



Chambre des communes  
CANADA

**Sous-comité sur les secteurs industriels canadiens  
du Comité permanent de l'industrie, des sciences  
et de la technologie**

---

SSIS • NUMÉRO 008 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 28 avril 2009**

—  
**Président**

**M. Dave Van Kesteren**

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

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

## Sous-comité sur les secteurs industriels canadiens du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mardi 28 avril 2009

• (0905)

[Traduction]

**Le président (M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC)):** La séance est ouverte.

Bonjour et bienvenue à cette autre réunion du Sous-comité des secteurs industriels du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Comme vous le savez, nous étudions la crise qui frappe certains secteurs industriels canadiens, dont l'aérospatial, l'énergie, la foresterie, les hautes technologies et le secteur manufacturier.

Aujourd'hui, nous avons l'honneur et le plaisir d'accueillir des représentants de l'industrie aérospatiale. Nous disposons de trois heures ce matin, ce qui est passablement long. Nous sommes conscients de l'importance de ce secteur et nous savons que vous avez beaucoup de choses à nous dire; nous sommes impatients d'entendre vos témoignages.

Nous commencerons par l'audition des exposés de tous les secteurs. Je crois que nous entendrons d'abord M. Claude Lajeunesse, qui prononcera une allocution d'ouverture. L'Association des industries aérospatiales du Canada représente tous les autres groupes. Nous entendrons ensuite M. Haynal, puis nous continuerons avec les autres intervenants. Nous aborderons ensuite la période de questions par une série qui durera sept minutes et nous entendrons d'abord le côté libéral.

Je tiens naturellement à vous souhaiter la bienvenue et je vous remercie beaucoup de votre présence.

Vous pouvez commencer, monsieur.

[Français]

**M. Claude Lajeunesse (président et directeur général, Association des industries aérospatiales du Canada):** Merci, monsieur le président.

C'est un honneur d'être ici aujourd'hui, en compagnie de plusieurs de mes collègues de l'industrie aérospatiale canadienne. Ma présentation sera principalement en anglais, mais vous disposerez plus tard des versions française et anglaise de celle-ci. Bien entendu, je pourrai répondre aux questions dans les deux langues.

[Traduction]

Je vais brosser brièvement un tableau de l'industrie aérospatiale au Canada.

Disons d'abord que ce secteur génère des recettes qui totalisent près de 23 milliards de dollars. De ce montant, 18,6 milliards de dollars — soit 80 p. 100 — sont exportés, ce qui signifie que 80 p. 100 des emplois et 80 p. 100 des recettes sont générés de l'extérieur du pays. Autrement dit, l'argent afflue dans notre pays

pour payer des emplois ici parce que nous sommes en position d'exporter nos ventes à l'extérieur du pays.

Les ventes du secteur civil sont d'environ 17,7 milliards de dollars et celles du secteur militaire, de 5 milliards de dollars. L'industrie crée 82 000 emplois. Il importe de souligner que ces emplois sont répartis dans l'ensemble du pays. Je reviendrai sur ce point dans un instant, mais, il faut savoir que cette industrie crée des emplois de l'Atlantique au Pacifique.

La croissance est constante depuis, naturellement, la chute qui a suivi septembre 2001. Comme je l'ai mentionné, nous en sommes maintenant revenus au niveau de 2001 et nous anticipons pour cette année des recettes d'environ 23 milliards de dollars réparties entre divers secteurs. Les aéronefs, les pièces d'aéronef et les composantes procurent environ la moitié de ces recettes — soit 55 p. 100. Les moteurs et les pièces de moteur, sur lesquels vous entendrez dans quelques minutes un exposé très détaillé, en procurent environ 15 p. 100; les réparations et l'entretien général, environ 16 p. 100. Dans ce pays, nous sommes probablement le leader mondial, comme vous l'entendrez, là aussi, dans quelques minutes. En tout cas, nous sommes sûrement le leader mondial en matière de simulation et de formation. L'industrie aérospatiale est diversifiée et elle procure des recettes à l'ensemble du pays.

J'ai déjà mentionné que 82 p. 100 de la production sont exportés, mais il vaut la peine de répéter que les emplois sont créés au Canada à l'aide de fonds qui proviennent de l'extérieur du pays. Voilà un point important. Les 82 000 emplois sont hautement spécialisés et requièrent de la part de leur titulaire beaucoup de formation et beaucoup d'études. Vous ne serez pas surpris d'apprendre que là aussi, nous avons atteint et dépassé le nombre d'emplois que nous avions au début des années 2000.

L'emploi... Sur la copie papier de l'exposé qui vous sera distribuée, examinez très attentivement les données suivantes: 50 p. 100 au Québec; 30 p. 100 en Ontario; 15 p. 100 des emplois dans l'Ouest canadien; et 6 p. 100 dans les provinces de l'Atlantique. Dans chacune des régions du Canada, l'industrie aérospatiale est un acteur majeur pour ce qui est de la création d'emplois et de richesse.

Vous devez savoir que nous nous classons au quatrième rang mondial pour la production de biens de nature aérospatiale. Je souligne au passage que l'espace est inclus; nous sommes tous très fiers en ce moment de nos réalisations dans le secteur spatial. Comme vous le savez tous, Julie Payette retourne dans l'espace dans environ un mois. Pour certains d'entre vous, cette mission évoquera bien des souvenirs. Donc, nous nous classons au quatrième rang mondial, mais nous sommes suivis de très près par l'Allemagne, l'Italie et le Japon. Ces pays investissent des sommes considérables pour rattraper les autres pays. Nous générons des recettes de 23 milliards de dollars — plus de la moitié de ce que la France et le Royaume-Uni produisent chaque année. Voilà également un élément essentiel à retenir. Mais l'Allemagne, à 22 milliards de dollars, et le Japon, à 15 milliards de dollars, réduisent rapidement la distance qui les sépare de nous et ils investissent des sommes d'argent considérables pour nous rattraper puis nous dépasser.

Je reviendrai sur ce point dans quelques minutes, parce que, j'en suis sûr, vous serez tous d'accord pour dire que nous souhaitons conserver notre rôle de leader dans le monde.

● (0910)

J'aimerais vous rappeler ce qu'a dit Anne Golden. Nous avons demandé au Conference Board d'examiner notre industrie pour nous donner une idée d'où elle se trouve à l'heure actuelle. Voici ce qu'a dit clairement le Conference Board du Canada « ... malgré les avantages dont jouit le Canada, le rendement de son économie laisse à désirer dans presque tous les secteurs ». Seule exception, l'industrie de l'aérospatial — malgré les défis importants qu'elle doit relever — est symbole de succès dans le secteur manufacturier. »

Je voudrais également citer le Syndicat des travailleurs canadiens de l'automobile:

Néanmoins, l'aérospatial demeure un « joyau » de la base industrielle canadienne et elle contribue considérablement à notre qualité de vie globale. Généralement considérée comme une industrie « en or » (technologies de pointe, intensivement orientée vers l'exportation, potentiel de salaires élevés), l'aérospatial génère d'importantes retombées en termes d'emplois dans d'autres industries, de même que des retombées technologiques qui contribuent à l'augmentation de nos capacités de production [...]

L'industrie de l'aérospatial établit aussi des liens avec nos universités. Vu la situation au pays, en raison du ralentissement économique dans beaucoup d'autres industries, l'aérospatial est maintenant devenu une des principales sources de financement de la recherche dans nos universités canadiennes, jouant un rôle décisif ou prépondérant.

Nous avons mené un sondage auprès de nos membres. J'ai cru que vous aimeriez savoir ce qu'ils pensent de la situation actuelle. Nous leur avons demandé: quelles seront les conséquences générales du ralentissement que l'on connaît? C'est modéré, pour l'instant. Quels seront les trois principaux problèmes? Bien, entre autres, la réduction de la disponibilité du financement et du crédit. Nous avons donc été très heureux de constater que le dernier budget s'est attaqué à une partie de ce problème.

L'augmentation de la concurrence sur les nouveaux marchés pose aussi un problème. Je l'ai déjà mentionné. Les investissements faits par le gouvernement et l'industrie au Japon, en Allemagne et en Italie sont énormes et changeront les choses à moyen et à long termes.

Il y a finalement la difficulté d'obtenir de l'assurance crédit qui fait problème, et nous en avons évidemment parlé à EDC.

Quelles en sont les répercussions? Vous lisez tous les journaux. C'est la réduction de certaines opérations, la baisse de coûts et des licenciements.

À quoi ressemblerait l'industrie et à quoi ressemblera-t-elle? C'est une industrie cyclique; il y a des hauts et des bas, en raison de facteurs externes. Mais une chose ressort clairement si on fait le graphique de la croissance de l'industrie au fil des années — et vous verrez dans la présentation qu'on a remonté en 1974 —, vous observerez des pointes et des creux. Jusqu'ici, chaque pointe est plus haute que la précédente, et chaque creux est moins bas, ce qui signifie que le nombre d'emplois a toujours augmenté ainsi que le niveau d'activité au pays. Bien sûr, nous voulons faire en sorte que lorsque nous arriverons au creux du cycle dans lequel nous sommes, il sera encore moins bas que le précédent.

Quelles sont les prévisions pour l'avenir? On fabriquera 24 000 nouveaux aéronefs d'ici 2027, soit en moins de 20 ans. La valeur du marché dépassera les 3 billions de dollars, c'est-à-dire 3 000 milliards de dollars. Nous prévoyons que le trafic mondial de passagers augmentera de 5 p. 100 et le trafic de marchandises, de 6 p. 100.

Que doit-on faire pour s'assurer de conserver notre avantage concurrentiel? Il n'existe pas de nombreuses options. Il faut de nouvelles solutions, de nouveaux matériaux, une nouvelle avionique et de nouveaux moteurs au moment où on remontera la pente ascendante du cycle. Il est donc maintenant temps d'investir en R et D. Ne répétons pas les erreurs commises dans d'autres secteurs de notre économie, où on a réduit les investissements en R et D chaque fois qu'il y a eu un ralentissement économique.

● (0915)

Il faut renforcer des programmes comme l'ISAD, l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, afin qu'ils appuient tous les secteurs de l'industrie.

Des établissements canadiens, comme le CNRC, font un travail fantastique pour aider l'industrie. Le CRSNG, le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie, fournit aux universités un soutien à la recherche et aussi parfois conjointement avec l'industrie et les universités. Il faut positionner l'industrie en augmentant sa participation à des plates-formes importantes. Nous avons produit un rapport à ce sujet qui indique quelles sont les technologies du futur, où nous pouvons contribuer au Canada et comment nous pouvons le faire.

Il faut réformer l'approvisionnement. Chaque dollar doit être dépensé pour des achats. C'est particulièrement vrai pour la défense. Il faut s'assurer que les investissements faits dans la défense mettent en valeur notre potentiel d'exportation et qu'ils sont effectués stratégiquement pour développer notre propre industrie. En ce qui concerne l'entretien des avions que nous achetons à l'étranger parce qu'ils ne sont pas construits ici, nous voulons nous assurer que le service après-vente sera offert au Canada.

Bref, il faut voir à ce que tous les investissements faits par le gouvernement créent des emplois à court et à long termes. Permettez-moi d'être clair: certaines de ces initiatives répondront au besoin que le gouvernement a exprimé de créer des emplois maintenant afin de relier la croissance de l'économie aux dépenses le plus tôt possible.

Il faut élaborer et mettre en oeuvre un plan spatial à long terme. Il y a eu amplement de consultations avec l'Agence spatiale du Canada. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons eu une réunion des acteurs de l'industrie avec l'agence, et nous croyons qu'il est important d'élaborer mais également de mettre en oeuvre le plan spatial ainsi que le niveau de soutien approprié.

Une dernière chose, monsieur le président, il faut réduire les obstacles au commerce; ils sont nombreux. Il y en a notamment un qu'on n'appelle pas un obstacle au commerce mais qui nuit au commerce: l'ITAR, le règlement américain sur le commerce international des armes. Il nous empêche de faire tout ce qu'il faut faire.

● (0920)

[Français]

Monsieur le président, comme je l'ai dit plus tôt, il me fera plaisir de répondre aux questions en français ou en anglais. Je suis certain que mes collègues pourront vous donner plus de détails sur plusieurs des points que j'ai soulevés dans le cadre de ma présentation. Je vous remercie.

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

[Traduction]

Je sais qu'on fait les choses un peu à l'envers. Madame Bourque, j'aurais dû vous demander si vous étiez prête pour votre présentation. L'êtes-vous?

Madame Bourque.

[Français]

**Mme Nathalie Bourque (vice-présidente, Affaires publiques et Communications mondiales, CAE Inc.):** Merci, monsieur le président.

Au nom de CAE, je vous remercie de me donner l'occasion de prendre la parole devant vous aujourd'hui et de vous présenter notre point de vue concernant les défis auxquels le secteur aéronautique doit faire face dans le contexte de la crise économique mondiale actuelle.

Comme plusieurs autres sociétés, nous ne sommes pas immunisés contre cette récession qui touche tous les secteurs industriels. Fort heureusement, nous avons pu travailler en étroite collaboration avec nos clients, développer de nouvelles activités, tant dans le secteur civil que dans le secteur militaire, et maintenir un bilan financier positif malgré la récession économique.

Comme vous le savez, CAE est un chef de file mondial dans le domaine des technologies de simulation et de modélisation ainsi que des services intégrés de formation destinés à l'aviation civile et aux forces de défense du monde entier. De fait, CAE est la compagnie de défense la plus importante au Canada. Notre siège social est situé à Montréal et nous employons, à l'heure actuelle, environ 7 000 personnes dans plus de 75 établissements répartis dans 20 pays. Nos actions sont cotées aux bourses de Toronto et de New York, et plus de 90 p. 100 de notre chiffre d'affaires annuel, qui totalise 1,4 milliard de dollars, provient de nos exportations mondiales et de nos activités internationales.

Nous travaillons avec le CNRC, CRIAQ et CAMAQ. Nous appuyons le milieu universitaire par l'entremise de projets de recherche et développement et de bourses; nous participons aussi à de nombreuses sociétés caritatives dont Centraide, la Société canadienne du cancer, la Fondation Marie-Vincent, qui s'occupe des enfants violés avant l'âge de 12 ans. À titre d'information, je précise qu'il s'agit au Canada d'un enfant sur cinq. Nous travaillons

aussi avec des hôpitaux et plusieurs autres organismes. Nous sommes détenus par un grand bassin d'investisseurs, et nous sommes sous contrôle canadien. Nous travaillons avec plus de 300 fournisseurs au Canada à qui nous confions des contrats d'une valeur dépassant 300 millions de dollars. Nous offrons des emplois de haute qualité, et le salaire moyen est de 65 000 \$. Bref, CAE est une véritable réussite canadienne.

Fondée par un pilote de l'Aviation royale du Canada après la Seconde Guerre mondiale, CAE est devenu le chef de file dans le secteur de la simulation pour les marchés civil et militaire du monde entier.

● (0925)

[Traduction]

Donc, pourquoi CAE est-il un chef de file mondial? En partie, grâce au fait que nos employés s'efforcent toujours de faire davantage preuve d'innovation, rendant ainsi notre espace aérien plus sûr qu'il l'est aujourd'hui. Mais la réussite n'est jamais attribuable à une seule personne ou à un seul groupe. Notre succès est également le résultat des politiques d'appui du gouvernement qui remontent à plusieurs décennies. Ce soutien est et doit continuer d'être stable, prévisible et global. Le soutien gouvernemental est essentiel pour maintenir un secteur aérospatial dynamique et concurrentiel sur la scène internationale, et il est important du point de vue stratégique pour l'économie canadienne de maintenir notre secteur en santé.

Le soutien gouvernemental se manifeste de plusieurs manières, dont l'une constitue des investissements remboursables en R et D. Dans un secteur où des vies sont en jeu, il faut toujours trouver des moyens d'améliorer la formation des pilotes, qu'ils soient civils ou militaires. Grâce à la participation du gouvernement fédéral par le programme ISAD, CAE investira 714 millions de dollars au cours des cinq prochaines années pour continuer d'accroître la sécurité des vols, notamment ceux de nos soldats actuellement en service à l'étranger.

L'appel d'offres de programmes militaires est un autre soutien possible. Pendant le mois de février, une équipe pancanadienne dirigée par CAE a été choisie comme principal fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel du MDN, également appelé FSEO. Dans ce programme, CAE dirigera la prestation de systèmes et de services de formation pour le transport aérien tactique du Canada, le C-130J, pour les hélicoptères moyen et lourd porteur, et peut-être pour d'autres flottes d'aéronefs qui feront leur apparition. Face à une vive concurrence, l'équipe dirigée par CAE a décroché ce contrat après un examen rigoureux par des représentants du MDN et de Travaux publics. La prestation de cette formation ne fera pas que mieux outiller les braves hommes et femmes de nos Forces canadiennes, mais elle créera et préservera également des emplois très intéressants au Canada. Elle positionnera aussi les entreprises canadiennes afin qu'elles profitent de débouchés à l'échelle mondiale pour ce qui est de l'intégration de systèmes de formation.

Le troisième mécanisme de soutien existe sous la forme de crédits d'impôt à l'investissement. Nous sommes tout à fait d'accord pour dire que ce programme est actuellement très généreux. Cependant, étant donné le contexte économique actuel, nous aimerions que le gouvernement canadien rende ces crédits d'impôt remboursables. Cela aiderait grandement tous les secteurs de l'économie qui sont fortement axés sur la recherche et, ainsi, favoriserait un regain très apprécié de l'économie canadienne.

Le quatrième pilier du soutien stratégique est EDC. À cause du resserrement du crédit international, EDC doit avoir la souplesse d'offrir du crédit aux clients sur les marchés où elle n'a jamais eu d'activités et aux clients se trouvant dans des situations financières plus difficiles.

Ensemble, la mise en oeuvre réussie de ces mesures renforcera le secteur aérospatial canadien et nous mettra sur un pied d'égalité avec nos concurrents dans l'environnement favorable dont ils bénéficient. Aujourd'hui, le secteur aérospatial du Canada se situe au quatrième rang dans le monde; or, des pays comme la Chine, la Corée, le Japon et l'Inde se sont révélés par le développement rapide de leurs industries. Les entreprises nouvellement créées dans ces pays reçoivent toutes un soutien stratégique, continu et substantiel de la part de leur gouvernement. Par ailleurs, et plus troublant encore, ces entreprises et ces pays cherchent désespérément à attirer nos meilleurs jeunes talents et à dépasser le Canada dans le continuum de l'innovation. Sur une note positive, les gouvernements canadiens successifs de diverses allégeances politiques ont fourni une bonne base sur laquelle nous pouvons bâtir l'avenir.

[Français]

Mais, plus précisément, le gouvernement du Canada doit, par l'entremise de ces mesures, s'assurer que notre partenariat continue de croître.

