



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 045 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 17 avril 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 mardi 17 avril 2007

• (1005)

[Traduction]

Le président (M. Rick Casson (Lethbridge, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Mesdames et messieurs, je vous remercie infiniment de vous être réunis si rapidement. Dans le cadre de notre étude sur le processus d'acquisition, nous aimerions accueillir quelques témoins aujourd'hui.

Auparavant, j'aimerais rappeler à tous qu'il va y avoir un vote. Le signal va retentir à onze heures moins le quart, et le vote va se tenir à onze heures et quart. Donc si nous sortons d'ici à onze heures, nous allons avoir le temps de nous rendre.

Aujourd'hui, nous aimerions souhaiter la bienvenue à Kenneth Rowe, président et chef de la direction d'IMP, et à Allen Conrad, vice-président, Développement des opérations de la Filiale aérospatiale.

Messieurs, nous vous remercions beaucoup d'être ici. Nous avons déjà fait circuler un article qui a été publié. Nous avons hâte d'entendre vos observations, après quoi nous allons vous poser des questions. Chaque personne va disposer de sept minutes. Si c'est tout le temps que nous avons, nous allons nous arrêter là, mais s'il nous reste du temps, nous allons poursuivre les questions jusqu'à 11 heures.

La parole est à vous. Nous avons hâte d'entendre votre exposé.

M. Kenneth Rowe (président et chef de la direction, I.M.P. Group International inc.): Bonjour.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les députés, comme vous l'avez entendu, je m'appelle Ken Rowe. Je suis président et chef de la Direction d'IMP Group International, la plus grande entreprise de soutien en service des aéronefs militaires, une entreprise qui jouit d'une réputation internationale de centre d'excellence pour l'entretien de certains types d'aéronefs et d'hélicoptères militaires.

Nous employons près de 4 000 Canadiens, dont presque 1 000 personnes au Québec, 2 000 en Nouvelle-Écosse et le reste dans les autres provinces. Nous sommes en affaires depuis 40 ans. Cinquante pour cent des aéronefs militaires qui sont dans nos hangars appartiennent à des pays étrangers, et nous avons acquis notre expertise grâce à des contrats du ministère de la Défense nationale signés par le gouvernement du Canada, que nous avons gagnés dans le cadre d'appel d'offres.

Je souhaite remercier le comité de nous donner l'occasion de nous exprimer aujourd'hui sur ce qui me semble être un enjeu national très important, la sécurité du Canada.

L'été dernier, le gouvernement du Canada a annoncé son intention d'acquérir quatre aéronefs C-17 Globemaster pour le transport aérien stratégique, 17 aéronefs C-130J Hercules pour le transport aérien tactique et 16 hélicoptères de tonnage moyen-lourd Chinook CH-47.

Ces annonces ont été bien accueillies et témoignent de la forte volonté du gouvernement de revitaliser nos Forces canadiennes.

Dans l'industrie, ceux d'entre nous qui se font une fierté d'offrir du soutien pour les services d'entretien des aéronefs et des hélicoptères aux hommes et aux femmes qui font partie des Forces canadiennes se sont inquiétés de la nouvelle résolution du gouvernement de passer des marchés pour les services de soutien en service. Notre base industrielle nationale de soutien en service aérospatial est une composante fondamentale de l'économie du Canada et permet au Canada d'exercer pleinement sa souveraineté sur ses flottes d'aéronefs depuis des dizaines d'années, soit depuis que cet équipement sert l'armée canadienne, où qu'il soit fabriqué dans le monde. Cette stratégie est commune à tous les pays développés du monde pour raisons évidentes: la sécurité nationale et l'emploi.

Les annonces de l'été dernier témoignent de l'intention du gouvernement de confier tout le soutien en service futur des aéronefs Hercules à voilure fixe et des hélicoptères Chinook directement aux constructeurs américains. Du coup, il donnera aux sociétés américaines le contrôle sur une industrie canadienne indépendante de renommée mondiale qui emploie des milliers de Canadiens, qu'il a fallu des dizaines d'années à bâtir, pour la raison nébuleuse qu'il faut « un point de comptabilité unique ».

Je travaille dans l'industrie du soutien en service depuis presque 40 ans, et j'ai été atterré en entendant cela, parce que je sais qu'il n'y a aucun autre pays développé au monde qui compromet sa sécurité et sa souveraineté sur ses avoirs militaires en en confiant la gestion à des sociétés commerciales étrangères assujetties aux contrôles et aux politiques de leur propre gouvernement, comme l'exemple du règlement sur le trafic international d'armes (ITAR) nous le montre bien, malgré nos relations conviviales.

Mon entreprise a fait parvenir ses observations à TPSGC concernant le PAC pour les Chinook, soulignant du même coup ses inquiétudes quant à cette façon d'assurer le soutien en service. Des ministres importants du Cabinet et le premier ministre y ont d'ailleurs réagi.

Le sujet a suffisamment intéressé M. Harper pour qu'il me téléphone en septembre dernier. Il m'a demandé de lui fournir plus d'information sur l'adjudication de contrats de soutien en service directement à un constructeur d'aéronefs étrangers. Nous avons répondu à sa demande le 13 septembre, et nous avons joint à cette réponse un article sur le sujet. Celui-ci a ensuite été publié dans le numéro de janvier-février 2007 de la revue *FrontLine Defence*. J'en ai remis une copie à votre greffier avec mon mémoire au comité.

Quand certaines entreprises aérospatiales établies au Québec ont fait part des mêmes inquiétudes au Ministre Fortier, je crois qu'il les a exclues de la décision du Cabinet pour pouvoir leur donner directement des contrats du gouvernement du Canada. Bien que nous félicitions le ministre de reconnaître que ces entreprises du Québec jouissent d'une renommée mondiale en matière de formation et de simulation, nous ne constatons pas la même reconnaissance d'autres centres d'excellence pour le soutien en service ailleurs au pays.

• (1010)

Jusqu'à ce jour, nous n'avons pas reçu de réponse satisfaisante à nos préoccupations néo-écossaises ou régionales et n'avons entendu parler d'aucune mesure du gouvernement pour modifier sa nouvelle formule d'acquisition pour le soutien en service du parc aérien. En fait, selon le témoignage que le ministre Fortier a prononcé devant ce comité le 20 février dernier, cette formule serait l'un des piliers de la réforme du ministère en matière d'acquisition. Je le cite:

Nous avons collaboré étroitement avec le ministère de la Défense nationale pour mettre en oeuvre un certain nombre d'initiatives visant à rationaliser le processus. Permettez-moi de vous en citer quelques-unes, à titre d'exemple: ...adopter le concept de point de comptabilité unique pour l'acquisition fondée sur le rendement dans le cadre de laquelle l'entrepreneur principal unique est non seulement responsable de l'acquisition du matériel, mais il doit aussi assurer le soutien technique à long terme concernant ce matériel.

Bien que l'idée de tenir le constructeur d'origine de l'aéronef responsable pendant toute la durée de vie de l'aéronef semble bonne en principe, dans la réalité, on ne tient pas compte du fait que les entrepreneurs principaux dont il s'agit ici se trouvent aux États-Unis. Cela ne tient pas compte non plus du fait que le Canada a des entreprises bien établies de calibre mondial qui sont en mesure d'offrir tout le soutien en service de ces parcs futurs, comme il l'a fait dans le passé, en ayant très peu recours aux constructeurs de matériel quand les données techniques nécessaires sont acquises avec le matériel d'origine.

