second tour de table.

Je sais que M. McGuire ronge son frein. Monsieur McGuire, j'aimerais que vous partagiez le temps dont vous disposez avec moi car j'aimerais également poser une question.

Vous avez la parole.

L'hon. Joe McGuire (Egmont, Lib.): Vous êtes le patron.

Je voudrais juste faire une précision.

Au Canada, nous avons un programme de développement régional; le travail est réparti entre les régions. Vous avez fait allusion à cela en disant que tous les États américains avaient leur part du gâteau. Il s'agit de l'argent des contribuables et de l'usage officiel de cet argent. Est-ce une façon appropriée de l'utiliser? J'imagine qu'on procède ainsi parce que les politiciens le veulent, car ils représentent la population et sont responsables du développement économique de leur province ou de leur État.

Il fait bon de raconter ses malheurs et presque tous les pays au monde connaissent ces dépassements de coûts dans le contexte d'un processus très imparfait d'acquisition du matériel de défense. Les seuls vrais bénéficiaires sont probablement les entreprises qui conçoivent les systèmes et le matériel dont nous avons besoin pour défendre nos soldats ou pour les aider à faire le travail que nous leur demandons de faire.

Pensez-vous que tous les États américains devraient profiter de ces contrats, comme on le fait ici? Comment le système fonctionne-t-il, aux États-Unis?

• (0955)

L'hon Philip E. Coyle: Je ne pense pas qu'une règle selon laquelle tous les États devraient avoir leur part du gâteau soit nécessaire. Il existe peut-être de bonnes raisons pour la diversité géographique. Par exemple, les taux salariaux sont moins élevés dans certains États que dans d'autres et, par conséquent, il est avantageux pour le contribuable qu'un certain appareil soit construit dans une région où les salaires sont plus bas. Cependant, à l'exception de facteurs de ce type, la répartition des retombées à travers le pays n'est probablement pas la façon la plus efficace de procéder. Quand on procède de cette façon et qu'on produit une structure politique aussi vigoureuse, c'est très bon pour le programme; il y a davantage de chances que le programme avance.

M. Pierre Lagueur: Est-ce que je pourrais faire un commentaire à ce sujet, monsieur le président?

Le président: Allez-y.

M. Pierre Lagueur: Lorsque j'étais au ministère de la Défense, je rappelais constamment — surtout à mon collègue militaire — que le ministère de la Défense nationale est un ministère du gouvernement et qu'à ce titre, alors que sa principale responsabilité est d'appuyer les forces armées, il doit tenir compte de tous les objectifs du gouvernement et participer à l'atteinte de ces objectifs.

Il doit naturellement le faire, non pas au détriment de la fourniture aux forces armées du matériel dont elles ont besoin, mais les objectifs du gouvernement du Canada incluent le développement régional, le développement économique, les langues officielles et l'environnement. Ce sont tous des objectifs du gouvernement du Canada. Le ministère de la Défense nationale doit non seulement participer, mais aussi être perçu comme participant à l'atteinte de ces objectifs gouvernementaux. Si le gouvernement désire modifier ces objectifs, il en a le droit. Comme je l'ai déjà signalé, on ne s'attachera pas à ces objectifs au point que les forces armées obtiennent du matériel de deuxième qualité, par exemple, mais les retombées régionales et industrielles sont des objectifs du gouvernement du Canada; par conséquent, le ministère de la Défense nationale doit y participer.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Coyle, auriez-vous un commentaire à faire au sujet de l'ITAR (règlement sur le trafic international d'armes)? Connaissez-vous bien le sujet? Qu'en pensez-vous? Est-ce quelque chose qui devra être remanié quelque peu ou ce règlement est-il acceptable tel qu'il est?

L'hon Philip E. Coyle: En toute franchise, j'ai l'impression que lorsque le gouvernement américain veut vendre du matériel militaire à l'étranger, il en est tout à fait capable et il est capable de faire participer des partenaires étrangers. Par exemple, nous vendons des systèmes de missiles Patriot dans le monde entier. On pourrait dire que c'est un système de défense antimissile et on ne voudrait pas que des adversaires des États-Unis mettent la main dessus, de quelque façon que ce soit, et comprennent comment ça fonctionne, etc. — cela pourrait engendrer des vulnérabilités supplémentaires —, mais nous n'avons aucune difficulté à vendre des systèmes de missiles Patriot dans le monde entier, car nous voulons le faire.

Mon commentaire serait que, d'une façon générale, lorsque nous le voulons vraiment, il semblerait que nous soyons capables de

trouver des possibilités et, lorsque nous ne le voulons pas, nous n'en trouvons pas.

Le président: Très bien.

Merci beaucoup. Vos commentaires nous aideront beaucoup à préparer notre rapport.

Nous avons un autre groupe important à faire entrer. Nous ferons rapidement le changement.

Merci beaucoup d'avoir accepté notre invitation.

• _____ (Pause) _____

•

• (1005)

Le président: Merci beaucoup.

J'aimerais commencer, car ce groupe est important et un autre comité a besoin de la salle à 11 heures.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Stewart Bain, membre de la Commission et président du conseil d'administration de l'Association québécoise de l'aérospatiale, à M. Simmons et à Jack Crisler, vice-président international, Développement commercial, Mobilité aérienne, qui représentent la Lockheed Martin Aeronautics Company, à Antonio Rodriguez-Barberán, vice-président de EADS CASA, et à M. Richard Bertrand, vice-président de Pratt & Whitney.

Je pense que c'est le porte-parole de l'Association québécoise de l'aérospatiale qui fera le premier exposé, qui sera suivi de celui de Lockheed Martin puis de celui de EADS CASA.

Vous avez la parole.

Nous espérons qu'il nous restera une demi-heure pour faire un tour de sept minutes pour chaque parti lorsque vous aurez terminé. Vous pourriez peut-être faire des commentaires très brefs et précis.

Merci.

M. Stewart Bain (membre de la Commission et président, Conseil d'administration, Association québécoise de l'aérospatiale): Je voudrais tout d'abord présenter les excuses de Mme Dabrowski, directrice générale de l'AQA, qui n'a pas pu se présenter aujourd'hui.

[Français]

Monsieur le président et honorables membres du comité, c'est un grand privilège de me trouver devant vous aujourd'hui pour vous faire part des intérêts et des préoccupations de plus de 200 PME faisant partie de l'industrie de l'aérospatiale du Québec que représente l'Association québécoise de l'aérospatiale, l'AQA. Merci de votre accueil.

L'AQA invite instamment le gouvernement à travailler dans un esprit de plus grande collaboration avec l'industrie et avec tous les intervenants bien avant la mise en branle du processus d'acquisition et tout au long de la période d'utilisation des aéronefs, de manière à appuyer l'industrie aérospatiale canadienne existante et établie et à aider à faire entrer l'armée canadienne avec bravoure et confiance dans le XXI^e siècle.

L'Association québécoise de l'aérospatiale et ses membres sont heureux des intentions du gouvernement fédéral d'investir dans de nouveaux équipements en aérospatiale afin de répondre aux besoins fondamentaux et croissants des Forces canadiennes à l'intérieur de nos frontières et à l'étranger. Nous applaudissons cet effort énergique qui vise à faire entrer nos forces armées de plain-pied dans le XXI^e siècle.

Les membres de l'AQA ont leur siège dans la région de Montréal et les environs, où se trouve le troisième regroupement en aérospatiale en importance au monde. C'est le seul regroupement aérospatial en Amérique du Nord comprenant tous les éléments nécessaires pour construire un avion complet et l'entretenir tout au long de sa période d'utilisation. Il s'agit d'un atout précieux pour le Canada, méritant d'être respecté et encouragé pour le bénéfice de tous les Canadiens travaillant dans l'industrie de la haute technologie. Ce centre d'excellence fait également l'envie de nos concurrents internationaux, et si le gouvernement canadien n'agit pas d'une manière stratégique appropriée pour la répartition des contrats découlant de ces approvisionnements militaires importants, approvisionnements qui définiront pour l'essentiel le profil de l'industrie aérospatiale canadienne pour les 20 à 30 prochaines années, alors le Canada risque de perdre ses acquis durement gagnés sur le marché, ainsi que les 40 000 emplois qui y sont rattachés.