En résumé, nous recommandons au gouvernement canadien: premièrement, de continuer à appuyer et à augmenter la base de financement annuelle de ISAD ou SADI en anglais; deuxièmement, de maintenir et d'élargir son engagement à l'égard de l'industrie canadienne tout en rebâtissant notre force militaire et en l'équipant avec du nouveau matériel; troisièmement, de faire participer notre industrie aux discussions pour les programmes comme celui des avions de combat interarmées, le *Joint Strike Fighter Program*, afin que le savoir-faire et les connaissances technologiques soient sur la table dès le premier jour — c'est fondamental pour qu'on puisse participer —; quatrième, de rendre le programme de crédit d'impôt à la recherche entièrement remboursable; et cinquièmement, de faire en sorte que le cadre de financement exceptionnel et le soutien fourni à EDC dans le budget 2009 serve à faciliter la circulation du crédit pour que les acheteurs internationaux investissent et fassent l'acquisition d'importantes technologies aéronautiques canadiennes.

Monsieur le président, merci de votre attention.

**The Chair:** Merci beaucoup, madame Bourque.

[Traduction]

Nous entendrons maintenant M. Bertrand.

• (0930)

**M. J. Richard Bertrand (vice-président, Affaires gouvernementales, Pratt & Whitney Canada):** Merci, monsieur le président et membres du comité.

Mon nom est Richard Bertrand. Je suis vice-président des affaires gouvernementales au bureau du président de Pratt & Whitney Canada. Nous vous remercions de nous donner l'occasion de prendre la parole aujourd'hui. C'est une discussion qui tombe à point.

[Français]

Je profite de cette occasion pour faire part de notre point de vue sur l'impact et les défis que représente cette récession mondiale. Mes remarques seront brèves, car votre temps est mieux employé par des questions et des suggestions visant à renforcer les choix politiques qui touchent notre secteur.

Ce sont des choix politiques qui, d'ailleurs, renforceront l'économie canadienne dans son ensemble.

[Traduction]

Forte de 80 années d'innovations, de réalisations et de succès constants, Pratt & Whitney Canada est établie à Montréal. Grâce à nos moteurs de nouvelle génération, nous sommes un leader mondial de l'aérospatiale et nous contribuons à façonner l'avenir des domaines de l'aviation d'affaires, de l'aviation régionale et des hélicoptères. En fait, au cours des 12 dernières années seulement, nous avons produit 65 nouveaux types de réacteurs, ce qui constitue un record. Aucune autre entreprise dans le monde n'a introduit autant de produits sur le marché.

Nos moteurs de prochaine génération surpassent les normes de l'Organisation de l'aviation civile internationale visant la réduction des émissions et du bruit. Ce succès montre à quel point notre relation avec le gouvernement du Canada depuis 50 ans, ainsi que les diverses politiques et l'appui financier qui a été accordé à notre entreprise et à l'ensemble du secteur de l'aérospatiale et de la défense durant cette période, ont été bénéfiques.

[Français]

Nous employons près de 10 000 personnes partout dans le monde et près de 7 000 au Canada, notamment à Halifax, Longueuil, Mississauga, Lethbridge et bientôt Thompson, au Manitoba.

[Traduction]

Selon une étude de KPMG, grâce à cette empreinte géographique, notre contribution annuelle au PIB s'élève à 2 milliards de dollars. Nous sommes également le plus grand investisseur en recherche et développement au Canada dans le domaine de l'aérospatiale. En fait, nous investissons plus de 400 millions de dollars par année en recherche et développement, ce qui représente 50 p. 100 du montant total dépensé dans le secteur.

Nous avons engagé 1,5 milliard de dollars sur cinq ans pour créer les technologies vertes de la prochaine génération dans nos installations de recherche et nos usines. En ce qui a trait à l'économie du savoir, nous employons plus de 1 200 ingénieurs partout au pays.

Enfin, notre entreprise est fière de sa collaboration continue avec 16 universités canadiennes. Dans ce domaine, plus de 400 programmes ont été achevés jusqu'à maintenant et 200 autres sont en cours ou en planification. Nous comptons également investir 75 millions dans le milieu universitaire au cours des cinq prochaines années. Bien sûr, le climat économique actuel est néfaste pour notre entreprise et pour notre secteur, comme c'est le cas pour de nombreux autres.

Les retards et la baisse marquée des commandes d'avions régionaux et d'affaires ont eu des répercussions sur les activités de Pratt & Whitney Canada. Mais j'étais heureux de lire ce matin dans le journal que Porter Airlines commandera 18 nouveaux Q400 de Bombardier équipés de notre moteur PW150. C'est comme un petit rayon de soleil en plein ouragan. En même temps, nos 1 500 fournisseurs d'un bout à l'autre du pays subissent les contrecoups — importants, à mon avis — de cette crise et nous ne pouvons pas les ignorer.

[Français]

Comme les autres, notre compagnie a dû faire des ajustements difficiles sur le plan de la main-d'oeuvre. Bien que ces décisions ne soient jamais faciles, nous avons travaillé avec nos employés et les groupes syndicaux afin de minimiser, dans la mesure du possible, leur impact. Nous restons toutefois engagés envers la poursuite de l'excellence et du leadership mondial dans le cadre du développement de technologies de la prochaine génération, efficaces sur le plan énergétique et à faible bruit. Le gouvernement du Canada a un intérêt particulier dans notre succès dans ce domaine.

[Traduction]

Grâce à des programmes comme le PPIMD, le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense, et le programme Partenariat technologique Canada, les investissements passés dans les technologies et dans les activités de recherche préconcurrentielles ont permis et permettent toujours à l'État de toucher annuellement des redevances. Dans certains cas, ces redevances ont été payées des décennies après l'investissement initial et elles ont permis de retourner des centaines de millions de dollars dans les coffres du gouvernement.

Comme mes collègues l'ont fait remarquer, le secteur aérospatial canadien se situe au quatrième rang mondial. Les pays qui devancent le Canada soutiennent une énorme présence militaire, et si on regarde les dépenses canadiennes en défense, le succès de notre entreprise et de notre secteur n'en est que plus remarquable.

La culture, les réalisations et les ambitions de Pratt & Whitney Canada en matière d'innovation sont sans égal sur le marché des petits et des moyens moteurs. J'aimerais rappeler en passant que ce marché est présentement affecté par le ralentissement des commandes d'avions d'affaires.

Si je ne m'abuse, le témoin qui partage cette table avec moi ce matin pourrait faire des déclarations semblables concernant le leadership de son entreprise dans son secteur de produits et services.

Il faut se rappeler que notre secteur est essentiellement fondé sur l'innovation. Et cette innovation a surtout amené des produits, des ventes et des bénéfices économiques pour le Canada lorsqu'elle était soutenue de manière constante et concrète par le gouvernement en tant que collaborateur, que ce soit par des politiques, des programmes ou du financement.

● (0935)

[Français]

Permettez-moi d'être franc. Le soutien gouvernemental au secteur aérospatial est non seulement dans notre intérêt économique collectif, mais il est crucial à notre intérêt national en matière de sécurité.

[Traduction]

Lors du ralentissement économique de 2001, Pratt & Whitney Canada a choisi d'investir dans sa capacité d'innover et dans son excellence en ingénierie avec l'aide du gouvernement du Canada. Grâce à cette vision à long terme, nous sommes sortis de ce ralentissement plus forts et concurrentiels et les commandes, les effectifs et les revenus n'ont cessé de croître pendant de nombreuses années. Nous avons pu hausser notre contribution à la collectivité dans les arts et l'éducation. Et nous avons payé plus de taxes et d'impôts tout en offrant un rendement continu sur les investissements des contribuables canadiens.

Aujourd'hui, nous nous trouvons dans une situation similaire, et peut-être même un peu plus difficile que celle que nous avons vécue

en 2001, puisque la communauté financière est dévastée et ne dispose pas des ressources nécessaires pour prêter de l'argent.

Nous encourageons le gouvernement à non seulement maintenir l'ISAD, l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, mais à aller plus loin que sa promesse électorale d'injecter 200 millions de plus.

En aparté, je tiens à souligner le fait que vous, les politiciens, êtes bien servis par une fonction publique compétente et professionnelle à Industrie Canada, à RHDCC, et dans les autres ministères avec lesquels nous communiquons régulièrement.

[Français]

De plus, nombre de nos investissements prennent des années à se développer et à atteindre le marché, et le rendement de ces investissements s'étale sur des décennies. Alors que l'innovation de notre secteur est intense et rapide, le rendement de ces investissements dans cette innovation se produit sur une période beaucoup plus longue.

Cela nous amène à notre recommandation selon laquelle la politique sur le secteur aérospatial doit être constante et stable au cours des mêmes périodes.

[Traduction]

J'aimerais répéter à quel point il est important qu'à long terme, les investissements du gouvernement soient stables et constants.

[Français]

Nous reconnaissons que le processus démocratique fait en sorte que les gouvernements changent selon la volonté de l'électorat.

[Traduction]

Cependant, nous savons que tous les partis représentés ici aujourd'hui comprennent la valeur actuelle de notre entreprise et de notre secteur sur le plan économique, ainsi que leur potentiel et leurs contributions éventuelles. Par conséquent, il est essentiel de demeurer constant dans les politiques fiscales, dans le soutien des programmes et dans les initiatives visant le partage des risques financiers.

Enfin, Pratt & Whitney Canada, une entreprise de classe mondiale active au Canada, demande au gouvernement fédéral de concevoir autant que possible ses programmes et ses initiatives en tenant compte des mesures fiscales et de formation adoptées par les provinces, afin qu'ils soient complémentaires. Une telle collaboration fédérale-provinciale favorisera des investissements et des partenariats qui offriront le meilleur rendement possible pour notre économie et pour les investissements des contribuables.

Lorsque notre secteur et nos gouvernements travaillent en partenariat et visent ensemble la réussite, nous montrons au monde entier que l'innovation et la force de caractère de notre industrie, de Pratt & Whitney Canada, de toute l'industrie canadienne, nous permettent d'être concurrentiels et d'aspirer à être les meilleurs.

[Français]

Je vous remercie pour votre intérêt et votre attention. Je suis impatient d'entreprendre les discussions dans quelques minutes. Merci.

● (0940)

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur.

Enfin, le dernier mais non le moindre, M. Haynal, de Bombardier.

**M. George Haynal (vice-président, Affaires gouvernementales, Bombardier Inc.):** Merci, monsieur le président.

[Français]

Merci, monsieur le président, de m'avoir accordé l'occasion d'exposer les perspectives de Bombardier sur la situation que vit le secteur de l'industrie aérospatiale actuellement.

[Traduction]

Si vous me permettez, mon exposé sera bref et informel. Je sais que les discussions seront très animées et j'ai hâte d'y participer.

Laissez-moi présenter rapidement l'entreprise. Bombardier est le troisième plus important constructeur en aviation civile au monde, derrière Boeing et Airbus. Nous sommes aussi le plus important constructeur d'avions d'affaires et régionaux. Nous sommes un acteur de premier plan dans l'industrie partout dans le monde et nous participons fièrement et activement à l'industrie canadienne de l'aérospatiale.

Nous sommes aussi devenus — et c'est très important en raison du modèle d'affaires que nous avons — le plus grand fournisseur de solutions ferroviaires pour voyageurs en construisant des wagons et en élaborant des systèmes ferroviaires de transport de voyageurs. Ces activités sont moins bien connues au Canada parce qu'elles se déroulent surtout en Europe et dans les marchés en émergence.

Nous employons au total 60 000 personnes partout dans le monde. Le tiers de ces emplois se situe au Canada, même si, en ce moment, 95 p. 100 de notre production est exportée à l'étranger.

Si vous désirez en savoir plus sur les caractéristiques de notre entreprise, je serai heureux de vous informer, mais j'aimerais parler plus spécifiquement de la situation actuelle. Comme c'est le cas pour l'ensemble de l'industrie, nous avons été très touchés par la crise économique et financière qui frappe actuellement la planète. Nous prenons des mesures pour assurer non seulement notre survie, mais aussi notre croissance malgré cette crise mondiale. Pour ce faire, nous avons dû prendre une série de mesures, y compris faire des réductions douloureuses de notre effectif et adopter une approche dynamique pour la gestion de nos coûts, y compris les coûts associés à notre chaîne d'approvisionnement.

Mais cette période représente aussi des occasions pour nous, parce que nous savons que le marché rebondira, et nous avons un produit qui nous permettra de relever les nouveaux défis qui attendront l'industrie lorsqu'il sera lancé en 2013. Il s'agit de l'avion CSeries. Je mentionne cet avion en particulier parce que le gouvernement du Canada collabore étroitement au lancement de la phase préconcurrentielle de son développement. Cet avion se démarquera sur la scène mondiale. Il aura une importante composante canadienne, et nous comptons sur lui pour l'avenir de notre entreprise.

J'ai mentionné que le gouvernement du Canada serait un partenaire en investissant dans l'étape préconcurrentielle du développement de cet avion. Je ne peux pas passer sous silence ici l'important partenariat que nous entretenons de diverses façons avec le gouvernement canadien depuis les années 1960. Ce partenariat a bénéficié aux deux parties. Bombardier a retourné plus de 131 p. 100 des sommes qu'il a reçues du gouvernement canadien au cours des années. C'est plutôt un bon rendement.

Concernant le PTC, le programme Partenariat technologie Canada, qui est le plus récent des programmes où le gouvernement a partagé les risques avec le secteur de l'aérospatiale, je crois que nous avons bénéficié de 4 p. 100 des fonds affectés à ce programme, soit 134 millions de dollars. Nous avons déjà remboursé 85 p. 100 de ce montant. Ce programme a été lancé en 1996.

Nous sommes donc de bons partenaires, et nous entendons le demeurer. Mes collègues ont mentionné que les partenariats dans ce secteur ont une importance capitale et sont également la clé du succès pour les années à venir. Je crois que nous en sommes un bon exemple.

J'aimerais parler un peu des circonstances actuelles. Nous avons été atteints. Comme je l'ai dit plus tôt, Bombardier est le principal constructeur d'avions d'affaires dans le monde en termes de valeur. Les commandes d'avions d'affaires ont diminué de 25 p. 100 au cours des derniers mois. Cette baisse est très grave et, comme vous pouvez l'imaginer, elle a eu des répercussions sur la manière dont nous menons nos affaires.

Cependant, au même moment, les commandes d'avions régionaux, en particulier celles de l'avion turbopropulsé Q400, qui, je l'espère, a déjà emmené plusieurs d'entre vous à Toronto, ont augmenté de 10 p. 100. Richard Bertrand vient de mentionner que les gens sont tellement satisfaits de ce service qu'ils ont commandé d'autres avions de ce modèle.

● (0945)

Cet aéronef a pris le monde d'assaut, si je peux m'exprimer ainsi. C'est l'avion de transport de passagers le plus écologique qui se construit actuellement, et c'est aussi celui qui consomme le moins d'essence, en raison, notamment, des moteurs et de ses autres qualités techniques.

Notre entreprise est équilibrée, mais comme toutes les entreprises d'aujourd'hui, sa situation est précaire parce qu'elle est à la merci des caprices de l'économie internationale. Il nous a été très pénible de faire les mises à pied auxquelles nous avons été contraints. Nous les avons effectuées aussi progressivement que possible, mais nous avons dû congédier près de 15 p. 100 des effectifs de Bombardier Aéronautique au cours des quatre derniers mois.

Ces coupures ont touché nos opérations partout dans le monde. Ce sont nos installations de Montréal et de Belfast qui ont été les plus durement touchées. À Toronto, plus précisément à Downsview, là où sont fabriqués les Q400, les coupures n'ont pas été aussi importantes, mais il y en a aussi eu aux États-Unis et au Mexique.

Ces mesures ont été très difficiles à prendre, mais nous devons continuer dans cette voie.

L'élément déterminant du problème auquel nous sommes confrontés — ce qui, au bout du compte, est au cœur de ce problème —, ce n'est pas notre manque de liquidités ou d'innovation, ou le manque de possibilités, puisque dans tous ces domaines nous avons tout fait pour être en tête, mais la situation de nos clients. Nous ne pouvons réussir que si nos clients réussissent, et ils font face à d'énormes défis — tant les compagnies aériennes que les sociétés de location et les entreprises individuelles. Leur problème est lié au capital, au resserrement monétaire qui touche toutes les entreprises partout dans le monde, au manque de liquidités du marché des capitaux. Cette situation ne sera pas inversée rapidement ou automatiquement, mais elle sera renversée.



Cependant, nous devons d'ici là, nous en remettre presque entièrement à nos agences de crédit à l'exportation pour obtenir des fonds, comme tous les utilisateurs de composants externes. Comme je vous l'ai mentionné, nos ventes, du moins en ce qui concerne le secteur aéronautique, sont presque toutes destinées aux marchés extérieurs, alors la participation constante, fructueuse et mutuellement profitable d'EDC dans ce domaine est, comme certains l'ont mentionné, absolument essentielle à notre succès.

Permettez-moi de terminer en faisant quelques observations sur les éléments qui revêtent une très grande importance dans le cadre de notre coopération avec le gouvernement. Nous n'avons pas parlé jusqu'à maintenant de façon détaillée du commerce mondial, mais comme je l'ai dit, nous sommes une entreprise internationale — c'est le cas de tout le monde à cette table. Nous dépendons tous des marchés internationaux, ce qui fait que la vitalité du système commercial international revêt pour nous une très grande importance.

La capacité des exportateurs canadiens d'accéder aux marchés — tant nouveaux qu'existants — est d'une importance de premier ordre, alors je profite de l'occasion pour saluer les efforts que fait le gouvernement pour conclure des accords de libre-échange, tout particulièrement avec l'Union européenne. Comme vous le savez, ce processus est enclenché. Ces accords auront des répercussions importantes sur toutes nos entreprises, ne serait-ce que parce qu'ils favorisent la mobilité de la main-d'oeuvre, ce qui est l'un des plus importants aspects de cette industrie mondiale.

Le libre-échange est donc extrêmement important. La résistance au protectionnisme, sous quelque forme que ce soit, est aussi extrêmement importante, et il en est de même pour nos missions diplomatiques à l'étranger qui travaillent à promouvoir l'image de l'industrie canadienne. Les réseaux qui sont établis partout dans le monde au niveau politique, ou qui relient les entreprises et les administrations, sont extrêmement importants, spécialement dans les marchés où le gouvernement et l'économie se chevauchent. Dans certains cas, ces gouvernements et ces économies sont parmi les plus importants du monde. Tous ces éléments contribuent de façon concrète à notre succès.

J'ai mentionné plus particulièrement notre partenariat constant et, comme je l'ai dit, soutenu et durable avec EDC, qui revêt une très grande importance pour notre entreprise, tout comme pour le reste de nos collègues.

