



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 026 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 5 octobre 2010

Président

L'honorable Maxime Bernier

Comité permanent de la défense nationale

Le mardi 5 octobre 2010

• (1530)

[Français]

Le président (L'hon. Maxime Bernier (Beauce, PCC)): Bonjour à tous. Bienvenue à la 26^e séance du Comité permanent de la défense nationale.

Avant de commencer, j'aimerais féliciter M. Bachand, pour son élection comme deuxième vice-président de notre comité, ainsi que M. Wilfert, pour son élection comme premier vice-président, même s'il est absent aujourd'hui.

Je tiens également à remercier l'ensemble de mes collègues d'avoir suggéré mon nom et d'avoir appuyé la motion voulant que j'agisse comme président du comité.

[Traduction]

Merci beaucoup.

Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn (Edmonton-Centre, PCC): En ce qui concerne les travaux prévus pour jeudi, je crois qu'une erreur a été faite. Le comité avait demandé d'inviter MM. Williams et Ross. Or, l'invitation a été envoyée à MM. Williams et Watt. J'aimerais que cette erreur soit corrigée.

Le président: Merci d'avoir soulevé ce point. C'est très important. Vous avez raison.

Donc, pour notre prochaine réunion, jeudi après-midi, nous entendrons d'abord M. Williams, et ensuite M. Ross. Nous accueillerons M. Watt la semaine suivante. Voilà donc notre ordre du jour pour la réunion de jeudi après-midi. Une heure sera consacrée à chaque témoin. C'est parfait comme cela.

Passons maintenant aux témoins d'aujourd'hui. Nous accueillons la Magellan Aerospace Corporation, représentée par M. Matthews.

Bienvenue. Merci.

[Français]

De CAE, nous recevons Mme Bourque. Bienvenue à notre comité.

De L-3 Communications MAS inc., nous recevons M. Bastien. Merci d'être avec nous aujourd'hui.

Vous avez le temps de faire votre exposé. Ensuite, les membres du comité vont pouvoir échanger avec vous.

Je vous cède donc la parole, monsieur Matthews.

[Traduction]

M. Bill Matthews (vice-président du marketing, Magellan Aerospace Corporation): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Bill Matthews. Je représente Magellan Aerospace aujourd'hui.

Dans le cadre de mes fonctions de vice-président au marketing à Magellan, je m'occupe d'interface clients, de développement et de maintien des activités, ainsi que de liaison stratégique avec les clients

afin de permettre à l'entreprise de saisir de nouvelles perspectives commerciales. Je participe depuis le début de 1999 au programme d'avion d'attaque interarmées, ou JSF, et l'équipe de Magellan Aerospace affectée à ce programme remarquable est en croissance constante.

Monsieur le président, j'aimerais expliquer en quelques mots pourquoi Magellan considère qu'il s'agit d'un excellent programme pour notre entreprise elle-même, pour l'Aviation canadienne et pour le Canada dans son ensemble.

Le programme JSF, y compris les appareils F-35 et leurs moteurs, illustrent parfaitement le genre de programme auquel s'intéressent les entreprises telles que Magellan. Il correspond à l'expertise clé de Magellan; sa conception, son matériel et ses systèmes en font un programme de très haute technologie qui permet des avancées en matière de fabrication; de plus, on s'attend à ce que la production des appareils dure de 20 à 30 ans, ce qui permettra de réaliser des économies et d'obtenir un rendement intéressant pour les fabricants.

Par ailleurs, l'aviation canadienne sera équipée d'appareils abordables qui répondront aux exigences définies en fonction des menaces qui se présentent aujourd'hui et de celles à prévoir dans l'avenir. De plus, le fonctionnement des appareils peut s'intégrer facilement à celui de nos alliés, et les appareils en sont au début de leur cycle de vie plutôt qu'à la fin.

Enfin, le programme bénéficie de l'engagement de plus de 80 entreprises canadiennes qui se révèlent aptes à contribuer à la technologie, et ce, à un prix concurrentiel à l'échelle internationale. La valeur de la participation de l'industrie canadienne se chiffre présentement à 12 milliards de dollars. Cela ne comprend pas la valeur des possibilités de soutien que l'on estime à plusieurs milliards de dollars supplémentaires: les emplois créés dans le domaine de la haute technologie se maintiendront pendant des dizaines d'années et profiteront aux Canadiens dès maintenant.

J'aimerais maintenant, monsieur le président, souligner que Magellan appuie depuis des dizaines d'années les programmes d'avion de chasse au Canada et aux États-Unis, que ce soit au chapitre de la construction, de la réparation ou de la révision. Mentionnons par exemple le F-86 Sabre, le CF-100 Canuck, l'Avro Arrow, le CF-104 Starfighter, le CF-101 Voodoo, le CF-5 Freedom Fighter et, présentement, le CF-18 Hornet.

Nous avons aussi participé à la réparation et à la révision des moteurs de ces avions et d'autres appareils pour le ministère de la Défense nationale et le Département américain de la défense. Il s'agit donc d'un secteur d'activité que nous connaissons bien et notre expérience nous a préparé au programme JSF. Il en est de même pour de nombreuses autres entreprises canadiennes.

Magellan contribue au programme JSF depuis plus de 10 ans. Notre entreprise a produit des pièces de mise au point en 2003, les premières à être produites à l'extérieur des États-Unis. Nous avons fourni des composantes essentielles pour chacune des trois versions de F-35 et nos divisions chargées des moteurs se préparent à participer au programme de pièces de rechange des SSI.

Peu après le lancement du programme JSF, Magellan avait estimé que la valeur de sa participation s'élevait entre 1 et 1,5 milliard de dollars. En 2008, nous avons estimé de façon prudente que les contrats obtenus et leur prolongation représentaient une valeur de 3 milliards de dollars. Cette cible tient toujours aujourd'hui, compte tenu de la valeur du marché des moteurs et des pièces de rechange. Pour dégager ce chiffre d'affaires, nous avons dû et nous devons, au cours des quatre prochaines années, investir jusqu'à 120 millions de dollars en infrastructure, en équipement, en technologie et en formation du personnel afin de répondre à la baisse des activités dans les lieux d'exploitation.

Monsieur le président, Magellan participe activement à ce programme. Dès le départ, nous avons apporté investissement, énergie et savoir-faire. Le soutien que les gouvernements qui se sont succédés à Ottawa ont apporté au programme a été indispensable à la réussite de notre industrie depuis 10 ans, et l'annonce faite par le gouvernement actuel le 16 juillet est tombé à point nommé. Cette annonce a permis de dissiper les doutes et l'incertitude dans notre industrie, et surtout, chez nos clients.

• (1535)

Monsieur le président, Magellan a accepté votre invitation parce qu'elle voulait donner l'assurance aux membres du comité que le programme JSF est le programme dont le Canada a besoin. Nous voulions aussi préciser que la réapparition de toute incertitude dans ce dossier sera coûteuse: l'industrie canadienne perdra des perspectives commerciales et les Canadiens perdront des emplois.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Bourque.

[Français]

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

Bonjour, je vous remercie de m'avoir invitée à venir parler des chasseurs de la nouvelle génération du Canada, les F-35. CAE aimerait réitérer son soutien à l'égard de ce programme, qui représente une occasion d'approvisionnement militaire très importante pour l'industrie aéronautique canadienne.

Avant de vous indiquer ce que pourrait représenter ce programme pour CAE, voici d'abord quelques renseignements sur notre entreprise.

CAE est un chef de file mondial dans le domaine des technologies de simulation, de modélisation et des solutions intégrées de formation destinées à l'aviation civile et aux forces de défense du monde entier. Nous fournissons des solutions de formation aux pilotes et nous nous assurons qu'ils sont toujours préparés à faire face à l'imprévu. Nous construisons des simulateurs et nous fournissons des services complets de formation comme l'instruction en classe et sur simulateur. Nous offrons également des solutions de formation, des techniciens de maintenance à nos clients partout dans le monde.

CAE est un chef de file mondial avec 7 500 employés répartis dans plus de 20 pays et des revenus de 1,5 milliard de dollars canadiens. Notre siège social est situé à Montréal et nous avons

3 500 employés au Canada. De fait, nous sommes la plus importante entreprise canadienne oeuvrant dans le domaine de la défense au Canada.

Aujourd'hui, nous sommes sous contrat pour fournir la formation du personnel navigant sur les appareils CC-130J et CH-147.

[Traduction]

Le fait d'avoir obtenu ces contrats a permis à CAE de décrocher des contrats pour six autres simulateurs C-130 ailleurs dans le monde, dont un pour le commandement spécial des opérations des forces aériennes américaines. Nous avons également pu, à notre tour, accorder des contrats à de nombreuses entreprises canadiennes, qu'elles soient dans l'Ouest, en Ontario, au Québec ou dans les provinces de l'Atlantique.

Avec l'achat des appareils F-35, les entreprises canadiennes devraient être capables de soumissionner pour différents contrats, non seulement pour la production des 65 appareils achetés par le Canada, mais aussi pour l'ensemble de la production mondiale, dont le chiffre est estimé entre 3 000 et 5 000 avions. En tant que chef de file mondial en solutions de formation, CAE aimerait offrir des solutions de formation de pilote et de technicien à l'entretien dans le cadre du programme JSF. Nous croyons qu'il est important que les pilotes et les techniciens à l'entretien canadiens soient formés en fonction des pratiques exemplaires et de l'éthos des Forces canadiennes. Les nombreuses synergies que permettra l'utilisation des technologies et des solutions communes au C-130J et au CH-147 permettront également au Canada de réaliser des économies.

Nous avons pleinement confiance dans la capacité de CAE de concurrencer n'importe quelle entreprise dans le monde. Nous comptons présenter des soumissions pour la formation des pilotes et des techniciens à l'entretien, non seulement au Canada mais ailleurs dans le monde. Si notre soumission est revenue, nous pourrions créer des milliers d'années-personnes de travail pour nos employés et nos partenaires canadiens.

Nous sommes très enthousiastes à l'idée de saisir cette occasion, et nous espérons que le dossier progressera bien. Après avoir confirmé leurs commandes, les pays participants chercheront à obtenir du soutien en formation.

• (1540)

[Français]

Si CAE est déjà en position de le faire au Canada, nos efforts pour remporter des contrats internationaux similaires seront grandement améliorés.

Je vous remercie de m'avoir accordé ce temps et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, madame Bourque.

Maintenant, je donne la parole à M. Bastien.

Major-général (à la retraite) Richard Bastien (vice-président, Développement des affaires, L-3 Communications MAS inc.): Monsieur le président, membres du comité, je suis Richard Bastien, vice-président, Développement des affaires de L-3 MAS. Au nom de mon président, Sylvain Bédard, qui est malheureusement hors du pays aujourd'hui, j'ai le grand plaisir de vous adresser la parole et de vous exprimer nos vœux concernant le projet d'acquisition du prochain avion de chasse par le gouvernement canadien. Je vous remercie donc de cette occasion que vous m'avez offerte.

[Traduction]

J'aimerais d'abord vous parler de mes qualifications et de celles de L-3 MAS. Pendant plus de 35 ans, j'ai été pilote de chasse et commandant d'un escadron de chasse et d'une escadre de chasse. J'ai conclu ma carrière dans les forces armées en 2004 en tant que chef d'état-major adjoint de la Force aérienne. Je travaille maintenant à L-3 MAS, une entreprise canadienne détenue en propriété exclusive par L-3 Communications. Établie à Mirabel, au Québec, MAS appartenait auparavant à Bombardier Aéronautique. Nous sommes actifs dans l'industrie de l'aérospatiale depuis plus de 60 ans, mais nous nous sommes surtout fait connaître depuis 25 ans comme entreprise assurant le maintien en puissance des CF-18. Le maintien en puissance concerne l'ingénierie, l'entretien et la revalorisation de la flotte de CF-18. En fait, nous pouvons dire que MAS est le centre d'excellence du maintien en puissance des avions de chasse au Canada. Au cours de la période concernée, nous avons créé et maintenu près de 1 000 emplois au Canada.