Il ne faudrait jamais faire l'erreur de croire que la défense des intérêts des PME qui fournissent la main-d'œuvre essentielle à ce regroupement remarquable s'apparente à un privilège historique. Plutôt, il a fallu de nombreuses années et des investissements importants de fonds publics provenant des contribuables canadiens pour créer et maintenir ce centre. Le Canada a raison d'être fier de cette réalisation et doit soutenir une politique en matière d'acquisitions d'ordre militaire qui appuie ses compétences et qui contribue au maintien de notre position sur le marché et sur le plan technique.

L'aérospatiale est un élément stratégique de l'industrie canadienne toute entière. Cette industrie doit être soutenue adéquatement, sinon le Canada risque de perdre sa position de leader sur le marché mondial de l'aérospatiale. Il est inacceptable de permettre à un seul soumissionnaire de décider arbitrairement à qui le travail doit être octroyé, selon son calendrier des tâches. Le programme du Canada en aérospatiale doit être respecté et défendu par le gouvernement fédéral. Les RIC issus de ces approvisionnements militaires sont vus comme des opportunités stratégiques essentielles pouvant servir de levier à nos investissements en R et D et nous permettant de faire progresser, sans limite aucune, le savoir-faire et l'expertise du Canada afin de maintenir un avantage compétitif vis-à-vis nos concurrents américains, européens et asiatiques. Nos concurrents internationaux font tout ce qui est en leur pouvoir afin de développer leurs propres centres d'excellence. Le Canada doit faire de même, sinon il risque de perdre sa position privilégiée sur le marché, ses parts de marché et des emplois. Il est inconcevable que le gouvernement tourne le dos à ces investissements et risque ainsi de perdre sa position actuelle en tant que l'un des centres en aérospatiale le plus important et peut-être le plus dynamique au monde.

Plus précisément au sujet des RIC, la notion selon laquelle l'industrie aérospatiale canadienne est en compétition pour des marchés en aval, après que des soumissionnaires se sont vu octroyer des contrats de plusieurs milliards de dollars sans compétition aucune, est paradoxale. En réalité, dans les conditions actuelles, l'industrie aérospatiale canadienne dans son ensemble, et notamment les PME du Québec, ont peu ou pas de visibilité ou de contrôle sur la façon dont un soumissionnaire exclusif décidera qui se verra octroyer les contrats, puisque rien n'indique qu'un véritable processus compétitif est mis en œuvre afin de décider de quelle façon les contrats seront accordés. Les seules règles régissant l'attribution de ces contrats sont les lignes de conduite émises dans l'entente sur les RIC qui imposent aux soumissionnaires certaines façons de distribuer les éventuelles charges de travail.

Sans un plan RIC fort et ciblé, le soumissionnaire unique détient essentiellement un pouvoir décisionnel complet quant à la façon dont l'industrie canadienne participera. Cette situation est totalement inacceptable, puisqu'elle met en danger la totalité de l'industrie de l'aérospatiale au Québec, laquelle pourrait en ressentir les conséquences pendant les 20 à 30 prochaines années, un héritage que l'AQA croit fermement qu'elle doit protéger et défendre.

• (1010)

De l'avis de l'AQA, il existe un partenariat inhérent, en temps de paix comme en temps de guerre, entre l'armée canadienne et l'industrie que la soutient par le truchement de l'innovation, au moyen d'investissements et grâce à sa persévérance. L'AQA est en faveur d'une approche uniforme et collaborative en matière d'approvisionnement qui tient compte des bénéfices pour tous les intervenants lorsque des décisions concernant des acquisitions importantes sont prises. Les intervenants comprennent, sans toutefois s'y limiter, le ministère de la Défense et nos braves soldats qui comptent sur de l'équipement à la fine pointe, le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux du Canada, les membres de l'industrie de l'aérospatiale et les associations qui représentent leurs intérêts à tous les niveaux, les établissements qui travaillent en collaboration avec l'industrie dans le cadre de la R et D, de même qu'Industrie Canada, qui joue un rôle d'importance critique pour ce qui est de comprendre et de préserver le tissu de notre grande industrie aérospatiale. Il y a eu un sérieux manque de transparence tout au long du récent processus d'approvisionnement d'ordre militaire au nom du gouvernement fédéral. La décision de recourir à un seul fournisseur exclusif, le plan RIC fragmenté et le manque de soutien de la part du gouvernement fédéral envers une distribution stratégique des RIC font courir des risques sérieux à notre industrie aérospatiale et à nos PME au Québec.

L'AQA recommande donc que le gouvernement du Canada prévoie un montant affecté aux petites entreprises identifiable correspondant à au moins 20 p. 100 de chaque contrat attribué à une entreprise étrangère pour assurer le maintien des PME œuvrant dans l'industrie aérospatiale au Québec. Des programmes similaires existent déjà ailleurs, notamment aux États-Unis. Grâce à une telle initiative, on s'assure que les bases de notre industrie participent au succès des projets d'acquisition canadiens.

[Traduction]

L'AQA croit fermement que la seule façon d'assurer les meilleurs marchés pour les intervenants canadiens, dans le domaine des acquisitions d'ordre militaire, est la mise en place d'un processus ouvert et compétitif qui commence bien avant la date d'acquisition cible, avec des consultations transparentes auxquelles participent tous les intervenants pour l'examen de chaque volet important, dans le but d'assurer la fourniture du meilleur matériel possible à nos forces armées. Ce processus devrait être conçu de manière à satisfaire aux exigences des missions canadiennes dans leur ensemble tout en tenant compte de la façon dont le processus d'acquisition peut se révéler profitable au niveau de l'expertise canadienne au chapitre de la fourniture de solutions à la fine pointe aux utilisateurs finaux.

L'objectif sera de fournir un soutien de la meilleure qualité possible aux Forces armées canadiennes et d'offrir des incitatifs essentiels à l'industrie aérospatiale canadienne, de manière à relever le défi que pose la satisfaction de ces besoins. Ce processus constitue une étape essentielle et nécessaire qu'il faut franchir si nous voulons que le Canada bénéficie pleinement des acquisitions d'ordre militaire importantes. Pour cela, il faudra des efforts considérables, un examen attentif et une planification soignée, autrement on se retrouvera avec une stratégie divisée et fragmentée qui laissera les intervenants de l'industrie largement à l'écart du processus d'acquisition d'ordre militaire et avec une politique d'approvisionnement qui nuit au maintien des vastes acquis de l'industrie aérospatiale canadienne sur la scène mondiale.

Les PME que représente l'AQA ne sont pas seulement des joueurs dans l'industrie de l'aérospatiale. Ce sont des entreprises familiales qui se sont développées grâce aux sacrifices et à la volonté de ceux qui croyaient en un produit ou qui étaient des visionnaires désireux de contribuer au succès du Canada. La seule façon de protéger ces visionnaires et ces personnes dévouées consiste à adopter rapidement une stratégie d'acquisition d'ordre militaire plus compétitive et transparente qui prévoit la collaboration de tous les intervenants pour assurer que le Canada soit bien défendu et demeure un chef de file de la technologie aérospatiale. L'union fait la force.

Merci beaucoup.

• (1015)

Le président: Merci beaucoup.

Avez-vous un exposé à faire, monsieur Simmons?

M. Peter Simmons (directeur des communications, Mobilité aérienne, Lockheed Martin Aeronautics Company): Oui.

Le président: Vous avez la parole.

M. Peter Simmons: Bonjour, mesdames et messieurs.

Monsieur le président, merci pour cette occasion de faire un exposé devant le Comité permanent de la défense nationale.

Je m'excuse d'être légèrement enrôlé. Je ferai mon possible pour parler à voix haute et clairement.