Le dernier point, mais non le moindre, est l'engagement continu qu'a pris le gouvernement de s'associer à l'industrie en général par le biais de l'ISAD, un programme que le gouvernement actuel a mis sur pied. Cet engagement est essentiel, non seulement pour les principales industries et entreprises qui sont représentées ici, mais comme Claude l'a si bien illustré avec ses graphiques, pour le vaste groupe d'entreprises qui jouent un rôle dans ce secteur au Canada.

● (0950)

Je peux vous dire, pour vous donner une idée, que Bombardier Aéronautique a environ 500 fournisseurs directs. Et beaucoup d'entreprises — elles sont si nombreuses que je ne veux même pas avancer un chiffre, mais elles sont plus de 1 000, peut-être 2 000 — nous fournissent des services et d'autres produits auxiliaires.

Ce secteur a donc un effet multiplicateur considérable. C'est un secteur dynamique en voie de développement qui s'est maintenu en vie envers et contre tout. Si je peux présenter les choses de cette manière, c'est un joyau de l'industrie canadienne qui mérite d'être préservé et soigné.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup.

Passons maintenant à notre première série de questions de sept minutes. Nous nous permettons généralement de dépasser ce temps si une réponse est importante et que nous avons besoin d'aller au fond des choses. Je pourrais cependant vous demander de conclure si c'est trop long. Nous aurons suffisamment de temps pour y revenir, puisque chaque membre dispose d'un délai raisonnable pour poser des questions.

Commençons avec M. Garneau.

**M. Marc Garneau (Westmount—Ville-Marie, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Vous avez mentionné qu'il est remarquable que l'industrie aéronautique canadienne occupe la quatrième place au monde, notamment parce que le Canada n'est pas un client militaire important et aussi en raison des variations cycliques qui bousculent cette industrie.

Cela m'amène à vous questionner sur les politiques d'approvisionnement actuelles du Canada en matière de défense, et j'aimerais que vous y répondiez franchement. Pensez-vous que les politiques d'approvisionnement, qui font partie de la stratégie globale du gouvernement, peuvent aider votre industrie — dans la mesure où l'on respecte, évidemment, les règles commerciales de l'ALENA et de l'OMC qui peuvent s'appliquer?

Cette question ne s'adresse à personne en particulier, alors si quelqu'un veut y répondre...

**Mme Nathalie Bourque:** Je serai ravie d'y répondre.

Comme vous le savez, monsieur Garneau, les revenus de CAE proviennent à 50 p. 100 du secteur civil et à 50 p. 100 du secteur militaire. L'approvisionnement militaire partout dans le monde nous intéresse donc indéniablement. Mais comme nous l'avons découvert par le passé... On dit que nul n'est prophète en son pays, mais il s'est avéré que c'est exactement le contraire en ce qui concerne les contrats militaires.

Je suis certaine que la plupart des gens qui lisent les journaux le savent: CAE a perdu certains contrats très importants il y a quelques années, en 2002 ou 2003. Nous avons reçu une lettre du gouvernement de la Suisse qui disait: « Merci beaucoup, mais ne répondez pas à la demande de proposition. Nous ne tiendrons pas compte de votre proposition parce que votre propre gouvernement n'a pas accepté de vous confier le travail. »

Il est donc primordial d'obtenir des contrats ici, alors que CAE est le numéro un mondial en matière de simulation... notamment du côté de la défense. Nous sommes très fiers, au sein de l'équipe — dirigée par CAE — qui fournira les systèmes d'entraînement opérationnel du C-130J, de pouvoir entraîner les pilotes de ces avions. Mais les répercussions de cette réussite sont nombreuses.

Premièrement, on a ainsi pu sauver 300 emplois à différents endroits au Canada. Deuxièmement, ce contrat nous permet de continuer à développer notre expertise dans ce domaine. Et troisièmement, ce qui n'est pas le moindre des avantages, d'autres gouvernements dans le monde nous ont priés de les rencontrer pour leur expliquer notre manière d'aborder la formation militaire pour le C-130J. C'est particulièrement novateur: nous relierons une série de simulateurs et les gens peuvent réellement se pratiquer. C'est la guerre, ce n'est pas une partie de plaisir. On voit passer un avion, puis d'autres avions qui l'attaquent. Nous pouvons les interconnecter et faire en sorte que ça fonctionne.

Cela ouvre la porte à d'autres contrats — d'autres contrats importants pour CAE. Ces simulateurs sont fabriqués ici à Montréal, et profitent à tous les pays du monde. Cascade fait partie du groupe, tout comme Bombardier et xwave — il y a beaucoup d'entreprises des provinces atlantiques, du Québec, de l'Ontario et de l'Ouest qui collaborent avec nous dans le cadre de ces contrats.

Les entreprises qui travaillent pour la défense doivent absolument être soutenues par leur gouvernement. Je le répète, la concurrence était très forte. Croyez-moi, nous en avons maintes fois perdu le sommeil. Mais c'était légitime.

Permettez-moi, monsieur le président, de vous donner un exemple. Il existe aux États-Unis une troupe qui s'appelle le 160<sup>e</sup> régiment. Je ne sais pas si vous avez vu le film *La Chute du faucon noir*, mais ce sont ces hommes. Nous sommes leur fournisseur le plus important. Oubliez la Buy American Act; ces hommes sont les meilleurs au monde parce que leur vie est en jeu à chacune de leurs missions. Ils ont choisi CAE.

Nous sommes donc fiers que le gouvernement canadien nous ait octroyé le contrat à la suite de l'appel d'offres. Nous pensons que nos troupes canadiennes seront très bien entraînées, et nous en sommes fiers.

• (0955)

**M. J. Richard Bertrand:** Le matériel de défense est un très petit secteur des activités de Pratt & Whitney Canada. Il est parfois difficile de comprendre pourquoi, étant donné que nous fournissons des moteurs pour les hélicoptères, pour des engins télépilotes, des UAV, et ainsi de suite. On assiste à ce qu'on pourrait appeler une concurrence au niveau de la recherche et du sauvetage. Trois de nos quatre fournisseurs ont un contenu canadien complet, un aspect qui n'influence pas beaucoup le secteur militaire, mais qui présente un certain potentiel pour ce programme d'approvisionnement et d'autres programmes.

Je crois que la question est un peu plus difficile en ce sens que lorsque l'on se retrouve dans une situation comme celle que nous connaissons actuellement en Afghanistan, il faut, par conséquent, agir sans délai; un aspect qui aide à mieux comprendre certaines des activités menées. Bien franchement, il y a dans tout le processus, un élément qui me laisse perplexe: la vision à plus long terme quant à la façon de procéder. Je reviens encore une fois à la recherche et au sauvetage et à la façon dont on considérerait cette activité il y a 10 ans. Le fait est que le processus était en quelque sorte prédéterminé en fonction du produit final et qu'on se concentrait moins sur le processus devant y mener. Dans cette salle, il y a un grand nombre de personnes et d'entreprises très qualifiées qui peuvent fournir de très bons produits dans ce secteur; il en va de même pour ce qui est du programme concernant les hélicoptères et d'autres programmes.

Cela étant dit, je crois que l'enjeu fondamental, valable pour toute administration actuelle et antérieure, est la capacité de bien saisir la stratégie à long terme en matière d'achat de matériel militaire. Ainsi, lorsque nous faisons concurrence aux États-Unis pour vendre un produit et que celui-ci est visé par un programme militaire, le financement sera automatiquement de 100 p. 100, et ici on ne parle pas d'un montant remboursable. Si nous faisons concurrence en Europe, nous faisons face à des restrictions et des difficultés semblables. Par ailleurs, si nous faisons concurrence aux États-Unis au niveau commercial, le soutien est de 50 p. 100, non remboursable, même pour certaines applications d'un produit. Dans les autres pays, les applications militaires sont utilisées de manière efficace pour permettre de faire de grosses dépenses militaires, dépenses qui

constituent éventuellement la base de programmes futurs visant du matériel qui peut être commercialisé.

La vision à long terme est très importante. Nous devons faire en sorte de ne pas toujours être pris dans une situation du type « ici et maintenant »; nous devons commencer à regarder plus loin dans le futur.

**M. George Haynal:** J'ai juste quelques mots à ajouter.

Nous sommes tous un produit de notre histoire, et pour le gouvernement en place dans les années 1960, l'industrie aérospatiale canadienne devait limiter ses activités au domaine civil. Le pays fabriquait des avions militaires et nous avons décidé de ne plus en fabriquer. Toutefois, rétrospectivement, je dirais que ce fut une sage décision et que le pays a tout de même profité de cette industrie aérospatiale, qu'il valait le coût de promouvoir cette industrie dans le secteur civil. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes dotés de programmes comme le PPIMD, le PTC et l'ISAD. Je crois que notre approche a été efficace pour le pays.

La question de l'achat de matériel militaire n'est évidemment pas soulevée très souvent étant donné que l'achat d'avions militaires survient une fois par génération, mais nous y voici. C'est une question sur laquelle doivent se pencher tant les décideurs que l'industrie. Loin de moi l'idée d'essayer de conseiller les décideurs, mais du point de vue de l'industrie, je crois que certaines choses doivent être dites, en tout cas du point de vue de mon entreprise.

Tout d'abord, précisons qu'il s'agit d'une industrie mondiale et qu'effectivement nous en faisons partie. Pour nous, il est très important de pouvoir au moins compétitionner sur un pied d'égalité lorsque les occasions se présentent — et pas nécessairement jouir d'un privilège, bien qu'il s'agisse d'un autre problème, mais nous devons certainement avoir la possibilité de répondre à un appel d'offres. Nous nous sommes parfois retrouvés dans des situations difficiles, surtout lorsque des décisions en matière d'achat ont été prises alors que nous n'étions pas nécessairement visés par l'appel d'offres, même si sur le plan fonctionnel, comme Nathalie l'a dit, nous avions la capacité de produire à la fois comme entreprise et comme industrie.

J'aimerais ajouter une dernière chose strictement du point de vue de notre entreprise. Pour résumer cela en quelques mots: notre capacité à participer à des programmes de compensation des pertes ou des programmes de ce type doit être examinée avec soin. Pour nous, le grand avantage comparatif dans notre industrie est l'accès à la technologie et la mesure dans laquelle ces programmes peuvent nous aider à atteindre un niveau supérieur de perfectionnement technologique, à accroître nos connaissances et à établir des partenariats avec d'autres afin de partager notre capacité technologique dans le contexte des chaînes d'approvisionnement mondiales.

• (1000)

**Le président:** Nous avons dépassé de beaucoup le temps alloué, mais comme nous avons la collaboration du gouvernement, veuillez poursuivre.

**M. Claude Lajeunesse:** J'aimerais ajouter quelques éléments à la réponse à cette question.

D'abord et avant tout, il faut établir un large consensus et appuyer les besoins de nos militaires. Cependant, nous devons parallèlement optimiser les avantages de ces investissements pour les contribuables canadiens et nous croyons que le processus d'approvisionnement pourrait être amélioré de plusieurs façons. Tout d'abord, nous estimons qu'il devrait être beaucoup plus transparent. Il est nécessaire de consulter davantage l'industrie.

M. Bertrand a soulevé la question des aéronefs SAR à voilure fixe. Nous apprécierions grandement que notre industrie canadienne ait la possibilité de démontrer ce qu'elle peut faire tout en veillant parallèlement, à appuyer les besoins des militaires. Voilà un exemple d'un secteur où nous croyons que le processus d'approvisionnement doit être amélioré.

Le deuxième élément est qu'au cours des dernières années, un changement important a été apporté à l'approche visant ce processus, plus particulièrement en ce qui a trait au point de contact unique pour des achats importants. Nous nous trouvons actuellement devant une situation où l'entreprise qui construit des aéronefs peut conclure des marchés de service et d'entretien pour ces aéronefs. Cette façon de faire peut nuire au développement de notre industrie canadienne et restreindre à l'accès à la propriété intellectuelle. En examinant, par exemple, une entreprise comme L-3, à Mirabel qui assure l'entretien des F-18, nous constatons qu'au cours de la dernière année, elle a conclu avec l'Australie des contrats pour des centaines de millions de dollars parce qu'elle était en mesure d'exporter le savoir-faire acquis en ayant travaillé dans le cadre de ces programmes au Canada.

Pour répondre à votre question, nous estimons qu'il doit y avoir une plus grande transparence, davantage de consultation, une consultation systématique avec l'industrie, autant de bonnes nouvelles pour le contribuable. Plus encore, de bonnes nouvelles pour nos soldats, notamment pour ce qui est d'assurer un soutien à l'industrie et au développement à long terme de notre industrie; ne pas se limiter au court terme.

[Français]

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

Monsieur Bouchard.

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

Je vous remercie d'être ici. Avant de m'adresser à vous, j'ai une demande à faire au président.

Mon collègue député de Saint-Jean siège au Comité de la défense nationale. Lorsque nous avons étudié le dossier des forêts, plusieurs députés du Parti conservateur sont venus au comité, et on leur a permis de poser des questions. Vous-même et les autres députés ici présents accepteriez-vous que je partage mon temps avec mon collègue Claude Bachand?

• (1005)

[Traduction]

**Le président:** Vous êtes le bienvenu, monsieur.

[Français]

**M. Robert Bouchard:** Je vais poser la première question. Par la suite, mon collègue Claude Bachand prendra la relève.

Ma première question s'adresse à M. Lajeunesse. Dans votre exposé, vous dites que l'industrie aérospatiale est un joyau au Canada, opinion que partage le représentant de Bombardier. Craignez-vous pour l'avenir de l'industrie aérospatiale au Canada, si les conditions actuelles sont maintenues?

**M. Claude Lajeunesse:** La réponse courte, c'est non. Il faut bien comprendre que l'industrie aérospatiale est une industrie solide. Vous avez entendu dire ce matin que plusieurs de nos compagnies investissent pour l'avenir. Par exemple, on a mentionné un programme qui produira des résultats tangibles en 2013. L'industrie passe sans aucun doute par une période difficile, actuellement. Vous avez également entendu mes collègues vous expliquer clairement qu'ils ont dû faire face, dans certains cas, à des mises à pied, ce qui

est toujours difficile. Cependant, toutes les compagnies comprennent que ce cycle va se renverser. On prévoit qu'on aura besoin de 2 400 nouveaux avions dans le monde au cours des 20 prochaines années.

Il faut être prudent et bien comprendre la stratégie, il faut investir en recherche, en développement et en innovation afin de se préparer à l'arrivée de nouveaux matériaux, de moteurs et de nouvelles avionneries, et ainsi de suite, dont on aura besoin pour être concurrentiels dans 5, 10 ou 15 ans. C'est pour cette raison que vous avez entendu ce matin un plaidoyer pour qu'on accorde au moins les 200 millions de dollars promis en vertu de l'ISAD, voire qu'on augmente cette somme. Si on n'investit pas maintenant dans la recherche et le développement, dans quelques années, il sera très difficile d'être concurrentiel.

**Mme Nathalie Bourque:** J'abonde dans le même sens que M. Lajeunesse, lorsqu'il dit qu'on semble bien s'en sortir aujourd'hui. Comme vous le savez, la vie est fragile. Il y a 25 ou même 10 ans, qui aurait cru qu'on devrait aujourd'hui aider l'industrie automobile en Ontario? Qui aurait cru qu'on n'aurait pas chacun chez nous une Chevrolet, comme le disait l'annonce publicitaire: *What do you have at home? This, this and a Chevrolet.* On se souvient tous de cette annonce. Aujourd'hui, les jeunes ont de la difficulté à savoir ce qu'est une Chevrolet. Plusieurs pays, particulièrement les pays asiatiques, en sont témoins. Qui aurait cru qu'aujourd'hui, tout le monde aurait dans sa cour une Toyota, une Hyundai, une Kia? Et on pourrait en nommer beaucoup d'autres. C'est ce à quoi on fait face et qu'on essaie de surmonter.

La grande force du secteur aérospatial et de la défense réside dans le fait que la R-D se fait ici. Or, le secteur automobile n'a pas eu cette chance. Il reste qu'on ressent de la pression tous les jours au bureau et on a des inquiétudes par rapport à ce qui va se passer dans le secteur aérospatial. Même si nos résultats sont bons, qu'on continue à décrocher de bons contrats et qu'on est positifs, on demeure prudents. On considère qu'il est très important de continuer à faire tout ce qu'on fait présentement, avec l'aide des gouvernements.

**M. Claude Bachand (Saint-Jean, BQ):** D'abord, je voudrais remercier mes collègues de me permettre de poser quelques questions. Je l'apprécie beaucoup.

Monsieur Lajeunesse, vous avez parlé de l'ISAD, qui est l'équivalent du PTC, que le gouvernement avait promis de rétablir à l'époque, s'il ne l'a pas déjà fait. Mes questions porteront plutôt sur l'industrie militaire.

Vous savez sans doute que le gouvernement a investi 16 milliards de dollars dans l'achat de nouveaux équipements militaires aérospatiaux. La façon dont il a procédé est quelque peu discutable. On a parlé avec la vérificatrice générale de tout ce qui touche la façon d'attribuer les contrats, c'est-à-dire les marchés négociés par un PAC, un préavis d'adjudication de contrat, ou ACAN, en anglais, ou par lettre de sollicitation. La vérificatrice générale conteste la façon d'octroyer les contrats par un PAC.

Premièrement, comment fonctionne le processus d'approvisionnement? Est-il correct tel quel? Personnellement, je trouve que la façon dont les choses se déroulent n'est pas correcte. Deuxièmement, les retombées économiques doivent-elles concerner les deux volets des achats, c'est-à-dire les frais d'acquisition et le soutien en service? C'est loin d'être clair actuellement. Boeing semble dire qu'il a reçu des milliards de dollars pour l'achat de gros appareils mais demander maintenant s'il est possible, concernant le soutien en service... L'exemple de Boeing n'est peut-être pas pertinent, car je ne pense pas qu'il fera réparer les C-17 au Canada. C'est très clair. On peut se demander s'il y aura des retombées économiques.

Finalement, que pensez-vous de la création du caucus de l'aérospatiale, dont le président est ici présent et duquel je suis le vice-président? Ce caucus est-il, entre autres choses, une interface importante pour l'industrie? Pour nous, c'est un volet important du caucus.

• (1010)

[Traduction]

**Le président:** À qui adressez-vous votre question?

**M. Claude Bachand:** À toute personne qui voudra bien y répondre.

[Français]

M. Lajeunesse pourrait peut-être répondre.

**M. Claude Lajeunesse:** Merci. Je vais commencer par la deuxième question. Évidemment, nous sommes très heureux de voir enfin la création du caucus de l'aérospatiale. Je pense que c'est une excellente initiative. De cette façon, on démontre que cette industrie est pancanadienne. Ses membres proviennent de partout au pays. Il est très important de faire valoir qu'appuyer l'industrie aérospatiale, c'est appuyer l'industrie partout au Canada et non pas dans une, deux ou trois régions précises.