[Français]

En ce qui concerne la récente annonce du gouvernement d'aller de l'avant quant à l'acquisition du Joint Strike Fighter (JSF) pour prochain avion de chasse, MAS est clair. Comme l'a indiqué mon président lors de la visite du premier ministre Harper chez nous le 1^{er} septembre dernier, nous appuyons entièrement la décision du gouvernement et sommes heureux de voir qu'il vise à équiper les Forces canadiennes et sa force aérienne avec de l'équipement de pointe apte à bien exécuter toutes les missions que l'avenir pourrait exiger. Le JSF, ou le F-35, est sans contredit cet appareil.

[Traduction]

Comme je l'ai mentionné, MAS appuie fermement la décision du gouvernement d'acquiescer les avions d'attaque interarmées F-35. Nous estimons que, en faisant partie d'un groupe de pays aux vues similaires qui utilisent ce type d'avion de chasse, le Canada constituera un partenaire international plus fort et pourra intervenir plus efficacement au besoin. Cependant, s'il veut se doter d'une capacité opérationnelle de façon efficace et efficiente, compte tenu de la taille relativement petite de sa flotte, le Canada devra porter une attention spéciale à la disponibilité des actifs opérationnels tout au long de la durée de vie de la flotte, laquelle devrait venir à terme en 2050, selon ce que nous avons appris. Il faudra donc qu'un bon plan de maintien en puissance soit établi dès que possible.

J'aimerais maintenant aborder une question qui semble avoir été perdue de vue dans le cadre du programme de JSF. Les projets de ce genre comportent deux grandes phases: l'acquisition du système et le maintien en puissance. Jusqu'à présent, on a beaucoup parlé d'acquisition. De nombreuses entreprises canadiennes participent déjà fièrement à cette phase, et nous en sommes très heureux. Mais le maintien en puissance — un travail qui commence dès que les appareils ont été livrés — est tout aussi important que l'acquisition, et il faut qu'on s'en occupe maintenant parce que le coût du maintien en puissance d'une flotte sur 20 ans est habituellement équivalent ou supérieur au coût de l'acquisition. Dans le cas présent, les appareils devraient durer au moins 35 ans, ce qui fait du maintien en puissance une question encore plus importante que celle de l'acquisition. Après tout, le Canada veut disposer d'une capacité opérationnelle viable jusqu'à la fin de la durée de vie des F-35.

Bien entendu, un appareil tel que le F-35 constitue une grande amélioration par rapport à la génération précédente d'avions de chasse. Il procurera des capacités opérationnelles inespérées et comprendra même des caractéristiques de furtivité de pointe afin d'en augmenter la survivabilité. Il n'en reste pas moins que son

assemblage de base, sa cellule, vieillira et s'usera avec le temps, phénomène causé par une utilisation normale à l'entraînement et au combat. Pour que les appareils puissent durer aussi longtemps que prévu, il faudra les entretenir, les réparer et les modifier. Cela a été le cas des avions de chasse des anciennes générations, comme les CF-18. Et vous pouvez me croire que c'est également le cas de tout avion de chasse qui doit durer plus de 35 ans. Voilà une question essentielle dont il faut tenir compte.

Si je peux m'exprimer avec confiance, c'est parce que L-3 MAS comprend bien ces questions que nous avons pu allonger la vie des CF-18 de plus de 15 ans. Ils ont finalement duré 40 ans. Nous sommes fiers d'être le centre d'excellence du maintien en puissance des avions de chasse au Canada. Nous sommes le reflet de ce que l'industrie peut faire pour soutenir l'exploitation des avions de chasse au Canada. Aujourd'hui, aucune autre entreprise canadienne ne dispose des capacités et de l'expérience que nous avons acquises, grâce au soutien du MDN, au cours des 25 dernières années au cours desquelles nous avons fourni des services de maintien en puissance et d'améliorations des avions de chasse. Nous sommes fiers de nos réalisations et de la qualité du service pour lesquelles nous sommes connus, et le projet de F-35 nous donne l'occasion de maintenir notre excellente relation avec le MDN.

Nous savons tous qu'il n'y a pas de contrepartie au programme de JSF. Cela veut dire, selon nous, que les gains industriels au Canada doivent se réaliser principalement par la concurrence à l'échelle internationale. Pour obtenir ces gains, le gouvernement du Canada voudra certainement aider les entreprises canadiennes dans leurs efforts visant à se tailler une place dans la chaîne d'approvisionnement mondial. Cela peut se faire plus facilement pour les systèmes et les pièces des appareils, mais il n'en est pas de même pour le maintien en puissance. En effet, aucun pays ne souhaite faire réparer ses appareils à l'étranger, à des milliers de kilomètres de distance, surtout si les appareils ne sont pas en état de vol.

● (1545)

[Français]

Le président: Monsieur Bastien, il vous reste encore une minute.

Mgén Richard Bastien: D'accord. J'ai presque terminé.

[Traduction]

Les services de maintien en puissance sont très difficilement exportables. C'est pourquoi l'établissement d'un plan canadien de maintien en puissance avant même la signature du contrat d'acquisition est d'autant plus important. En effet, c'est à cette étape que bien des pays augmentent leur pouvoir de négociation. Je souligne encore que l'accès aux installations n'est qu'un des aspects de la question du maintien en puissance. Pensons à la souveraineté du pays et au contrôle maintenu sur des actifs aussi importants en temps de tension ou de conflit. Quelle serait la priorité du Canada si le pays ne comptait pas d'installations de maintien en puissance et que nos alliés devaient garder leurs appareils disponibles?

[Français]

À ce stade du projet, le gouvernement se doit de prendre toutes les mesures à sa disposition afin que le F-35 soit non seulement un succès militaire, mais aussi un succès industriel pour le Canada. Nos entreprises canadiennes tirent bien leur épingle du jeu en ce qui concerne l'acquisition et la participation dans la chaîne d'approvisionnement mondiale liée au JSF. Le gouvernement a également la chance de donner à une entreprise canadienne, experte en matière de soutien en service d'avions de chasse, l'occasion d'aider la Défense à définir le concept canadien de soutien en service du F-35, à assurer ce service, et, qui sait, à nous permettre même de devenir un dépôt nord-américain et de rivaliser ainsi sur un plus grand marché. Cela nous semble être l'une des meilleures opportunités à la portée du gouvernement, qui apportera d'importants bénéfices au Canada, et ce, pour toute la vie du F-35.

•(1550)

[Traduction]

Mesdames et messieurs les membres du comité, merci encore de nous avoir invités à vous présenter le point de vue de L-3 MAS sur le projet de F-35. MAS soutient fermement le choix du F-35. Nous sommes fiers d'être le fournisseur de services de maintien en puissance des avions de chasse au Canada, et nous serons heureux de participer au maintien en puissance des F-35.

Merci.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Bastien.

Je vais maintenant donner la parole à M. LeBlanc, qui dispose de sept minutes.

L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présentation.

Je vais poser deux questions. S'il reste du temps, mon collègue M. Wilfert va continuer. J'ai une question pour Mme Bourque et une autre pour M. Bastien.

Madame Bourque, je vais commencer par vous. Vous avez un nom acadien. Je suis content de voir le nom « Bourque ». Cela me fait chaud au cœur de vous voir ici.

[Traduction]

Je suis d'accord avec vous. CAE est sans contredit un chef de file canadien en formation, de même qu'en fabrication de simulateurs etc. Vous avez raison de souligner le succès de CAE.

Vous avez dit être persuadé que, dans le cadre d'un appel d'offres, vous pouviez concurrencer n'importe quelle entreprise, et que « si votre soumission était retenue », si je me souviens bien de vos propos, il y aurait de grands avantages pour l'emploi et l'économie du Canada. Je suis d'accord.

Je m'inquiète de ce qui arriverait si votre soumission n'était pas retenue. Je m'inquiète de ce qui se passe dans la chaîne d'approvisionnement mondial. Contrairement à des contrats d'approvisionnement antérieurs, qui étaient assortis de garanties sur les retombées industrielles et régionales... On dit que le Canada veut acheter 65 de ces avions; d'autres pays en achètent des milliers. Que se passerait-il si nous ne parvenions pas à imposer une obligation contractuelle par laquelle le fournisseur s'engagerait à faire affaire avec des entreprises comme la vôtre au bilan si positif? Pourquoi les retombées garanties ne vous intéressent-elles pas autant que l'occasion de vous tailler une plus grosse part du gâteau?

Monsieur Bastien, vers la fin de votre déclaration, vous avez dit quelque chose de très intéressant. Je suis d'accord pour dire que votre entreprise est un centre d'excellence sur le maintien en puissance des avions de chasse, et nous nous réjouissons tous du grand succès obtenu par L-3. Je partage tout à fait votre fierté. Mais vous avez rappelé que la prestation de services de maintien en puissance d'avions de chasse, un travail que vous avez accompli si bien dans le cas des CF-18, ne se comparait pas à la fabrication d'un train d'atterrissage, d'un dispositif d'armement ou de tout autre composante de l'avion. Pourquoi alors ne pas demander au gouvernement de jouer un rôle à cet égard?

Vous avez dit que c'était avant la signature du contrat qu'on avait le plus grand pouvoir de négociation. Pourquoi ne pas exiger un programme canadien de maintien en puissance des avions de chasse en service dans le cadre d'une entente contractuelle avec Lockheed Martin afin de garantir du travail pour votre entreprise ou pour l'un de vos concurrents au Canada, si c'est le cas? Pourquoi courir le risque qu'une entreprise américaine, tout juste de l'autre côté de la frontière, puisse vous couper l'herbe sous le pied et vous faire perdre une bonne partie de ce travail? Votre cas est peut-être un exemple parfait du besoin d'exiger des retombées industrielles et régionales, du moins en ce qui concerne le programme de maintien en puissance.

Merci, monsieur le président.

[Français]

Mme Nathalie Bourque: Merci, monsieur LeBlanc. Oui, mes ancêtres ont fait partie du Grand Dérangement. C'est ainsi que nous avons abouti dans la province de Québec.

En ce qui concerne votre premier point par rapport au fait que ce soit à l'extérieur, je suis d'accord avec vous. Ce serait bien que ce soit. Malheureusement ou heureusement, le Canada a signé une entente en 1997 qui établissait qu'entre les pays qui y participaient, l'entente serait globale et non pas en fonction des retombées régionales qu'on a connues dans d'autres programmes.

C'est un fait. On vit avec cela; on ne refait pas l'histoire.

L'hon. Dominic LeBlanc: Pardon, je ne veux pas vous interrompre.

Vous auriez préféré une garantie d'un bénéfice contractuel canadien?

Mme Nathalie Bourque: Il est certain que n'importe qui aimerait mieux avoir une garantie de contrat. Je pense que c'est normal.

Cela dit, en ce qui concerne les CH-47 et C-130J,

•(1555)

[Traduction]

CAE a montré qu'elle était concurrentielle. Le gouvernement du Canada a lancé une demande d'expression d'intérêt et de qualification. Nous étions admissibles en compagnie de nos partenaires de l'ensemble du pays et notre soumission a été retenue. Nous avons ensuite négocié un contrat avec le gouvernement fédéral, un contrat équitable. Nous avons obtenu le contrat pour les CH-47. Nous avons obtenu le contrat pour les C-130J, et celui avec Lockheed Martin, après avoir tenu des négociations serrées et envisagé diverses avenues... Nous avons gagné le contrat des techniciens à l'entretien des C-130J.

Il faut suivre les règles du jeu. Nous vivons dans un pays démocratique et dans un monde relativement démocratique, et nous acceptons la concurrence parce que nous croyons que, en tant que chef de file mondial, c'est de cette façon que nous pouvons devenir les meilleurs.

J'ajouterai un dernier point. Nous travaillons beaucoup pour les forces spéciales des États-Unis. Vous vous rappellerez que ces forces spéciales ont fait l'objet du film *Black Hawk Down*. Elles font affaire avec les meilleurs uniquement, et nous sommes leur principal fournisseur. Je crois que cela témoigne de la qualité du travail effectué par le personnel de CAE.

Nous acceptons donc le jeu de la concurrence.

[Français]

Mgén Richard Bastien: Il est certain qu'une compagnie comme L-3 MAS désirerait que soit inclus un élément contractuel comme cela. Néanmoins, on comprend que, pour l'instant, l'entente n'a pas encore défini ces éléments.

On juge très important que, pendant la période précédant la signature du contrat, on détermine un concept spécifique pour le Canada afin qu'il soit apte à bien saisir les conséquences d'avoir ou de ne pas avoir un centre d'entretien ou de soutien au pays.