La société Lockheed Martin est fière d'apporter à nouveau son soutien au Canada et aux Forces canadiennes; elle a été choisie cette fois-ci pour fournir une nouvelle flotte d'aéronefs de transport tactique par le biais d'un processus de qualification précis et exigeant. Le C-130J est un appareil arrivé à maturité et qui a fait ses preuves sur le plan opérationnel. C'est un excellent choix pour remplacer la flotte canadienne de C-130 qui prend de l'âge. Les vieux C-130 ont été pendant des années l'avion utilitaire tactique du Canada et de la plupart des pays alliés.

Le nouvel avion utilitaire a déjà fait la preuve de ses capacités opérationnelles. À propos de ces capacités, au cours de son récent témoignage à Washington, le secrétaire de l'Armée de l'air américaine, Michael Wynne, a fait le commentaire suivant:

Si vous me donniez plus d'argent, je saurais exactement comment le dépenser... j'achèterais des C-130J. L'utilisation de C-130J Hercules pour transporter l'équipement et les fournitures permet de réduire les convois routiers des forces terrestres... cet appareil est par conséquent devenu l'appareil utilitaire par excellence dans la guerre au terrorisme.

Avec un marché aussi important que celui-ci, Lockheed Martin reconnaît qu'il est essentiel de fournir la meilleure valeur et le meilleur rendement sur l'investissement de l'État. Conformément aux conditions canadiennes en matière d'acquisition, le prix de l'appareil peut être aisément considéré comme juste et raisonnable. En outre, nous sommes conscients du fait qu'il est primordial de générer de

vigoureuses retombées industrielles régionales, sujet que j'aborderai plus tard.

Durant les quelques minutes dont je dispose aujourd'hui, j'aimerais décrire l'évolution du C-130J et la réussite de ses exploitants.

Comme souvent en ce qui concerne des systèmes d'arme perfectionnés qui évoluent, certains détracteurs continuent de signaler des problèmes de développement résolus depuis longtemps. Je ferai aujourd'hui un compte rendu juste et équilibré sur l'état réel du C-130J.

Comme pour tout système d'armement de pointe, il a fallu des années pour développer, améliorer et, finalement, déployer le C-130J. Aucun nouvel aéronef n'est à l'abri des risques liés au développement. L'optimisme, même s'il est présenté avec beaucoup de professionnalisme, ne remplace pas la réalité. À Lockheed Martin, nous concevons et construisons des aéronefs de transport militaire depuis plus de 50 ans, et nous sommes fiers de notre capacité de surmonter les difficultés techniques et les problèmes de performance.

Le C-130J a fait son premier vol en 1996. Cet appareil a reçu l'accréditation de la Federal Aviation Administration en 1998 et son déploiement opérationnel à la Royal Air Force a eu lieu en 2000. Tous les problèmes du début ont été réglés et le Canada peut être assuré de recevoir un aéronef entièrement certifié éprouvé au combat, l'avion de transport le plus perfectionné au monde.

C'est le Royaume-Uni qui a été le premier client pour les C-130J. Nous avons ensuite livré des appareils à l'Armée de l'air américaine, à la Garde nationale aérienne, à l'Air Force Reserve Command, au Corps des Marines des États-Unis, à la Garde côtière américaine, à l'Armée de l'air italienne, à la Royal Australian Air Force et aux forces aériennes danoises. Les livraisons représentent jusqu'à présent au total 149 appareils.

Notre expérience opérationnelle s'améliore continuellement. L'Armée de l'air aérienne et le Corps des Marines des États-Unis viennent de clore les deux premières années de déploiement de C-130J en Asie du Sud-Ouest. Au cours de cette période, quatre C-130J de l'Armée de l'air américaine ont fait 5 444 sorties représentant 10 750 heures de vol; ils ont livré 12 681 tonnes de fret et transporté 70 350 passagers. Les avions-citernes de ravitaillement en vol KC-130J du Corps des Marines ont fait 6 659 sorties, totalisant 13 082 heures de vol; ils ont transporté plus de 11 millions de livres de fret, plus de 32 000 personnes et leur consommation de carburant a atteint le volume impressionnant de 83,9 millions de livres.

Au cours de ces déploiements, le C-130J a atteint un des taux de fiabilité les plus élevés jamais atteints par un aéronef sur le théâtre des opérations. Il a maintenu de façon générale un taux de 93 p. 100 d'aptitude de mission, ce qui est pratiquement du jamais vu pour un aéronef militaire déployé sur un théâtre des opérations. En outre, le C-130J peut exécuter en une mission le travail de deux C-130. Il réalise cette performance grâce à une charge utile et à une autonomie de vol accrues — qui réduisent le nombre d'arrêts nécessaires pour faire le plein — qui, alliées à une puissance et à une vitesse accrues, raccourcissent la durée totale de la mission.

•(1020)

Les avantages supplémentaires du C-130J sont innombrables. Par exemple, le C-130J n'a, contrairement aux vieux C-130, aucun handicap de performance dû à l'altitude et à la chaleur. Le C-130J est souvent le seul appareil qui peut se rendre dans des aérodromes en haute altitude situés dans des endroits rudes comme dans l'est de l'Afghanistan. Une piste de terre battue de 2 000 pieds, à 6 000 d'altitude, par une journée où la température atteint 95 degrés, avec une charge de 20 000 livres, ne présente aucune difficulté pour cet aéronef. Ce n'est pas écrit dans une brochure; c'est une réalité de la vie opérationnelle du C-130J.

Des niveaux de réussite semblables ont également été atteints par la Royal Air Force, qui a mené la toute première mission de combat avec des C-130J en 2002, et par la flotte de C-130J italienne, qui a actuellement plus de 50 000 heures de vol à son actif, surtout en Iraq, en Afghanistan et en Afrique du Nord. Les Danois ont déployé l'appareil en Afghanistan et les Australiens l'ont déployé en Iraq et en Afghanistan. Ces clients utilisent l'appareil pour accomplir les tâches pour lesquelles il a été conçu, dans un milieu très hostile et sur le théâtre des opérations, dans le cadre de missions aussi variées que des missions d'aide humanitaire et des missions de combat.

La flotte mondiale de C-130J a maintenant plus de 350 000 heures de vol à son actif. L'appareil est confronté tous les jours à des opérations de combat réelles et à un système d'armement moderne qui a fait ses preuves.

Avec le C-130J, le Canada a choisi un appareil de qualité et ayant fait ses preuves pour l'aider à remplir ses engagements à travers le monde. Ce choix a été fait selon des critères de sélection parmi les plus stricts auxquels on nous a jamais demandé de répondre.

En évaluant leurs besoins, de nombreux pays ont constaté que le C-130J fait partie d'une classe à part. C'est le seul appareil qui ait la capacité d'assurer le soutien dont ont besoin les forces armées dans le transport tactique: la capacité de transporter une charge considérable sur de longues distances alliée à la capacité de performer de façon fiable dans des conditions rudes et dans des environnements exigeants.

Des pays comme le Royaume-Uni, l'Italie, l'Australie et le Danemark avaient des flottes de C-130 qui prenaient de l'âge et ont adopté une approche semblable à celle du Canada. Ils ont cherché des solutions, ont évalué leurs options et décidé que le C-130J était le seul aéronef au monde ayant la capacité de moderniser les flottes de transport aérien tactique.

Des entretiens sont en cours entre les autorités norvégiennes et américaines pour obtenir — d'urgence — de nouveaux C-130J. D'autres pays sont en train de prendre des décisions semblables.

Le Canada a fait ce que de nombreux autres pays ont fait et ce que de nombreux autres feront. Le C-130J est le seul aéronef de transport disponible qui soit abordable et ait fait ses preuves. Nous l'avons conçu et construit de façon à répondre à des besoins opérationnels très précis, en nous basant sur nos nombreuses années d'expérience dans la construction d'aéronefs militaires tactiques et stratégiques.