**M. Claude Bachand:** En fait, 55 p. 100 de cette activité est concentrée au Québec.

**M. Claude Lajeunesse:** En effet.

Le message ressort clairement. Je pense que mes collègues seront prêts à travailler avec le caucus et à répondre à toutes les demandes que le président et ses collègues voudront bien nous soumettre.

Quant au programme d'achat d'équipement militaire, j'ai déjà fait des commentaires à ce sujet. Je pense que des améliorations peuvent y être apportées. À mon avis, ils'agit de favoriser davantage la création d'emploi au Canada et la capacité de nos industries d'exporter leur savoir-faire à l'extérieur du pays. Quant à nous, nous avons rencontré les trois ministres impliqués. Ceux-ci nous ont dit qu'ils étaient prêts, qu'ils reconnaissaient que la transparence était un élément important de l'élaboration des politiques d'achat du gouvernement et qu'il fallait tenir des consultations avec l'industrie. J'ai mentionné plus tôt le FWSAR.

Il est clair que cette consultation doit être constante et prévisible. En outre, il faut bien comprendre les capacités de l'industrie canadienne. Pour moi, ce sont les deux points dont il faut discuter maintenant, de façon à améliorer la politique d'achat du gouvernement et à s'assurer que les contribuables profiteront au maximum des retombées des investissements extrêmement importants que ce gouvernement a décidé de faire dans l'industrie de la défense.

**M. J. Richard Bertrand:** Bonjour, monsieur Bachand.

Oui, le caucus est vraiment important. Comme on l'a mentionné plus tôt, l'aérospatiale au Canada est un vrai chef-d'oeuvre. Il y a des aspects délicats. Nathalie en a parlé plus tôt. L'appui du fédéral est

essentiel, mais il ne faut pas oublier celui des provinces. Le Québec investit beaucoup d'argent dans cette industrie. C'est vraiment important.

Pour ce qui est de l'avion C-17, vous savez peut-être qu'il contient un moteur de Pratt & Whitney provenant de Hartford, aux États-Unis. Avec le Centre d'opération de vol, qui va déménager pour s'établir à Mirabel, et avec Bombardier, soit avec notre nouveau moteur Pure Power Geared Turbofan, qu'on amène de Hartford, le Canada va bénéficier d'importantes retombées. Il va y avoir des retombées au moins du côté de l'avion C-17.

En ce qui concerne le caucus de l'aérospatiale, je dirais qu'il va devenir de plus en plus important. Même si les gouvernements changent, il faut être sûr et certain d'avoir une politique qui continue à s'appliquer au cours des années suivantes, que ça ne change pas chaque fois. Pour nous, l'incertitude de fond dans le marché devient un problème. Il peut s'avérer beaucoup plus possible de trouver l'appui nécessaire dans d'autres pays. Vous savez sans doute que les grandes compagnies n'attendent pas longtemps avant de décider d'aller ailleurs si elles se trouvent dans une situation chronique. Heureusement, les choses sont différentes au Canada. Nos gouvernements veulent nous aider. Ils l'ont fait dans le passé et veulent le faire maintenant de même que dans l'avenir. Il est important d'avoir du concret à long terme.

• (1015)

**Mme Nathalie Bourque:** Je suis d'accord au sujet du caucus aérospatial. On est tous très contents. On aime bien les membres de ce caucus et on sait qu'ils connaissent le secteur. Nous suivons ces dossiers ensemble depuis longtemps, monsieur Bachand.

Je voudrais brièvement revenir sur les contrats PAC. Je ne suis pas ici pour discuter des décisions du gouvernement sur l'urgence de la situation. Cependant, il s'agit de contrats à très, très long terme. On voudrait bénéficier des retombées de ces contrats, qui sont censées être d'un dollar pour un dollar. Il faut que nous soyons tous très vigilants pour nous assurer de la qualité de ce qui va en ressortir. Les entreprises font ce qu'elles peuvent, mais elles comptent beaucoup sur l'aide gouvernementale. L'équipe d'Industrie Canada fait un bon travail de suivi, et tant le gouvernement au pouvoir que les partis d'opposition doivent continuer à l'entourer. Je répète que les contrats s'échelonnent sur 20 ans et qu'il faut se donner un peu de temps. On voudrait toujours que ça arrive rapidement, mais ce sont des contrats de longue durée.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Lake.

**M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être ici aujourd'hui.

Je suis tenté de vous demander comment vous êtes venus ici aujourd'hui, mais lorsque certaines personnes ont posé cette question à Washington, je crois que la réponse a nuí davantage à notre industrie qu'à l'industrie automobile.

**Un témoin:** Je suis venu en auto.

**M. Mike Lake:** J'ai posé cette question à quelques reprises ici. Toutefois, j'aimerais quand même débiter en parlant un peu du contexte mondial, si vous le permettez. J'ai relevé un certain nombre de citations d'observateurs de par le monde au sujet de la situation au Canada.

Ainsi, au Royaume-Uni, le *Daily Telegraph* de Londres a écrit:

« Certains trouveront alarmant que, en cette période que nous traversons, on doive compter sur le Canada pour donner l'exemple au reste du monde.

Ils ont su contrôler les dépenses et réduire les impôts.

... Si le reste du monde s'était comporté d'une manière aussi modeste et prudente, nous ne nous trouverions peut-être pas dans le bourbier actuel. » [Traduction]

Et dans le *Economist*, au Royaume-Uni, on a pu lire:

« ... dans notre monde en plein naufrage, le Canada tient lieu de bouée, en quelque sorte. ... L'on craint surtout que les États-Unis entraînent le Canada dans leur récession.

... M. Harper affirme à juste titre que son gouvernement a adopté des mesures prudentes pour aider le Canada à traverser une tempête qu'il ne pouvait éviter. » [Traduction]

Aux États-Unis, le *Wall Street Journal* y est allé de ce commentaire:

« Le Canada est voisin du plus grand marché au monde; les dommages collatéraux de la crise financière et immobilière aux États-Unis ne peuvent être évités. Les réductions d'impôt accordées en 2007 ont permis au Canada d'amortir le coup et d'esquiver la récession. » [Traduction]

Enfin on a pu lire dans le *Newsweek*:

« Si le président Obama cherche à gouverner de façon judicieuse, il pourrait, comme nous tous d'ailleurs, s'inspirer à bien des égards de notre voisin du Nord. » [Traduction]

Il y a encore beaucoup d'autres articles que je pourrais vous lire, mais je vais m'en abstenir.

Il y a d'autres organisations qui ont également parlé de la force du Canada par rapport au reste du monde. Il est vrai que nous traversons une période difficile et que le Canada est touché par toute cette crise. Cependant, le Forum économique mondial a classé notre système bancaire numéro un au monde. Je crois que les États-Unis viennent au 40<sup>e</sup> rang et que le Royaume-Uni est 44<sup>e</sup>. Le FMI et l'OCDE ont aussi affirmé que le Canada se redresserait plus rapidement de la récession et se retrouverait en meilleure position que presque tous les autres pays — un commentaire vraiment important il va sans dire. Le Canada est le seul pays du G-8 qui a déclaré un excédent à chacune des trois dernières années. Tous les autres pays du G-8 ont connu des déficits pendant ces années.

Alors, nous vivons au Canada une situation très différente de celle des autres pays. Je voudrais croire que votre industrie est celle qui profitera vraiment de ce contexte stable et relativement solide, plus particulièrement à long terme. Évidemment, nous traversons une période très difficile pour le moment, mais pour ce qui est du long terme, le Canada est vraiment très bien positionné. Dans quelle mesure est-ce important pour la stabilité à long terme de votre industrie?

● (1020)

**M. J. Richard Bertrand:** C'est extrêmement important. Nous avons parlé de questions à long terme aujourd'hui. Nous avons parlé de politique d'approvisionnement à long terme. Nous avons parlé de politique d'investissement à long terme. Par exemple, il a été question du PPIMD, mais aussi du PTC et de l'ISAD. Le fait est que quelqu'un devra bien finir par se rendre compte qu'il est essentiel de mettre sur pied un programme cohérent à long terme, peu importe le nom qu'on lui donne.

George et Nathalie ont soulevé certaines questions entourant EDC. En fait, même si vous la voyez comme une sorte de stabilité et

tout, EDC doit aussi faire le suivi de ses investissements, et ses investissements se font auprès de nos clients. Si EDC offre soutien et appui à nos clients, alors nous pouvons continuer à fonctionner.

Cependant, vous avez commencé en faisant un commentaire sur les raisons qui nous ont amenés où nous en sommes. Laissez-moi seulement vous dire qu'après l'audience désastreuse du comité, les estimations nous montrent que plus de 3 000 avions d'affaires ont été remis en vente aux États-Unis et en Amérique du Nord à la suite de ce commentaire. Le *National* a publié un rapport il y a quelques semaines. La situation est critique. Si le gouvernement veut jouer un rôle important, il peut faire disparaître le fléau qui s'est soudainement abattu sur le secteur du voyage d'affaires. Ce secteur a déjà connu des problèmes importants après 2001 en raison des risques que représentait le voyage d'affaires à ce moment. Mais il faut aussi dire qu'il s'agit là d'une portion très importante du secteur du transport sur toute la planète. Il s'agit d'un secteur très important pour Bombardier et pour nous.

Donc, pendant que vous vous concentrez sur la stabilité dont vous avez fait mention, laissez-moi vous dire que nous, en tant qu'entreprises et sociétés, devons agir avant qu'il ne soit trop tard. Je crois que l'année 2010 sera tout aussi éprouvante pour nous, et peut-être les années suivantes aussi. C'est pourquoi il est extrêmement important pour nous de recevoir l'appui et la compréhension constante du gouvernement.

Je terminerai en disant que, récemment, nous avons dû mettre à pied environ 10 p. 100 de nos travailleurs dans le monde entier, mais quand nous sommes venus cogner à la porte de RHDCC pour demander de l'aide, une équipe a été immédiatement déployée pour que l'on puisse établir un programme de travail partagé. Ils sont venus à Mississauga et ont collaboré avec une partie de notre équipe, et je les félicite pour ce qu'ils ont fait car ils sont intervenus très rapidement. J'aurais souhaité que la province de l'Ontario réagisse aussi vite, mais je devais me concentrer sur d'autres industries à ce moment-là.

**M. George Haynal:** Je vais prendre mon droit de parole.

[Français]

Je m'excuse, monsieur Bachand, de ne pas avoir répondu à vos questions, mais il me semble que mes collègues ont couvert le sujet d'une façon plus élégante que j'aurais pu le faire.

[Traduction]

Vous avez posé une question très importante, monsieur Lake. Je n'ai pas de réponse simple et cohérente à vous donner, mais voici quelques éléments de réponse.

Notre industrie touche le monde entier comme aucune autre. En d'autres mots, le contexte canadien est important, mais je dirais qu'il n'est pas fondamental. Il n'est pas déterminant, puisque les problèmes se situent ailleurs. Dieu merci, ils ne sont pas ici. Nous en sommes très reconnaissants. C'est plutôt le reste du monde qui est le problème. Ça me fait penser à un grand titre que l'on a pu lire dans un journal de Londres dans les années 1950, et qui disait quelque chose comme « Brouillard sur la Manche, le continent coupé du reste du monde ». C'est le genre de contexte dans lequel nous nous trouvons. Si le système mondial est déficient, ce ne sont pas les forces du système canadien qui pourront compenser, si je puis dire.

Parlons concrètement des banques. Oui, nos banques canadiennes sont en santé. Elles vont bien. Elles sont stables. Elles n'accordent pas beaucoup de prêts dans notre industrie, ce qui est une autre histoire, mais même si elles étaient tout à fait enthousiastes et prêtes à s'investir entièrement, elles seraient incapables de compenser le manque de liquidité sur le marché mondial. Leur stabilité constitue un avantage, mais pas un avantage solide. Je crois bien que ce sera, d'une certaine façon, mon commentaire ultime.

Je voudrais dire une dernière chose, par contre. Si nous pouvons exploiter la stabilité que nous avons réussi à atteindre ici, de même que la force relative de l'économie et du secteur financier — nos cinq banques comptent parmi les 50 principales du monde, alors qu'aucune ne faisait partie de cette liste l'année dernière, ce qui est un changement intéressant compte tenu des circonstances — pour attirer des investisseurs au pays, notamment dans le secteur aérospatial, ce serait un atout considérable. La question est de savoir comment tirer profit de cette force et de cette stabilité. Je crois que Richard en a déjà parlé. Il nous faut une politique stable. Il nous faut une solution stable. Il nous faut un engagement, mais un engagement de partenariat qui soit réciproque.

• (1025)

**M. Mike Lake:** Quelqu'un d'autre veut commenter?

**M. Claude Lajeunesse:** Vous avez décrit, bien entendu, les conditions gagnantes, et celles-ci sont importantes au succès de l'industrie. Tout ce que je voudrais ajouter aux commentaires qui ont été formulés relativement au reste du monde et aux répercussions pour le Canada, c'est que la fonction publique est très compétente à Industrie Canada, avec qui nous travaillons constamment. C'est aussi un très gros plus pour l'industrie: d'avoir des gens qui comprennent les besoins et qui travaillent très fort pour répondre aux besoins. C'est tout ce que je voulais ajouter.

**M. Mike Lake:** Très bien, merci.

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

Monsieur Thibeault.

**M. Glenn Thibeault (Sudbury, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici aujourd'hui.

En tant que représentant de Sudbury, je fais toujours référence aux mines. J'essayais de voir une façon de parler des mines aujourd'hui, mais je me rends compte que la robotique est tellement efficace pour le développement automatique à Sudbury que nous pourrions même exploiter une mine sur la lune si nous avions un moyen de nous y rendre. J'espère que vos moteurs et vos avions et vos engins pourront un jour nous amener sur la lune.

Il y a un point qui a été soulevé et sur lequel j'aimerais poser une question. Cette question s'adresse à tous, mais je l'adresserai d'abord à M. Lajeunesse.

Vous avez parlé du syndicat des travailleurs canadiens de l'automobile, qui voit l'industrie aérospatiale comme un joyau. J'ai aussi entendu le mot « polir ». J'aimerais savoir précisément ce que nous pouvons faire, en tant que parlementaires, pour veiller à ce que l'industrie continue de briller, si je puis dire. J'ai aussi entendu quelque chose à propos du futur à long terme et d'autres choses du genre, mais ce que je veux avoir, c'est des précisions.

Commençons par vous, puis les autres pourront répondre.

**M. Claude Lajeunesse:** Merci.

Ce n'est pas facile de répondre compte tenu du peu de temps dont je dispose, mais laissez-moi vous exposer ceci.

Premièrement, pour être en santé, l'industrie doit recevoir des gouvernements un soutien stable, prévisible, et compréhensif. L'industrie a aussi besoin d'un financement stable, prévisible, et compréhensif, qui doit être accessible non seulement à l'industrie qui désire investir dans son développement, notamment en ce qui concerne sa capacité de production, mais aussi aux consommateurs qui désirent acheter les biens que nous produisons.

Deuxièmement, il est clair que l'industrie a réellement besoin d'une excellente connaissance de l'incidence du processus d'approvisionnement. Nous en avons déjà parlé, mais il est évident que le gouvernement du Canada, dans ce cas-ci, dépense des sommes considérables pour la défense. L'important est de s'assurer que l'argent investi permet de créer un maximum de nouvelles industries au pays, ce qui permettrait de créer de nouveaux emplois, et de s'assurer que nous continuerons d'accroître notre capacité d'exportation.

Je pourrais continuer encore et encore, mais je crois que les deux messages à retenir sont: un financement stable, prévisible et compréhensif, et une politique d'approvisionnement qui soit la plus avantageuse pour le contribuable canadien.

**Mme Nathalie Bourque:** Je suis tout à fait d'accord. J'aimerais ajouter deux autres points.

Tout d'abord, il y a l'innovation. Sans l'innovation, notre industrie n'avance nulle part. Il s'agit d'un secteur où il nous faut rêver et arriver avec de nouvelles solutions, que ce soit, pour nous, de former les employés, ou, pour Pratt & Whitney, de concevoir des moteurs dont personne ne pourra se plaindre qu'ils sont trop bruyants ou trop sales ou quoi que ce soit, et un nouvel avion qui soit si léger qu'il pourrait être plus économique sur le plan énergétique et tout. L'innovation est la clé.

Et comment arrive-t-on à l'innovation? Nous avons un site incroyable. CAE dispose du plus grand site d'ingénieurs réunis en un même endroit au Canada, soit à Montréal, où travaillent quelque 1 250 spécialistes. Ils cherchent constamment de nouvelles façons d'améliorer nos activités. Je sais que mes collègues vivent la même situation.

En passant, pour ce qui est de l'innovation — nous avons déjà insisté beaucoup sur ce point — il nous faut le soutien du gouvernement en recherche et développement, parce que nos collègues qui travaillent ailleurs dans le monde reçoivent des contrats militaires pour le faire, qui sont non remboursables; ce n'est pas le cas pour nous. Nous n'avons pas de problème avec ça, mais il nous faut l'appui du gouvernement.

L'autre point que j'aimerais soulever est que lorsque nous commençons à parler de nouveaux programmes militaires, peu importe lequel — mais prenons l'exemple du NSI — il est important que nous soyons consultés dès le début. Si vous voulez que nous ayons de bons IRB, et si vous voulez que nous soyons en mesure de développer de nouvelles technologies au Canada, nous devons faire partie des consultations dès le départ, et participer aux discussions avec le MDN et avec les fournisseurs du monde entier.

Ce sont les deux points que je voulais ajouter à ceux présentés par mon collègue Claude.

• (1030)

**M. J. Richard Bertrand:** J'aimerais prendre un moment pour parler de la tendance concernant les futurs spécialistes qui peupleront nos entreprises, laquelle qui préoccupe — en fait, Aéro Montréal est en train de préparer une analyse à cet égard. Supposons que vous êtes un jeune étudiant qui s'intéresse au domaine du génie. D'un côté, vous savez que beaucoup d'argent est dépensé dans les infrastructures, donc vous pourriez vous dire, je suppose que je devrais aller étudier en génie civil puisqu'il y a beaucoup d'argent investi dans ce domaine. Mais pour nous, la population d'ingénieurs est extrêmement importante. Pour les trois entreprises présentes aujourd'hui, les ingénieurs sont au coeur même du travail de recherche. La raison pour laquelle nous investissons près de 20 millions de dollars chaque année dans 16 à 18 universités est que nous devons travailler en collaboration avec ces étudiants. S'il y a un message sur lequel le caucus de l'aérospatiale devrait se concentrer, c'est d'aider la population de travailleurs futurs à en comprendre l'importance. Il ne faut pas travailler seulement au niveau universitaire, mais aussi au niveau collégial, au niveau de la formation, et ainsi de suite. Je tenais à souligner ce point.