[Traduction]

Nous croyons qu'il est très important d'en avoir un pour des raisons de souveraineté mais aussi, parce que c'est plus pratique. Dans le cas des gros avions, il est encore possible de voler avec un moteur qui est en panne. Cependant, les monomoteurs doivent être transportés par camion et pour cela il faut les démonter. Donc, c'est une question clé pour ce que j'appellerais un équipement de défense stratégique ou très important.

Nous espérons que cela se réalisera, qu'un tel plan de maintien en puissance sera créé et que nous y participerons. Nous pensons que dans ce contexte nous aurons de bonnes chances de soumissionner pour des contrats sur le marché nord-américain et ainsi créer encore plus d'emplois au Canada.

The Chair: Merci.

Nous n'avons plus de temps...

L'hon. Bryon Wilfert (Richmond Hill, Lib.): Monsieur le président, cela prouve tout simplement qu'un avocat ne devrait jamais être le premier à poser des questions.

Des voix: Oh, oh!

[Français]

Le président: Monsieur Wilfert, du temps vous sera aussi imparti, tout à l'heure.

Monsieur Bachand, vous avez la parole et vous disposez de sept minutes.

M. Claude Bachand (Saint-Jean, BQ): Merci, monsieur le président. Je suis fier d'ajouter que je ne suis pas avocat.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à mes amis, surtout aux gens du Québec que j'aime beaucoup et que je connais très bien.

J'ai un peu la même préoccupation que tout le monde. Je défends les contribuables. J'irais même jusqu'à dire que je défends vos actionnaires. Si j'étais un actionnaire de vos compagnies, le fait qu'il n'y ait pas de garantie contractuelle m'inquiéterait. Je ne veux pas remettre en question votre compétence internationale, qui, à mon avis, est extraordinaire. Vous êtes les premiers à la tête du peloton. Par contre, comme je connais mes amis américains, qui sont également très forts en affaires, je sais que quand ça se met à aller

mal, ils ont tendance à élaguer autour d'eux, et ça risque de toucher des compagnies qui ne sont pas américaines. Or le Canada pourrait être victime de cette situation. Vous avez dit que pour pallier l'absence de garantie contractuelle, vous vouliez avoir accès à la chaîne de montage sur les 3 000 ou 5 000 plateformes qui vont être construites. Toutefois, il y a quand même un risque. En effet, il ne s'agit pas ici d'un accès contractuel mais d'une possibilité d'accès. Ce n'est pas garanti.

On parle d'une signature de contrat en 2012-2013. Au Bloc québécois, nous croyons qu'il serait peut-être préférable de demander certaines garanties contractuelles. On n'a pas encore acheté d'avions; on n'a pas encore envoyé de chèque là-bas, je pense. Certaines choses avaient été faites par le Parti libéral, à l'époque. En contrepartie d'une participation du gouvernement, on avait garanti des retombées économiques importantes aux industries du Québec et du Canada. Or ça a été le cas, à ce jour.

N'avez-vous pas l'impression qu'il reste un peu de temps pour inclure certaines dispositions dans un contrat spécifique, à savoir qu'en tant que payeurs, nous voulons un minimum de garanties contractuelles? Si, dans ces conditions, le fait que nous soyons les meilleurs au monde dépasse nos garanties contractuelles, il n'y aura pas de problème. Par contre, si nous jouissons d'une garantie contractuelle et que ça ne va pas à notre goût, nous pourrions nous prévaloir de cette dernière. Autrement dit, dans le cadre de cette éventuelle signature de contrat, la garantie contractuelle pourrait être un filet de sécurité si les retombées économiques et les contrats octroyés à nos compagnies canadiennes n'étaient malheureusement pas au rendez-vous.

Ne pensez-vous pas que nous pourrions, dans le cadre du prochain contrat devant être signé en 2012-2013, porter à la fois les bretelles des meilleurs au monde et la ceinture associée à la garantie contractuelle?

• (1600)

Mme Nathalie Bourque: Je vais commencer. D'abord, j'espère que mes connaissances sont exactes. Le contrat qui est signé porte sur l'achat des avions. Ça concerne beaucoup plus les gens qui se trouvent à mes côtés. Ça ne touche pas CAE mais des compagnies comme Magellan Aerospace Corporation, Héroux-Devtech Inc. ainsi que Pratt & Whitney. Les présidents de ces compagnies ont tenu une conférence de presse la semaine dernière. Vous y avez participé, d'ailleurs. On disait lors de cette conférence qu'il fallait s'intégrer aujourd'hui à ce que Lockheed Martin appelle la *global supply chain*. Vous savez comme moi qu'une fois que les gens ou les compagnies sont choisis pour fournir diverses composantes... De là l'importance de procéder tout de suite à la signature. Ça ne fait pas partie de mon domaine d'expertise, mais nous sommes tous passablement impliqués dans ce projet.

En ce qui concerne CAE et L-3 Communications MAS inc., si j'ose dire, c'est le maintien en puissance qui nous touche. Ça comprend le soutien en service ainsi que la formation des pilotes et des techniciens en entretien. Cette partie du contrat va se faire dans un deuxième temps. Pour nous, c'est important. Nous voulons mettre notre pied à terre. Nous pensons avoir quelque chose à prouver et être capables de gagner. Pour le moment, ce contrat n'est pas encore en négociation. Ça se fait en deux temps. Nous maintenons que si le Canada veut que tout se fasse au pays, nous en serons très heureux. Par contre, s'il faut que ce soit ouvert à la concurrence, nous sommes prêts à cela.

Mgén Richard Bastien: Je crois que les points soulevés

[Traduction]

sont les mêmes qui auraient été proposées.

[Français]

Le fait d'acquérir un avion de ce genre repose sur deux questions. La première consiste à savoir si ça va répondre aux besoins opérationnels. Or il semble que ce soit assez bien encadré et reconnu. Selon nous, ce qui est important — et c'est ce que nous conseillons au gouvernement, vu notre expertise —, c'est d'essayer de saisir le mieux possible l'impact à long terme, soit le soutien en service. Nous sommes prêts, et c'est la moindre des choses, à participer, à aider les gens qui travaillent à ce dossier afin de déterminer le plus exactement possible, d'une façon canadienne, quelles exigences normales devraient être incluses dans une telle entente.

L'expérience le démontre: négocier ces éléments très tôt, pendant la négociation du contrat d'acquisition, est quand même d'une certaine importance. Il semble que dans certains cas, une fois que le contrat d'acquisition est signé, il peut beaucoup plus difficile d'obtenir tous les éléments que nous voudrions y voir apparaître.

M. Claude Bachand: Des gens prétendent que le réexamen du coût des appareils par le Pentagone pourrait avoir un effet à la baisse sur le nombre de contrats octroyés aux compagnies canadiennes. J'aimerais savoir si vous avez entendu cette théorie et si elle s'est concrétisée, dans la pratique. Apparemment, si le Pentagone considère que c'est trop cher, il peut vouloir réduire les coûts, et ça peut avoir des incidences sur les compagnies canadiennes. Est-ce possible?

Monsieur Matthews, pouvez-vous répondre à ma question?

•(1605)

[Traduction]

M. Bill Matthews: J'avoue ne pas être un expert sur le Pentagone, mais j'ai beaucoup d'expérience pour ce qui est de vendre du matériel au Département de la défense des États-Unis. Certaines décisions sont prises par le Congrès, d'autres par le Pentagone et d'autres encore par d'autres organismes. Néanmoins, le Pentagone exige constamment un examen des coûts des programmes, ce qui n'est pas inhabituel. De temps en temps, nous aussi au Canada nous examinons les coûts associés aux activités permanentes ainsi qu'aux approvisionnements.

En ce qui concerne l'avion d'attaque interarmées... Eh bien disons que les études menées à l'heure actuelle au Pentagone visent à supprimer les postes occupés par des milliers d'anciens militaires ou d'anciens membres du Département de la défense, civils ou autres, qui ont été réembauchés pour faire des études, rédiger des rapports, etc. L'actuel secrétaire de la défense et son adjoint estiment que cette dépense est un gaspillage flagrant et je pense que bien des gens sont d'accord avec eux. Il s'agit d'éliminer le superflu au Département de la défense, sans toucher aux besoins essentiels, c'est-à-dire les aéronefs, les chars, les navires, etc. Donc, je pense qu'ils prennent des mesures que nous considérons comme avantageuses pour le Canada et les autres pays qui exportent du matériel de défense aux États-Unis, et le Canada est un important fournisseur des Américains.

Donc, je ne pense pas que ce soit vraiment une mauvaise décision. En fait, c'est peut-être l'une des meilleures qu'ils aient prise depuis des décennies.

Le président: Merci, monsieur Matthews.

Je passe maintenant la parole à M. Harris.

Monsieur Harris.

M. Jack Harris (St. John's-Est, NPD): Merci, monsieur le président.

Madame Bourque, tout d'abord, je suis d'accord avec M. Bachand lorsqu'il dit que votre société est un chef de file mondial reconnu. En fait, j'ai fait un peu de recherche et j'ai découvert que pas plus tard que la semaine dernière vous avez annoncé des contrats avec Korean Air, Air China, avec la Royal Air Force du Royaume-Uni, l'École de pilotage de l'Armée allemande, et même avec vos collègues d'à côté, L-3 Communications MAS Inc. Vous dites que vous êtes prêts à faire face à la concurrence, et cela se voit et il est évident que vous avez beaucoup de succès.

Premièrement, avez-vous à l'heure actuelle des contrats pour les F-35?

Mme Nathalie Bourque: Non, car cela fera partie de la deuxième étape, qui n'est pas encore négociée.

M. Jack Harris: Je ne sais pas si vous connaissez bien toutes ces questions — après tout, je sais que vous êtes vice-présidente des Affaires publiques et des communications mondiales, mais pensez-vous que CAE n'aurait pas le droit de soumissionner pour ces travaux si le Canada n'achetait pas 65 des 4 000 avions qui seront fabriqués?

Mme Nathalie Bourque: Lockheed Martin et les pays du monde peuvent choisir qui ils veulent pour former leurs troupes. Par exemple, au Royaume-Uni, nous formons toutes les troupes britanniques et toutes les troupes de l'OTAN qui sont déployées en Afghanistan. C'est un contrat que nous avons obtenu. Nous avons un partenariat avec le ministère de la Défense. Pour ma part, je trouve assez évident que lorsque notre pays achète, nous nous trouvons en bien meilleure position, car ainsi nous prouvons au reste du monde que nous le faisons pour notre propre pays; nous formons des pilotes ici et nous formons des techniciens ce qui nous aide à gagner d'autres contrats, et c'est exactement ce qui est arrivé dans le cas du C-130J. Le Canada nous a choisis aux termes de cette fameuse DEIQ puis de ce qu'on appelle le FSEO — fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel — et après avoir remporté ces contrats importants, nous avons été choisis pour fournir six autres simulateurs dans divers pays et un pour les forces spéciales américaines.

Il y a une expression française qui dit,

•(1610)

[Français]

« Nul n'est prophète en son pays ».

[Traduction]

C'est tout à fait faux dans l'industrie de la défense. Si vous ne gagnez pas dans votre propre pays, vous n'obtiendrez rien ailleurs.

Nous avons reçu une lettre des Suisses il y a quelques années, parce que nous avons perdu un contrat là-bas, dans laquelle ils nous disaient: « Ne vous donnez pas la peine de soumissionner, car si votre propre pays ne vous achète rien, nous ne le ferons pas non plus ».

M. Jack Harris: Comment cela fonctionne-t-il? Nous devrions dépenser... eh bien nous pensons à engager jusqu'à concurrence de 16 millions de dollars pour acheter un avion en particulier parce que ça améliorerait vos chances d'obtenir le contrat? C'est tout un pari pour un pays. Si vous êtes un concurrent aussi formidable, ce que je crois, ils voudront faire affaire avec vous, tout comme Air China ou l'École de pilotage de l'Armée allemande ou Korean Air ou la RCAF. Si vous proposez que nous signions ce contrat maintenant, même si nous n'avions pas prévu de le faire avant 2013, si nous décidons d'aller de l'avant, et que nous trouvions un moyen de vous donner le contrat d'entretien des simulateurs pour nos 65 avions dans l'espoir que cela vous aidera à obtenir d'autres contrats... Ça me semble très risqué, comme stratégie, pour créer des emplois pour des Canadiens.