Il est déjà assez grave que nous ne puissions pas économiquement concevoir et construire ces aéronefs au Canada, mais nous nous travestirions littéralement si nous fragmentions et décimions notre industrie du soutien nationale, que nous avons mis des dizaines d'années à bâtir et qui peut dorénavant rivaliser dans le monde parfois même avec ces mêmes constructeurs. La croissance des exportations deviendra plus difficile, ce qui incitera des sociétés aérospatiales de propriété canadienne, comme IMP, à vendre ses activités aux acheteurs américains.

Il semble que la facilité bureaucratique ait préséance sur une bonne stratégie industrielle canadienne, une stratégie que l'industrie aérospatiale réclame depuis longtemps. Nous nous engageons dans une voie où les entreprises étrangères et les intérêts politiques étrangers pourront compromettre les intérêts industriels et la souveraineté du Canada. Les contribuables canadiens paieront des millions de dollars de plus pour placer des entrepreneurs américains entre l'industrie canadienne et le gouvernement du Canada ainsi que les troupes mêmes que nous sommes fiers de soutenir.

Ces contrats très importants à fournisseur unique pour le soutien en service placeront l'industrie canadienne directement à la merci d'entreprises commerciales des États-Unis, menaçant du même coup les emplois de milliers de travailleurs qualifiés d'ici, ce qui montre à quel point nos fonctionnaires n'ont pas poussé les recherches ni n'ont compris notre industrie avant de recevoir l'approbation du Cabinet. Il faut que le gouvernement du Canada en débâte de toute urgence et qu'il réévalue ce changement politique afin d'éviter l'effondrement du vigoureux secteur aérospatial du Canada et la fin du compromis évident qu'il représente pour que le Canada exerce le plus grand

contrôle direct possible sur l'utilisation de nos avoirs militaires pour la sécurité du Canada.

Je suis prêt à entendre vos questions et vos observations sur le sujet.

Merci.

• (1015)

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons commencer le premier tour par M. Coderre, pour sept minutes.

[Français]

L'hon. Denis Coderre (Bourassa, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

Monsieur Rowe, merci. C'est un honneur de vous recevoir ici.

Nous pensons que ce gouvernement renonce à la souveraineté canadienne. Nous croyons aussi qu'il renonce à notre industrie.

J'aimerais que vous nous parliez un peu plus de l'importance d'être maître de la propriété intellectuelle pour ces acquisitions.

Vous remarquerez que par le projet de loi C-17, nous leur avons donné un chèque en blanc de 1,3 milliard de dollars pour du soutien en service qui ne sera jamais nôtre. Ils sont encore en train de négocier l'application de l'ITAR. Ils n'ont même pas encore signé d'entente pour nos propres employés de la Défense nationale, et la question de la double citoyenneté est clairement un problème. J'aimerais que vous nous parliez un peu plus de la façon dont cette industrie se portera si nous n'avons pas les propriétés intellectuelles qu'il faut.

Ensuite, j'ai une question très concrète à vous poser, mais je ne voudrais pas vous mettre dans l'embarras. Vous avez des employés qui ont la double citoyenneté. Vous allez devoir faire un choix. Comment réagirez-vous à ces contrats s'ils vous demandent de choisir entre l'employé et le contrat lui-même? Comment vous sentez-vous quand vous êtes confronté à ces questions?

M. Kenneth Rowe: Ce sont de grandes questions que vous me posez-là, monsieur.

L'une concerne le règlement ITAR et comment nous allons gérer le sort des employés qui ne répondent pas aux critères obligatoires pour avoir accès aux données techniques qui nous sont fournies pour que nous puissions faire notre travail. Comme vous le savez, nous ne pouvons pas faire de discrimination contre des employés au Canada. C'est contre la Constitution. Par contre, si nous essayons de protéger les contrats, nous allons avoir des amendes salées ou nous retrouver avec des poursuites de nos employés, par les divers recours qu'ils ont contre l'entreprise.

C'est une situation très difficile, et j'espère seulement que le gouvernement va réussir à obtenir les autorisations de sécurité nécessaires pour que nous puissions gérer nos activités économiquement sans faire de discrimination contre nos employés. Mais si nous devons faire un choix, j'ai bien peur que nous devions rejeter les contrats.

Votre deuxième question porte sur les données techniques. Nous achetons toujours les données techniques — la propriété intellectuelle, comme vous le dites — suffisantes pour l'entrepreneur retenu, puisque le gouvernement du Canada lance habituellement un appel d'offres aux entreprises canadiennes. L'entrepreneur retenu reçoit une licence afin de pouvoir utiliser les données techniques nécessaires pour entretenir l'aéronef.

Il n'est arrivé qu'une fois en 40 ans que ce ne soit pas le cas. C'était pour les hélicoptères de recherche et de sauvetage. Ils ont décidé d'acheter les données techniques progressivement plutôt que de les acheter tout de suite avec l'aéronef. Il y a eu des coûts énormes, des retards et des difficultés pour que le fournisseur du soutien en service gère la flotte sans toute la propriété intellectuelle. Je pense que tout le monde a retenu la leçon.

On peut acheter le matériel, ainsi que les données techniques suffisantes pour l'entretenir. Il n'y a aucune raison pour que le gouvernement du Canada ne puisse pas continuer de maintenir une concurrence au Canada entre les entreprises canadiennes pour l'entretien et garder la plus grande souveraineté possible sur ces biens.

Quoi qu'il en soit, il se pourrait que le gouvernement du Canada veuille que l'armée fasse quelque chose de ce matériel, selon sa propre politique étrangère, mais que cela aille à l'encontre de la politique du pays ou des pays qui nous l'ont vendu, dans ce cas-ci les États-Unis. À deux reprises, déjà, nous avons modifié des hélicoptères Sea King pour l'armée. La première fois, c'était dans l'affaire de la mer Rouge et la deuxième, tout récemment, pour le transport des troupes. Nous n'aurions pas pu le faire si nous n'avions pas eu les données techniques. Si nous avions essayé d'en obtenir l'autorisation par l'intermédiaire d'un gouvernement étranger comme celui des États-Unis, il n'aurait peut-être pas voulu que nous le fassions. Nous aurions alors été restreints dans notre propre sécurité et notre souveraineté, pour prendre les décisions que vous avez la responsabilité de prendre au nom du peuple du Canada.

• (1020)

L'hon. Denis Coderre: Donc le fait de ne pas posséder les données techniques sur les C-17 pourrait nous placer dans des situations bien curieuses, si je peux le dire ainsi. Si nous avons besoin de certaines pièces et que nous devons passer par la deuxième ou la troisième lignes d'entretien et que par exemple, nous sommes à Cuba et que nous savons que la politique étrangère des États-Unis est différente de la nôtre, peut-être les États-Unis nous diront-ils qu'ils ne peuvent pas aller là-bas en raison de leur situation, de leurs propres politiques. Est-ce que je comprends bien?