Si vous voulez voir un joyau au Canada, en passant, vous n'avez qu'à vous rendre au British Columbia Institute of Technology, qui n'est qu'à cinq minutes de taxi de l'aéroport de Vancouver. Vous y trouverez des installations phénoménales à la fine pointe de la technologie. Ils ont des avions donnés par Bombardier. Ils ont des moteurs donnés par Pratt & Whitney. Ils ont bénéficié d'investissements de la part d'Honeywell et d'autres entreprises. Ils ont une salle de commande pour les contrôleurs aériens, etc. C'est ça, la population future. L'une des choses que nous craignons, et cette crainte est très grande, et je suis certain que c'est la même chose dans le secteur de l'automobile... Le secteur de l'automobile est en chute, ce qui fait que personne ne veut aller étudier dans ce domaine, ou dans la réparation d'avion ou dans un domaine du genre, alors qu'il n'y a rien à craindre.

Le fait est, comme Claude Lajeunesse l'a si bien dit, que les perspectives à long terme sont très bonnes pour notre industrie, d'autant plus qu'il s'agit d'une industrie très importante. Si vous jetez un coup d'oeil à la moyenne salariale des employés de notre industrie et d'autres domaines semblables, elle se situe autour de 82 000 \$. C'est environ la moyenne salariale des personnes qui travaillent dans l'industrie aérospatiale. On parle ici de beaucoup de main-d'oeuvre hautement qualifiée. Je ne veux pas m'étendre davantage sur la question, mais je voudrais ajouter qu'un rôle important du processus politique, dans les discours et tout, est d'aider réellement les étudiants à comprendre qu'il s'agit d'un domaine d'avenir. En 2001, Pratt & Whitney a investi, de concert avec le gouvernement, 400 millions de dollars en une seule année. Cela nous a permis de devenir le chef de file en matière de production de moteurs de petite et de moyenne taille parce que nous considérons qu'il s'agissait d'un domaine d'avenir. C'est ce que nous faisons maintenant en tant qu'industrie. C'est ce que les entreprises qui sont à mes côtés aujourd'hui font.

**M. George Haynal:** Je commencerai par deux acronymes, suivis d'une longue proposition, si je peux m'exprimer ainsi. Les acronymes sont RH et R et D.

Je suis tout à fait d'accord avec ce que nos collègues ont dit sur le caractère absolument essentiel du facteur humain. Ce n'est pas une industrie où la main-d'oeuvre est considérée comme un produit. Tout le monde au sein de l'industrie travaille à un degré de complexité qui se situe au-dessus de la norme, et je ne parle pas seulement des

ingénieurs. Je reviendrai aux ingénieurs, étant donné qu'ils illustrent le sujet de façon intéressante.

En fait, les gens qui travaillent dans l'atelier — vous connaissez le TCA — doivent fournir un degré de complexité exceptionnel à chaque minute de leur travail, parce que la sécurité de ces aéronefs dépend de leurs capacités. Le perfectionnement des ressources humaines, le perfectionnement du bassin de main-d'oeuvre à partir duquel on recrute notre personnel est un préalable inconditionnel à la prospérité de cette industrie.

Même si l'industrie fonctionne de manière cyclique, on ne peut pas simplement dire: « Eh bien, en fait, l'an prochain nous aurons probablement besoin de 1 000 personnes supplémentaires », et ensuite les faire apparaître comme par magie. La gestion de ces ressources humaines est extrêmement importante, et leur perfectionnement varie, si je peux m'exprimer ainsi.

À Montréal, des gens se sont regroupés et ont investi massivement dans une école polytechnique afin de former la main-d'oeuvre dont l'industrie a besoin, et même là, les ressources ne suffisent pas à la demande. Mais ce genre d'école n'existe pas ailleurs. Il n'y en a pas à Toronto; ça ferait une énorme différence s'il y en avait une.

Je peux vous dire que nous construisons une usine au Mexique qui fabriquera des composants pour les aéronefs. Le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'État où nous nous sommes établis ont construit une école polytechnique distincte avant même l'implantation de notre usine, parce qu'ils y ont vu la clé pour attirer non seulement notre entreprise, mais toutes les autres entreprises du secteur partout dans le monde. Sans trop insister sur le sujet — non, je dois dire qu'il est impossible de trop insister sur le sujet —, c'est un rôle que les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux doivent assumer.

En ce qui concerne la R et D, nous en avons parlé, mais elle est essentielle. Les investissements en R et D nécessitent la participation du gouvernement pour deux raisons fondamentales, et peut-être trois.

L'une des raisons, c'est que ces investissements sont toujours considérables. Avant de commencer à entrer dans ce domaine, on a affaire à la technologie la plus poussée au monde. Elle doit être concurrentielle à l'échelle mondiale, alors les investissements doivent être effectués au niveau mondial, et nous rivalisons avec des géants qui ont établi des partenariats très solides avec d'autres industries. De plus, l'innovation est d'une importance capitale, comme l'a dit Nathalie. Elle est absolument essentielle pour réussir dans ce domaine. Les risques sont énormes. Les banques ne financeront tout simplement pas des risques qui ne peuvent être compensés que sur 30 ans. C'est critique.

La dernière chose que je veux dire, c'est que vous demandez ce que vous, les parlementaires et autres décideurs, pouvez faire pour aider à maintenir les activités de cette industrie. Permettez-moi de vous proposer une approche nouvelle, une sorte de retour vers le futur. La politique industrielle a déjà eu mauvaise réputation, mais en réalité, dans ce secteur, la politique industrielle s'est avérée essentielle pour réussir à l'échelle mondiale. L'accent mis sur le secteur, en plus du partenariat soutenu et de la compréhension approfondie dont fait preuve la fonction publique, et qui a été mentionnée, est absolument essentiel pour être en mesure de gérer.

Je crois qu'il est primordial que les décideurs de ce pays comprennent le secteur pour ce qu'il est. C'est une industrie canadienne, mais c'est une industrie mondiale. Notre concurrence n'est pas nationale. Nos contributions ne sont pas toutes nationales. Nos ventes sont principalement internationales. Pour comprendre cela, le secteur doit être considéré comme un secteur unique. J'imagine que tous les secteurs sont uniques, mais dans ce cas-ci, il est unique en raison du caractère international de ses activités, de sa chaîne d'approvisionnement, des questions relatives à ses ressources humaines et tout le reste.

• (1035)

**Le président:** Monsieur Garneau.

**M. Marc Garneau:** Merci.

À ce moment-ci, j'aimerais examiner plus particulièrement la R et D de même que deux ou trois commentaires formulés précédemment par deux des intervenants. Je commencerai par M. Bertrand.

Vous avez parlé d'un lien étroit. Évidemment, Pratt & Whitney fait beaucoup de R et D. Vous avez parlé d'un lien étroit avec les universités. J'aimerais en savoir un peu plus à ce sujet. Vous avez parlé de centaines de projets avec environ 16 universités. Pourriez-vous m'en dire un peu plus à propos du mécanisme que vous avez mis en place? Le mécanisme existe-t-il seulement entre vous et les universités ou si le gouvernement fédéral est concerné?

**M. J. Richard Bertrand:** La plupart des projets concernent notre entreprise et les universités. Certains des projets regrouperont le CNR, par exemple, et certains projets dans d'autres organisations.

En toute justice pour le gouvernement, nous prenons une partie de l'investissement en R et D que le gouvernement nous accorde et nous le réinvestissons dans les universités. Nous le faisons donc dans le cadre de l'engagement que nous prenons et, en fait, c'est la même chose pour mes confrères ici présents lorsqu'ils signent un contrat avec le gouvernement, et ce contrat fait état de tous les engagements. En plus, les investissements universitaires sont essentiels pour nous. Ils le sont, car nous y trouvons beaucoup de technologies.

Pour vous donner un exemple, à l'Université d'Ottawa, nous avons investi 300 000 \$ il y a deux ou trois ans. Il y a deux ou trois professeurs et étudiants qui travaillent sur l'incrustation de particules à très haute vitesse dans du métal pour voir si cela pourrait aider à réduire la chaleur dans le moteur. Ce que nous faisons à Ryerson, où nous possédons un établissement, c'est d'examiner certaines des technologies relatives à la combustion et les exigences de la combustion. Bon nombre des travaux effectués dans les universités portent maintenant sur l'environnement: comment nous pouvons rendre telle chose plus légère, plus verte, etc. Cette partie de la recherche est importante.

En effet, lorsque nous travaillons avec l'université, nous travaillons à partir d'engagements. Nous signons des contrats avec l'université, nous obtenons des résultats et ensuite nous exerçons une surveillance. De plus, tous les ans, nous accordons des bourses aux chercheurs méritants afin de leur donner des mesures incitatives additionnelles. C'est un travail important. Les activités entourant notre nouveau moteur 600, qui est le petit moteur du futur, si vous voulez, et le marché de l'avion à réaction très léger se déroulent à Montréal, et elles sont très importantes.

Enfin, nous investissons par l'entremise de groupes comme le CRIAQ, dont nous avons parlé, à Montréal. Nous avons un projet qui ira de l'avant, de préférence avec le gouvernement, concernant le GARDM. Puis, il y a l'important programme à venir, auquel nous

travaillons en vue d'obtenir un investissement d'Industrie Canada qui nous aidera à progresser.

• (1040)

**M. Marc Garneau:** Merci.

[Français]

Madame Bourque, vous avez mentionné avoir recommandé que les crédits d'impôt en R-D soient remboursables. C'est également suggéré par d'autres industries. J'aimerais que vous m'expliquiez, dans vos propres mots, pourquoi vous considérez important qu'ils soient remboursables.

**Mme Nathalie Bourque:** Merci, monsieur Garneau. Oui, vous avez raison. Une coalition a été formée à ce sujet il y a quelques années. Elle comprenait des gens du milieu forestier, des technologies de l'information, de l'industrie pharmaceutique et de l'industrie aérospatiale. Cette coalition a été facile à former. Les gens en ont entendu parler et nous appelaient dans le but de se joindre à nous.

En résumé, supposons qu'on fasse, à l'heure actuelle, des travaux de recherche et de développement d'une valeur de 100 millions de dollars. On obtient un crédit d'impôt de 20 millions de dollars. Ça va bien si on a 20 millions de dollars d'impôt à payer. Les deux montant sont égaux et la compagnie n'a pas de déboursé à faire. Le problème que plusieurs compagnies, voire même à peu près toutes les compagnies, ont connu dans le passé, c'est qu'il y a des années où, malgré des situations financières très bonnes, on ne réussit pas à atteindre un montant d'impôt équivalent au crédit d'impôt. Donc, à l'heure actuelle, le gouvernement fédéral a dans ses coffres — on n'a pas le chiffre officiel — deux ou trois milliards de dollars qui auraient dû être remis, ou qu'il n'aurait pas reçus, en impôt. J'espère que vous me suivez. Pour les compagnies, le montant varie de 2 millions de dollars à, dans un cas précis, plus d'un milliard de dollars.

On sait qu'on va finir par recevoir les sommes à court ou à moyen terme. La réponse du gouvernement a été d'augmenter de 10 à 20 ans la période de remboursement et de reculer la date à laquelle les crédits étaient applicables. Par contre, on vit une situation économique financière particulière. Il n'y a qu'à ouvrir n'importe quel journal ou à regarder n'importe quelle chaîne télévisée pour le savoir. De l'argent est disponible, qui va nous être remis dans trois, cinq ou sept ans — du moins, on l'espère —, mais on n'y a pas accès. Je pense que si le gouvernement fédéral remettait ces sommes, ce serait une belle façon, déjà, d'investir dans l'économie.

À titre informatif, pour tous les gens ici présents, le gouvernement du Québec fait déjà cela. Les montants de crédit d'impôt à l'investissement, au Québec, sont remboursables. Je pense que ce serait très avantageux de le faire au palier fédéral et que ça donnerait un bon coup de pouce à l'économie canadienne. Je laisse aux économistes le soin de sortir les chiffres liés au nombre d'emplois que cela permettrait de maintenir ou de sauver.

Merci, monsieur Garneau.

**M. Marc Garneau:** Merci.

Quand vous parlez de remboursement, qui a le droit de faire la demande de crédit? En ce moment, ce sont des compagnies canadiennes qui ont leur siège social au Canada. Pensez-vous que c'est important d'offrir un programme comme SR&ED à des compagnies qui font de la recherche au Canada mais qui ne sont pas des compagnies canadiennes?



•(1045)

**Mme Nathalie Bourque:** Vous connaissez peut-être les détails du programme mieux que moi, mais j'ai compris qu'une compagnie incorporée au Canada — Pratt & Whitney Canada en est un bon exemple, je crois — a autant droit aux crédits d'impôt qu'une compagnie comme CAE ou Bombardier, qui a son siège social et sa base financière la plus importante au Canada.

Les compagnies privées — privées en ce sens qu'elles ne sont pas cotées à la Bourse de Toronto ou à la Bourse de New York — ont droit au remboursement. Une importante compagnie privée qui ferait de la recherche aurait automatiquement droit au remboursement. Il serait bon, je pense, d'harmoniser tout le programme pour rendre les choses plus faciles pour les compagnies et pour s'assurer que cet argent leur revienne.

Pour vous donner une idée, il y a des compagnies avec lesquelles on a travaillé qui ne font plus l'effort de remplir les formulaires parce qu'elles se disent que cela n'en vaut pas la peine, qu'elles ne réussiraient jamais à obtenir cet argent. Cela fait cependant partie des décisions des compagnies qui décident de faire de la R-D.

**M. Marc Garneau:** D'accord, merci.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Lake.

**M. Mike Lake:** Pour le présent tour, mes questions s'adresseront aux trois entreprises, quoique je n'arriverai peut-être pas à entendre les trois intervenants. J'aimerais parler en particulier de l'ISAD, de son importance et des programmes qui l'ont précédée.

Je commencerai par CAE. Je sais qu'en 2006, vous avez reçu du financement pour le projet Phoenix. Je crois que c'était par l'entremise de PTC.

**Mme Nathalie Bourque:** Oui. Cela s'est fait à la fin de novembre 2005.

**M. Mike Lake:** Tout récemment, on a annoncé un investissement de l'ISAD de 250 millions de dollars pour le Projet Falcon. Les chiffres que j'ai devant moi révèlent que le Projet Falcon fait partie d'un programme global de 715 millions de dollars.

Tout d'abord, l'investissement global aurait-il pu avoir été effectué sans la participation de l'ISAD? En deuxième lieu, quelle est l'importance de cet investissement non seulement pour l'industrie aérospatiale canadienne — les autres intervenants peuvent y penser également, car je leur poserai la question —, mais pour les contribuables canadiens, qui financent évidemment cet investissement au moyen de leurs impôts? Je comprends que l'investissement est remboursable, mais pourriez-vous parler de l'avantage que les Canadiens en tireront?

**Mme Nathalie Bourque:** Avec plaisir.

Oui, nous sommes très fiers. Le 31 mars, nous avons annoncé, en compagnie du ministre Clement, que CAE allait investir 714 millions de dollars au cours des cinq prochaines années et que le gouvernement du Canada, par l'entremise de l'ISAD, allait nous appuyer — il ne veut pas qu'on utilise le terme « prêt » — au moyen d'un investissement remboursable d'une valeur de 250 millions de dollars.

Aurions-nous fait cela sans l'aide de l'ISAD? La réponse est oui, nous l'aurions fait. Mais la seconde question, c'est à quel endroit l'aurions-nous fait? Nous l'aurions fait à l'extérieur du Canada.

Nous avons des clients partout dans le monde et nous avons des employés partout dans le monde. La moitié sont au Canada, mais

nous avons 3 500 employés partout dans le monde. Lorsqu'on engage un ingénieur en Inde, son salaire de base est de 17 ou 18 \$.

Simplement pour vous donner une idée, il y a plus d'un million d'ingénieurs qui sont diplômés chaque année en Inde. Ils sont tous à la recherche d'un emploi. Bangalore, comme vous le savez tous maintenant, est la Silicon Valley de l'Inde. Nous y avons un bureau. Il y a environ 200 ingénieurs qui travaillent pour nous. Ils ont tous du talent, ils sont tous bons.

M. Brown, notre chef de la direction, qui a été fonctionnaire pendant 20 ans, surtout à Industrie Canada, croit très profondément au Canada. Il veut continuer à faire des affaires ici et il y croit au plus profond de lui-même. Pour nous, c'était important de le faire, et nous sommes très heureux de pouvoir compter sur l'aide du gouvernement canadien. Mais il y a plusieurs pays qui cognent à notre porte pour nous demander d'ouvrir un centre de R et D. Pensez-y, nommez-les, et je dirai oui. Je suis certaine que mes collègues vous diront la même chose.

Ce que nous avons à l'extérieur actuellement, à l'exception de l'Inde, ce sont des centres de formation pour former des pilotes partout dans le monde. Nous avons également des usines de finition pour le volet militaire. Si nous vendons au gouvernement allemand, il veut que nous fassions la finition là-bas, et c'est la même chose pour les États-Unis ou l'Australie.

Alors la réponse c'est que c'est très bien que nous ayons reçu le financement, et nous en sommes heureux. Nous l'avons dit. Le programme nous permet de créer ou de maintenir 1 000 emplois au Canada, et ce sont nos employés, nos meilleurs employés. Ce sont nos ingénieurs qui font toute la recherche.

L'importance pour les contribuables, c'est que 1 000 employés ont encore un emploi dans le monde d'aujourd'hui. Je crois que tout le monde peut comprendre cela, mais il y a plus. Cela revient exactement à la même chose que Richard et George disaient. Ça concerne aussi les universités où nous faisons de la R et D. Nous avons investi un million de dollars à l'Université Carleton il y a deux ou trois ans. À un certain moment, votre R et D est là et votre siège social n'est pas très loin. Ce sont donc les Price Waterhouses de ce monde que nous embauchons. Notre siège est à Montréal. C'est là où se trouvent les gens des services professionnels avec qui nous travaillons, les consultants, les comptables, les avocats, etc. Sans de solides assises au Canada, peu importe où, je ne crois pas qu'une entreprise située à New York, inscrite au New York Stock Exchange, appellera un avocat à Montréal pour lui demander de la représenter à long terme. D'accord, si elle a un programme quelconque à Montréal... Nous savons tous où ça se trouve. Et je crois que l'ensemble se tient. Je donne mon rapport annuel à une entreprise dont le siège social est au Canada, et elle le fait, et elle le fait bien. Mais croyez-moi, si j'étais GE, ou n'importe quelle autre entreprise que vous souhaitez nommer, et que mon siège social se trouvait à New York, je le donnerais à une société de New York.

Alors je crois que notre pays tire des avantages à tous les niveaux, à tous les niveaux. Je crois que c'est très avantageux, et je suis très heureuse que tous les gouvernements, peu importe l'allégeance politique, aient toujours décidé d'appuyer les programmes de R et D dans l'industrie de l'aérospatiale.

Merci, monsieur Lake.

•(1050)

**M. Mike Lake:** D'accord, merci.

Je reviendrai.