Mme Nathalie Bourque: Je vois la chose sous un angle tout à fait différent. Je ne suis pas là pour choisir l'avion. Je pense que nous avons des spécialistes au MDN et des gens qui ont fait le travail. Je ne suis pas pilote de chasse; je n'ai jamais pris place dans un avion de chasse donc je ne suis pas venue vous dire quel avion acheter. Je n'en ai aucune idée. Ce que je sais, c'est que si nous avons la possibilité de soumissionner, je suis pas mal certaine que nous avons de bonnes chances d'emporter le contrat.

M. Jack Harris: Et vous pensez que vous n'auriez aucune chance sans cela. Merci.

J'aimerais poser des questions aux deux autres témoins. Je sais que tout le monde est ici pour décrocher du travail et qu'ils pensent que le bon choix a été fait. Mais je suis un peu troublé lorsque j'entends ce qui me semble être des notes d'allocation conservatrices.

Monsieur Matthews, vous nous avez dit que cet avion est abordable. C'est ce que le gouvernement nous dit. Qu'est-ce que cela veut dire? Si quelqu'un essaie de me vendre une maison je suppose qu'il me dira que j'ai les moyens d'acheter cette maison, mais vous, qu'est-ce que vous voulez dire par abordable? Est-ce que quelqu'un a fait une analyse économique du caractère abordable de l'avion, ou de la capacité du gouvernement de l'acheter, ou des avantages comparatifs? Pourquoi utilisez-vous ce terme dans ce contexte?

M. Bill Matthews: C'est une question légitime. Lorsque les exigences pour l'avion d'attaque interarmées ont d'abord été établies — c'est-à-dire il y a 10 ou 12 ans, lorsqu'on a convenu de ce qu'étaient les différentes exigences — l'une d'entre elles, n'ayant rien à voir avec l'aéronef, était le prix. Par le passé, à l'occasion, on nous disait: « Peu importe le prix, construisez-nous un bel avion. » Par contre, cette fois-ci on nous a dit: « Nous sommes soucieux du prix. Le prix doit se situer dans cette fourchette, et fabriquez-nous le meilleur avion possible pour ce prix. »

Donc, ce qu'ils ont fait, c'est un excellent aéronef et ils ont suivi la fourchette de prix à quelques... Je ne veux pas vraiment le dire trop fort, mais à quelques millions de dollars près — parce que les temps ont changé, les matériaux ont changé et les prix et ce genre de choses ont également changé — donc à quelques millions de dollars du prix unitaire qui avait été fixé comme montant cible pour le programme. C'est pour cette raison que je pense que c'est abordable, parce que le prix correspond tout à fait à ce que tout le monde pensait qu'il allait être au moment où on s'est engagé dans cette grande collaboration.

Deuxièmement, je connais le prix d'autres aéronefs dans le monde. On en entend parler fréquemment. On voit que les Européens achètent une tranche ici et une tranche là, et on peut voir les chiffres aux termes de tout ça. On peut calculer le prix approximatif de ces aéronefs avec ce qu'il en coûte pour qu'ils puissent voler, parce que l'aéronef en soi ne peut pas voler sans soutien supplémentaire, dans la plupart des cas.

Nous nous tenons au courant de ce qui est peut-être comparatif dans le monde occidental, et à partir de ce suivi des activités quotidiennes nous sommes certains qu'il s'agit d'un aéronef abordable et qu'il s'en vendra 3 000 et plus. S'il n'est pas abordable, il ne se vendra pas, mais nous sommes convaincus qu'il le sera. C'est parce que nous suivons cela de près. Nous voyons que les prix diminuent. Nous savons qu'à chaque fois que nous faisons une soumission, elle est moindre, et que chaque fournisseur qui y est retenu présente des soumissions moindres parce qu'ils s'améliorent. Il y a beaucoup de pression relativement au prix de l'aéronef comparativement à ce que c'était il y a cinq ans.

• (1615)

Le président: Merci, monsieur Matthews.

Nous donnons maintenant la parole à M. Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président, et merci à vous tous d'être venus.

Monsieur le président, pourriez-vous me faire signe lorsqu'il me restera deux minutes? Je vais partager une partie de mon temps avec Mme Gallant.

D'abord, je ne suis pas certain comment on en est venu à parler de cette question du Congrès, et j'aimerais éclaircir quelque chose qui a été dit. Le Congrès est préoccupé par le suivi des coûts et le rapport des coûts, et non pas par l'indexation des coûts, mais plutôt par la façon dont Lockheed Martin en rend compte. Voilà la pression provenant du Congrès.

Selon vous, général Bastien, est-ce que le Canada bénéficierait d'un avantage net si quelqu'un d'autre avec un poids aussi important que le Congrès américain faisait des pressions relativement aux pratiques d'établissement de rapports? Est-ce que ça va nous aider dans le long terme?

Mgén Richard Bastien: Dans ce genre d'acquisition, lorsqu'on exerce un contrôle serré, les gens livrent la marchandise lorsqu'on les surveille. Il s'agit de compétences de gestion de base. Par conséquent, s'il y a des domaines où on n'exerçait pas suffisamment de suivi rigoureux, j'espère que nous le faisons maintenant et qu'on se penche sur cette question immédiatement afin de la résoudre.

L'hon. Laurie Hawn: Et cela nous procurerait un avantage net.

Je ne sais pas si vous connaissez bien le protocole d'entente en tant que tel, mais savez-vous qu'il n'y a en fait pas de contrat pour les aéronefs en tant que tel? Il s'agit en fait d'une disposition d'achat établie dans le cadre du protocole d'entente, qui peut être exercée ou non. Le saviez-vous?

J'adresse ma question à M. Matthews.

M. Bill Matthews: J'ai lu le protocole d'entente. Cela ne relève pas de notre responsabilité, mais c'est ce que j'en ai conclu, oui.

L'hon. Laurie Hawn: Mais il s'agit d'un document public, et les gens devraient l'avoir lu avant de remettre en question ces choses-là.

Revenons au protocole d'entente, pour ce qui est de l'accès aux travaux en sous-traitance et ainsi de suite, saviez-vous que le protocole d'entente exclut des particuliers et des entreprises de manière à les empêcher de soumissionner pour du travail dans le cadre du protocole d'entente s'ils n'ont pas signé le protocole d'entente? Étiez-vous au courant de cela, madame Bourque?

Mme Nathalie Bourque: Oui.

L'hon. Laurie Hawn: Très bien. Ainsi, pour être en mesure d'obtenir des contrats pour plus de 65 aéronefs, il faut être signataire de ce protocole d'entente. C'est ce que vous comprenez?

Mme Nathalie Bourque: Oui. J'ai lu ce fameux protocole d'entente du début à la fin.

L'hon. Laurie Hawn: Très bien. Je suis heureux de l'apprendre. J'aurais aimé que d'autres l'aient fait également, ce qui me ramène aux observations de M. Harris.

Les gens font valoir différents chiffres; ils mentionnent le montant de 16 milliards de dollars.

Je m'adresse à vous, général Bastien, connaissez-vous le montant de l'achat des avions, qui est stipulé dans le protocole d'entente? En connaissez-vous la valeur?

Mgén Richard Bastien: Je ne le sais pas. Je ne connais que les chiffres qui ont été mentionnés dans les médias.

L'hon. Laurie Hawn: Il s'agit de 9 milliards de dollars et non pas de 16 milliards de dollars. Il en coûte 9 milliards de dollars pour acheter l'avion. C'est le coût de cet aéronef. Et il ne s'agit pas uniquement de l'avion; ça comprend les simulateurs, la formation, l'infrastructure et ainsi de suite.

Le 7 milliards de dollars — et c'est ici que j'en reviens à vous, général Bastien — découle de l'estimation pour les 20 années de soutien pour le F-35.

Vous assurez le soutien des F-18 depuis un bon moment déjà. Connaissons-nous le coût final du soutien pour les F-18 tel qu'il sera en 2020 lorsque ces avions auront 38 ans de vol? Savons-nous quel sera le montant exact?

Mgén Richard Bastien: Bien sûr que nous ne le savons pas, parce que nous n'avons pas mis au point le contrat final. Nous en avons une bonne idée.

L'hon. Laurie Hawn: Oui, en fonction de l'expérience passée, qui est à l'origine de l'estimation de 7 milliards de dollars pendant 20 ans pour le F-35. Saviez-vous quel a été le délai une fois que nous avons commencé à utiliser les CF-18 avant qu'un contrat pour le soutien en service n'ait été signé pour cet avion?

Mgén Richard Bastien: Je pense que ça a pris environ trois ans.

L'hon. Laurie Hawn: Ça a pris quatre ans, mais vous y étiez presque. On a commencé à utiliser ces avions en 1982. Le contrat de soutien n'a pas été signé avant 1986, dans le cadre du processus que nous suivons actuellement avec le F-35, selon vous, est-ce qu'il s'agit essentiellement de la marche à suivre habituelle que nous avons suivie dans le cadre des contrats antérieurs?

Mgén Richard Bastien: Je pense que vous me demandez de faire une comparaison. Je dirais que les contrats actuels ne sont pas tout à fait semblables aux contrats antérieurs. Celui-ci diffère essentiellement parce qu'il ne comprend pas de retombées industrielles et régionales, comme il y en avait dans les contrats antérieurs. Toutefois, les calendriers que vous avez mentionnés semblent être conformes à la norme.

L'hon. Laurie Hawn: Où va-t-on dépenser l'essentiel de ces 7 milliards de dollars qui ont été prévus pour les 20 premières années? Cet argent sera-t-il essentiellement dépensé au Canada?

Mgén Richard Bastien: Il faut le souhaiter. C'est ce que nous aimerions voir.

L'hon. Laurie Hawn: Où est allé l'argent? Qui a-t-on rémunéré pour le soutien en service des CF-18? Cet argent a-t-il été donné à Bombardier? L-3?

Mgén Richard Bastien: Ça a été Bombardier, ou L-3 maintenant.

• (1620)

L'hon. Laurie Hawn: Alors, il est assez logique de dire que quiconque remporte ce contrat l'argent viendra au Canada. Serait-ce exact de...?

Mgén Richard Bastien: J'espère que c'est ainsi que ça va se dérouler.

L'hon. Laurie Hawn: Oui, tout à fait.

Mgén Richard Bastien: Tout ce que je pourrais rajouter, c'est qu'à l'heure actuelle c'est très nébuleux au niveau de notre compréhension du concept de maintien en puissance. Ce n'est pas du tout évident. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous vous avons fait part de notre préoccupation.

L'hon. Laurie Hawn: Je suis heureux que vous l'ayez mentionné. Une partie du protocole d'entente — et vous êtes peut-être au courant ou pas — porte sur l'accès à l'information liée à la maintenance de l'avion. Si nous ne faisons pas partie du protocole d'entente, nous n'avons pas accès à l'information pour assurer le soutien en service pour l'avion.

Madame Bourque, vous opinez du chef. Est-ce que c'est ce que vous avez retenu de votre lecture du protocole d'entente?

Mme Nathalie Bourque: Oui, c'est exact. La partie qui doit être davantage éclaircie est celle portant sur la propriété intellectuelle et la façon dont on peut s'en servir si nous devons assurer le soutien en service. À titre d'information, nous avons 200 ingénieurs travaillant à temps plein avec L-3 sur l'entretien de l'aéronef, de sorte que c'est une question qui nous intéresse énormément. La propriété intellectuelle est un point clé pour toute la discussion que nous aurons relativement au soutien en service.

L'hon. Laurie Hawn: Ça fait partie du protocole d'entente.

Je cède maintenant la parole à Mme Gallant pour les deux dernières minutes.

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

On nous a dit que l'avion d'attaque interarmées est le seul aéronef qui répondait aux exigences nous permettant de servir le mieux possible les hommes et les femmes des Forces canadiennes, et par le fait même la sécurité du Canada, alors je vais mettre l'accent sur ce qui semble être la préoccupation, c'est-à-dire les retombées en matière d'emploi qui découleront de ce projet.