M. Kenneth Rowe: Je ne prendrais pas l'exemple des C-17, monsieur, parce que je pense que l'armée a bien raison de ne pas acheter les données techniques pour seulement quatre aéronefs. Pour quatre grands aéronefs, ce serait extrêmement coûteux. Nous ne l'avons jamais fait auparavant pour seulement quatre. Cela s'appliquerait plutôt aux flottes d'aéronefs comme les Hercules et les hélicoptères Chinook. Pour certaines flottes, il devient très rentable de nous en occuper au Canada et d'avoir le plein contrôle sur nos aéronefs pour des raisons de sécurité et de souveraineté.

Ce n'est pas à moi de commenter les inquiétudes sur quatre grands aéronefs et de déterminer si nous pourrions ou non les soutenir. Pour ce qui est des données techniques, toutefois, cela aurait été extrêmement coûteux, et je pense qu'il faudrait très probablement quand même consulter les États-Unis sur de grandes modifications ou remises en état, pour des raisons économiques.

L'hon. Denis Coderre: Comme nous ne sommes pas propriétaire des données techniques et que de plus en plus, nous sommes à la merci de ces entreprises internationales, ce sera assez difficile pour notre propre industrie. Nous le vivons au Québec, bien sûr. Ce gouvernement ne veut pas s'assurer d'investir là où se trouvent les entreprises, et c'est la même chose chez vous, monsieur, dans votre région.

Pensez-vous que si nous ne faisons rien et que le gouvernement n'intervient pas pour s'assurer qu'il y a un certain pourcentage qui aille dans chaque région, ce sera la fin de cette industrie, parce qu'elle ne pourra pas croître?

M. Kenneth Rowe: Le risque que nous courons, c'est qu'ils demandent aux Américains de lancer des appels d'offres pour que les entreprises canadiennes puissent assurer le plus de soutien en service possible au Canada. Il y a toutefois de bonnes chances qu'ils les fragmentent, qu'une entreprise reçoive un petit peu de ceci et une autre, un peu de cela. L'entreprise n'aura jamais, comme nous, le pouvoir d'assurer tout le soutien pour un type d'aéronef donné.

Nous venons tout juste de modifier toute la flotte des Sea King qui appartiennent à la marine des États-Unis, au gouvernement. Il y a là-bas des P3 semblables à nos Aurora, pour la marine américaine et les autres départements des États-Unis. Nous avons aussi les P3 de la force aérienne norvégienne. Nous avons la flotte présidentielle égyptienne de Sea King dans nos hangars, parce que nous avons toutes les données techniques que le gouvernement canadien a acquises quand il a acheté cet aéronef. Donc quiconque gagne un aéronef reçoit toute la documentation sur le soutien technique et non seulement peut-il soutenir notre propre ministère pratiquement selon le concept du point de comptabilité unique, mais il peut tirer parti de ses compétences pour profiter de débouchés internationaux, comme nous le faisons, comme Spar le fait à Edmonton et comme d'autres le font ailleurs.

Le président: Merci, monsieur Coderre.

Monsieur Bachand.

[Français]

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

Je veux féliciter MM. Rowe et Conrad pour leur présentation. Je vous avoue que depuis le début des travaux du comité sur le processus d'acquisition, c'est probablement la présentation...

• (1025)

[Traduction]

Je devrais peut-être commencer en anglais.

J'allais vous dire en français que c'est probablement la meilleure présentation que j'ai entendue. Je pense que je n'aurais pas été capable de l'écrire moi-même... En fait, j'aurais probablement écrit mon exposé exactement de la même façon que vous, parce que c'est un enjeu auquel je travaille depuis presque un an maintenant.

[Français]

Est-ce que vous m'entendez?

[Traduction]

M. Kenneth Rowe: Oui. Vous vous débrouillez très bien en anglais.

[Français]

M. Claude Bachand: Je ne vais pas répéter ce que j'ai dit en anglais.

Je voudrais simplement soulever quelques passages que vous avez mentionnés. Vous avez parlé de « *bureaucratic convenience* », que nos amies les traductrices ont traduit par « *facilité bureaucratique* ». Je trouve que c'est un peu une échappatoire. Je crois qu'il s'agit davantage d'un manque de volonté politique de la part du gouvernement. En outre, je m'explique très mal le fait que celui qui octroie le contrat avec l'argent des contribuables n'impose presque pas de conditions. Tel est le problème fondamental.

On a signé un contrat pour des C-17; je crois qu'il est trop tard pour l'annuler et recommencer. On a vu quels résultats ont donné des annulations de contrat. Cependant, il y en a trois autres à venir, soit pour des Chinook, des C-130J et des aéronefs à voilure fixe pour la recherche et le sauvetage.

J'ai rencontré beaucoup de représentants de compagnies du Québec et je leur ai demandé quand les industries canadiennes et québécoises feront front commun pour faire savoir à ce gouvernement que ce qui se passe est insensé. Je sens toujours une hésitation de la part des gens de l'industrie. J'entends toutes sortes de commentaires à l'effet qu'on ne peut mordre la main qui nous nourrit, etc. C'est bien beau tout ça, mais cette année, monsieur Rowe, vous le savez, on fermera la fenêtre aérospatiale pour des contrats militaires pour les 30 prochaines années.

Qu'attendez-vous, représentants de I.M.P. Group International inc., pour vous joindre à Bombardier, à CAE, à L-3 Communications pour exiger de la part de ce gouvernement qu'il y ait des retombées économiques et pour vous assurer, en faisant un front commun, qu'il reconnaisse que la situation est inacceptable? Est-ce que c'est quelque chose que l'on peut envisager?

[Traduction]

M. Kenneth Rowe: Il n'y a rien qui me retient. C'est la raison pour laquelle je suis ici. Je suis d'accord avec vous, l'industrie doit crier plus fort. J'espère qu'enfin, l'association de notre industrie va crier plus fort pour faire connaître sa position, sur laquelle nous nous entendons tous, c'est-à-dire que le Canada doit primer. Nous voulons vraiment que la situation demeure telle qu'elle est. Le gouvernement fait valoir deux arguments: celui du concept de point de comptabilité unique... et je pense qu'il l'a déjà.

Nous entretenons la flotte d'aéronefs Aurora. Nous le faisons depuis le début. Nous avons gagné le contrat à l'issue d'un appel d'offres, comme pour les Sea King. Nous ne pouvons pas les changer chaque année; nous avons ces flottes. Comme je l'ai dit dans mon allocution, il y a très peu de recours, il faut s'adresser à Sikorsky ou à Lockheed Martin pour ces flottes. C'est eux qui les ont.

Ensuite, les gens du gouvernement affirment que l'autre partie de leur pilier, c'est que l'acquisition se fonde sur le rendement. Il n'y a personne qui a un meilleur rendement que certaines entreprises canadiennes, qui remuent mer et monde pour le MDN, parce que nous sommes tellement fiers de travailler pour notre propres ministère et gouvernement. Je ne sais pas ce qu'on pourrait obtenir de plus sur le plan du rendement. Mais si l'on adoptait une restriction de sorte que nos politiques étrangères divergent à l'avenir, je ne sais pas ce qu'il adviendrait de votre rendement, selon vos intérêts nationaux, et nous serions totalement dépendants du département d'État et des autres directives que les entreprises commerciales reçoivent. Si c'est la position dans laquelle vous voulez nous mettre, c'est ce vers quoi vous vous dirigez. Des entreprises comme la nôtre pourraient non seulement travailler pour eux, mais devenir leurs.