**Le président:** Y avait-il...?

**M. Mike Lake:** Je ne sais pas si les autres voulaient commenter la réponse.

**Le président:** J'ai accepté que l'on consacre plus de temps que prévu à la dernière question. Je ne m'étais pas rendu compte qu'il y en avait une autre.

Une réponse rapide? Certes.

**M. J. Richard Bertrand:** Tout à fait, c'est un gros investissement si on regarde les trois entreprises représentées ici. La certitude, sur une période de 20 à 30 ans, que vous récupérez tout votre argent, et plus, est bien établie. En même temps, à court terme, ces investissements nous permettent de développer de nouveaux produits. La réponse à votre question est que si vous n'entretenez pas le même genre de relations que celles que les autres pays entretiennent avec les entreprises actives sur leur territoire, sur quoi allez-vous axer vos efforts? Vous concentrez-vous sur d'anciens produits et sur les produits existants, en tentant simplement de continuer votre route avec les produits en place, ou tentez-vous d'entrer dans l'avenir? En fait, le secret de la réussite des trois entreprises qui témoignent devant vous aujourd'hui a été l'investissement dans l'avenir, nous sommes donc toujours en train de concurrencer les autres entreprises ou de les dépasser.

La question est complexe parce qu'il n'y a pas uniquement l'ISAD. Il y a également le programme RS-DE dont nous avons parlé. Des entreprises investissent dans des gammes de produits particulières. Il y a également la question du change des devises. Lorsque le dollar canadien valait 1 \$ ou 1,05 \$, nos produits coûtaient beaucoup plus cher. Tous ces éléments combinés font que nous sommes concurrentiels.

Pour ce qui est d'aider les Canadiens et de leur rendre quelque chose en retour, ces compagnies redonnent beaucoup aux Canadiens en impôts, en avantages, en investissements, ainsi que par leurs actions dans nos collectivités — pas seulement maintenant, mais également à long terme. C'est un aspect très important de notre façon de redonner à la société.

Mais je dois vous dire que si vous cherchez un domaine où les gouvernements doivent vraiment travailler avec nous, c'est sur la question de l'ITAR. George en a parlé. Cette question n'est pas réglée, ce qui signifie qu'on ne peut engager que des personnes nées canadiennes; toutes celles qui sont nées à l'étranger ne peuvent pas participer à certains projets parce qu'elles sont nées dans un autre pays. C'est inimaginable, et ça nous complique beaucoup la tâche.

**Le président:** Très bien. Merci.

Nous avons beaucoup de temps. Je vais donner du temps de parole aux autres.

Allez-y.

•(1055)

**M. George Haynal:** Je présenterai mon point de vue rapidement.

Tout d'abord, nous ne profitons pas de l'ISAD. Nous n'avons pas présenté de demande dans le cadre de cette initiative jusqu'à maintenant. Mais nous avons pris part au PTC et au PPIMD et, comme je l'ai dit, nous avons remboursé.

Cela dit, je conviens moi aussi que ce n'est pas le principal avantage. On partage les risques, et si une affaire très risquée rapporte — ce qui a été le cas dans ce secteur — le contribuable en tire des avantages. Mais ce n'est pas là l'essence du programme; si c'est ce que vous aviez voulu faire, vous seriez devenu une banque.

Les retombées pour le pays sont les emplois — des emplois de grande qualité et de longue durée dans un secteur concurrentiel à l'échelle mondiale. Les investissements nous donnent la possibilité de prendre des risques, mais ces risques permettent de créer des emplois. Par exemple, la CSeries nous permet de créer 1 000 emplois dès maintenant. Lorsque les avions seront en production, environ 4 500 emplois seront créés. Ces emplois, comme d'autres l'ont déjà dit, seront maintenus pendant des décennies. Ce ne sont pas des emplois artificiels; ce sont de vrais emplois, et ils apporteront tous les avantages que les emplois de haute qualité peuvent apporter.

Une autre chose que cela apporte, comme Nathalie l'a dit, c'est l'innovation. L'innovation est contagieuse. C'est l'autre chose qui, selon moi, est importante de garder à l'esprit. La technologie que nous développons pour nos produits est transférable à d'autres produits. Nous axons nos efforts sur une chose, mais celle-ci est de nature générique.

Je terminerai en donnant un exemple qui pourrait vous sembler étrange, mais comme je l'ai dit, nous travaillons également dans le secteur des chemins de fer. Nous fabriquons des wagons. À Thunder Bay, nous avons des installations de renommée internationale où nous fabriquons des wagons en aluminium selon une technologie exclusive. Nous sommes en mesure de construire ces wagons à Thunder Bay parce que nous avons développé des technologies sur l'aluminium pour l'industrie aérospatiale. L'effet multiplicateur de ces technologies est parfois plus subtile et difficile à voir qu'on ne pourrait l'imaginer, mais il est substantiel.

**Le président:** D'accord. Est-ce que tout le monde a terminé?

D'accord, nous passons maintenant à la série de questions du Bloc.

[Français]

**M. Claude Bachand:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Bertrand, vous m'avez enlevé les mots de la bouche, car l'ITAR est le sujet de mon intervention. J'ai entendu M. Lajeunesse prononcer les mots *sustainable, suitable, comprehensive policy, innovation, access to R&D, help future generations*.

Madame Bourque, vous avez même parlé de vos 200 ingénieurs indiens. L'ITAR, selon moi, est un frein à tout cela et je ne manque pas une seule occasion de le dire, lorsque je vais aux États-Unis, entre autres à Washington.

J'ai trois questions. La réglementation de l'ITAR entraîne-t-elle des conséquences économiques négatives pour vos industries, en ce moment? Que fait l'industrie aérospatiale pour essayer d'abolir cette politique, par exemple en collaboration avec ses maisons mères américaines? Pensez-vous que les politiciens font suffisamment d'efforts pour mettre fin à ce programme qui est un frein pour l'ensemble de l'industrie?

Peut-être que vous, monsieur Lajeunesse, pourriez répondre en premier. Par la suite, d'autres témoins pourraient ajouter leurs commentaires.

**M. Claude Lajeunesse:** Les conséquences, à l'heure actuelle, sont adoucies du fait qu'une certaine tolérance a été appliquée. Je pense aussi que le gouvernement fédéral a réussi à négocier une exemption pour ses employés qui possèdent ce qu'on appelle *a security clearance*, une habilitation de sécurité. Ces derniers peuvent travailler à certains projets couverts par l'ITAR.

Cependant, je pense que le danger est absolument énorme que la situation se détériore et que cela crée des problèmes considérables pour nos industries. Je vais laisser mes collègues vous dire ce qu'ils font et ce que leur maisons mères font — dans le cas où il y a une maison mère — aux États-Unis. Je pense qu'il s'agit d'un problème politique. Avant l'élection américaine, on nous a dit que le problème ne pourrait pas se régler avant la venue du nouveau président et la mise en place de son équipe.

On a eu l'occasion de parler à certains membres du gouvernement canadien depuis peu à ce sujet, et je pense qu'il faut réactiver les négociations le plus rapidement possible afin d'éviter ce qui pourrait avoir un impact absolument très négatif sur nos industries.

• (1100)

**Mme Nathalie Bourque:** Je suis scandalisée à la pensée d'une petite Chinoise qui est entrée ici à l'âge de six mois et qui, aujourd'hui, ne parle pas un mot de chinois. Elle s'appelle Francine Lajeunesse. Elle se fait dire qu'elle ne peut pas travailler à certains dossiers parce qu'elle est une menace à la nation. Pauvre chouette! Ça me fait mal au coeur. Comme vous le savez, on fait déjà du travail avec des enfants qui sont dérangés. Alors, cela me touche beaucoup aussi.

On a beaucoup parlé avec les gouvernements. On est très heureux que le gouvernement canadien ait réussi à obtenir, pour tout l'appareil bureaucratique, une exemption par rapport à l'ITAR. On sait que plusieurs députés du gouvernement et de l'opposition y ont travaillé beaucoup.

Monsieur Bachand, on constate que vous avez fait beaucoup de démarches. Il faudrait que cela se poursuive parce que c'est important pour notre industrie.

À l'heure actuelle, on a un bon bassin d'emplois ainsi que des solutions de rechange pour nos gens. Par contre, la vraie solution, c'est que les travailleurs canadiens soient exemptés de cette réglementation. Je ne pense pas qu'on représente une menace. Nous faisons beaucoup de travail pour tous les organismes de défense américains. À un certain moment, une partie du travail est faite ici, et la finition ou l'implantation de systèmes particuliers est faite à notre siège social de Tampa, par des Américains. Même M. Brown, le président de CAE, n'a pas le droit de voir ce qui s'y fait, et on respecte cela. On le comprend.

Cependant, il serait important, par rapport au travail qu'on peut faire au Canada, que les gens les plus compétents aient accès à ces emplois. Ce que je veux surtout souligner, c'est que si vous pouvez aider l'industrie canadienne à obtenir une exemption, comme on a réussi à l'obtenir pour les gens qui travaillent au gouvernement fédéral, ce serait extraordinaire. S'il vous plaît, ne nous abandonnez pas et continuez vos démarches.

**M. J. Richard Bertrand:** À notre siège social de Hartford, au Connecticut, on est aussi inquiets parce que ça a un impact sur le travail ici, au Canada. Donc, il en va de même pour nous. Il y a des parties de l'usine qu'il faut séparer avec des rideaux, etc.

Cependant, ce n'est pas de ça qu'il s'agit surtout, mais bien de l'impact sur l'industrie. Vous avez parlé d'achats militaires, de l'avenir militaire au Canada, etc. En ce sens, il faut travailler avec des compagnies américaines et autres. Cela a donc un impact à long terme, c'est-à-dire que les gens qui prennent des décisions à long terme se demandent, quand ils observent la situation par rapport à l'ITAR au Canada et ailleurs, où ils peuvent s'adresser pour ne pas avoir le même problème. Alors, ils retournent aux États-Unis.

C'est important, c'est une question à laquelle on peut travailler très fort, mais c'est vraiment l'affaire des gouvernements. Le gouvernement fédéral et les provinces doivent travailler ensemble parce que cela a un impact dans les provinces.

Je crois que ce dossier prendra beaucoup plus d'importance cette année et l'année prochaine.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Haynal.

**M. George Haynal:** Merci, monsieur le président.

[Français]

Monsieur Bachand, Bombardier, en tant que fabricant d'avions ayant des activités aux États-Unis comme au Canada, a l'expérience des contrôles américains depuis des décennies déjà. Alors, ces contrôles changent de temps en temps, mais ils sont, de nos jours, beaucoup plus serrés qu'ils ne l'étaient auparavant. Disons qu'on s'adapte, qu'on gère nos affaires soigneusement pour être certains que nos produits n'attirent pas des contrôles inusités ou insupportables, et on travaille étroitement avec nos fournisseurs américains pour s'en assurer, non seulement sur le plan législatif, mais dans le domaine des contrats sur le terrain. On doit agir de façon très circonspecte et soigneuse, et on le fait.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Lake.

**M. Mike Lake:** Cette série de questions, ou peut-être ma seule question, s'adresse directement à M. Haynal.

Comme vous le savez probablement, pour chaque industrie, il y a différents points de vue à l'échelle du pays. Par exemple, on a une façon de voir l'industrie énergétique différente selon qu'on se trouve en Alberta et en Saskatchewan ou à l'extérieur. L'industrie ontarienne de l'automobile est considérée différemment à l'extérieur de l'Ontario que dans la province même. Et vous savez qu'on ne voit pas Bombardier, entre autres, de la même façon dans l'Ouest qu'au Québec.

J'aimerais vous donner l'occasion de faire comme si vous étiez assis autour d'une table avec mes électeurs d'Edmonton, ceux qui me diraient qu'ils estiment que Bombardier est fortement subventionné par le gouvernement, et ils exprimeraient leur point de vue en disant quelque chose comme « cessez de donner de l'argent à Bombardier ». Je suis certain que cela ne vous surprend pas, on doit parfois entendre ce genre de propos. Mais j'aimerais vous donner le temps, pendant ce tour, de faire comme si vous étiez assis autour d'une table avec 15 personnes qui pensent ainsi et de leur dire pourquoi c'est important. Tout d'abord, vous pourriez corriger toute erreur de perception, mais également leur dire simplement pourquoi il est important que le gouvernement fédéral continue d'appuyer Bombardier comme il le fait.

• (1105)

**M. George Haynal:** Merci, monsieur Lake.

Je suis heureux de répondre à votre question à la manière de CAE et de simuler une réunion avec vos électeurs. Permettez-moi de dire que j'aimerais bien le faire pour vrai, parce qu'il s'agit d'une question importante. Parfois, la perception est la réalité, et au fil des ans — pour des raisons sur lesquelles je ne m'attarderai pas — la perception s'est éloignée de la réalité au Canada.

Le Canada est un pays de régions, et c'est ce qui fait notre force. Chacune des économies régionales a de grandes forces, et ensemble nous formons un pays fort.

Le cas de Bombardier en est un exemple intéressant. Nous n'avons pas toujours été une grande entreprise. En fait, l'entreprise a d'abord été dirigée par le propriétaire d'un garage d'une région rurale du Québec. Un de ses enfants est mort alors que le médecin n'a pas réussi à se rendre chez lui en hiver parce que les routes n'étaient pas déneigées. Il est devenu obsédé par l'invention de ce qui est devenu la motoneige. Vos électeurs la connaissent bien, non seulement parce qu'ils en tirent beaucoup de plaisir, mais également parce que c'est un moyen essentiel utilisé pour se rendre dans les champs de pétrole et dans de nombreuses autres sphères d'activités. Je pense qu'il y a encore quelques-unes de ces vieilles motoneiges qui fonctionnent en Alberta. Toutes les fois où je parle à des personnes d'un certain âge, ils se souviennent très bien de ces machines.

Et c'est ainsi que l'entreprise a débuté ses activités. Il ne s'agit pas d'un monstre qui a été imposé d'une façon quelconque par les autorités supérieures; l'entreprise a pris de l'expansion grâce au cran, à la détermination et à l'innovation. Ces caractéristiques sont toujours présentes au sein de l'entreprise. Elle a été fondée sur l'innovation et continue d'exister grâce à l'innovation. Nous sommes fiers de contribuer à l'économie canadienne et, d'une certaine manière, nous représentons notre pays à l'étranger. Elle est un symbole national pour tous ceux qui se trouvent à l'extérieur du Canada et pour les Canadiens lorsqu'ils constatent sa présence à l'extérieur du Canada.

C'est un atout inhabituel pour le Canada parce qu'elle est un chef de file mondial dans deux domaines. D'une certaine manière — peut-être sans exagérer —, elle est probablement le dernier grand fabricant concurrentiel à l'échelle mondiale dans le domaine des hautes technologies qui a toujours son siège social dans ce pays. Je souligne « ce pays » parce que nous sommes présents d'un bout à l'autre du pays. Nous sommes un joueur important de l'économie montréalaise, il n'y a aucun doute là-dessus, mais nous avons des installations importantes à l'extérieur de Montréal, et pas seulement dans le domaine aérospatial.

À Thunder Bay, après qu'AbitibiBowater a récemment déclaré faillite, Bombardier constitue l'élément le plus viable de l'économie locale. En Alberta, nous participons à d'importantes activités de formation. D'un bout à l'autre du pays, nous faisons affaire avec au moins 500 fournisseurs que je pourrais nommer aujourd'hui. Il est donc important de reconnaître que l'entreprise apporte une réelle contribution avant de se lancer dans des discussions sur ce que le gouvernement fait pour elle.

J'ai déjà dit devant le comité — et je le répéterai à vos électeurs fantômes — que nous avons depuis longtemps coopéré et établi des partenariats avec le gouvernement. Nous avons remboursé 131 p. 100 de ce qui nous a été donné en contrats et en ententes à ce jour, et 85 p. 100 des contrats sont toujours en cours. Nous avons l'intention de tout payer, et je pense que notre dossier n'est pas mauvais.

Ainsi, l'idée que Bombardier soit en quelque sorte une société parasite subventionnée est extrêmement loin de la réalité. C'est

une PME qui n'a cessé de prendre de l'expansion et qui continuera à grandir. Elle a conservé certaines de ses traditions et bien des valeurs associées à une petite entreprise familiale. C'est un important partenaire économique à l'échelle du pays, et peut-être un exemple pour les autres — tout comme l'ensemble du secteur — de la façon dont l'économie canadienne peut évoluer afin d'être concurrentielle à l'échelle mondiale de façon durable et à long terme.

Je ne suis pas certain d'avoir réussi à convaincre vos électeurs, mais j'ai essayé.

• (1110)

**M. Mike Lake:** Les discussions de ce comité ont été un important exercice de compréhension dans la mesure où nous avons traité des industries qui sont spécifiques aux régions. Il est important pour nous d'avoir ce dialogue et l'occasion d'expliquer aux autres Canadiens — non seulement aux quatre ou cinq personnes qui sont assises ici autour de la table — l'importance de nos différentes industries dans tout le pays, et pas seulement dans les régions où l'on travaille. Donc, merci pour tout cela.

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

**M. George Haynal:** Je ne voulais pas faire une suggestion à la légère. Je suis tout à fait d'accord avec votre point de vue. Je crois qu'il est extrêmement important que tous les Canadiens comprennent de quoi est faite cette industrie. Elle est unique. Et cela n'est pas nécessairement évident à moins d'y être exposé de façon soutenue. C'est unique.

Donc merci de me donner la chance de souligner ce point.

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

Monsieur Thibeault.

**M. Glenn Thibeault:** Merci, monsieur le président.

Je vous ai déjà tous remercié plus tôt d'être venus, mais je tiens à vous remercier une seconde fois parce que tout cela a été très instructif pour moi. Votre dernier commentaire, plus précisément au sujet de Bombardier... Il est important pour nous tous d'entendre et surtout d'être en mesure de rapporter ces discussions à nos électeurs. Merci pour tout cela.

Vous avez mentionné que l'innovation était contagieuse. J'aimerais développer cette idée, mais premièrement j'aimerais vous parler un petit peu d'économie verte et d'innovations vertes. J'ai entendu ces termes à quelques reprises, mais où va le secteur à ce sujet? Je vais commencer par vous, monsieur Bertrand, et ensuite je m'adresserai à tous. Avez-vous l'impression qu'il s'agit-là d'un domaine où l'innovation dans les technologies vertes peut créer des emplois, offrir de nouveaux contrats ou des choses du genre? Voyez-vous cela comme une occasion d'innover?

**M. J. Richard Bertrand:** Nous sommes en tête, si vous voulez, des avionneurs et des autres manufacturiers lorsque l'on parle d'environnement. Un avion ne peut voler sans un moteur et il est important que ce moteur soit très perfectionné. Lorsque le moteur d'une voiture tombe en panne, il ne reste plus qu'à se ranger sur le bord de la route. Si le moteur d'un bateau tombe en panne vous pouvez toujours flotter. Mais le moteur d'un avion est essentiel. C'est pourquoi nous investissons tant en R-D. C'est pourquoi aussi, pour revenir à votre question au sujet des avantages pour tous les Canadiens, nous avons une longueur d'avance dans un grand nombre de ces domaines, c'est ce qui nous aide.