En plus de votre siège social... J'adresse ma question à Bill Matthews. À part Mississauga, je crois savoir que vous avez des installations à Winnipeg, à Kitchener et à Vancouver... ainsi que les installations de Haley Industries. J'ai parlé en fait à Jim Lemenchick. Il a expliqué qu'ils allaient obtenir une partie de ce travail. Il a dit que, bien que le protocole d'entente du F-35 a été mis en place au Canada, en plus des emplois découlant de sa fabrication, il y aurait également l'apport d'une nouvelle génération de technologies au niveau des usines. Par conséquent, bien au-delà du projet des F-35, de nouvelles possibilités se présenteront qui n'avaient jamais été accessibles auparavant.

Pouvez-vous nous expliquer comment l'utilisation de ces nouvelles technologies permettra d'accroître l'industrie aérospatiale au Canada?

M. Bill Matthews: Oui, monsieur le président. D'abord...

Le président: Soyez bref s'il vous plaît. Vous avez une minute pour répondre à la question.

M. Bill Matthews: Très bien. La question porte sur Haley Industries, qui est située près de Renfrew. J'aimerais vous raconter une anecdote, mais je vais m'en tenir au sujet. Il s'agit de la meilleure installation de moulage en sable du monde occidental. Nous en sommes très fiers, et personne ne se compare à nous en Amérique du Nord ou en Europe. Nous pouvons effectuer des moulages en sable au niveau technique le plus élevé. Il peut s'agir d'un moulage simple ou très complexe. Les moulages sont très complexes à Haley, et je crois que cette complexité a donné à un de nos motoristes au Canada un immense avantage dans la fabrication de moteurs pour avions d'affaires au cours des 20 dernières années. C'est quelque chose dont il faut tenir compte.

Deuxièmement, des technologies de moulage en sable sont en train d'être développées afin de perfectionner encore plus ce processus, et nous investissons de façon considérable dans ces technologies pour conserver notre position de meilleur mouleur en sable dans le monde. Le fait que nous ayons remporté le contrat pour la fabrication de la boîte d'engrenages principale du moteur de l'avion d'attaque interarmées illustre bien les capacités de Haley Industries. Nous avons également remporté d'autres contrats pour d'autres types de moulage, mais aucun n'est aussi complexe que celui de la boîte d'engrenages principale.

Il est donc exact de dire que nous obtenons des avantages supplémentaires du travail que nous faisons pour l'avion d'attaque interarmées, dans ce cas particulier et au-delà de la fabrication de la pièce destinée à l'avion d'attaque interarmées, et nous nous attendons à retirer d'autres avantages à l'avenir découlant de ce secteur d'activité.

Merci.

• (1625)

Le président: Merci, monsieur Matthews.

Monsieur Wilfert, la parole est à vous.

L'hon. Bryon Wilfert: Merci monsieur le président, et félicitations pour votre réélection.

Par votre entremise, monsieur le président en 2008 le ministre de l'Industrie d'alors, M. Prentice, a déclaré que le Canada n'était pas obligé d'acheter cet avion en particulier, mais que l'industrie pourrait profiter considérablement de cet achat. En fait, il a dit que cela représentait d'innombrables avantages, et que des conditions et des avantages préférentiels étaient réservés aux partenaires de l'avion d'attaque interarmées. Savez-vous quelles sont ces conditions préférentielles? Également, pour ce qui est de la société de Mme Bourque, je pense que vous avez une entente avec le gouvernement pour offrir des services officiels de formation, par contre vous n'avez pour le moment absolument aucune entente concernant les F-35.

Essentiellement, j'aimerais savoir quelles sont ces conditions préférentielles. Je pense qu'un ou deux d'entre vous avez soulevé des préoccupations à savoir si nous n'achetons pas ces avions, nous n'aurons pas la possibilité de participer dans aucun des secteurs mentionnés par trois d'entre vous.

Mme Nathalie Bourque: Je ne suis pas au courant de cette affirmation datant de 2008 relativement aux avantages que cela procurerait à l'industrie, j'aime autant le mentionner d'emblée.

En ce qui nous concerne, nous voulons former les pilotes ainsi que les techniciens d'entretien. Dans la réalité, peu importe le type d'aéronef, c'est ce que nous essaierions de faire. Nous ne sommes pas comme un motoriste qui collabore avec Boeing ou avec Lockheed Martin sur ce genre de choses. Alors nous y sommes tout à fait

ouverts. Ce que nous disons aujourd'hui, c'est qu'en vertu de l'entente qui a été signée en 1997, nous nous sommes rendu compte que — c'est en deux temps — c'est-à-dire les contrats seront signés en deux parties. La première partie n'apporte rien à CAE — vous avez tout à fait raison — mais dans la deuxième partie, qui nous concerne, nous sommes définitivement intéressés à assurer la formation des pilotes et des techniciens d'entretien peu importe la plate-forme que le gouvernement canadien déciderait d'acquérir. À l'heure actuelle il s'agit de l'avion d'attaque interarmées, et nous croyons qu'il s'agit d'une excellente plate-forme, mais, encore une fois, nous ne sommes pas des experts en matière de plate-forme d'aéronef.

L'hon. Bryon Wilfert: Je veux signaler que mon observation a été faite en fonction d'un communiqué de presse d'Industrie Canada datant du 3 septembre 2008. Encore une fois, ce qui me préoccupe, ce que nous croyons très fermement que notre industrie peut concurrencer les meilleures entreprises dans le monde. Cela ne fait aucun doute. Par contre, reste à savoir si nous sommes sur un même pied d'égalité pour permettre cette concurrence.

Cette question comporte deux volets. Évidemment, d'une part on peut se demander s'il s'agit de l'avion dont nous avons besoin, d'autre part il faut savoir quelles seront les retombées économiques régionales pour l'industrie canadienne. Nous n'avons rien vu qui indique clairement comment procéder, par conséquent on vous demande essentiellement d'être concurrentiels — et je suis certain que cela va vous coûter beaucoup d'argent — dans le cadre de cette chaîne d'approvisionnement mondiale sans aucune garantie d'obtention de quelques avantages que ce soit.

Ai-je raison de dire cela? Je pose la question par votre entremise, monsieur le président, à n'importe quel témoin qui veut y répondre.

M. Bill Matthews: D'abord, à ce que je sache le protocole d'entente contient deux types de possibilités d'affaires. L'un est stratégique. Le gouvernement a établi des lignes directrices stratégiques que Lockheed et les deux motoristes doivent suivre pour offrir des débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes. Ils ont établi des objectifs stratégiques à long terme portant jusqu'à un certain point sur les matériels ou d'autres avancées en conception ou en fabrication. Par ailleurs, il y a une autre partie pour laquelle on peut soumettre une offre dans le cadre d'un processus concurrentiel, peu importe sur quoi porte le contrat.

Chez Magellan, nous avons pu être gagnants sur les deux volets. Nous avons été concurrentiels à l'échelle mondiale pour ce qui est de l'usinage, et nous avons aussi été concurrentiels relativement au volet stratégique.

Je pense en avoir dit suffisamment.

L'hon. Bryon Wilfert: Si vous voulez terminer votre déclaration, je serais heureux de vous entendre.

M. Bill Matthews: Je pense qu'il est erroné de penser qu'on devrait avoir honte d'entrer dans la compétition pour décrocher des contrats. Je pense que seuls ceux qui ne sont pas compétitifs ont honte de le faire. Nous savons ce que nous faisons. Nous connaissons le marché mondial. Nous devons nous présenter sur le marché mondial dans tout ce que nous faisons dans le domaine civil. Pourquoi ne pas le faire lorsqu'il s'agit de produits militaires? Et nous sommes gagnants. Nous avons déjà livré pour près de 35 millions de dollars de produits: nous avons présenté des soumissions, nous avons remporté l'attribution du contrat et nous avons livré la marchandise. Il s'agit des étapes initiales, avant même de commencer une production raisonnable.

Nous avons des collègues partout au Canada qui sont aussi bons que nous, et qui remportent également des contrats. En fait je pense qu'il y a à peine une semaine, M. Kalil, d'Avcorp, a annoncé que cette société avait remporté un contrat de 500 millions de dollars.

Par conséquent, nous pensons que personne, et surtout pas des représentants du pays, ne devrait avoir honte que l'industrie nationale réponde à un appel d'offres pour obtenir un contrat.

• (1630)

L'hon. Bryon Wilfert: Je ne pense pas que quiconque ait dit cela.

M. Bill Matthews: C'est en gros le message que je reçois. Nous devrions être fiers de répondre aux appels d'offres.

L'hon. Bryon Wilfert: Si c'est le message que vous recevez, je dirais que c'est le mauvais message. Le message devrait être que vous pouvez entrer en concurrence avec les meilleures entreprises au monde. Reste à savoir si les garanties qui habituellement étaient là par le passé et qui devraient l'être à l'heure actuelle le sont réellement. Est-ce que cela vous placerait en situation désavantageuse?

Vous dites que vous êtes en mesure de livrer concurrence. C'est excellent.

M. Bill Matthews: Je pense qu'on devrait reconnaître que dans la plupart des cas où nous avons eu des retombées industrielles et régionales, nous achetons quelque chose, c'est déjà en production et en fait c'était en production pendant x nombre d'années. Il y a quelques exceptions, mais en général c'est ainsi que ça se passe. Ce qui reste pour nous, ne figure pas parmi ce qu'il y a de mieux et bien peu de gens veulent obtenir ce genre de contrats. Et s'ils veulent ces contrats, ils n'ont qu'à continuer à faire ce qu'ils faisaient, parce qu'il n'y a rien de nouveau.

Nous avons eu 10 ans pour nous préparer pour ce projet. La plupart des gens de cette industrie ont pris cela au sérieux. Nous ne sommes pas restés inactifs en attendant que ça vienne. Nous avons dit que nous allions faire des démarches pour obtenir des contrats. Et le fait que 80 entreprises sont déjà sous contrat ou qu'elles en ont déjà obtenu prouve que nous avons fait un excellent travail. Cela dit, nous avons reçu l'aide des différents gouvernements au pouvoir pendant ces 10 années, et nous estimons que c'est une des meilleures approches que nous ayons jamais vues. Il est préférable d'avoir le temps de se préparer plutôt que de se voir imposer des choses ou bien de subir une pression pour accepter du travail que vous ne voulez vraiment pas.

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

Merci, monsieur Wilfert et monsieur Matthews.

Notre dernier membre est M. Braid. Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être ici cet après-midi.

Monsieur Matthews, si vous le permettez, je vais commencer par vous adresser mes questions. Vous avez dit dans votre exposé et en répondant à certaines questions qu'en fait vous travaillez à ce projet depuis 10 ans. Comme un papillon est attiré par la flamme, ça m'intrigue et j'aimerais savoir si vous pouviez nous donner un peu de détails à savoir comment, pourquoi et quand les dispositions et les liens avec ce projet ont initialement été établis.

M. Bill Matthews: Bien sûr. Disons que c'était au tournant du siècle, soit vers l'an 2000 ou peut-être 2001. Nous avons évalué ce que nous faisons à Magellan sur les F-18 et nous avons calculé le

cycle de vie de cet avion ainsi que le volume de travail que nous allions faire, parce que nous fabriquions notamment les nouvelles cloisons pour cet avion qui était en production et que nous assurions le service de soutien des moteurs, et ça représente un certain montant d'argent.

Nous avons pris ce montant d'argent par avion et nous l'avons multiplié par 3 000 avions, soit le potentiel d'avions devant être fabriqués — je pense qu'on a divisé ce chiffre par deux parce qu'on pensait qu'il n'y aurait pas de commande pour 3 000 avions, mais maintenant il semble que cette commande sera placée — et nous en sommes venus à un montant suffisamment impressionnant pour penser qu'il s'agissait d'une possibilité qui ne se représenterait plus et que cela pourrait être avantageux pour nos actionnaires ainsi que pour nous mêmes du point de vue de notre propre satisfaction et pour ce qui est de participer à un excellent programme. C'est ce que nous avons fait initialement.

J'étais un des participants aux réunions organisées par l'Association des industries aérospatiales du Canada et qui ont dit aux hauts fonctionnaires: « Écoutez, si vous ne participez pas déjà à ce programme, vous devriez songer à le faire. » Il s'est avéré, que le gouvernement surveillait déjà le programme, que certaines personnes y participaient déjà et que, surtout du côté du ministère de la Défense, il y avait des gens qui y travaillaient activement à Washington je crois, du moins aux États-Unis.