Ce sont donc les risques que nos fonctionnaires, peut-être... Ce sont tous de bonnes personnes. J'en connais beaucoup, et je ne suis pas ici pour les critiquer, mais en tant qu'industriel et leader de l'industrie, je vous dis que ce n'est pas la bonne solution. Il y a beaucoup de dangers, et il ne s'agit pas seulement d'argent, il s'agit de la sécurité, d'emplois au Canada et de la protection de notre propre souveraineté, pour que les décisions sur nos politiques soient prises ici.

• (1030)

[Français]

M. Claude Bachand: Maintenant, si j'essayais de vous convaincre que ce serait plus facile de faire un front commun si on tenait compte de la répartition des retombées économiques selon la masse critique des régions... Je vais m'expliquer.

Si je vous disais qu'on fait un front commun, qu'on va se battre contre le gouvernement au sujet des retombées économiques parce que sa façon de faire n'est pas bien et que l'industrie aérospatiale canadienne voudrait qu'il y ait 10 p. 100 de retombées dans les provinces de l'Atlantique, 60 p. 100 au Québec et peut-être 30 p. 100 dans le reste du Canada, quelle serait votre réaction?

Je ne parle pas nécessairement d'un pourcentage exact, mais ça pourrait être plus ou moins 5 ou 10 p. 100. Pour l'instant, au Québec, nous ne sommes pas satisfaits des retombées, et j'imagine que vous ne l'êtes pas non plus.

Seriez-vous d'accord, si on pouvait faire un front commun sur la base d'une répartition géographique canadienne qui tienne compte de l'importance de l'industrie dans chaque région?

[Traduction]

M. Kenneth Rowe: Pas nécessairement. Je ne suis pas d'accord avec cette façon de faire, parce que si l'on prévoit 60 p. 100 pour le Québec, on inclut vraiment Bombardier, et je ne sais pas à quand remonte la dernière fois où Bombardier a eu des compensations du gouvernement du Canada grâce à une politique de retombées industrielles et régionales (PRIR). Ses méthodes ont beaucoup changé depuis ses débuts, où elle avait des contrats pour la défense. C'est une excellente entreprise, et nous travaillons beaucoup avec elle, mais je pense que les pourcentages régionaux doivent dépendre de la possibilité de trouver des entreprises pouvant faire le type de travail auquel s'appliquent les PRIR. Ce sont des entreprises très techniques, et bien souvent, elles ne peuvent pas faire de travail peu technique.

N'oubliez pas que nous sommes propriétaires d'Innotech-Execaire, la plus grande entreprise d'aviation générale du Canada, qui embauche près de 1 000 personnes à Montréal. Nous n'avons jamais demandé de traitement spécial pour Innotech-Execaire. Elle s'est taillée elle-même sa place de chef de file mondial et est tout à fait capable de gagner des contrats selon les règles de la concurrence et d'inciter les gens à lui permettre de soumissionner les contrats les mieux adaptés pour elle.

De toute évidence, il y a une grande concentration d'entreprises aérospatiales au Québec, et ce doit être pris en considération, mais nous avons également une renommée mondiale en Nouvelle-Écosse, où notre entreprise emploie 2 000 personnes à elle seule, sans parler des autres entreprises, et nous devons aussi porter très attention au type de travail pour lequel nous avons acquis une renommée mondiale, pour que nous puissions continuer à créer des emplois de haute technologie très payants et à convaincre d'autres pays de confier leur travail au Canada. Nous sommes la première société à avoir jamais réussi à convaincre les États-Unis d'envoyer un avion militaire au Canada pour qu'il soit remis en état.

Le président: Merci, monsieur.

Madame Black.

Mme Dawn Black (New Westminster—Coquitlam, NPD): Merci infiniment.

J'aimerais moi aussi vous remercier tous les deux d'être ici et de nous avoir présenté cet exposé. Je l'ai trouvé très convainquant.

Je déplore moi aussi l'absence d'une stratégie industrielle canadienne, et je pense que c'est ce qui se dégage de votre présentation d'aujourd'hui. Je crains que nous perdions de l'autonomie et que notre gouvernement perde son aptitude à préserver l'indépendance de sa politique étrangère si nous dépendons de sociétés étrangères pour l'entretien et le soutien en service de nos avions militaires.

Mon collègue, M. Bachand, a parlé d'une stratégie coordonnée avec les autres acteurs de l'industrie, les autres entreprises. Je sais que dans ma province, en Colombie-Britannique, les emplois dans l'industrie aérospatiale paient plus que l'emploi moyen dans le secteur industriel. Je me demande donc si vous travaillez avec les travailleurs de votre industrie ou si vous avez communiqué avec eux et si, quand vous parlez d'une stratégie coordonnée, elle inclurait les syndicats, puisqu'ils pourraient perdre des emplois dans ce domaine.

En Colombie-Britannique, certains emplois pour l'entretien des avions disparaissent de chez Air Canada. Il y a des gens que je connais qui sont bien formés, mais qui ne sont pas en mesure de faire l'entretien des avions. J'appréhende donc la perte d'emplois très payants, de soutien de famille, au Canada, pour la population canadienne qui travaille dans cette industrie.

Je voulais vous demander pour quels avions du MDN vous étiez actuellement sous contrat. Vous avez mentionné les Aurora et les Sea King. Y en a-t-il d'autres?

Vous avez parlé du nombre d'emplois actuels qui dépendaient du soutien en service. Je voulais savoir si vous pouviez nous donner une idée du nombre d'emplois que nous risquons de perdre, des revenus familiaux, en raison de ce contrat que nous avons signé et selon lequel le soutien en service sera assuré par des entreprises des États-Unis. Pouvez-vous nous donner une estimation du nombre d'emplois payants qui sont en danger?

• (1035)

M. Kenneth Rowe: Si je peux revenir sur votre dernier commentaire, ces contrats n'ont pas encore été octroyés pour le soutien en service. Nous pensons que l'intérêt a été exacerbé par l'évidence du fait que nous perdons de jeunes vies en Afghanistan en ce moment même. Je peux comprendre que les dirigeants du ministère de la Défense nationale veuillent recevoir cet équipement aussitôt que possible.

Quand le contrat d'achat des avions est passé au cabinet, je pense que l'aspect du soutien en service n'avait pas fait l'objet de recherches assez poussées, ou n'était pas bien compris par les représentants du gouvernement, et on peut encore moins s'attendre à ce que les membres du cabinet s'en rendent compte. Ce que j'essaie de faire comprendre à votre comité aujourd'hui, c'est que cela a manqué. C'est passé, et on a laissé faire sans que des explications soient données sur le genre de répercussions et les facteurs pris en compte; autrement, peut-être le cabinet ne l'aurait-il pas laissé passer.

Les contrats n'ont pas encore été octroyés. Le cabinet a la possibilité de modifier la décision d'acheter ces flottes d'appareils, sans que cela en empêche ou retarde la livraison. Ce peut pratiquement être des contrats distincts, comme depuis toujours, mais vous pouvez commander une revue de l'aspect du soutien en service pour optimiser les emplois canadiens, comme nous l'avons dit, et assurer un maximum de sécurité pour le Canada.