Mais si l'on revient à l'innovation, lorsqu'est venu le temps d'innover... Et en fait j'aimerais juste mentionner, par exemple, que nous sommes uniques au monde. Nos 600 motoristes sont une chaîne continue de fabrication dans laquelle nous avons réduit 1 000 pièces mobiles pour que le moteur soit beaucoup plus léger et beaucoup plus efficace.

Le nouveau moteur PurePower a en fait été développé conjointement par notre bureau américain et le nôtre. Le moteur PurePower qui sortira devrait avoir amélioré son efficacité énergétique de 25 à 30 p. 100, et c'est pourquoi la C Series devient de plus en plus populaire.

Si l'on revient encore une fois à l'innovation — innovation sur laquelle nous travaillons toujours — on a mentionné le Q400 qui est un avion à turbopropulseur. Tout le marché des turbopropulseurs a soudainement explosé à cause du coût du carburant, à cause du transport, mais aussi parce que... Ce que les lignes Porter font entre Ottawa et Toronto ou Montréal et Toronto en est un bon exemple. Ils économisent beaucoup... Donc nous continuons de travailler sur ces moteurs que nous avons déjà pour les rendre plus légers, etc. Nous travaillons en collaboration avec les universités sur cette nouvelle technologie — est-ce que l'on peut prendre des métaux, travailler avec de meilleurs métaux ou les rendre plus légers, etc.

Je ne sais pas si j'ai suffisamment répondu à vos questions concernant l'innovation, mais je peux vous dire que les découvertes que nous faisons aujourd'hui assureront notre compétitivité de demain. Et si nous n'avons pas une longueur d'avance dès le départ...

L'année dernière Boeing a dit qu'elle voulait que les motoristes du monde entier travaillent de façon plus agressive sur les questions environnementales. Je crois que les fabricants d'avion poussent beaucoup les motoristes dans cette direction en disant « Regardez, nous devons être plus légers, nous devons être plus efficaces si nous voulons que les gens achètent nos avions ». Et cela ne suffit pas.

Finalement, nous ferons preuve d'innovation dans notre marché secondaire. Vous devez vous rappeler qu'une grande part de nos revenus vient du marché secondaire — en d'autres mots, dans la réparation des moteurs, etc. Nous sommes très innovateurs là aussi, dans la mesure où nous trouvons des solutions pour les avions qui sont plus vieux et que nous pouvons remotoriser. Et cela n'est pas une tâche facile, parce que la nacelle, ou le contenant si vous voulez, de l'avion doit être la même et doit posséder le même impact aérodynamique sur l'avion. Nous faisons donc preuve d'innovation également dans ce secteur. Et, là aussi, nous collaborons avec les fabricants dans le domaine ainsi que les gens qui s'occupent de l'entretien.

• (1115)

**Mme Nathalie Bourque:** Quand on y pense bien, je crois que CAE veut dire « entente ». Ce n'était pas sa raison ou son objectif de départ, mais c'est ce qu'elle est devenue. CAE est née en 1947, et comme je l'ai déjà dit, c'est un ancien pilote de l'Aviation royale du Canada qui voulait faire quelque chose d'innovateur sur le plan de la technologie. Nous avons donc commencé cela et notre premier contrat venait du gouvernement canadien qui nous a demandé de créer un simulateur pour un CF-100. Ensuite, eh bien, nous sommes arrivés jusqu'ici.

En fait, nous ne dépensons pas de carburant. C'est très sécuritaire, parce que l'on peut s'écraser 15 fois si l'on veut et il n'y a aucune conséquence. Et cela coûte à peu près 10 p. 100 du prix. Soixante minutes dans un simulateur est l'équivalent de six minutes passées dans les airs.

Nos simulateurs sont si bons grâce aux progrès que nous avons faits, que maintenant — et s'il vous plaît ne paniquez pas — la première fois que les copilotes font voler un avion, eh bien, ils ont déjà des passagers à bord. Ce droit nous a été accordé par la FAA au début des années 1970 grâce à la qualité des mouvements et de notre visionique: tout semblait si réel qu'ils ont décidé de nous accorder ce droit que maintenant nous pouvons exercer dans le monde entier.

Pour revenir à l'expression que je vais noter et que j'utiliserai encore souvent, lorsque vous parlez d'innovation « contagieuse », eh bien si l'on additionnait toutes les entreprises qui ont été fondées par nos employés qui démarraient des entreprises à Montréal, entre moi, Pratt & Whitney et Bombardier, on pourrait probablement arriver à un résultat de centaines de compagnies qui ont été montées par les ingénieurs qui nous ont quittés et qui sont partis avec leur génie. Je pourrais nommer je ne sais combien d'entreprises à Montréal qui ont débuté parce que l'innovation est contagieuse.

Pour terminer, et revenir à ce que M. Lake a dit concernant les projets que nous avons faits, même si nous sommes très très écologiques, nous avons encore fait des progrès. Par le premier programme de recherche et développement, nous avons fait le programme Phoenix. Nous avons conçu un nouveau simulateur qui pèse à peu près deux fois moins qu'avant. Donc, puisque nous envoyons ces gros simulateurs dans le monde entier, nous faisons des économies là aussi. Ils sont fabriqués en collaboration avec des entreprises qui ont mis sur pied un nouveau fabricant à Drummondville (Québec) qui est en mesure de le fabriquer.

Voilà tout. Nous sommes très heureux d'être écologiques.

**M. Claude Lajeunesse:** Monsieur le président, peut-être que je pourrais ajouter un mot.

Il y a environ un an et demi ou deux, le gouvernement a annoncé la création d'un nouveau programme appelé réseau de centres d'excellence dirigé par l'entreprise s'inspirant des réseaux d'excellence qui existaient déjà pour les universités. L'AIAC et ses membres ont répondu en faisant une proposition qui a été l'une des rares à avoir été retenues (je crois que seulement quatre parmi une centaine de demandes ont été approuvées). Cette proposition représentait un investissement de la part du gouvernement du Canada de 11,8 millions de dollars et un total de 25 millions de dollars d'investissement dans un réseau de recherche et développement en aviation écologique, c'est-à-dire pour étudier comment développer des avions écologiques à partir du début: soit la construction, l'utilisation ainsi que la mise aux rebus. Le réseau a déjà commencé ses activités. Nous avons reçu le premier versement en mars. Tout fonctionne bien et je peux vous assurer que beaucoup de nouvelles idées vont en sortir, surtout parce que nous travaillons avec les universités. C'est un programme très important que le gouvernement du Canada a mis sur pied et auquel l'industrie a très très bien répondu, c'est-à-dire en se penchant sur l'idée d'avion écologique.

• (1120)

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

Monsieur Lake.

**M. Mike Lake:** J'ai parlé tout à l'heure des différentes industries qui sont qualifiées de régionales si l'on peut dire, mais de ce que nous avons entendu de différentes industries, c'est qu'il y a une composante nationale beaucoup plus importante que l'on peut croire. Et nous avons entendu aujourd'hui que c'est le cas également pour votre industrie.

Un des points qui est ressorti de la conférence des premiers ministres en janvier est la notion de commerce intérieur, à l'opposé du commerce extérieur, qui manifestement est si important pour les organisations. Je me demandais seulement s'il existait des barrières au commerce intérieur qui pourraient avoir des répercussions importantes sur votre industrie. Je pense plus précisément aux titres de compétences par exemple d'une province à l'autre. Existe-t-il des barrières qui ont un impact sur votre industrie? Jusqu'à quel point ces barrières affectent-elles votre industrie? Et comment pourrions-nous traiter ce problème le cas échéant?

Est-ce que quelqu'un veut répondre à ces questions?

**M. J. Richard Bertrand:** Je n'en connais pas. La Défense nationale?

**M. Mike Lake:** Bien, donc le commerce intérieur n'est pas vraiment un problème.

Mais c'est peut-être plus un problème pour CAE et Bombardier. Vous avez parlé de vos activités à l'extérieur du pays. De quel pourcentage parliez-vous, monsieur Haynal, à l'extérieur du Canada?

**M. George Haynal:** Des activités en dehors du Canada?

**M. Mike Lake:** Oui, votre main-d'oeuvre. Quel pourcentage de votre main-d'oeuvre?

**M. George Haynal:** Environ 66 p. 100 de notre main-d'oeuvre travaille à l'extérieur du pays.

**M. Mike Lake:** Et Mme Bourque?

**Mme Nathalie Bourque:** Pour ce qu'on pourrait faire... Eh bien nous ne pourrions pas. Il s'agit à peu près du tiers. Nous avons 3 500 personnes à Montréal et environ 1 000 autres qui travaillent à Tempa, en Allemagne ou en Australie, où ils ajoutent les composantes militaires, ce que nous ne sommes pas en mesure de faire.

**M. Mike Lake:** Cela répond en partie à la question que je voulais poser. Vous avez plus tôt soulevé le point selon lequel le gouvernement du Canada, dans ses activités d'approvisionnement, devait accorder la préférence aux entreprises canadiennes, et pourtant, toutes deux avez des activités à l'extérieur du Canada. Qu'est-ce qui vous a fait choisir d'installer ces activités à l'extérieur du Canada contrairement au pays?

**Mme Nathalie Bourque:** Si je vous ai donné cette impression, eh bien je suis très heureuse de la rectifier. Nous ne voulons pas être favorisés simplement parce que nous sommes une entreprise canadienne. Nous voulons que le Canada choisisse les meilleurs au monde. Et si nous sommes considérés comme les meilleurs au monde par les forces américaines — les Marines, la Marine ou peu importe — nous pourrions être considérés comme les meilleurs par les Canadiens également, comme c'est le cas en Allemagne et en Australie et pour les pays membres de l'OTAN. Nous faisons le NH90, le célèbre hélicoptère. Nous avons été choisis pour cela par tous les pays membres de l'OTAN parce que nous sommes les meilleurs. Je vous rappelle que je suis du côté de la formation.

Donc, nous ne cherchons pas à être favorisés. Tout ce que nous demandons, c'est que le gouvernement soit équitable et qu'il y ait un processus concurrentiel comme ils l'ont fait pour les entreprises autres que les petites entreprises concernant la formation relative au C-130J, alors qu'ils sont passés par un DEIQ, demande d'expression d'intérêt et de qualification. Ensuite, ils ont sélectionné un groupe. Nous avons fait le DDP et nous avons obtenu le contrat. En passant, cela a pris un an et demi — et nous sommes d'accord avec ça. Donc, le favoritisme n'est pas un mot que...

**M. Mike Lake:** Peut-être est-ce un mauvais choix de mots de ma part. C'est juste.

**Mme Nathalie Bourque:** Nous demandons simplement l'équité. De la façon dont nous sommes organisés en ce moment, les seuls autres employés qui pourraient travailler à Montréal seraient les 200 ingénieurs que nous avons postés en Inde. Lorsque vous implantez un centre de formation à Dubai, vous avez besoin de simulateurs pour former les pilotes à Dubai. Nous ne pouvons former chaque pilote séparément. On ne peut faire 20 heures de vol pour venir à Montréal et prendre un cours. Ce serait comme dire qu'il n'y a qu'une seule école de génie et qu'elle est à Montréal. C'est impossible. Nous sommes donc décentralisés pour ces activités et nous avons des centres de formation dans 25 pays dans le monde.

Donc, notre plus grande base d'employés est à Montréal, où il y a la moitié de notre effectif. L'autre moitié se situe majoritairement dans nos centres de formation. Il y a les instructeurs et les personnes qui s'occupent de l'entretien des simulateurs ainsi que les autres qui font le travail militaire. Nous sommes donc basés au Canada. Je reviens là-dessus. Nous avons 200 employés en Inde et ces personnes — nous avons étudié la question en tentant de réduire nos coûts, et c'est l'une des façons que nous avons trouvées pour réduire nos dépenses. Mais Dieu merci, nous avons le programme ISAD. Nous dépenserons nos 714 millions de dollars en R-D au Canada grâce au soutien du gouvernement du Canada. Autrement, ces chiffres pourraient changer de façon dramatique.

• (1125)

**M. Claude Lajeunesse:** Monsieur le président, j'aimerais ajouter quelque chose à ce propos, parce que j'ai répondu tout à l'heure à une question qui portait sur l'approvisionnement militaire. Nous ne sommes clairement pas en faveur du protectionnisme. Là n'est pas la question. Nous cherchons plutôt à nous assurer, lorsque le gouvernement envisage de dépenser d'importantes sommes d'argent pour acheter des avions fabriqués à l'étranger — donc qui ne sont pas construits au Canada —, que les retombées industrielles et régionales ou le soutien en service associés à ces investissements viennent maximiser les retombées pour les contribuables, grâce auxquels ces investissements sont possibles. Ce n'est pas faire l'apologie du protectionnisme. C'est simplement veiller à travailler plus intelligemment pour ce qui est des investissements faits dans ce pays.

**Le président:** D'accord.

**M. Mike Lake:** Je pense que M. Haynal voulait dire quelque chose.

**M. George Haynal:** Tout d'abord, j'aimerais rectifier certains propos. Lorsque j'ai dit que les deux tiers de nos employés se trouvent à l'extérieur du Canada, je parlais de l'ensemble que constituent BT et BA. Toutefois, si on s'en tient strictement à Bombardier Aéronautique, les deux tiers de la main-d'oeuvre travaillent au Canada, et seulement un tiers à l'étranger.

Nous avons une usine à Belfast, qui appartenait à Short Brothers. Nous avons décidé de nous y installer en partie en raison du passé de l'entreprise. Short Brothers a fabriqué des avions pour les frères Wright. On parle d'une entreprise qui oeuvre depuis très longtemps dans le domaine de l'aéronautique, dotée de compétences inégalées en ce qui concerne la fabrication de technologies liées aux ailes d'avion, notamment. Voilà une raison et un exemple.

Nous avons des installations à Wichita, où nous fabriquons le Learjet, un avion d'affaires. Nous sommes à Wichita parce que c'est là qu'était établie Learjet quand nous en avons fait l'acquisition, et que se trouvent nos spécialistes des appareils de cette taille.

Nous avons implanté une petite usine à Queretaro, au Mexique, qui commence à prendre de l'expansion. L'avenir nous dira où ce projet nous mènera. Nous nous y sommes établis pour plusieurs raisons. Divers éléments me viennent en tête pour répondre à votre question, une sorte de liste si vous voulez, que je vais vous décliner.

Qu'est-ce qui nous motive à nous installer quelque part, au Canada ou ailleurs? Tout d'abord, les marchés. Sont-ils équitables, libres, pourrions-nous y être concurrentiels? Retirons-nous un avantage comparatif du fait de nous installer à cet endroit? Ensuite, il y a les ressources humaines. Sont-elles en place? Sont-elles stables? Sont-elles formées? Peut-on s'y fier?

Nous pensons également aux partenariats. Pourrions-nous cultiver un esprit de partenariat avec les communautés, les gouvernements, les fournisseurs, les institutions, les universités et d'autres? Ensuite vient le regroupement des services. Y a-t-il des regroupements de services dont nous pourrions bénéficier pour ce qui est des fournisseurs, des fournisseurs technologiques, des économies d'échelle à réaliser?

Enfin, il y a toute la question sociétale. Bien qu'elle soit difficile à jauger, je crois qu'elle pèse beaucoup dans la balance, en faveur du Canada. Existe-t-il une règle de droit? Règne-t-il un climat de confiance et de constance? La propriété intellectuelle est-elle protégée? Les gens peuvent-ils s'y sentir en sécurité?

Voilà les questions que nous nous posons en réalité. Elles ne sont peut-être pas assorties d'une étiquette de prix, mais elles sont bien réelles.

**Le président:** Des questions très importantes. Merci, monsieur.

Monsieur Garneau.

**M. Marc Garneau:** Pour emboîter quelque peu le pas à M. Lajeunesse, si j'ai bien compris les propos exprimés aujourd'hui, mis à part le soutien en service et les RIR, je pense que ce que vous dites, c'est qu'au moment d'émettre une demande de propositions, le gouvernement doit déterminer un ensemble d'exigences à respecter, plutôt que de préciser d'emblée un produit. Je pense que ça résume la teneur des propos, Mike, si je peux me permettre d'ajouter mon commentaire à ceux des autres.

J'aimerais qu'on parle un peu plus des RIR et du soutien en service. Lorsque le gouvernement conclut un marché avec une entreprise étrangère et qu'il en résulte des RIR, pouvez-vous me dire, Claude, si le processus des RIR en est un qui, à votre avis, vient essentiellement en aide à l'industrie aérospatiale à l'heure où on se parle, en ce sens qu'il crée des emplois pour une certaine partie de l'argent que les RIR sont tenues de générer? Ce processus offre-t-il la possibilité d'innover davantage, par exemple de développer de nouvelles capacités, ou devrait-il le permettre?

• (1130)

**M. Claude Lajeunesse:** Nous sommes d'avis que ce processus offre certaines possibilités, mais nous croyons très fermement qu'il pourrait en offrir de meilleures, c'est-à-dire des possibilités qui mèneraient à la création de nouveaux emplois dans ce pays, qui assureraient la durabilité des industries que nous connaissons et qui donneraient naissance à de nouvelles industries qui pourraient ensuite exporter leurs technologies et leur propriété intellectuelle. Il faudra donc, pour ce faire, entreprendre des discussions dès le départ. Ce processus vise essentiellement à maximiser les retombées pour l'industrie et l'économie canadiennes et pour le marché canadien de l'emploi. Nous avons formulé des recommandations à ce propos pour le compte de l'industrie, et avons reçu une rétroaction très positive à cet égard. Nous avons également soumis ces

recommandations aux trois ministres engagés dans ce processus décisionnel.

**M. Marc Garneau:** En règle générale, les RIR se manifestent-elles rapidement, ou s'échelonnent-elles parfois sur de très longues périodes?

**M. Claude Lajeunesse:** Les situations varient d'un contrat à l'autre. Certaines décisions sont en voie d'être prises, et nous espérons qu'elles seront représentatives des critères que j'ai mentionnés, c'est-à-dire la transparence, la durabilité, le transfert technologique, la propriété intellectuelle et la création d'emplois durables au pays. Je pense mieux pouvoir répondre à cette question une fois que certaines des décisions dont je parle auront été annoncées.

**M. Marc Garneau:** Vous avez parlé des points de contact uniques, en ce qui a trait aux approvisionnements. Le service en soutien de certains avions qui appartiennent au gouvernement du Canada peut représenter un important investissement tout au long du cycle de vie des appareils. L-3 MAS est certainement un bon exemple, si on pense au CF-18.