En ce qui concerne les retombées industrielles et régionales (RIB), Lockheed Martin tient compte du fait qu'il est indispensable pour l'industrie canadienne de profiter des retombées d'un vigoureux programme de retombées industrielles et régionales. Par conséquent, nous avons collaboré avec diligence avec des entreprises canadiennes. Notre plan est déjà bien avancé et contient des programmes à long terme à valeur ajoutée pour l'industrie canadienne, dans toutes les régions. À titre de preuve de son engagement antérieur et constant envers le Canada, je signale que Lockheed Martin a investi

plus de 3 milliards de dollars au Canada au cours des 20 dernières années. En outre, la société a répondu aux exigences de plans de retombées industrielles et régionales d'une valeur de 200 millions de dollars depuis le début des années 90. De nombreux fournisseurs canadiens de confiance très compétents ont déjà bénéficié des obligations de Lockheed Martin en matière de RIB et de son noyau de fournisseurs à l'échelle internationale. L'acquisition d'une nouvelle flotte de transport aérien tactique pour le Canada marquera une prolongation de cette fière collaboration pendant plusieurs générations, grâce au respect constant des exigences en matière de RIB.

En outre, nous répondrons à l'exigence liée à une opération de soutien en service d'une durée de 20 ans qui sera exécutée par une équipe industrielle canadienne. Lockheed Martin a, depuis des années, des contacts avec de nombreuses entreprises canadiennes dans le cadre de la maintenance et du soutien pour ses produits à l'échelle mondiale. Nous avons confiance dans notre capacité de faciliter une entente très intéressante — exécutée au Canada par des Canadiens.

•(1025)

Comme pour les actuels CC-130, Lockheed Martin répondra aux exigences précises du Canada en vertu desquelles l'industrie canadienne exercera le soutien souverain en ce qui concerne la nouvelle flotte.

Je pourrais encore faire de nombreux commentaires sur cet appareil étonnant. Je pourrais faire aussi d'autres observations concernant les retombées pour le Canada. Ce serait toutefois beaucoup trop pour ma voix, que je suis en train de perdre. Pour ceux qui aimeraient entendre les commentaires d'un opérateur de C-130J sur la performance de cet appareil, j'ai passé au greffier des exemplaires d'un CD contenant l'enregistrement d'une séance d'information donnée à Ottawa par le colonel Larry Gallogly, de l'Armée de l'air américaine. C'est une description basée sur des faits faite par un aviateur de grade supérieur qui a de l'expérience avec cet aéronef.

Je suis disposé à répondre à vos questions le moment venu.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Simmons.

Je donne maintenant la parole à M. Bertrand et à M. Rodriguez-Barberán.

Messieurs, je ne sais pas très bien qui fera l'exposé ou si vous le ferez à deux, mais vous avez la parole.

M. Antonio Rodriguez-Barberan (vice-président, Ventes et commercialisation, EADS CASA, EADS CASA): Je me lance.

Bonjour. C'est un privilège et un honneur d'être ici et de m'adresser aux membres de ce comité important. Merci beaucoup, monsieur le président.

Je m'appelle Antonio Rodriguez-Barberán. Je m'excuse, mais j'ai un nom espagnol long et terrible. J'ai en outre un terrible accent espagnol. Vous devriez entendre mon accent en français. Par conséquent, si ça ne vous fait rien, je continuerai de faire mon exposé en anglais. Je suis vice-président des ventes pour EADS CASA, une société dont le siège se trouve à Madrid, en Espagne.

Comme vous le savez, EADS est une des plus grosses entreprises aérospatiales de défense au monde. Dans notre famille, nous avons des entreprises comme Airbus et Eurocopter. EADS a des relations d'affaires solides avec l'industrie canadienne depuis des années; elle fait des achats annuels de produits de haute technologie canadiens pour une valeur d'environ 700 millions de dollars.

Mes responsabilités peuvent être interprétées en bref comme des responsabilités concernant le volet espagnol du groupe EADS qui englobe essentiellement les ventes dans notre division des aéronefs de transport militaire, y compris les ventes de C-295, que nous proposons pour le programme de remplacement des avions de recherche et de sauvetage à voilure fixe. C'est précisément la raison pour laquelle je suis ici aujourd'hui.

Je ne suis toutefois pas seul. J'ai le plaisir d'avoir à côté de moi M. Richard Bertrand, de Pratt & Whitney Canada, qui représente son entreprise, mais aussi toute notre équipe canadienne, composée de CAE, Thales Canada et Raytheon Canada. Toutes ces entreprises font partie de notre équipe et sont des partenaires dans notre stratégie mondiale de marketing.

Conçu en fonction des exigences de la clientèle militaire mondiale, le C-295 est un aéronef polyvalent qui a été mis au point pour le transport tactique, pour la recherche et le sauvetage, pour les patrouilles maritimes et pour la surveillance. Il est actuellement opérationnel dans toutes les conditions géographiques et environnementales, dans des zones de guerre comme en Afghanistan et en Iraq et dans le cadre de missions de paix, à travers le monde. Par conséquent, le C-295 est opérationnel; il a fait ses preuves et est économique.

Sa performance et son efficacité opérationnelles en ont fait le chef de file mondial parmi les aéronefs moyens de transport militaire. Nous détenons environ deux tiers du marché mondial et, par conséquent, nos partenaires stratégiques canadiens détiennent également deux tiers du marché mondial et y ont accès.

La famille des produits C-295 a vendu plus de 300 appareils dans 30 pays, y compris des appareils pour la recherche et le sauvetage pour la Garde côtière américaine. Le C-295 a notamment été livré et est opérationnel dans des pays comme l'Espagne, le Portugal, le Brésil, la Finlande, la Pologne, l'Algérie et la Jordanie. Il est opérationnel dans des zones de guerre, notamment en Afghanistan et en Iraq.

Au cours de ma carrière, j'ai constaté que la plupart des forces armées et des gouvernements préféreraient des solutions économiques lorsqu'il s'agit de faire des acquisitions à grande échelle. C'est vrai en ce qui concerne l'acquisition comme telle et le soutien en service, qui représente le plus gros des coûts.

Le C-295 a été conçu tout particulièrement pour offrir les meilleurs niveaux de disponibilité et de fiabilité, à des coûts opérationnels et d'acquisition extrêmement concurrentiels. Dans le contexte de la conception et de la fabrication du C-295, nous sommes fiers d'avoir pour partenaires des entreprises canadiennes telles que Pratt & Whitney Canada, CAE, Thales Canada et Raytheon Canada. Tous les C-295 vendus dans le monde créent de la valeur et des emplois au Canada. L'équipe du C-295 est impatiente de mettre l'appareil en vedette au Canada dans le cadre d'une compétition ayant pour objet de trouver la meilleure valeur en ce qui concerne les aéronefs de recherche et de sauvetage à voilure fixe. C'est la combinaison idéale entre les capacités opérationnelles et l'efficacité, en grande partie grâce à son contenu canadien de classe mondiale.

J'aimerais vous passer le micro, monsieur Bertrand, pour que vous continuiez l'exposé.

• (1030)

[Français]

M. J. Richard Bertrand (vice-président, Affaires gouvernementales, Pratt & Whitney Canada): Merci au comité pour cette occasion.

[Traduction]

Comme l'a signalé M. Rodriguez-Barberán, je suis ici au nom des fabricants canadiens, qui se joignent à moi et me soutiennent, à savoir CAE, Raytheon et Thales.

Nous sommes ici pour mettre l'accent sur le fait que cet aéronef contient de la technologie de classe mondiale faite au Canada. En fait, nous sommes des chefs de file mondiaux dans ce domaine.

[Français]

Les composantes clés de l'appareil C-295, incluant ses turboréacteurs et son avionique, sont fabriquées au Québec et au Canada, portant le montant total de contenu canadien direct de l'appareil à environ 50 p. 100. Le simulateur de vol pour l'appareil est aussi fabriqué au Canada.

Les composantes canadiennes du C-295 sont largement responsables du succès obtenu par cet appareil. Depuis le début de 2001, le C-295 est devenu un chef de file mondial dans sa catégorie, avec plus de 50 unités vendues.