Pour répondre à votre autre question sur les emplois, des milliers d'emplois sont à risque, parce qu'en 20 ans, pour toutes sortes de raisons, ils pourraient graduellement retourner aux États-Unis.

Que pouvons-nous faire, nous les compagnies? Est-ce que nous allons chaque fois courir à Ottawa signaler que les Américains enfreignent l'esprit original du contrat signé en 2007? Ce serait ingérable. Nous régresserions de 30 ou 40 ans, et redeviendrions une industrie modeste, avec des vieux avions et aucun soutien technique, et tout cela serait la faute du pays dont l'avion est originaire.

Ce n'est pas le cas aujourd'hui. Vous ne faites pas que risquer des milliers d'emplois pour les travailleurs aujourd'hui. Ce sont des compagnies commerciales, et elles ne doivent leur loyauté qu'à leurs actionnaires. Elles s'en sortent en vendant des heures-personnes, pas en donnant.

Il y a aussi le coût de plus de 20 ans de soutien en service. Il n'existe pas une seule personne dans la fonction publique, dans cette salle, dans cette ville ou dans l'industrie qui pourrait vraiment calculer ce que coûtera de 20 ans de soutien en service d'une flotte d'avions.

Qu'est-ce qui arrive? C'est comme de prendre de l'argent. Quand on a un risque prévisible, on verse une prime prohibitive pour ce risque, parce qu'on demande au fabricant de prendre le risque sur ce qui pourrait arriver, ce qui pourrait aller de travers avec l'équipement, et ce qui doit être couvert dans les coûts.

Il y a la performance. Il y a toutes sortes d'exclusions à tenir en compte, des exclusions de force majeure, pour toutes sortes de raisons. En fin de compte, au plan commercial, le gouvernement aura les mains liées, et pour moi en tant qu'industriel commercial, je pense que nous nous engageons sur une pente glissante. Il vaut mieux protéger nos propres entreprises et préserver l'emploi de nos propres gens, en préservant un contrôle maximal sur notre industrie.

Vous parlez ici de milliers d'emplois. Dans votre cas en tant que parlementaires, la sécurité du Canada, c'est avoir le contrôle de l'utilisation optimale de notre actif militaire. On ne sait jamais, de nos jours, quand nous aurons besoin de cet actif dans un contexte différent de celui d'aujourd'hui.

C'est ce que je pense. Je n'ai pas l'esprit politique, et je ne tiens pas à l'avoir. Il y a déjà assez de cela. Vous comprenez cet aspect. Mais ce que je vous dis, en tant que simple membre de l'industrie qui en a une bonne expérience, du point de vue de l'industrie, ce serait un terrible virage à prendre.

Peut-être cela convient-il à quelqu'un qui a un bureau, un bureau d'OEM à Ottawa, qu'on peut appeler n'importe quand. Mais en vertu de cet arrangement, nous n'aurons même pas accès à notre propre gouvernement du Canada en tant qu'entrepreneur qui entretient son équipement. Nous serons isolés, parce que nous serons liés par contrat à quelqu'un d'autre.

Il y a toutes sortes d'aspects qui n'ont absolument pas été suffisamment fouillés, ou qui n'ont pas été correctement circonscrits comme risques ou comme avantages.

• (1040)

Mme Dawn Black: Merci.

Le président: Merci.

C'est au tour du parti au pouvoir. Monsieur Hawn, nous vous souhaitons bon retour.

M. Laurie Hawn (Edmonton-Centre, PCC): Merci. Je suis heureux d'être revenu.

MM. Rowe et Conrad sont probablement mieux équipés pour répondre à ceci.

Cela fait près de 27 ans, jour pour jour, que le Canada a signé le contrat des CF-18 avec McDonnell Douglas, qui est maintenant Boeing-McDonnell Douglas. Cela fera 25 ans en octobre cette année que nous pilotons cet avion. Les titulaires de la propriété intellectuelle étaient une compagnie et un gouvernement.

Je poserais cette question à M. Conrad, puisque c'est lui qui a le plus d'expérience de ce programme particulier. Que diriez-vous de ces 25 années d'exploitation de cet avion, les 25 années où nous avons assuré son soutien en service au Canada, avec McDonnell Douglas, et maintenant Boeing? Est-ce un succès?

M. Allen Conrad (vice-président, Développement des opérations, Filiale aérospatiale, I.M.P. Group International inc.): D'après ce que je sais du programme, et ayant été dans l'armée auparavant, c'est un succès retentissant. La plus récente victoire a été la première phase de modernisation de l'aéronef.

C'était prévu dans le programme d'acquisition de F-18 en 1980, et à ce moment-là, la question ne se posait pas. Nous avons acheté la propriété intellectuelle, et nous avons positionné une compagnie pour faire ces choses qui, selon nous, étaient d'intérêt stratégique.

Au sujet de la plate-forme d'armement, il faut pouvoir certifier des armes qui sont uniques au Canada. Nous ne voulions pas transporter d'armes nucléaires, alors il fallait que nous ayons la capacité de créer des logiciels. Nous avons investi là-dedans. Il nous fallait la capacité de faire les essais de vol. Nous y avons investi à Cold Lake, et nous avons construit...

M. Laurie Hawn: Monsieur Conrad, qui détenait la propriété intellectuelle de cet aéronef au départ?

M. Allen Conrad: Le Canada.

M. Laurie Hawn: Monsieur, je ne suis pas d'accord. C'est le gouvernement des États-Unis qui détenait, à l'origine, la propriété intellectuelle. Cela s'insérait dans ces programmes, et pour chaque programme, nous nous sommes concertés, avec nos collègues militaires soit du Département d'État ou de la marine américaine, parce qu'il y avait des choses que nous ne pouvions faire avec ces aéronefs sans leur coopération, laquelle nous avons obtenue.

M. Allen Conrad: C'est vrai, à l'origine.

M. Laurie Hawn: Le programme s'est développé avec le temps, et j'en arrive à mon deuxième élément, jusqu'à ce que nous devenions autonomes avec le CF-18.

M. Allen Conrad: Oui.

M. Laurie Hawn: Je comprends les impératifs personnels et les craintes des entreprises pour l'avenir. Je comprends les rapports professionnels fructueux que nous avons entretenus avec les partenaires de la Défense au cours de nombreuses décennies.

N'y aurait-il pas quelque irrationalité, dans ces craintes pour l'avenir, que nous devrions peut-être tempérer avec cette assurance de ce que nous avons fait dans le passé, et l'expérience valable que nous vivons en ce moment même avec des programmes similaires et de très vaste envergure?

M. Allen Conrad: La différence avec le F-18, c'est qu'un investissement initial a été fait pour créer la capacité à Mirabel, chez CAE et Bombardier, et pour créer une capacité au sein des Forces canadiennes.

M. Laurie Hawn: Aussi, les contrats de soutien en service dont nous parlons maintenant font actuellement l'objet d'un appel d'offres diffusé dans tout le Canada. Est-ce que l'un de vous contesterait le fait que ces programmes font l'objet d'appels d'offres auprès de toute l'industrie canadienne?