• (1635)

M. Peter Braid: En quelle année est-ce que cela a eu lieu?

M. Bill Matthews: Cela aurait été avant l'attribution du contrat en octobre 2001 et remonterait donc au début de 2001 ou peut-être à la fin de 2000.

Ensuite il a fallu que nous expliquions bien la situation à l'interne, car tout le monde s'imagine que les gestes que nous posons maintenant entraîneront des répercussions d'une durée presque infinie, quand nous savons fort bien que tel n'est pas le cas. Nous nous sommes donc mis à la tâche. Les appuis nous sont surtout venus du Canada et même si certains de nos Américains ont accepté le choix de Magellan d'autres n'étaient pas d'accord. Ils estimaient que, de toute manière, on leur confierait le travail et ne tenaient peut-être pas à en faire de surcroît.

Toutefois, en se concertant, les gens de l'entreprise ont réussi à faire accepter l'idée à notre conseil d'administration et à notre président et, depuis, nous bénéficions d'un excellent soutien. Nos résultats ont été bons mais pas exceptionnels. Notre entreprise est de taille moyenne maintenant et, à mon avis, en s'y mettant, n'importe quelle autre entreprise de la même taille aurait pu atteindre la même chose.

M. Peter Braid: Jusqu'à ce jour, combien d'emplois ont été créés chez Magellan en raison du projet des F-35?

Aussi, toujours au sujet des avantages, selon vous, combien d'emplois nouveaux seront créés si nous allons de l'avant?

Le président: Une brève réponse, s'il vous plaît.

M. Bill Matthews: Bien.

Si nous atteignons notre objectif de 3 milliards de dollars et que nous estimions à 30 p. 100 les recettes correspondant aux effectifs et que le programme s'étalera sur 20 ans, cela donne 9 000 emplois. Cela correspond aussi à un noyau permanent de 450 postes par année, donc à 450 employés occupant des postes nouveaux ou déjà créés sur l'ensemble de la période. Dans le cas où l'hypothèse de 30 p. 100 serait trop faible, alors les emplois seront plus nombreux. Si nous tenons compte des gains pour le Canada, soit de 12 milliards plutôt que de 3 milliards, cela fait quatre fois plus. Il s'agit donc d'un nombre considérable d'emplois.

S'agira-t-il toujours de nouveaux emplois? Peut-être pas. Lorsque les F-18 cesseront de voler, certains postes qui se rattachent à cet appareil seront transférés. Lorsqu'on cessera de faire fonctionner le moteur F-404, certains postes seront transférés et feront désormais partie des nouveaux. Autrement, ces emplois disparaîtraient. Ce que je viens de décrire correspond exactement à la manière dont la plupart des gouvernements comptent les emplois.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Matthews.

Je remercie aussi tous nos témoins de leur présence parmi nous.

[Français]

Nous allons suspendre nos travaux pour trois minutes afin de permettre aux autres témoins de s'asseoir à la table. Merci bien.

•(1635)

(Pause)

•(1640)

Le président: Nous reprenons les travaux du Comité permanent de la défense nationale, dont c'est la 26^e séance.

Aujourd'hui, deux témoins sont présents. Il s'agit de M. Daniel Verreault de la Générale Électrique du Canada inc. et de M. Bruce Lennie, vice-président chez Rolls-Royce. Bonjour, je vous remercie d'être avec nous.

[Traduction]

Merci de participer à notre réunion.

Je vais maintenant vous donner la parole. Vous disposez de cinq à huit minutes pour présenter votre exposé, après quoi les membres seront autorisés à vous poser des questions.

La parole est à vous.

[Français]

M. Daniel Verreault (directeur pour le Canada, GE Aviation, Systèmes militaires, Générale Électrique du Canada inc.): Monsieur le président, je m'appelle Daniel Verreault. Je représente la compagnie Générale Électrique à Ottawa. J'aimerais vous remercier de cette invitation à témoigner.

GE a une longue et fière histoire au Canada. La compagnie est établie au pays depuis 1892 et ses cinq divisions y sont présentes. En 2009, nos 8 000 employés ont généré près de 6 milliards de dollars en revenus, provenant de nos 12 usines de fabrication et de centaines de points de service et vente.

[Traduction]

En tant que principal fournisseur de moteurs aux Forces canadiennes, nous faisons fonctionner huit flottes d'aéronefs et les frégates canadiennes de patrouille.

[Français]

Depuis les années 1980, on a généré plus de 2 milliards de dollars en retombées industrielles et économiques, créant des milliers d'emplois et transférant une technologie d'avant-garde. Nous continuons également à investir au Canada alors que plusieurs

nouvelles initiatives industrielles sont proposées afin de miser davantage sur notre présence dans le secteur manufacturier canadien.

•(1645)

[Traduction]

Le choix du F-35 permet au gouvernement d'économiser des centaines de millions de dollars selon le moteur sur lequel il jettera son dévolu. De plus, cela lui permettra aussi de demander aux entreprises construisant de tels moteurs de lui fournir des plans sur leur entretien pendant la durée du programme et de décider ainsi lequel il préfère.

Le prototype concurrentiel d'avion d'attaque interarmées lancé en 1996 était propulsé par un moteur construit par Pratt & Whitney au Connecticut. Au cours des 10 années suivantes, le département de la défense des États-Unis a également soutenu un concours afin de choisir les moteurs d'avions, d'ailleurs, le Congrès a estimé que les Forces américaines et leurs partenaires devaient pouvoir choisir entre deux moteurs et créer un milieu concurrentiel sur le marché des moteurs d'avions de chasse. Nous ferons bientôt parvenir au comité un historique plus détaillé de ce programme.

[Français]

En 2002, la Générale Électrique et Rolls-Royce ont créé la Fighter Engine Team dans le but de développer et de fabriquer un nouveau moteur, le F136. Conçu spécialement pour le F-35, notre moteur utilise une technologie de pointe qui nous permet de devancer notre compétiteur.

Nous en sommes présentement aux dernières étapes de développement, et notre moteur sera certifié et disponible lorsque le Canada devra choisir son moteur, en septembre 2012.

[Traduction]

Dans le protocole d'entente signé en 2006 par le Canada et ses partenaires, il est stipulé que les partenaires ont le choix entre le F-135 de Pratt & Whitney ou le F-136 de Fighter Engine Team, ou peuvent opter pour les deux. Le fait de pouvoir choisir entre deux moteurs représente plusieurs avantages importants pour le Canada. Les entreprises canadiennes en tireront davantage de possibilités, du fait que les équipes concurrentes s'efforceront d'optimiser l'efficacité de leur proposition. Qui plus est, ce processus permettra d'économiser.

Selon le United States government accountability office, organisme indépendant, par rapport à cette grande bataille des moteurs, la possibilité de faire un choix permettra d'économiser au total 20 milliards de dollars pendant la durée du programme. Au Canada, pendant la même période, nous prévoyons qu'on réalisera des économies de plus de 400 millions de dollars. On estime que le moteur correspond à 50 p. 100 des coûts d'entretien de l'aéronef.

La compagnie Fighter Engine Team est à ce point convaincue de voir le F-136 atteindre ses objectifs tant techniques que financiers, qu'elle a récemment offert au Joint Project Office des États-Unis d'acheter à prix fixe des moteurs à livrer en 2012 puis de bénéficier de réductions ultérieures au cours des deux années suivantes.

[Français]

Avoir le choix minimisera les coûts et maximisera les bénéfices, tout en étant entièrement en harmonie avec les politiques d'approvisionnement du Canada. Lorsque des produits dont le rendement est équivalent sont offerts sur le marché, le Canada a l'habitude de favoriser un processus d'approvisionnement concurrentiel, afin de maximiser les retombées économiques, techniques et industrielles, et de s'assurer du meilleur produit au meilleur prix. Un choix de moteurs est donc la meilleure option pour les hommes et les femmes des Forces canadiennes, les contribuables et le gouvernement.

[Traduction]

Au cours des 15 dernières années, le moteur F-136 a reçu un appui constant de la part du Congrès américain, qui a approuvé des fonds d'investissement dépassant 3 milliards de dollars. Une telle somme équivalait à 75 p. 100 du coût total du programme de développement. Malheureusement, en raison de pressions financières exercées à court terme, le programme est menacé d'annulation par le ministère de la Défense.

GE Rolls-Royce Fighter Engine Team recommande vivement au gouvernement du Canada d'exercer des pressions sur le gouvernement américain afin qu'il maintienne son appui au moteur F-136, ce qui permettra au Canada de choisir le meilleur des deux moteurs. La possibilité pour le Canada de faire un tel choix est d'ailleurs un droit contractuel qui lui est reconnu dans le protocole d'entente.

Je vous remercie de votre attention. Je me réjouis de pouvoir entendre vos délibérations sur la question.

• (1650)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Lennie, la parole est à vous.

M. Bruce Lennie (vice-président, Relations gouvernementales et développement des affaires, Rolls-Royce): Monsieur le président et membres du comité, au nom de Rolls-Royce et de GE Rolls-Royce Fighter Engine Team je vous remercie de m'avoir invité à prendre la parole devant vous aujourd'hui. Je me sens honoré et privilégié d'avoir la possibilité de vous expliquer en personne notre participation au programme d'avions d'attaque interarmées F-35 par le truchement de notre moteur F-136.

Cela fait plus de 60 ans que Rolls-Royce s'investit fièrement dans la haute technologie au Canada. Notre siège social dans ce pays est situé à Montréal et, parmi nos effectifs, nous comptons 1 750 Canadiens d'une très grande compétence répartis dans 18 provinces, de St. John's à Terre-Neuve à Vancouver en Colombie-Britannique. Nous faisons également partie intégrante de la compagnie multinationale, dont les activités couvrent quatre marchés internationaux complexes: l'aérospatiale civile, de défense, de la marine tant commerciale que militaire; et l'énergie. Chacune de ces sociétés Rolls-Royce à rayonnement mondial a la chance de pouvoir compter sur des fournisseurs canadiens de première qualité pour nous soutenir dans un milieu où la concurrence est très vive. L'un d'entre eux, Magellan Aerospace de Toronto et Winnipeg, important fournisseur de Rolls-Royce dans le cadre de la soumission du moteur F-136, vous a aussi présenté un exposé aujourd'hui.

Rolls-Royce est depuis longtemps un fournisseur de confiance du gouvernement du Canada et du ministère de la Défense nationale. Vous n'ignorez sans doute pas que les 17 appareils C-130J présentement en cours de livraison à l'aviation canadienne sont équipés chacun de quatre moteurs Rolls-Royce. Nos moteurs sont

également utilisés dans tous les appareils C-130 de l'aviation, la flotte des Aurora CP-140 ainsi que la flotte d'avions-école Hawk.

Les deux compagnies GE et Rolls-Royce ont développé ensemble le moteur F-136 destiné au F-35, aéronef sur lequel le gouvernement du Canada a récemment arrêté son choix. Notre moteur est présentement en concurrence avec le F-135 fabriqué par Pratt & Whitney à Hartford au Connecticut. Le F-136 de GE Rolls-Royce a cependant été conçu exclusivement à l'intention de l'appareil F-35 et est un moteur d'avion de chasse de cinquième génération utilisant la technologie d'avion à réaction la plus avancée au monde.

Nous comptons d'importantes entreprises canadiennes comme partenaires dans le cadre du programme du F-136 ainsi que le très réputé Conseil national de recherches du Canada, avec lequel nous avons aussi des liens très étroits. Tout cela fait partie de notre plan canadien de participation industrielle au projet du F-136 que nous continuons à développer. Tous les partenaires canadiens profiteront de tous les bénéfices tirés de la production et de la vente des moteurs F-136 sur le marché international et non seulement des résultats des ventes au Canada.

Toutefois, la situation des moteurs destinés au F-35 est plus complexe que l'aperçu que je viens d'en donner. En raison des pressions budgétaires exercées présentement sur l'administration américaine et sur le Congrès, le financement de notre programme du F-136 est menacé pour une cinquième année consécutive, cela en dépit du fait que son programme de développement est presque terminé et qu'une option en sa faveur entraînerait des avantages bien connus.