[Traduction]

À cela s'ajoute le soutien en service à Calgary, qui représente un pourcentage important de la valeur du contrat, ainsi que les détecteurs et senseurs, outre l'avionique faite à Toronto. Le soutien qu'offre notre entreprise, s'il est important au Québec, comprend une participation majeure de nos usines de Halifax, de Mississauga et de Lethbridge. Sans vouloir froisser mon collègue espagnol, j'estime que c'est une solution véritablement canadienne.

Lorsqu'elle a témoigné devant le comité, notre association, c'est-à-dire l'Association des industries aérospatiales du Canada, était en train de chercher des investissements assurant un meilleur rapport qualité-prix et un soutien direct à notre industrie. C'est un des exemples typiques les plus exceptionnels. Les fonds qui ont été alloués pour ce projet étaient largement suffisants.

Une question primordiale à l'heure actuelle est qu'aucun programme n'est probablement en place actuellement, bien qu'il existe un besoin. La recherche et le sauvetage pour le Canada et à proximité de ses frontières ont un aspect militaire mais nécessite la coopération et le travail d'équipe de civils et de militaires. Les opérations dans ce domaine nécessitent un effort maximum des meilleures ressources disponibles de notre pays. Les services de recherche et de sauvetage sont là pour protéger les citoyens canadiens et nous pensons qu'il serait approprié d'utiliser une solution canadienne mondialement acceptée et qui pourrait en fait être livrée en moins d'un an.

Les entreprises qui sont nos partenaires représentent deux tiers des solutions de recherche et de sauvetage à l'échelle mondiale et ce, depuis la création du C-295.

[Français]

Alors que les discussions concernant le processus d'acquisition d'aéronefs de recherche se poursuivent, il sera important de garder à l'esprit qu'une solution canadienne existe.

[Traduction]

Nous voulons une concurrence équitable et ouverte. Nous sommes capables d'être compétitifs et d'être vainqueurs à l'échelle mondiale. Nous demandons tout simplement qu'on donne une chance à des entreprises d'ici.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Coderre, pour sept minutes.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, messieurs.

Monsieur Bain, on ne se chicanera pas beaucoup, parce qu'on est tout à fait d'accord. Le Bloc québécois vous dira sûrement qu'il a présenté une motion à la Chambre et que le Parti libéral l'a appuyée. Quand il était au pouvoir — et il y retournera —, le Parti libéral croyait aux régions et a investi massivement dans l'industrie aéronautique.

Mon ami a la grippe; il devrait prendre de l'eau. Je suis content qu'il croie maintenant aux régions, car il devra parler à l'employé du mois de Boeing, qui s'appelle Maxime Bernier.

J'ai peut-être un reproche à faire à votre association. Il y a un an et demi, on vous a dit que quelque chose se produirait et qu'il y avait des problèmes. À l'époque, notre critique de l'industrie, M. Jean Lapierre, avait rencontré Mme Dabrowski. Nous aurions apprécié que votre association fasse preuve de plus de fermeté, car elle a réagi un peu trop tard. Les contrats sont déjà signés, et nous sommes à la merci d'entreprises étrangères.

Il y a aussi un problème en Ontario. J'ai rencontré les gens de l'association de l'Ontario, et on est tout à fait d'accord sur l'ensemble de vos propos. Je n'ai pas de questions, mais je voulais faire ce commentaire. Le Parti libéral, qui peut former le prochain gouvernement, est en mesure de livrer la marchandise.

• (1035)

[Traduction]

Merci d'être ici, messieurs Simmons et Crisler. Vous comprendrez, naturellement, que j'ai plusieurs questions à poser, car vous avez votre contrat et c'était en quelque sorte un cadeau puisqu'il n'y a pas eu de concurrence.

Je suis un peu intrigué. Il s'agit peut-être du meilleur équipement. Le rôle de l'opposition est, bien entendu, de fournir le meilleur équipement à nos forces armées, mais lorsqu'on entend des commentaires comme ceux de M. Coyle ou comme ceux du Pentagone... Vous dites que c'est basé sur des faits, mais c'est votre travail de le dire. J'ai toutefois un exemplaire du programme de la force aérienne indiquant que cet appareil n'est pas efficace, que vous avez quelques problèmes majeurs et, qu'au début, l'équipement fonctionne peut-être assez bien, mais que la maintenance pose peut-être quelques problèmes. La balle est maintenant dans votre camp, car le gouvernement actuel ne veut pas faire son travail et c'est vous qui fournirez les contrats aux autres entreprises canadiennes. J'espère que vous mettrez l'accent sur la recherche-développement et sur les Canadiens.

Quels commentaires avez-vous à faire au sujet des observations du Pentagone concernant votre avion? M. Schmitz, l'inspecteur général des États-Unis, a fait le même type de commentaires.

Nous avons entendu exactement le même son de cloche du côté de M. Rumsfeld. Je pense que c'est un ami des forces armées et qu'il

tenait à fournir l'équipement à l'Armée de l'air. Il a lui-même écrit une lettre indiquant que nous devrions laisser tomber votre entreprise.

Pourriez-vous par conséquent expliquer ce qui se passe? Vous dites que c'est la meilleure invention au monde depuis celle du pain tranché, mais quelles sont les raisons de tous ces commentaires? Pourquoi indiquent-ils que certains problèmes se posent?

Il y a au ministère des personnes qui, au lieu d'établir des critères, préféreraient tracer une ligne dans le sable et signaler qu'on se base sur quatre ou cinq principes, un point c'est tout, et à la grâce de Dieu. Pourriez-vous dire exactement ce qui se passe? Tous ces commentaires sont-ils inexacts? Voulez-vous dire que ces commentaires ne sont pas justes? Le dernier date de janvier 2007.

[Français]

C'est donc pas mal tôt.

[Traduction]

Je ne comprends pas pourquoi nous avons autant de problèmes avec ça.

Ne pensez-vous pas, monsieur le président, que la meilleure solution aurait probablement été de faire un appel d'offres, pour que les deux entreprises intéressées puissent faire une présentation et que les contribuables obtiennent un meilleur rapport qualité-coût pour leur argent.

Qu'avez-vous à dire au sujet de tous ces commentaires?

M. Peter Simmons: J'aborderai bien volontiers certaines des questions que vous avez soulevées.

J'aimerais avant tout préciser que nous n'avons pas de contrat. Bien que nous ayons été choisis et que nous soyons en négociation, on ne nous a pas encore adjugé de contrat.

L'hon. Denis Coderre: Il reste une chance de concurrence. Est-ce ce que vous voulez dire?

M. Peter Simmons: Comme je l'ai signalé, nous sommes en négociation, mais aucun contrat n'a été signé.

Comme l'a précisé M. Coyle ce matin, il n'a pas travaillé depuis une dizaine d'années dans le secteur de l'aéronautique et, par conséquent, il ne pourrait pas exposer un point de vue personnel; il a été obligé de lire un passage du même rapport du mois de janvier.

L'hon. Denis Coderre: Monsieur Simmons, il faut toutefois rendre justice à M. Coyle. Il a précisé lui-même que le rapport dont il citait des passages était de janvier 2007.

M. Peter Simmons: Et c'est sur ce rapport que je vais maintenant faire des commentaires. Le rapport dont il a lu des passages ce matin était daté de janvier. Il s'agit du rapport de l'examen annuel de 2006 de la Division of Operational Test and Evaluation (OT and E), que ce ministère est obligé de publier chaque année.

Trois problèmes ont été signalés dans ce rapport. Ce que j'aimerais clarifier, c'est que l'environnement de OT and E dont il est fait mention ne concerne que le C-130J des forces aériennes américaines et son milieu d'essai et qu'il ne témoigne en aucune façon de la condition opérationnelle de l'aéronef en ce qui concerne tous les autres opérateurs, qui sont des années en avance sur les États-Unis en matière d'essais et d'utilisation. Ils ont mis en place des programmes d'essai et de déploiement beaucoup plus dynamiques que l'Armée de l'air américaine. Le programme d'essai sous la direction de OT and E est en fait en retard sur les programmes des autres pays en ce qui concerne la capacité opérationnelle.