M. Allen Conrad: C'est ainsi que c'est fragmenté. Le problème, c'est que pour qu'une compagnie étrangère puisse être tenue à un contrat à prix fixe fondé sur le rendement, elle doit pouvoir faire des compromis et avoir le contrôle de tous les leviers. Si un problème survient, elle doit pouvoir faire un compromis sur l'entretien, le concept de maintenance, la mise au point, l'économie — toutes sortes de choses. Elle ne peut pas divulguer cela.

M. Laurie Hawn: Aussi, personne à cette table ne sait ce que sera la situation dans 30 ans. Quand nous avons lancé le programme de F-18, nous n'avions pas prévu ce qui arriverait aujourd'hui dans certains secteurs, comparativement au moment où nous avons lancé le programme.

M. Allen Conrad: Mais nous avons acheté cette capacité d'intégration du soutien en service avec les F-18. C'est ce qui est en cause maintenant. Le constructeur OEM étranger répartira ses coûts comme il l'entend. Il gardera le contrôle, parce qu'il le faut, avec le contrat axé sur le rendement.

M. Laurie Hawn: Au sujet des IRB et du soutien en service, c'est ainsi que cela s'est passé pour commencer avec le programme F-18 aussi.

McDonnell Douglas a sillonné le pays et fait une recherche minutieuse sur l'industrie canadienne pour cerner les compensations industrielles et le soutien en service. Le forfait coordonné pour les aspects du soutien en service et de l'IRB, qui faisaient partie de ce dont nous parlons maintenant, a été préparé par McDonnell Douglas en conjonction avec le ministère, qui portait alors un autre nom.

M. Allen Conrad: Sauf que nous avons investi une capacité centrale dans Canadair à ce moment-là. Ces dernières années, en vertu de l'initiative de Gestion optimisée des systèmes d'armes, nous avons en fait managé tous les leviers et contrôles avec L3-MAS.

M. Laurie Hawn: Ces deux dernières années. C'est bien cela.

M. Allen Conrad: Et nous avons la capacité de le faire.

M. Laurie Hawn: Nous l'avons acquise avec le temps.

M. Allen Conrad: Oui.

M. Laurie Hawn: Les ITAR sont en vigueur depuis très longtemps. N'est-ce pas? Ce n'est rien de nouveau.

● (1045)

M. Allen Conrad: Oui.

M. Laurie Hawn: Je vous dirais que ce qui fait que nous avons des problèmes en ce moment avec les ITAR, c'est que depuis une dizaine d'années ou plus, la confiance qu'avaient les États-Unis dans la capacité du Canada de se démarquer sur la scène internationale et d'avoir un apport valable s'est érodée. Ils ont aussi perdu confiance en notre capacité d'assurer la sécurité.

Le Canada a toujours bénéficié d'exonérations en ce qui concerne les ITAR, lesquelles se sont petit à petit désagrégées. Elles sont rétablies maintenant à cause de notre apport sur la scène étrangère, et des négociations entre le ministère des Affaires étrangères du Canada et des États-Unis.

Alors ce serait une erreur que de donner le mauvais rôle aux ITAR. Je ne sais pas si vous seriez d'accord.

M. Allen Conrad: Je ne suis pas d'accord, parce que ce qui a changé avec les ITAR, c'est la double citoyenneté. C'est le point de friction en ce moment, parce que c'est contraire à notre Constitution.

M. Laurie Hawn: Il en a toujours été ainsi avec les ITAR, et nous avons des exemptions pour cela. La liste des pays désignés s'est allongée avec l'évolution des affaires mondiales.

M. Allen Conrad: C'est l'aspect de la double citoyenneté qui était nouveau. D'ailleurs, un article a été diffusé il y a un an, dans la revue *Canadian Defence Review*, qui décrivait cette situation, en disant voilà ce qui a changé, et c'est ce qui nous pose problème.

M. Laurie Hawn: Ce problème s'est atténué grâce aux négociations entre le ministère canadien des Affaires étrangères et les États-Unis, parce que les États-Unis gagnent confiance dans la capacité du Canada d'être partenaire.

Monsieur Rowe, vous en avez parlé, mais j'aimerais clarifier ceci. On entend dire que 60 p. 100 des profits industriels, ou 60 p. 100 de certains programmes, devraient aller aux compagnies parce qu'il en a toujours été ainsi. Pensez-vous que c'est une manière logique de faire des affaires, ou pensez-vous que les compagnies devraient se faire concurrence et remporter les contrats, pour les garder?

M. Kenneth Rowe: Vous répétez mes propos. Je suis d'accord. Je ne dis pas que quelqu'un devrait obtenir un contrat rien que parce qu'il en a eu auparavant. Nous avons toujours remporté tous les gros contrats. Nous travaillons actuellement — et l'un de vos collègues de l'autre côté a posé la question auparavant — avec l'Aurora; nous construisons encore le Sea King, qui est remplacé par le nouvel hélicoptère maritime, et nous avons remporté la compétition pour l'hélicoptère de recherche et sauvetage. Nous faisons cela aussi. Ce sont les trois aéronefs que nous entretenons. Ce n'est pas parce que nous avons le Sea King que nous avons remporté le contrat de l'hélicoptère de recherche et sauvetage. Nous l'avons remporté au bout d'une compétition en bonne et due forme qu'a lancée le gouvernement du Canada.

Quelle était l'objet de votre question?

M. Laurie Hawn: Elle ne visait qu'à confirmer, et je pense que vous êtes d'accord, que le gouvernement ne devrait pas octroyer un contrat à une région particulière ou à une compagnie particulière rien que parce qu'elle a eu des contrats dans le passé. Les compagnies devraient les remporter.

M. Kenneth Rowe: Ce n'est pas nécessairement ce que je dis, mais si le gros d'une industrie est dans une région du pays, il est logique que ce soit là que les contrats relatifs à l'aérospatiale soient octroyés.

M. Laurie Hawn: S'ils les remportent.

M. Kenneth Rowe: Exactement.

Le président: Monsieur Hawn, je regrette, votre temps est écoulé.

Nous laissons la parole à Monsieur McGuire, puis nous reviendrons au parti au pouvoir.

L'hon. Joe McGuire (Egmont, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à MM. Rowe et Conrad à notre comité.

M. Rowe est probablement le père de l'industrie aérospatiale dans les Provinces maritimes du Canada. Je n'avais pas réalisé que vous aviez tellement d'employés en dehors des Maritimes. Je vous félicite pour le travail que vous avez fait dans le passé et que vous faites maintenant pour l'industrie et pour notre région.

J'ai du mal à croire que le gouvernement ou les bureaucrates ne savaient pas ce qu'ils faisaient quand ils ont apporté un changement à la politique dont vous parlez ici. Je pense que notre problème, c'est que nous ne voyons pas dans les États-Unis un pays étranger. Eux nous traitent comme un pays étranger, mais nous ne les traitons pas de la même manière. Nous avons un autre type d'entente, et je ne suis

pas sûr de ce que c'est, mais ils pensent que nous sommes frères d'armes, ou quelque chose du genre. Je ne suis pas sûr exactement.

J'ai entendu parler d'une jeune femme qui faisait un excès de vitesse en Georgie récemment, qui a découvert qu'elle habitait un pays étranger. Elle a passé quelques jours en prison pour un excès de vitesse. C'est ainsi qu'ils traitent n'importe quel étranger aux États-Unis. Je pense que nous devrions vite comprendre que les États-Unis sont un pays étranger. Même s'ils sont de proches voisins et amis, ils nous traitent encore comme des étrangers, et nous devrions suivre leur exemple plutôt que celui des Boy Scouts de l'Amérique.