Selon vous, est-ce quelque chose qui devrait mener à l'adoption d'une approche différente en matière d'approvisionnement? C'est ce que vous semblez laisser entendre, mais j'aimerais en savoir un peu plus.

**M. Claude Lajeunesse:** Nous avons analysé ce qui s'est produit dans le passé et ce qui semble être la tendance à l'heure actuelle. Le point de responsabilité unique semble placer bon nombre des décisions critiques qui seront prises à l'égard des investissements liés à l'entretien de nos avions militaires entre les mains d'étrangers.

En outre, nous voulons nous assurer d'avoir non seulement la possibilité d'entretenir les avions achetés par le gouvernement du Canada, mais d'entretenir toute la flotte de par le monde. Ainsi, les entreprises canadiennes pourront créer davantage d'emplois, exporter leurs capacités, et ainsi de suite. Nous voulons nous assurer que ces choses sont prises en considération dans les décisions, de façon à maximiser les retombées pour l'assise industrielle canadienne.

**M. Marc Garneau:** Merci.

D'autres témoins souhaitent-ils commenter la question du soutien en service ou des RIR?

**M. J. Richard Bertrand:** Eh bien, il est parfois un peu plus difficile pour Pratt & Whitney Canada de bénéficier de retombées économiques industrielles et régionales, mais il n'en reste pas moins que nous avons un peu de travail grâce à Pratt & Whitney de Hartford.

Mais j'aimerais faire un commentaire général sur les retombées industrielles et régionales. Nous avons parlé plus tôt d'innovation, de recherche, etc. Je ne sais pas si c'est comme ça que ça se passe, mais je vous donne un exemple. Si, au lieu d'investir dans quelque chose qui sera innovateur, dans la recherche, etc., on achète des sièges pour un 737 auprès d'un fabricant de meubles... Je ne cherche pas à parler contre le fabricant de meubles; il faut aussi un peu de cela. Cependant, les investissements innovateurs qui sont faits en vue d'obtenir des retombées économiques industrielles et régionales sont extrêmement importants.

En ce qui nous concerne, je vous ai donné un exemple précis. J'ai mentionné plus tôt que le moteur PurePower, le turboréacteur double flux, allait être assemblé et mis à l'essai à Mirabel. Nous sommes en train de construire un nouveau bâtiment à cette fin, et c'est une retombée économique qui vient de Pratt & Whitney de Hartford. Pas très loin de nos installations, il va y avoir Bombardier et ses avions de la C-Series. Nous allons être en mesure d'intégrer nos projets et de faire une mise à l'essai de ce moteur ensemble, ce qui est très stimulant.

Par ailleurs, à Mirabel, nous avons déménagé notre Centre d'opération de vol et consolidé nos activités des États-Unis au Canada. Nous avons maintenant fait l'acquisition de deux 747 pour faire l'essai réel du moteur. Ça, c'est une retombée économique concrète.

Donc, si votre industrie peut vraiment bénéficier de retombées économiques, c'est fantastique. Si les retombées économiques sont divisées, vous allez devoir, à un moment donné, vous interroger sur leurs incidences.

Enfin, je tiens à préciser qu'il y a une limite aux retombées économiques dont peut bénéficier un pays de la taille du nôtre. On ne peut pas continuer d'investir dans des projets de grande envergure un peu partout, tout le temps, et dire que le Canada pourra bénéficier de beaucoup de retombées économiques. Où iront toutes ces retombées économiques? Ce que je veux dire c'est que, Sikorsky bénéficie en ce moment de retombées économiques pour le Programme maritime et hélicoptère; il y a le C-17. Comprenez-moi bien, l'industrie est immense, mais il y a des limites à ce qu'on peut faire tout en étant efficace. Je pense qu'il s'agit d'un aspect essentiel des retombées économiques industrielles et régionales.

Ce que dit Claude est très important aussi. Il faut que le dossier des retombées économiques soit traité par quelqu'un qui est au cœur de l'action, pour garantir que les engagements se poursuivent. C'est extrêmement important.

Vous avez bénéficié dernièrement de certaines retombées économiques, n'est-ce pas?

• (1135)

**Mme Nathalie Bourque:** Eh bien, d'une certaine façon. Quand nous avons fait l'annonce du C-17, Boeing a accepté de nous acheter deux simulateurs. Je me rappelle que mon communiqué de presse disait que la valeur de cette retombée économique était de 7 à 8 millions de dollars. C'est un début.

Si vous me permettez, je vais poursuivre sur ce point. Le gouvernement canadien a bien fait dans le dossier des retombées économiques industrielles et régionales pour ce qui est du C-130J lorsqu'il a décidé de diviser le contrat. Au lieu d'octroyer la totalité du contrat de 3 milliards de dollars à Lockheed Martin, de lui laisser le soin d'embaucher des gens et des entrepreneurs et de lui demander de générer des retombées économiques d'une valeur de 3 milliards de dollars, le gouvernement canadien a décidé que, pour fabriquer ces avions, il n'allait pas demander à Bombardier de concevoir un nouvel avion pour quatre C-17. On n'entreprend pas la conception d'un nouvel avion pour ça.

Il a donc acheté l'avion, le C-130J, de Lockheed Martin, mais il a dit qu'il lancerait un concours pour assurer la formation. De cette façon, l'équipe dirigée par CEA — et je reviens à ce que je disais — a été en mesure d'obtenir le contrat à la suite d'un concours en bonne et due forme. Si tout le contrat avait été donné à Lockheed Martin, comme celui des C-17, l'entreprise n'aurait peut-être pas choisi CEA pour la formation. Boeing a son propre service de formation interne appelé Alteon. Elle aurait pu nous dire — et je reviens à ce que vous

disiez à propos de l'innovation — qu'elle octroierait des contrats à une entreprise canadienne pour la fabrication de sièges, mais qu'elle confierait les simulateurs et la formation à ses sections américaines.

Je pense que le meilleur moyen de favoriser d'excellentes retombées économiques industrielles et régionales est d'abord de permettre aux entreprises canadiennes de vraiment concurrencer pour avoir leur part, et de ne pas tout donner à l'entreprise principale. C'est ce qui s'est produit pour la formation des pilotes pour les C-130J. C'est un élément fondamental qui devrait s'appliquer à d'autres programmes. Il devrait aussi s'appliquer à la formation liée à l'entretien. Pourquoi cela fait-il partie du projet des C-130J? Pourquoi cela va-t-il faire partie du projet des appareils de recherche et sauvetage ou du projet des CH-47? Pourquoi ne pas affronter la concurrence pour cet élément aussi?

[Français]

Je sais que je prêche pour ma patrie.

[Traduction]

Si vous procédez de cette façon, CAE est l'entrepreneur principal pour le fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel. Il y aura donc plus d'emplois au Canada, les recettes seront plus élevées, et nous dépenserons plus d'argent ici. Si l'entrepreneur principal est aux États-Unis, c'est là que l'argent ira. Le fait d'être l'entrepreneur principal est important.

Nous devons aussi nous arrêter à cette question si nous voulons avoir des retombées intéressantes.

**Le président:** Merci. Nous entamons la troisième série de questions. M. Lake a fait savoir qu'il voulait poser une question, et M. Bouchard aussi. Il faudra maintenant se limiter à cinq minutes.

**M. Mike Lake:** Ce ne sera pas long. Je ne pensais pas poser de questions avant que M. Bertrand fasse un commentaire sur les retombées industrielles et régionales. Il a dit qu'il y avait un nombre limité d'entreprises capables d'en fournir.

Je trouve ce commentaire intéressant, parce que l'ensemble de notre étude vise à trouver des possibilités, en particulier pour les nombreux travailleurs qui ont perdu leur emploi dans d'autres secteurs. Je pense notamment à l'industrie automobile, où certains des emplois en question sont assez spécialisés. Il peut s'agir de postes d'ingénieurs. Je comprends qu'il faudrait du recyclage ou du perfectionnement, ou que d'autres mesures du genre seraient nécessaires, mais il me semble que nous devrions envisager toutes les possibilités pour ces types d'emplois. Je ne prévois pas que nous arrivions à une situation de plein emploi au Canada, que nous puissions fonctionner à pleine capacité, et nous permettre de ne pas considérer des possibilités d'emploi.

Pourriez-vous préciser ce que vous vouliez dire, parce que je trouve ce commentaire un peu surprenant.

• (1140)

**M. J. Richard Bertrand:** Comprenez-moi bien: si vous achetez des C-17, des Hercules, et que des avions d'attaque interarmées sont prévus, le tout s'élève à 20 ou 30 milliards de dollars, et il y a des retombées à l'échelle du pays. Nous parlons de la force de l'industrie aérospatiale au Québec, mais vous, qui venez d'un peu partout au Canada, devez comprendre que cette industrie est répartie dans l'ensemble du pays. Je vais vous dire pourquoi.



Si Bombardier ne peut pas assurer de retombées industrielles et régionales dans un cas en particulier, on peut se tourner par exemple vers Pratt & Whitney Canada et CAE. Bell est aussi un bon exemple. Si on ne tient pas compte de ce groupe du Québec, le niveau suivant se situe à environ 16 ou 18 p. 100. Au niveau suivant, si on regarde les fournisseurs, les chiffres sont plus élevés en Ontario qu'au Québec. Puis il y a l'Ouest, etc.

Claude a présenté un tableau de données comparatives pour l'ensemble du pays. La répartition est plus équilibrée. On peut regarder qui, au pays, peut fournir les retombées nécessaires. Il peut s'agir de soutien en service, de fabrication de pièces — les pièces peuvent être fabriquées un peu partout au pays. On peut les produire à Halifax, des fabricants là-bas peuvent le faire, et c'est aussi possible à Mississauga, à Winnipeg, etc. Ce que je voulais dire, surtout, c'est qu'à l'avenir, il faut savoir précisément comment nous allons obtenir les retombées industrielles et régionales. Et il faut s'assurer qu'elles sont réparties adéquatement. Je crains que si vous vous concentrez seulement sur certaines grandes entreprises...

Le représentant de Bombardier me corrigera au besoin, mais je ne crois pas que cette compagnie puisse participer pleinement au projet des C-17. Ou peut-être que vous étiez en mesure de le faire, après réflexion. Était-ce le cas? Non.

Pour certaines compagnies, ce n'est tout simplement pas possible. Il est important de se montrer prudent, de sorte que quand nous dépenserons pour d'autres produits, nous saurons comment nous pourrions bénéficier de ces retombées.

**M. Mike Lake:** Ce que j'essaie de dire, c'est que toutes vos entreprises ont licencié des travailleurs. Quand il est question des retombées industrielles et régionales, évidemment, la première chose à laquelle on pense est l'éventualité du retour au travail de ces travailleurs. La deuxième chose qui nous vient à l'esprit, c'est que beaucoup de gens du Sud de l'Ontario ont sûrement ressenti tout un choc en vous entendant dire que vous ne pouvez satisfaire à toutes les exigences.

**M. J. Richard Bertrand:** Je n'ai pas dit que nous ne sommes pas en mesure de le faire à l'heure actuelle.

**M. Mike Lake:** Oui, mais dans le futur... Beaucoup de gens diraient qu'il s'agit là d'une excellente occasion, et c'est peut-être une bonne chose. Certaines personnes du Sud de l'Ontario croiraient peut-être pouvoir aider. Je veux juste souligner qu'il s'agit peut-être d'une occasion. Je m'arrête là.

**M. J. Richard Bertrand:** Je veux tout simplement m'assurer que, lorsque les politiciens annoncent des dépenses de 5 milliards et des retombées industrielles et régionales de 5 milliards de dollars, quelqu'un s'est penché sur la provenance des retombées industrielles et régionales de ce type de produit, la qualité de ces RIR et la façon dont elles seront contrôlées.

J'espère ne pas déformer ses propos, mais, si je ne me trompe pas, Claude a demandé comment nous pourrions, de concert avec le gouvernement, mettre davantage à profit les RIR. En toute franchise, si vous achetez seulement des meubles de tous les côtés, vous ne pourrez pas continuer d'innover et de créer de nouveaux emplois, ou ces emplois seront de courte durée, et non durables. Nos emplois sont des emplois à long terme. Malheureusement, nous avons dû procéder à des licenciements parce que la conjoncture économique a eu une incidence considérable sur nos affaires.

• (1145)

**Le président:** Monsieur Bouchard.

[Français]

**M. Robert Bouchard:** Merci, monsieur le président.

M. Lajeunesse a dit qu'il serait important d'obtenir des contrats d'entretien lorsque les aéronefs sont acquis à l'étranger. M. Lajeunesse ou quelqu'un d'autre peut répondre à ma question.

Comment qualifiez-vous la situation actuelle, ou qui prévaut depuis quelques dernières années, quant aux achats d'aéronefs par le gouvernement canadien? Considérez-vous que la pratique est bonne ou faut-il améliorer la situation?

**M. Claude Lajeunesse:** C'est une question très importante. Les Forces canadiennes ont besoin des équipements que le gouvernement a décidé d'acheter.

Ce que j'ai dit plus tôt, c'est qu'à l'heure actuelle, la plupart des contrats annoncés n'ont pas encore été complétés. Les engagements finaux du gouvernement du Canada n'ont pas été signés. On espère que dans les semaines, sinon les mois à venir, les considérations mentionnées au sujet de la création d'emplois productifs, à valeur ajoutée et à long terme, seront prises en compte dans les annonces que le gouvernement s'appête à faire. On espère aussi, dans les cas où les décisions en sont encore à l'étape initiale, que l'industrie sera consultée avant que les décisions ne progressent.

Concernant les achats, il est très important que l'entretien des appareils et les RIR — on les appelle IRB, en anglais — soient pris en considération dès le début et ne deviennent pas par la suite des préoccupations secondaires.

**M. Robert Bouchard:** Merci.

**Mme Nathalie Bourque:** Je ne suis pas du tout en mesure de porter un jugement là-dessus, mais je pense que le ministère de la Défense a de bonnes équipes et qu'il a probablement fait les bons choix d'appareils en fonction de ses besoins.

J'abonde dans le sens de Claude: il est important qu'on fasse preuve de transparence. À la signature d'un contrat, le principe veut que 60 p. 100 des retombées économiques industrielles et régionales soient identifiées et signées. Il faudrait trouver un moyen pour que ce soit plus clair. Ce pourcentage peut être difficile à atteindre, mais il y a un effet multiplicateur selon le genre de retombées. Pour cette raison, je pense qu'on peut atteindre ce pourcentage.

Tout le monde apprécierait savoir clairement ce que représentent les 60 p. 100 de retombées, qui sont censées être signées, et les 40 p. 100 restants.

**M. Robert Bouchard:** Madame Bourque, concernant la concurrence internationale, vous avez parlé de l'importance d'être sur un pied d'égalité avec les autres pays. La situation actuelle au Canada est-elle comparable ou inférieure?

**Mme Nathalie Bourque:** Le Canada fait plus que son possible pour développer l'aérospatiale. Par contre, si vous nous comparez à d'autres pays... Je vais sortir de mon monde et considérer le secteur de l'aérospatiale dans son ensemble.

Le 747 a été développé à la suite d'un contrat que le Pentagone a accordé à deux compagnies. Le Pentagone n'avait pas choisi Boeing, mais l'autre compagnie. Puis, Boeing a ajouté des fenêtres et des sièges et en a fait le 747. Après quoi, elle a reçu un chèque de deux milliards de dollars. Bombardier aimerait beaucoup avoir le même genre de contrat non remboursable.

Notre pays a certains moyens et compte 30 millions d'habitants. En vertu des ententes qu'on a conclues avec le gouvernement, les prêts qui nous sont consentis dans le cadre des programmes PTC ou de l'ISAD sont remboursables. Il est essentiel pour nous que ces programmes soient maintenus, parce que nous devons être de compétence égale, si nous voulons être concurrentiels. Notre concurrent Thales appartient en grande partie au gouvernement français. Notre autre concurrent, c'est CFSI, qui appartient à Warren Buffett. Nul besoin de vous dire que les poches profondes de ces deux groupes sont différentes de celles de CAE. On a toujours besoin de ces programmes.

La meilleure mesure que le gouvernement canadien pourrait prendre pour aider les compagnies serait de rendre les crédits d'impôt à l'investissement complètement remboursables. C'est le plus grand pas qu'il pourrait faire. Pour le reste, on est de bons citoyens corporatifs et on repaie rubis sur l'ongle ce qu'on doit rembourser aux programmes PTC précédant le CAE. Et quand on aura fini le projet Phoenix, on va le refaire. Mais les crédits d'impôt à l'investissement seraient un grand avantage pour toutes les compagnies canadiennes qui font de la R-D.

• (1150)

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Bourque.

Si le comité me le permet, j'aimerais poser deux questions rapidement. Je crois qu'elles sont également importantes pour notre étude.

Nous avons beaucoup entendu parler des salaires des TCA. Quel est le niveau de salaire des travailleurs de Bombardier? Nous avons vu que c'était 76 \$, et ce chiffre est passé à 57 \$. Le salaire d'un employé qui travaille dans l'une de vos usines de production d'avions et de trains est-il comparable?

**M. George Haynal:** C'est comparable, mais je dois vérifier les chiffres avant de vous les donner, car je n'en suis pas absolument certain.

**Le président:** Merci.

Tout cela est très bien. Je sais que vous construisez des avions, des trains et parfois des navires. Avez-vous songé aux voitures? Je parle ici de voitures écologiques. Avez-vous envisagé la possibilité de faire votre entrée sur ce marché?

Nous faisons souvent l'objet de critiques en raison de l'absence de politique qui régisse l'industrie automobile. Toutefois, cette industrie est contrôlée par des entreprises étrangères qui ont décidé de travailler ici.

Est-ce que Bombardier y a songé?

**M. George Haynal:** Nous fabriquons des avions et des trains, et c'est tout. Le groupe qui construit des motoneiges et des motomarines — je suis bien heureux de ne pas avoir à écouter les commentaires de propriétaires de chalet — est une entreprise privée qui n'a rien à voir avec Bombardier proprement dit. Nous travaillons donc seulement dans ces deux secteurs, mais ils sont extrêmement complexes.

Donc, pour répondre brièvement à votre question, je vous dirai que nous n'avons pas songé à faire notre entrée sur le marché de l'automobile. Mais le groupe de Thunder Bay chargé des transports chez Bombardier a la capacité, s'il y a par exemple une hausse du travail dans le domaine des transports en commun — qui est en quelque sorte un moyen de rechange pour les gens qui n'utilisent pas de véhicule personnel — d'engager des gens qui ont travaillé par le passé dans le secteur de l'automobile, car les compétences nécessaires sont comparables et complémentaires.

**Le président:** Je tiens à remercier nos témoins pour l'excellent travail qu'ils ont fait et les renseignements pertinents qu'ils nous ont fournis. La séance touche à sa fin. Nous apprécions votre contribution d'aujourd'hui, qui, j'en suis sûr, nous aidera dans le cadre de notre travail et enrichira grandement notre étude.

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.**