Le Canada ainsi que huit autres pays participant au programme d'avions d'attaque interarmées ont signé le protocole d'entente fin 2006 portant sur la production internationale, le maintien en puissance et le développement futur. Le texte du protocole précise que toutes les nations partenaires auraient le choix entre les moteurs F-136 et F-135. Les pays clients auraient la possibilité de choisir soit l'un ou l'autre des moteurs, soit les deux.

Dans le cas où cette latitude ne serait plus donnée aux pays clients faute de renouvellement de l'appui au F-136, on estime à 100 milliards de dollars la valeur du monopole du moteur remis par voie de conséquence à l'unique compagnie restante, avec tout ce que cela représente comme risques associés, coûts élevés et autres effets manifestement négatifs pour les nations clientes. Le choix entre deux fournisseurs réduira indéniablement l'ensemble des coûts d'approvisionnement et de maintien à long terme.

Dans le cours de son témoignage, Dan Ross a affirmé que les coûts de maintien à terme du moteur correspondent à jusqu'à 50 p. 100 des coûts totaux de maintien de l'aéronef. Le government accountability office des États-Unis, a établi de manière impartiale que la concurrence comme processus d'acquisition dans le cadre du programme F-35 économisera 20 milliards de dollars sur la durée du programme, économie considérable qui aura des répercussions directes sur toutes les nations partenaires.

Donner la préférence au libre choix entre deux moteurs dans le cadre du programme du F-35 est dans l'intérêt des Canadiens et des Canadiennes qui servent sous les drapeaux, du gouvernement du Canada et des contribuables canadiens. D'autres nations parties à ce programme reconnaissent ce fait et préconisent directement le libre choix auprès de leurs homologues du Congrès des États-Unis. Nous prions avec instance le gouvernement du Canada de faire de même, cela dans son propre intérêt.

• (1655)

Je vous remercie beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Je vais maintenant donner la parole à M. Dryden.

L'hon. Ken Dryden (York-Centre, Lib.): Je suis ici à titre de membre substitut du comité, les questions que je vous poserai porteront donc sur ce que j'ai entendu de la part des trois témoins précédents et de la vôtre.

Lorsqu'on leur a demandé s'ils préféreraient qu'on leur garantisse une concurrence à l'échelle internationale, deux des trois témoins précédents nous ont répondu que, bien entendu, leur préférence allait dans cette direction. Comme on n'a pas posé la question au troisième, j'ignore s'il serait du même avis.

Je vais vous demander la même chose. Que préféreriez-vous?

M. Daniel Verreault: Monsieur Dryden, nous vivons dans un monde soumis à la concurrence. GE Rolls-Royce Fighter Engine Team est tout à fait disposée à faire concurrence aux autres dans les huit pays partenaires afin d'obtenir ce contrat. Aux États-Unis, c'est à dessein que les Forces américaines ont décidé d'acheter les deux moteurs. On ne s'attend toutefois pas à ce que les pays partenaires fassent de même; par conséquent, chacun d'entre eux devra opter pour un moteur sur deux, et nous sommes prêts à aller de l'avant et désirons vivement le faire.

L'hon. Ken Dryden: Et monsieur Lennie, que pense-t-il?

M. Bruce Lennie: Voilà qui est bien expliqué. J'ajouterais simplement, ainsi que je l'ai mentionné dans mon exposé, que nous sommes en train d'élaborer un programme de participation industrielle en collaboration avec le Canada. Il est déjà d'une taille non négligeable et nous prévoyons lui donner encore plus d'ampleur. Nous accueillons donc favorablement la concurrence.

L'hon. Ken Dryden: À l'occasion d'autres discussions, nous avons entendu parler de la concurrence et de la manière dont vos entreprises ont tiré leur épingle du jeu à cet égard. Pour ma part, j'ai participé à un certain nombre de concours et je n'ignore pas à quel point il faut veiller à ce que... Tout va bien pourvu que les concurrents soient sur un pied d'égalité, que le concours en soit vraiment un.

L'une des choses au sujet desquelles j'aimerais vous interroger est le protocole d'entente, y compris s'il est ouvert et sans aucune garantie préférentielle à l'endroit de certains pays.

Aussi, pourquoi l'entente avec Israël est-elle différente de cela? On y trouve en effet certaines garanties.

Ensuite, pour tirer les choses au clair, à votre avis, les contrats signés avec tous les autres pays — les États-Unis, la Grande-Bretagne et tous les autres pays — en fin de compte, après toutes les négociations, seront-ils absolument ouverts et fondés sur l'égalité des chances? On n'accordera aucune garantie à aucun autre de ces pays, comme cela semble le cas avec Israël. C'est bien cela?

M. Daniel Verreault: Les conditions entourant le contrat intervenu avec Israël ne sont pas encore définitives. Elles sont encore en cours de négociation et nous ne sommes donc pas en mesure de nous prononcer sur elles pour le moment.

Au sujet du choix des moteurs, le Joint Project Office a l'intention de permettre la concurrence entre les deux fabricants de moteurs sur une base annuelle, en tenant compte des coûts de l'année en cours, des coûts de maintien en puissance et du plan de participation industrielle que vous proposeriez. Par conséquent, on en conclut que par rapport aux moteurs, il y a une série constante de concours, comme cela a été le cas pour le F-16 et le F-15, lorsqu'on a permis que deux moteurs soient offerts à ces flottes.

L'hon. Ken Dryden: Monsieur Lennie, souhaitez-vous ajouter quelque chose?

• (1700)

M. Bruce Lennie: Non, je vous remercie.

L'hon. Ken Dryden: Voici une dernière et brève observation. Plus tôt, il a été question des coûts de l'aéronef — c'est-à-dire des coûts de son maintien sur une période de 20 ans — si je ne m'abuse, les autres témoins ont affirmé que l'appareil aurait une vie utile estimée à 35 ans.

Par souci de comparer des choses comparables lorsqu'il est question des coûts de maintien en puissance, je me souviens qu'un témoin précédent a dit que de tels coûts seront au moins aussi élevés que le prix d'achat de l'aéronef lui-même, peut-être encore plus élevés sur la durée prévue de sa vie, mais à cet égard, je pense que nous prévoyons tous que ce cycle sera bien supérieur à 20 ans.

Monsieur Wilfert, s'il reste du temps.

L'hon. Bryon Wilfert: Je vous remercie, monsieur le président.

L'ironie de la situation ne m'a pas échappé: nous discutons d'un concours à propos d'un moteur, mais non pas d'un aéronef.

Si l'administration Obama décide de mettre fin au soutien financier actuel, qui atteint environ 1 milliard de dollars, ou peut-être 1,3 milliard de dollars de plus, et si les Britanniques hésitent à participer, alors vous serez complètement éliminés, c'est bien cela?

M. Daniel Verreault: D'abord, en ce qui concerne les Britanniques, récemment, le secrétaire à la Défense a écrit à huit distingués membres du Congrès des États-Unis afin de préconiser auprès d'eux la possibilité de faire un choix entre deux moteurs, c'est-à-dire que les forces armées britanniques aient la possibilité de choisir.

Au sujet maintenant du concours, le Canada a opté pour le F-35. Il serait déplacé de notre part de mettre en doute la décision prise par le client. Notre affaire à nous, c'est vendre des moteurs et des systèmes. Par conséquent, maintenant que la décision est prise, nous tenons à vous fournir le meilleur des moteurs et des systèmes, au prix et au coût d'exploitation les plus avantageux.

L'hon. Bryon Wilfert: Avez-vous une idée de la proportion des travaux d'entretien qui s'effectueront au Canada?

M. Daniel Verreault: Le processus qui permettra de mettre au point le modèle de maintien en force du moteur est encore en cours de conception et d'élaboration. Lorsque nous serons en mesure de faire concurrence aux autres, nous pourrions alors vous présenter un plan industriel audacieux. Nous serons prêts à vous montrer ce dont notre technologie est capable par rapport aux coûts de maintien en puissance. Combien de fois faut-il retirer un gadget quelconque? Moins vous le ferez, moins vos coûts de maintien en force seront élevés et plus nous serons concurrentiels.

Tout compte fait, on offrira le prix le plus avantageux et le plan industriel le plus favorable au Canada. Le statu quo correspond à un contrat à fournisseur unique, accordé à une seule entreprise de construction de moteur.

L'hon. Bryon Wilfert: Si vous permettez, très brièvement, êtes-vous préoccupés par la possibilité évoquée par l'administration Obama d'opposer son veto dans le cas où ces coûts continueraient de grimper?

M. Daniel Verreault: Pour ce qui est du soutien financier accordé à un processus comportant un moteur de plus, il nous est encore offert par les deux partis du Congrès. Ainsi que l'a affirmé mon collègue M. Lennie, on nous renouvelle notre appui tous les ans et la situation reste la même par rapport au budget de 2011. Nous espérons donc que les délibérations se passeront de la même façon que par les années précédentes. Le Congrès continuera de donner un appui financier à nos moteurs du fait que la concurrence entre deux moteurs est avantageuse.

L'hon. Bryon Wilfert: Je vous remercie.

[Français]

Le président: Monsieur Bachand, vous avez la parole.

M. Claude Bachand: Merci, monsieur le président.

Je voudrais saluer votre venue devant le comité. J'ai eu l'occasion, monsieur Verreault, de visiter votre usine à Bromont.

Monsieur Lennie, je suis allé visiter votre usine à Montréal. J'ai trouvé mes visites très intéressantes.

J'aimerais maintenant essayer de comprendre ce qui se passe. Quelqu'un d'entre vous a dit ceci:

[Traduction]

« un droit contractuel reconnu dans le protocole d'entente — il y a là un choix entre deux moteurs ».

[Français]

Cela se rapporte-t-il à tous les pays qui sont liés au F-35? Ou parlez-vous d'une entente qui aurait été signée avec le Canada?

M. Daniel Verreault: Il s'agit d'une entente signée par les huit partenaires industriels.

M. Claude Bachand: Je trouve habile de votre part, même si j'aime beaucoup Pratt & Whitney, de faire une *joint venture* et de créer la Fighter Engine Team.

Qui finance la Fighter Engine Team? Est-ce Washington ou l'ensemble des huit pays participants?

M. Daniel Verreault: La Fighter Engine Team est une compagnie créée par GE Rolls-Royce à raison d'une participation de 60 p. 100 pour GE et de 40 p. 100 pour Rolls-Royce. Bien sûr, nous avons investi nos propres fonds industriels dans le programme.

Pour ce qui est du développement du moteur, cela se fait selon les mêmes normes de développement de technologie américaine. Le client est le Département américain de la défense. Il approuve certaines étapes dans le cheminement de développement. Nous avons reçu une subvention annuelle de plus de 3 milliards de dollars afin de développer le moteur.

• (1705)

M. Claude Bachand: J'imagine que Washington en finance une grande partie. Si ce dernier met fin à la Fighter Engine Team en cessant de la financer, il donne alors le contrat directement à Pratt & Whitney.

M. Daniel Verreault: Le financement du programme est assurément un financement du Département américain de la défense. Ce département n'a pas mis d'argent pour ce programme dans son budget.

Au cours des années passées, chaque fois que les budgets étaient réévalués, le Congrès américain y ajoutait des fonds supplémentaires afin de financer le développement du moteur.

Donc, d'année en année, pourquoi utiliser ses propres sommes d'argent, si le Congrès en ajoute à la fin du dialogue?

M. Claude Bachand: Le Congrès américain est-il aux prises avec les droits contractuels?

Si tous les pays ont signé le mémorandum d'entente — et dans ce contrat, on donne un choix de moteur —, on ne peut pas du jour au lendemain dire qu'on enlève le choix.

M. Daniel Verreault: Monsieur Bachand, nous sommes d'accord avec vous.

M. Claude Bachand: Monsieur Lennie, Rolls-Royce est une compagnie britannique dont le siège social est en Angleterre, n'est-ce pas?

[Traduction]

M. Bruce Lennie: Le siège social international est situé au Royaume-Uni, celui du Canada est à Montréal et celui de l'Amérique du Nord se trouve à Washington.

[Français]

M. Claude Bachand: Ce sont des intérêts britanniques qui contrôlent Rolls-Royce.

[Traduction]

M. Bruce Lennie: Eh bien, à mon avis, la réponse la plus juste est que nous sommes une entreprise internationale. Nous disposons d'usines réparties dans le monde entier. Notre siège social est situé au Royaume-Uni, mais nos intérêts ont maintenant un rayonnement vraiment mondial.