Vous avez aussi dit que le gouvernement a modifié sa politique pour l'une des provinces avant les élections qui ont eu lieu au Québec. Le sénateur Fortier a pu bénéficier d'une exception. Est-ce que cela veut dire que leur politique change maintenant? Avez-vous reçu des réponses d'eux, confirmant qu'ils ont modifié la politique pour une partie du pays, et que la politique sera rétablie à son état initial pour que tout le monde puisse avoir sa chance avec les contrats?

M. Kenneth Rowe: Nous venons seulement d'apprendre que la formation et la simulation, que font très bien deux compagnies du Québec, ont été exemptées de cette politique qui nous régit encore. Nous relèverons de compagnies américaines si nous remportons l'un ou l'autre de leur contrat. La raison à cela, c'est que ce sont des centres d'excellence qui n'ont pas besoin de relever de compagnies américaines, et je suis tout à fait d'accord avec cela.

Ce que je veux dire, c'est que nous avons d'autres centres d'excellence, pour les aéronefs, les systèmes de bord complets, ici, et à Edmonton, que font Spar et d'autres. C'est ce que je soutiens, pour la même raison. Nous n'avons pas besoin d'être sous l'égide des Américains pour accroître le rendement et le contrôle. C'est possible avec des compagnies canadiennes, et nous l'avons fait dans le passé.

Je ne pense pas que ces changements soient des progrès, très franchement. Je trouve qu'ils ne font que détruire la croissance indépendante de notre industrie de soutien en services au Canada, qui a acquis une réputation mondiale. Nous sommes en compétition contre ces mêmes constructeurs d'OEM pour les contrats étrangers, et nous en avons remportés. Nous avons même un aéronef de la marine américaine dans nos hangars.

•(1050)

L'hon. Joe McGuire: Vous dites au sujet des contrats qu'il y a encore une chance pour le gouvernement de poursuivre le changement. Y a-t-il des échanges entre industrie et le gouvernement? Est-ce que vous rencontrez le cabinet pour pousser le gouvernement à apporter ces changements, à voir les lacunes dans leur manière de faire, et leur montrer les effets de cette politique?

M. Kenneth Rowe: Oui. Nous avons eu des rencontres. Mais vous devez vous rappeler qu'une fois qu'un ordre passe au cabinet, ils se font mettre à la porte. Personne au gouvernement ne veut se démarquer en disant que nous avons peut-être fait une erreur de ce côté-là. L'entente, au cabinet, c'est d'acheter ces hélicoptères et cet aéronef à voilure fixe, et le soutien en service change sans que l'industrie puisse vraiment dire ce que seront les répercussions.

Ce qu'il faut faire, ce n'est pas arrêter les achats de flottes d'aéronef, mais avant qu'on commence à charger les compagnies américaines de la responsabilité des vingt prochaines années de contrôle sur l'ensemble du soutien en service — pour la plus grande partie au Canada — à mon avis, nous avons le temps de faire cet amendement du cabinet pour le reste des centres d'excellence du Canada. Il leur a fallu des dizaines d'années pour en arriver au point où nous pouvons compétitionner avec les compagnies américaines.

L'hon. Joe McGuire: J'espère que le gouvernement entendra les témoignages d'aujourd'hui et qu'il réfléchira à nos suggestions au moment de faire les ajustements qui sont nécessaires ici, dans l'intérêt de notre pays, et pour dépenser l'argent de nos contribuables dans ce pays plutôt qu'ailleurs.

Le président: Merci, monsieur McGuire.

Nous laissons la parole à Mme Gallant.

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

M. Rowe a dit qu'il a entendu l'annonce de l'approvisionnement dont nous parlons aujourd'hui pour la première fois pendant l'été, et qu'il a lui-même parlé au premier ministre. Cela me donne l'impression que le processus d'approvisionnement est ouvert et efficace. J'apprécie vraiment que vous ayez dit que l'approvisionnement est accéléré dans l'intérêt des soldats. Sans l'équipement dont ils ont besoin, nous jouons leur vie.

Ma première question s'adresse à M. Conrad. Nous avons entendu beaucoup des témoins antérieurs parler des changements au processus d'approvisionnement, qui viennent d'être mis en oeuvre. À votre avis, est-ce que le processus d'approvisionnement est plus efficace maintenant qu'il y a 10 ans?

M. Allen Conrad: Je suis de l'autre côté de la barrière maintenant, mais d'après ce que j'ai vu, le processus d'approvisionnement est un processus décisionnel, et l'idée est d'aller de l'avant.

Je peux vous donner un exemple. Quand nous avons modifié les Sea King pour la première guerre du Golfe, nous avons fait 12 modifications importantes et 12 mineures en 210 heures. Le plus long délai d'exécution a été pour trouver six FLIR à installer sur le nez de l'avion. Quand on veut, les choses peuvent vraiment se passer rapidement, particulièrement quand on a la capacité au Canada. Mais quand il n'y a pas de solide volonté derrière les projets, et qu'on essaie d'équilibrer le budget, et quoi encore, avec des cas comme le PHM, on finit par en débattre pendant des décennies.

Une fois la décision prise, elle est exécutée, et tout va bien. Mais il se trouve que c'est une question de... En fait, je pense que des études ont été faites vers la fin des années 1990 au MDN, certainement sur l'aspect de la GI. Ce qu'ils ont déterminé, c'est que si on voulait sauver des employés du ministère, seuls les projets du personnel qui allaient... Nous avons maintenu des projets en vie pendant des décennies, juste pour ce cas où.

Alors le processus s'est amélioré, sans aucun doute, mais le plus difficile, c'est d'arriver à prendre la décision, particulièrement pour les gros projets.

•(1055)

Mme Cheryl Gallant: Merci.

D'après ce que j'ai compris, Boeing et Lockheed Martin sont tenus d'offrir les contrats de soutien en service aux compagnies canadiennes, comme l'hélicoptère Sikorsky, qui est entretenu par des Canadiens.

M. Allen Conrad: C'est un peu différent. Justement, j'ai rencontré vendredi des représentants du gouvernement. Nous n'allons pas vraiment être autorisés à voir le contenu de l'appel d'offres qui sera fait à Boeing et Lockheed. Nous n'allons vraiment connaître les règles de la compétition qu'au moment où Boeing et Lockheed feront leur offre.

En raison de ce qu'on disait au sujet de la capacité de contrôler le soutien en service, il y a ce niveau d'intégration qu'ils ne peuvent pas vraiment laisser à la sous-traitance; autrement, ils ne peuvent

contrôler le rendement et le prix, et d'autres aspects comme ceux-là. Alors ils sont libres de faire la répartition qu'ils jugent appropriée. Ce qui nous inquiète, c'est qu'ils vont les séparer en groupes qui n'auront aucune logique stratégique pour les compagnies comme les nôtres et en quelques années, on verra des affiches de Boeing partout.

Mme Cheryl Gallant: Je vais poser les deux questions suivantes, et chacun de vous pourra y répondre, par souci d'économie de temps.