En ce qui concerne ces trois questions, je serais heureux de faire des commentaires précis. Si cela devient ennuyeux sur le plan technique, je m'en excuse à l'avance, mais je me sens justifié de vous donner un portrait réel de la situation.

Le président: Il ne vous reste plus qu'une minute.

L'hon. Denis Coderre: Vous pensez donc que c'est inexact.

J'aimerais également poser une question précise sur le prix de l'avion, car il semblerait que nous soyons sur le point de dépenser, à tort ou à raison, des milliards de dollars. Si l'on fait le calcul, c'est probablement trop simple, mais si l'on établit la valeur réelle de l'achat, cela reviendrait à environ 188 millions de dollars par appareil.

Il semblerait que le gouvernement américain ait fait une meilleure affaire, car le coût est de 66,5 millions de dollars US. Par conséquent, par souci de l'argent des contribuables canadiens — et, si je fais erreur, je serais très heureux de le savoir —, pouvez-vous dire combien cela leur coûtera par avion?

Je pense que M. Crisler veut répondre.

• (1040)

M. Jack Crisler (vice-président international, développement commercial, Mobilité aérienne, Lockheed Martin Aeronautics Company): Le prix reste à négocier, monsieur. Le chiffre que vous divisez par 17 est le coût total du programme, incluant le financement de toutes les activités administratives du programme canadien et la plupart des dépenses que le Canada devra faire pour poursuivre le programme.

Nous ferons un examen juste et transparent du coût du programme, conformément aux conditions de votre ministère des Travaux publics. Il aura des informations précises sur les coûts.

L'hon. Denis Coderre: Combien cela coûtera-t-il?

M. Jack Crisler: Ça reste à négocier.

L'hon. Denis Coderre: Ah, vous êtes toujours en négociation.

M. Jack Crisler: Nous nous conformerons aux exigences de l'État. Lorsque nous connaissons toutes ces exigences, nous fixerons un prix...

Merci.

Le président: Merci beaucoup. Le temps dont vous disposiez est écoulé. Je m'excuse de ne pas vous avoir laissé le temps de répondre à cette question, mais nous devons avancer.

Monsieur Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand: Merci, monsieur le président. Je veux aussi souhaiter la bienvenue à tout le monde.

D'abord, j'ai une question pour M. Bain, mais auparavant, j'aimerais faire une entrée en matière aussi. La motion que le Bloc québécois a présentée à la Chambre mentionnait que 60 p. 100, ou certainement 55 p. 100 — on peut discuter du pourcentage —, de l'industrie aérospatiale canadienne est établie au Québec. Quand le ministre de l'Industrie est venu ici, il avait déjà signé le contrat avec Boeing pour les C-17. Je lui ai demandé si ses mains et celles de son collègue Michael Fortier, de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, avaient tremblé avant de signer ce contrat, parce qu'ils savaient très bien qu'en signant ce contrat, il n'y aurait pas 60 p. 100 ou 55 p. 100 de retombées économiques au Québec. Contrairement à mon collègue libéral, je trouve que l'AQA a fait quand même un bout de chemin dans ce dossier.

Mais il y a un autre groupe aussi, au Québec, dont j'aimerais que vous m'entretenez, afin de savoir si vous avez une relation particulière avec lui. C'est la fameuse Grappe aérospatiale, où on retrouve tous les gros joueurs. Je pense que Pratt & Whitney en fait partie, d'ailleurs, et je les trouve un peu silencieux. C'est sûr que je comprends qu'on ne peut pas trop mordre la main qui nous nourrit, mais le problème, en ce moment, c'est que la main ne nourrit pas l'industrie. Il serait peut-être temps de la mordre.

Pouvez-vous nous expliquer s'il y a une relation entre l'AQA et la Grappe aérospatiale? Je sais que vous représentez les petites et moyennes entreprises, alors que la Grappe aérospatiale, c'est la grande industrie. N'y a-t-il pas moyen de former une coalition et de manifester votre mécontentement? Dans votre présentation, on le sent un peu, mais il me semble que vous pourriez mordre plus fort. Est-ce possible pour vous de faire cela?

[Traduction]

M. Stewart Bain: Merci, monsieur Bachand.

Je ne peux pas parler au nom d'Aéro Montréal, mais seulement au nom de l'Association québécoise de l'aérospatiale. Notre principale mission est de répondre aux besoins des PME. L'industrie aérospatiale québécoise repose sur une étroite collaboration entre les équipementiers et les PME. Nous dépendons beaucoup de leur vision et de leur leadership pour profiter également des retombées.

Nous participons de façon inhérente aux activités d'Aéro Montréal, c'est-à-dire de la grappe, comme vous l'avez appelée. L'AQA participe dans certains comités. À titre de membre actif d'Aéro Montréal, nous appuyons vigoureusement cette initiative. Je ne peux toutefois pas parler au nom d'Aéro Montréal; je peux seulement parler au nom de l'AQA. Notre programme est d'améliorer la situation et, surtout, comme vous le signalez, de respecter une situation bien établie. L'industrie a été un chef de file au Québec et continue d'être un chef de file à l'échelle mondiale en raison de ses capacités dans le domaine aérospatial.

Nous continuerons de dialoguer avec Aéro Montréal. Nous ferons notre part pour communiquer de l'information, pour être aussi transparents que possible. Dans le même esprit, notre proposition suggère que, lorsque le Canada envisage de faire une acquisition militaire importante, on tienne compte de tous les intervenants et de tous les intérêts en jeu, y compris et surtout des besoins et des exigences techniques de nos forces armées et on examine les possibilités de générer des retombées pour l'industrie canadienne, une industrie bien établie qui est un chef de file à l'échelle mondiale.

Ce sont là toutes les précisions que je peux vous donner à ce sujet, monsieur Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand: Je vous remercie.

Maintenant, j'ai peut-être une question pour M. Simmons. Je sais que dans le cas de Boeing, pour ce qui est de l'avion stratégique et de l'hélicoptère, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a procédé par ce qu'ils appellent ACAN, en anglais. C'est un préavis d'adjudication de contrat. Je ne ramènerai pas l'exemple de la Camaro: tout le monde l'a assez entendu.

En ce qui vous concerne, à l'époque, j'avais vu passer une lettre d'intention sur le site MERX, le service électronique d'appel d'offres. Maintenant, vous nous confirmez que la négociation est commencée.

Nous avons entendu la présentation de M. Bain et l'excellente présentation de CASA. Alenia n'a pas fait de présentation, mais on nous dit qu'il y aura un fort contenu québécois et canadien. Si jamais le gouvernement vous dit qu'il est d'accord pour travailler avec vous, j'aimerais savoir si vous pouvez vous engager, au nom de Lockheed Martin, à ce que, à l'intérieur des contrats canadiens qui seront octroyés, 60 p. 100 de ces contrats aillent au Québec, où est établie la plus grande partie de l'industrie aérospatiale.

Est-ce à vous que je dois demander cela, monsieur Simmons, ou si je dois appeler le PDG de Lockheed Martin? Vous pourriez peut-être lui transmettre le message.

• (1045)

[Traduction]

M. Peter Simmons: Je laisse la parole à M. Crisler.

M. Jack Crisler: L'adresse MERX que vous avez mentionnée était une demande de manifestation d'intérêt et de qualification qui incluait quelques exigences très précises — neuf, pour être précis.

Une de ces exigences concernait des retombées industrielles et régionales. Cette exigence était très précise en ce qui concerne les secteurs, les technologies et les régions dans lesquelles nous devrions investir, avec le pourcentage exact. Par conséquent, nous nous conformerons à ces exigences dans notre proposition et nous exécuterons ces propositions.

[Français]

M. Claude Bachand: Les exigences sont-elles toujours secrètes, à ce moment-ci?

[Traduction]

M. Jack Crisler: Elles étaient indiquées également sur le site MERX, monsieur.

[Français]

M. Claude Bachand: Puis-je comprendre de votre intervention que 60 p. 100 des retombées économiques canadiennes seront destinées au Québec?

[Traduction]

M. Jack Crisler: C'était une équation prévoyant de nombreux chevauchements. Les pourcentages par région étaient très précis mais, dans les disciplines, domaine dans lequel le Québec est très présent, la région de Montréal pourrait également absorber des pourcentages supplémentaires. Ce n'est que lorsque nous ferons notre proposition en ce qui concerne les retombées industrielles et régionales et que cette proposition aura été acceptée, que nous saurons quel pourcentage revient au Québec.

[Français]

M. Claude Bachand: D'accord. Alors, vous ne pouvez pas me confirmer à ce moment-ci que 60 p. 100 de l'investissement sera accordé au Québec?

[Traduction]

M. Jack Crisler: Non, monsieur.

[Français]

M. Claude Bachand: Vous ne le pouvez pas?

[Traduction]

M. Jack Crisler: Ce n'est pas une exigence.

[Français]

M. Claude Bachand: Ce n'est pas une exigence. N'avez-vous pas dit qu'il y avait une répartition détaillée au Canada des retombées industrielles régionales?

[Traduction]

M. Jack Crisler: Il y en a une.

[Français]

M. Claude Bachand: Combien y en a-t-il pour le Québec?

[Traduction]

M. Jack Crisler: Je ne me souviens pas du chiffre exact pour le Québec, mais d'autres exigences prévoient qu'il faudra faire intervenir des secteurs d'affaires et technologiques québécois. Il y aura peut-être des solutions pour ces technologies. Nous ne le savons pas encore.

Le président: Madame Black.

Mme Dawn Black: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins pour leurs exposés. Je voudrais revenir aux commentaires de M. Coderre sur les mécanismes américains de rapports concernant le C-130J. L'information mentionnée par M. Coyle, cette documentation publique du département américain de la défense, a signalé des problèmes en ce qui concerne le C-130J. Le General Accounting Office a également relevé des difficultés avec cet aéronef. Je reviendrai donc à cette question si j'en ai le temps, mais j'estime qu'il est important de le faire consigner au compte rendu. Je ne pense pas que vous ayez de quelque façon que ce soit réglé les problèmes précis qui ont été mentionnés dans certains documents.

Je suis résidente de la Colombie-Britannique et la question de l'appareil de recherche et de sauvetage suscite beaucoup d'intérêt dans cette région. L'Aviation canadienne utilise actuellement une très vieille technologie pour la recherche et le sauvetage à l'échelle nationale, et plus particulièrement dans ma province. Je pense que la technologie du Buffalo date de 40 ans. J'habite une région qui se trouve en bordure de l'océan Pacifique et qui est parsemée de lacs et de montagnes. Des services de recherche et de sauvetage sont absolument indispensables. Nous avons en outre une industrie de la pêche, une industrie forestière et une industrie touristique. Nous attirons des touristes du monde entier qui viennent pour profiter de la superbe région du pays où je suis née, et je suis très préoccupée par l'état d'avancement du programme de remplacement des avions de recherche et de sauvetage. Je suis très préoccupée à ce sujet, comme plusieurs habitants de la Colombie-Britannique.

Je me demandais par conséquent si vous ne pourriez pas aujourd'hui expliquer brièvement pourquoi le processus d'achat d'un nouvel aéronef de recherche et de sauvetage a apparemment été retardé au Canada. Pouvez-vous nous parler de votre expérience au Canada en ce qui concerne le processus d'acquisition en matière de recherche et de sauvetage et expliquer s'il est semblable à ce que vous avez pu observer dans d'autres pays?

Je me demandais également si vous n'aviez pas de commentaires à faire au sujet de l'état de l'équipement utilisé actuellement en recherche et sauvetage au Canada.

• (1050)

M. Antonio Rodriguez-Barberan: Je suis très content, madame. Si vous me le permettez, je répondrai d'abord à votre dernière question.

L'équipement que vous utilisez actuellement au Canada est extrêmement vieux. Vous utilisez des plates-formes, surtout pour les Buffalo, qui datent d'une quarantaine d'années. Je pense être objectif en affirmant qu'elles sont pratiquement arrivées à la fin de leur cycle de vie. En outre, le matériel comme tel a été conçu il y a une quarantaine d'années.

En ma qualité d'ingénieur, je sais qu'il existe des solutions technologiques éprouvées et disponibles au Canada à l'heure actuelle, par l'intermédiaire de certains de nos partenaires, que l'on n'utilise pas. Vous faites actuellement essentiellement ce que j'appelle de la recherche visuelle. Il existe des radars de recherche, des systèmes à infrarouge, des solutions optiques et de nombreux nouveaux systèmes. La technologie en matière de recherche et de sauvetage a évolué autant et même plus que la technologie des consoles de jeu pour nos enfants. Cette technologie est disponible et elle est utilisée dans le monde entier. Je suis étonné que dans un des pays les plus avancés au monde, on n'y ait pas recours pour sauver des vies humaines.

En ce qui concerne le processus, nos attentes étaient toutes simples. Nous voulions une concurrence ouverte et juste. C'est tout. Il semblerait que le programme qui était une priorité absolue l'année dernière ne le soit plus actuellement. Il semblerait que l'octroi des fonds nécessaires ait été retardé de quelques années.

Comme je l'ai signalé, je suis étranger et, par conséquent, toute cette information m'a été communiquée au cours des deux derniers jours, mais il semblerait que votre superbe côte de la Colombie-Britannique doit attendre encore pas mal de temps pour des moyens de recherche et de sauvetage opérationnels, car des projets dans ce domaine n'ont été présentés qu'aujourd'hui. Je préfère toutefois ne pas faire de commentaires à ce sujet car chaque pays fixe ses priorités.

Mme Dawn Black: Monsieur Bertrand, avez-vous d'autres commentaires à faire au sujet du processus? Pourquoi semble-t-il qu'il faille autant de temps pour obtenir un appareil de recherche et de sauvetage pour le Canada?

M. J. Richard Bertrand: Ce sont les forces armées qui doivent établir un énoncé de leurs besoins et décider quel type d'aéronef elles veulent. Une des raisons pour lesquelles nous sommes ici aujourd'hui, c'est que si plusieurs possibilités sont présentées en tenant compte de beaucoup de facteurs, nous vous proposons une solution comportant une livraison très rapide, car ces appareils sont déjà opérationnels dans de nombreux pays.

Pour les entreprises canadiennes qui ont de l'expérience dans ce domaine, cela représente une excellente opportunité. En ce qui concerne ma propre entreprise, elle souhaiterait voir des moteurs fabriqués au Canada pour certaines de ces solutions en matière d'acquisition, car ces moteurs sont utilisés dans d'autres pays.

Mme Dawn Black: L'année dernière, il y a eu le naufrage du *Queen of the North*, en Colombie-Britannique, un gros traversier pour passagers; nous avons eu beaucoup de chance que deux personnes seulement aient perdu la vie. La semaine dernière, à Jervis Inlet, un bateau de pêche a échoué sur la côte à la suite d'une tempête. Je présume que c'est une chance qu'il ait échoué sur la côte et qu'il n'ait pas dérivé dans l'autre direction, car nous aurions perdu alors plus de deux personnes.

Il semblerait que la recherche et le sauvetage soient l'orphelin parmi tous les projets d'acquisition des Forces armées canadiennes. Cela me préoccupe beaucoup. J'estime que nous avons l'obligation non seulement d'être prêts pour remplir des missions à l'étranger avec les Forces canadiennes, mais aussi d'assurer aux Canadiens un

niveau de sécurité auquel nous nous attendons. Il paraît que ce niveau n'est pas atteint avec la technologie utilisée actuellement.

• (1055)

M. J. Richard Bertrand: Nous voulons nous assurer que l'orphelin soit adopté.

Mme Dawn Black: Que nous suggérez-vous de faire?

Le président: Je crains qu'il faille avancer. Merci, madame Black.

Monsieur Blaney, pour terminer.