Dans votre présentation, monsieur Rowe, vous avez dit que vous vous occupez de toute la gamme de services sur l'équipement d'autres pays. Je m'interroge alors sur la menace potentielle que nous représentons pour leur sécurité nationale, en tant que pays étranger, puisque votre compagnie entretient leur équipement. Aussi, il y a le fait que le processus d'approvisionnement ne tend pas à prendre tellement de temps — la décision sur ce qu'il faut faire. Pendant cette période, le Canada loue souvent de l'équipement à d'autres pays, et si on applique le même argument, on pourrait dire que cela, en soi, pose un problème de sécurité nationale.

La question que j'ai à poser est la suivante. Dans votre article récent dans *FrontLine Defence*, vous parlez de l'hélicoptère Cormorant et des difficultés qu'a posé l'acquisition de troupes de données des constructeurs OEM. Maintenant, je pense qu'IMP, actuellement, détient le contrat de soutien en service du Cormorant. Pourquoi le gouvernement libéral antérieur n'a-t-il pas négocié ceci au moment de l'achat?

M. Kenneth Rowe: Ils ne voulaient pas faire cette dépense, très franchement, et pensaient pouvoir y aller progressivement, une autre de ces théories qui ne vaut rien en pratique. Le fournisseur de soutien en service était aux prises avec le problème d'essayer de garder l'aéronef — particulièrement l'avion de recherche et de sauvetage, qui sauve des vies, évidemment — dans le ciel, en état de fonctionnement, tout en essayant d'obtenir des éléments d'information petit à petit. C'est là que je parle de gouvernements qui prennent des décisions sur des questions dont ils ne connaissent pas les détails ou au sujet desquels ils n'ont pas les renseignements appropriés pour prendre une décision éclairée, et je dis que c'est le cas ici, à propos du soutien en service.

Pour l'autre chose que vous demandiez, nous n'entretenons pas l'intégralité des systèmes d'armement d'un autre pays. Nous sommes un centre d'excellence pour le maintien de l'intégrité structurelle en tant que telle, et tout l'aspect de l'ingénierie qui le sous-tend, de l'aéronef lui-même. Les systèmes de mission et autres sont gardés dans ce pays.

Nous le faisons pour ces pays-là parce que nous sommes très compétitifs. La Norvège, par exemple, n'a pas une très grande industrie aérospatiale, et aux États-Unis, ils sont tellement occupés par leurs propres affaires que nous avons pu traverser deux mouvements de protestation à Washington contre l'industrie américaine, quand il restait des aéronefs pour le Canada. Nous l'avons remporté sur eux parce qu'ils sont tellement nerveux.

Nous essayons de vous convaincre, vous, de garder les emplois dans votre propre pays. Tout ce que nous serons, c'est un exportateur de ces emplois, parce que nous ne pourrions pas garder le contrôle de la propriété intellectuelle qui nous donne les compétences nécessaires pour concevoir et mettre au point des changements de fine pointe pour un aéronef similaire à ceux d'autres pays. Nous ne serons retenus que pour un niveau de travail inférieur, que nous faisons il y a une quarantaine d'années, rien que parce que nous n'avons pas acheté les données techniques avec l'équipement, comme nous le faisons dans le passé — à l'exception, comme je l'ai dit dans cet article, de l'appareil de recherche et de sauvetage. Quand on pense épargner de l'argent, on n'en épargne pas forcément à long terme.

Le président: Merci, monsieur.

Ceci nous amène à près de 11 heures. Il ne nous reste que quelques minutes.

Monsieur Bouchard, c'est votre tour. Si vous pouvez être bref, ce serait très apprécié. Merci.

• (1100)

[Français]

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

Merci également à vous deux d'être parmi nous. Monsieur Rowe, je vous félicite pour votre affirmation. Je partage plusieurs points que vous nous avez présentés.

Mon collègue a parlé tout à l'heure d'un front commun dans l'industrie aérospatiale au Canada pour exiger du gouvernement qu'il modifie sa façon de faire dans le domaine des acquisitions. Vous n'avez pas semblé être tellement favorable à ce partage en fonction d'un pourcentage alloué aux régions.

Comment un front commun peut-il tenir si on ne tient pas compte de cette répartition géographique des industries aérospatiales ou de cette réalité canadienne en ce qui a trait aux industries aérospatiales dans chacune des régions du Canada?

[Traduction]

M. Kenneth Rowe: Tout d'abord, je pense que vous exprimez la position du Québec, parce que vous dites avoir 60 p. 100 de l'industrie. Et j'ai déjà dit qu'une large part de ces 60 p. 100 est représentée par Bombardier, qui n'est pas vraiment bénéficiaire des IRB ou de ce type d'achat, parce qu'ils sont tellement absorbés par la fabrication d'avions commerciaux.

Ces compagnies du Québec — et nous en sommes une — excellent dans ce qu'elles font. Il doit y avoir une

compétition, ce devrait être dans tout le pays et que la meilleure gagne compétitivement, et si cette compagnie veut déménager ailleurs... Nous sommes au Québec, avec 1 000 employés, parce qu'il se trouve que les travailleurs du Québec font très bien ce que nous voulons qu'ils fassent, et nous sommes les meilleurs de notre catégorie là-bas. C'est pareil avec la Nouvelle-Écosse. Nous sommes en Colombie-Britannique. Nous sommes en Ontario. C'est une industrie fragmentée d'un grand nombre d'excellentes compagnies réparties dans tout le pays qui sont très capables de faire face à la concurrence internationale. Je ne vais pas choisir laquelle devrait obtenir un contrat rien que parce qu'elle se trouve dans les frontières d'une province.

En ce qui me concerne, c'est le Canada et je suis Canadien; et nos gens du Québec sont Canadiens aussi, même si de toute évidence, une grande majorité sont des Québécois et en sont très fiers, et nous sommes fiers d'eux. Je ne vais pas dire que parce qu'ils sont au Québec, ils doivent faire quelque chose mieux que notre compagnie d'Edmonton ou d'ailleurs, mais j'admets que puisque la masse critique de notre industrie est au Québec, il est logique que ces compagnies bénéficient du plus gros de ces retombées, rien que parce qu'elles sont là et qu'elles peuvent faire ce travail, comparativement à ailleurs, où il y a moins de capacité.

Nous autres, en Nouvelle-Écosse, excellons aux plans de la cellule, l'aéronef et l'ingénierie. Nous l'avons prouvé à l'échelle nationale et internationale, avec nos hélicoptères et avec nos aéronefs à voilure fixe. Mais nous ne sommes pas très forts en simulation, ni en formation, comme le sont CAE et Bombardier. Ils remporteront ces contrats, que ceux-ci soient attribués par des Américains ou des Canadiens. Mais ils ont choisi de soulever les mêmes préoccupations que moi auprès du ministre de Travaux publics, que leur situation de chefs de file mondiaux serait sapée, s'ils devaient fournir leurs services sous l'égide d'une compagnie américaine. Le ministre l'a compris et modifié cette décision du cabinet.

Je dis que nous devrions le faire pour toutes les compagnies canadiennes et garder la maîtrise de notre destinée et de notre propre sécurité.

Monsieur le président, merci.

Le président: Merci beaucoup.

Messieurs, j'apprécie vos présentations. Vous avez, manifestement, incité le comité à poser des questions très pertinentes. Merci.

Ceci met fin à notre réunion.

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.