[Français]

M. Steven Blaney: Merci, monsieur le président.

Je remercie nos représentants de l'industrie. J'a bien aimé vos propos et le rôle proactif que les entreprises canadiennes jouent dans l'industrie aérospatiale. J'ai aussi entendu le chant des sirènes de M. Coderre auprès de cette industrie. Je voudrais lui rappeler que des témoins sont venus ici nous rappeler justement qu'on sortait d'une décennie de noirceur; ces propos sortaient de la bouche même du plus haut gradé de l'armée canadienne et concernaient l'acquisition d'équipement militaire. Je voudrais également lui rappeler que les libéraux n'ont pas l'intention d'acheter des C-17, mais de les louer. Ce sont tous des éléments dont nous devrions tenir compte.

J'ai écouté les propos de M. Bain, le représentant de l'Association québécoise de l'aérospatiale. Je suis sensible à vos préoccupations. Par contre, je relève certains paradoxes dans votre présentation. Vous y parlez de compétitivité tout en disant que le gouvernement devrait intervenir. J'y vois là un certain paradoxe et j'aimerais que vous m'éclairiez là-dessus.

La politique canadienne a été très claire. Notre nouveau gouvernement demande que chaque dollar investi dans les équipements militaires le soit au Canada. M. Bernier, le ministre de l'Industrie, est venu nous indiquer clairement qu'il y aurait des retombées pour toutes les régions, dont plusieurs centaines de millions de dollars au Québec, pour ce qui est des C-17.

D'un côté, il y a les libéraux qui louent des avions et, de l'autre, les bloquistes qui n'ont pas de plan d'acquisition. Le gouvernement actuel, lui, s'engage à l'égard de quatre avions, ce qui constitue une stratégie d'acquisition d'équipement beaucoup plus vaste et globale.

J'aimerais également que vous m'expliquiez le rôle proactif que votre association a joué. Ce matin, par exemple, des gens de Pratt & Whitney, qui fait déjà partie d'un consortium, nous offrent un avion espagnol en guise de solution, en nous disant que c'est une solution canadienne. On doit intervenir en amont plutôt qu'en aval. Je reste cependant extrêmement confiant que les C-17 auront des retombées très importantes pour le Québec.

[Traduction]

M. Stewart Bain: En premier lieu, en ce qui concerne la concurrence, je pense qu'au niveau politique et au niveau du ministère, de nombreux programmes doivent être pris en considération lorsqu'on décide de faire une acquisition importante. Le principal message de notre exposé est que lorsqu'on prend ce type de décisions, il soit nécessaire de le faire par le biais d'un processus concurrentiel qui soit garant de l'achat du meilleur équipement présentant le meilleur rapport qualité-coût, pour nos militaires.

L'autre partie du message, au sujet de laquelle vous avez, je pense, posé une question, concerne la justification du fait qu'une partie du travail soit nécessairement associée ou attribuée au Québec. Comme nous avons tenté de l'expliquer dans notre exposé, comme pour toute organisation, entreprise ou tout produit, certains avantages et éléments stratégiques font partie de tout ce qu'il y a dans l'industrie.

Au Canada, il est un fait que l'industrie aérospatiale est centrée au Québec. Il est un fait que, pour obtenir ce résultat, il a fallu investir beaucoup de temps, d'effort, d'énergie, de fonds, de sang, de sueur et de larmes. Par conséquent, je n'ai pas l'impression qu'il s'agisse d'un cadeau de considérer que c'est une région stratégique de notre pays, tout comme la Colombie-Britannique est une autre région stratégique et au même titre que Terre-Neuve et Labrador et toutes les autres régions offrent des avantages stratégiques. Lorsque le Canada aborde le sujet de l'aérospatiale, on pense au Québec, au même titre qu'on pense à d'autres industries dans diverses régions, sans que l'on s'en mêle et que l'on tente de déterminer leur appartenance.

Au Canada, l'industrie aérospatiale a un centre très vigoureux au Québec, et c'est une situation qui mérite d'être défendue sur le plan stratégique. Comme lorsqu'il s'agit de faire de la défense stratégique dans le cadre d'une mission militaire ou de faire un transport aérien stratégique ou d'examiner de l'équipement stratégique, on essaie de déterminer où se trouvent les meilleurs éléments. Les éléments pour fabriquer l'avion se trouvent au Québec. C'est un facteur qui mérite d'être pris en considération. Ce n'est pas un facteur à négliger en laissant le Québec livré à lui-même. Ce n'est pas ainsi qu'on traite un avantage stratégique. Ce n'est pas ainsi qu'on donne des incitatifs à l'industrie.

L'industrie ne veut pas savoir qu'après avoir été appuyée, on la laissera livrée à elle-même. Mme Black a utilisé le terme «orphelin». Nous ne voulons pas que l'industrie aérospatiale devienne une orpheline parce qu'on ne tiendrait pas compte du fait qu'il lui a fallu des années et des investissements considérables pour atteindre son niveau actuel.

Vous avez également fait des commentaires sur notre relation avec les équipementiers. J'aimerais prendre un peu de recul. L'AQA représente les PME. Les petites et moyennes entreprises sont, comme je l'ai précisé dans mon exposé, des entreprises familiales. Elles n'ont pas de lobbyistes. Elles n'ont pas de consultants grasement rémunérés. Elles n'ont pas recours à des poids lourds qui peuvent venir frapper à votre porte tous les jours sur la Colline. Elles ont l'Association québécoise de l'aérospatiale. Nous sommes leur porte-parole. Nous voudrions que, lorsque vous pensez à un approvisionnement militaire important, vous pensiez à ces organisations qui, dans une large mesure, sont les rêveurs et la moelle épinière de l'industrie aérospatiale québécoise.

Je ne peux pas employer d'argument plus convaincant que de signaler que nous comptons sur les équipementiers pour avoir cette vision. Il y a des équipementiers très importants dans la région du

Québec et nous en sommes très fiers. Nous voulons tout simplement que le Canada prenne tout en considération.

• (1100)

[Français]

M. Steven Blaney: Nos ministres ont été très clairs au sujet de la répartition régionale. Selon vous, est-il important qu'une partie des contrats du gouvernement fédéral soit allouée plus particulièrement aux petites et moyennes entreprises d'aérospatiale? Cela pourrait faire l'objet d'une recommandation de notre comité, à laquelle vous adhérez.

M. Stewart Bain: Absolument.

M. Steven Blaney: Si je comprends bien, Pratt & Whitney ne fait pas partie de votre association.

M. Stewart Bain: Non, ce n'est pas une PME.

M. Steven Blaney: D'accord.

M. Calkins veut peut-être intervenir.

[Traduction]

Le président: Il reste moins de 30 secondes, si vous voulez faire encore un bref commentaire, sinon, nous devons terminer.

M. Blaine Calkins: Je voudrais remercier les témoins d'être venus aujourd'hui.

Des voix: Oh, oh!

M. Blaine Calkins: C'était très intéressant.

J'ai participé à la gestion de projets à diverses autres périodes de ma vie, et il y avait toujours des coûts. Les critiques que l'on fait au sujet du C-130J concernent probablement un aéronef à l'état de prototype, avec une technologie non éprouvée... et c'est une étape qui précède celle de la fine pointe de la technologie.

Je voudrais que M. Simmons indique quelle étape d'avancement le C-130J a maintenant atteint. Il semblerait que ce soit un appareil opérationnel courant, ce qui est normal d'après ce que j'ai constaté dans la gestion de projets. Contrairement à l'achat de sous-marins qui arrivent à la fin de leur cycle de vie et que l'on compte moderniser, ce qui est très coûteux, il me semble que le C-130J est... Est-ce que Lockheed Martin le considère comme un appareil opérationnel courant?

Le président: Merci, monsieur Calkins. Nous devons mettre fin à la séance.

S'il y a une information que vous n'avez pas eu le temps de donner aujourd'hui, vous pourrez la communiquer au greffier, si vous voulez.

Je remercie ce groupe de témoins, le précédent et mes collègues de nous avoir permis de respecter l'heure.

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.