Ainsi que je l'ai précisé dans ma déclaration, nous intervenons constamment dans quatre marchés mondiaux distincts.

[Français]

M. Claude Bachand: On a déjà vu aussi, dans l'aviation spatiale, des moteurs être privilégiés par rapport aux autres. Je me rappelle très bien qu'au départ, l'Airbus devait être équipé de moteurs Pratt & Whitney, jusqu'à ce que François Mitterrand dise que l'on mettrait des moteurs européens.

Pensez-vous que les Britanniques ont actuellement une carte dans leurs mains pour avoir des F-35, en leur disant qu'ils auraient intérêt à ce qu'on maintienne les dispositions du contrat et qu'ils aient un choix de moteur? La Grande-Bretagne peut-elle jouer cette carte, au moment où l'on se parle?

[Traduction]

M. Bruce Lennie: Comme mon collègue l'a mentionné, le Royaume-Uni fait activement des instances auprès du gouvernement des États-Unis afin d'obtenir le maintien des subventions. Nous espérons que le Canada fera de même et que les choses se passeront de la même manière qu'auparavant.

[Français]

M. Claude Bachand: Le Canada a quand même un levier moins important entre les mains que la Grande-Bretagne. Les Britanniques pourraient menacer de... D'ailleurs, on a entendu des échos au sujet du F-35. Ils veulent reconsidérer...

Quand ils parlent de la possibilité de reconsidérer, réfèrent-ils à l'enjeu dont je parle? Si les moteurs Rolls-Royce et GE ne sont plus financés, les Britanniques iraient-ils jusqu'à dire qu'ils remettent en question le contrat qu'ils avaient signé conformément au mémorandum d'entente?

[Traduction]

M. Bruce Lennie: Je ne crois pas que le Royaume-Uni ait mal compris le protocole d'entente. Je pense que comme tous les autres partenaires internationaux, le Royaume-Uni cherche simplement à s'affirmer et à faire connaître son avis... Il préférerait que les États-Unis se conforment à ce protocole international.

• (1710)

[Français]

M. Claude Bachand: Si Washington ne s'en remet pas, décide de ne plus financer et que Pratt & Whitney soit le seul à fournir le moteur, selon vous, y a-t-il des possibilités de poursuite des pays signataires contre le fait qu'on laisse tomber le choix de moteur?

[Traduction]

M. Bruce Lennie: C'est une très bonne question.

De notre point de vue, je dois admettre que c'est peut-être une bonne idée.

[Français]

Le président: Merci.

[Traduction]

Je vous remercie.

Je vais maintenant donner la parole à M. Harris.

M. Jack Harris: Je vous remercie, monsieur le président.

Votre exposé est très intéressant. D'abord, si la concurrence entre deux constructeurs de moteur entraînait des économies de 20 milliards de dollars, ce qui est considérable... il me semble que les Américains seraient les mieux placés pour en profiter. En tant que modestes partenaires à l'échelle de seulement un cinquième, pourquoi aurions-nous la moindre influence sur les Américains? De toute manière, est-ce qu'ils ne feront pas preuve de bon sens? Aussi, pourquoi êtes-vous ici? Pourquoi n'êtes-vous pas à Washington?

M. Daniel Verreault: Nous comptons des collègues à Washington ainsi que dans chacun de nos huit pays partenaires. Il s'agit manifestement d'une question budgétaire qui concerne les Américains. Des discussions politiques sont évidemment aussi en jeu. Enfin, le gouvernement est tout aussi manifestement en train de choisir entre certains impératifs financiers à court terme.

M. Jack Harris: Mais il s'agit de leur enjeu et pas particulièrement du nôtre.

M. Daniel Verreault: C'est exact. Je parlais ici de ce qui se passe à Washington, où il y a effectivement des divergences entre le ministère de la Défense et le Congrès, et il s'agit d'une situation en constante évolution.

M. Jack Harris: J'ai aussi été intrigué, et tout en reconnaissant que j'en apprends constamment, il me semble... Que le choix entre deux moteurs soit offert ou non, il me semble que, d'après vous, monsieur Lennie, dans le cas où nous aurions la possibilité de choisir et où le Canada opérerait pour le F-35, les deux compagnies tenteraient de nous vendre leurs moteurs respectifs à un prix donné en soulignant les avantages de leurs produits par rapport à l'ensemble de l'industrie canadienne en échange du contrat. Or, il s'agit là d'une toute autre question qui n'a rien à voir avec cet énorme contrat international d'achat de F-35. En fait, vous viendriez au Canada pour nous dire de prendre le F-136 à telle et telle condition.

Vous avez parlé de cette compagnie située au Connecticut qui a des bureaux à Montréal. Vous nous avez affirmé qu'elle a déjà sa part du gâteau du F-35, et ce, peu importe qui sont ses clients.

La situation est-elle la même avec le F-136? Est-ce que vous viendrez au Canada pour faire valoir les avantages que présente votre produit pour l'industrie et nous dire que si nous achetons vos avions, tel pourcentage sera construit ici et tel pourcentage du contrat relatif au maintien en puissance ou à l'entretien s'effectuera aussi ici.

M. Bruce Lennie: La participation internationale se fonde sur le meilleur rapport qualité-prix à l'échelle internationale. D'autres témoins vous en ont sans doute aussi parlé. Quant à nous, nous avons déjà consacré beaucoup d'efforts, et non seulement par l'entremise des ministères de l'Industrie et de la Défense nationale car nous disposons déjà d'un important plan de participation canadienne en lien avec le moteur F-136.

Par conséquent, en réponse à votre question, oui, c'est tout à fait exact. Nous sommes déjà bien engagés sur cette voie.

M. Jack Harris: Parce que, contrairement aux aéronefs, les moteurs peuvent s'expédier assez aisément dans le monde entier. Vous le faites d'ailleurs constamment. La participation canadienne s'inscrirait-elle dans les activités générales de maintien en puissance ou bien correspondrait-elle simplement à la part canadienne du gâteau?

M. Daniel Verreault: Le moteur fait partie du matériel fourni par le gouvernement. Son coût sera établi par le bureau des projets communs et son prix sera communiqué au ministère de la Défense nationale. Je tenais à faire cette distinction.

Au sujet de la concurrence maintenant, oui, il est tout à fait vrai qu'il y a d'autres points sur lesquels nous serions en rivalité avec les autres, y compris la participation industrielle et les coûts d'ensemble inhérents à l'exploitation du matériel acheté. Si votre moteur demeure deux fois plus longtemps en place sur l'aile, le coût de son entretien sera réduit de moitié.

Nous estimons détenir un avantage technologique sur les autres, du fait que nous sommes arrivés plus tard et que, en partant, notre technologie est plus moderne que celle de nos concurrents. Nous aimerions pouvoir montrer tout cela au Canada et faire directement concurrence à l'autre compagnie.

• (1715)

M. Jack Harris: Eh bien, dans ce cas, répondez à la question suivante. Supposons que le projet des F-35 aille de l'avant, que le Canada décide d'acheter des aéronefs de cette entreprise du Connecticut dont vous nous parlez. Y aura-t-il alors du travail au Canada pendant la durée du projet si l'on opte pour le F-136?

M. Daniel Verreault: Eh bien, je pourrais vous poser la même question, mais selon un angle diamétralement opposé...

M. Jack Harris: Je m'efforce simplement de comprendre comment fonctionne ce contrat car on nous dit que si nous nous abstenons d'acheter les F-35, les entreprises canadiennes ne profiteront pas des retombées prévisibles. Je ne suis pas cependant tout à fait convaincu de cela, mais c'est bien ce qu'on nous dit. Je vous pose la même question. D'après vous, est-ce ainsi que le processus fonctionne en ce qui concerne les moteurs?

M. Daniel Verreault: À votre avis, nous taillerons soigneusement nos crayons pour faire valoir des arguments plus pointus que nos concurrents. En guise de réponse, cela dépendra donc des conditions que nous offrirons au Canada. Nous tenons à remporter ce contrat, alors nous allons éviter le plus possible d'abattre nos cartes, et que le meilleur gagne. Nous tenons vivement à faire affaire avec vous.

M. Jack Harris: Je ne suis pas sûr que vous ayez répondu à ma question, mais merci quand même d'avoir essayé.

Je pense que j'ai fini, n'est-ce pas?

Le président: Une minute.

M. Jack Harris: Très bien.

Je comprends cela, mais l'un des arguments que l'on entend ou l'une des questions qui fait l'objet de discussions concernent la participation du Canada au programme de F-35, à savoir si des entreprises canadiennes pourront ou non soumissionner, comme la société CAE et d'autres qui étaient déjà dans le coup pour le programme mondial si le Canada ne participe pas. Est-ce que ce sera la même chose pour les moteurs? Voilà la question.

M. Daniel Verreault: Eh bien, le secteur des moteurs est un peu différent. Nous avons certainement des fournisseurs canadiens de haut calibre qui sont concurrentiels à l'échelle internationale dans notre équipe. Ils vont vraisemblablement rester avec nous, mais vous savez très bien que le programme a été élaboré avec huit pays partenaires qui vont se partager les retombées industrielles... mais comme dans le jeu de la chaise musicale, lorsque la musique s'arrête et que les gens commencent à s'asseoir, il peut y avoir des changements. Qui sait? Il n'y en aura peut-être pas, mais il pourrait y en avoir, c'est un travail en cours.

M. Jack Harris: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hawn, je pense que vous allez partager votre temps.

L'hon. Laurie Hawn: Je vais le partager avec M. Boughen.

Merci, monsieur le président, et merci à vous deux d'être venus.

Premièrement, permettez-moi de dire que j'ai longtemps volé avec des moteurs General Electric et j'apprécie la qualité de votre travail.

En ce qui concerne le choix du F-35 — car c'est la grande question, bien sûr, pas seulement le choix du moteur —, ai-je raison de dire que sans le F-35, il n'y aurait pas de moteur F135 ni de moteur F136?

M. Daniel Verreault: C'est absolument vrai.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

En ce qui concerne les capacités ou les possibilités de soutien au service de maintenance de l'industrie, la maintenance des moteurs est toujours assujettie au protocole d'entente. Le saviez-vous?

M. Daniel Verreault: Oui, c'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: Ainsi, si nous essayons d'agir en dehors du cadre du protocole d'entente, nous n'aurons pas le même accès que si nous respectons la portée du protocole, que ce soit pour l'aéronef, que ce soit pour les moteurs, que ce soit pour le soutien en service, ou toute autre chose. Est-ce exact?

M. Daniel Verreault: C'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

C'est tout ce que je voulais vous faire dire. J'aimerais bien que les gens se donnent la peine de lire le protocole d'entente. Ils auraient alors une meilleure idée de ce dont nous parlons.

M. Daniel Verreault: Nous l'avons lu, monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Je sais que vous l'avez fait. Je n'en doute pas du tout.

Le président: Monsieur Boughen.

M. Ray Boughen (Palliser, PCC): Merci, monsieur le président.

À mon tour, je vous souhaite la bienvenue, messieurs. Je sais que, comme moi, mes collègues sont reconnaissants que vous donniez de

votre temps et de votre énergie pour nous rencontrer cet après-midi et nous faire profiter de votre expertise.

Voici ma question. Étant donné que les moteurs F135 et F136 sont technologiquement très avancés, est-ce aussi important qu'auparavant d'avoir un deuxième moteur? Je ne sais pas ce qu'il en est des moteurs d'aéronef, mais auparavant, la plupart des voitures avaient des moteurs V8 et maintenant on utilise le plus souvent des moteurs V6. Pourriez-vous nous expliquer la différence?

• (1720)

M. Daniel Verreault: Je serais fort heureux de le faire. Si j'ai bien compris, vous voulez savoir si un chasseur monomoteur est aussi sécuritaire qu'un chasseur bimoteur.

Évidemment, deux moteurs, c'est toujours mieux qu'un. Cependant, la nouvelle technologie — les matériaux, l'ingénierie et la fabrication de nos moteurs — est telle aujourd'hui que les avions monomoteurs ont fait leurs preuves dans les secteurs commercial et militaire. Dans le monde commercial, nous avions autrefois quatre moteurs lorsque nous traversions l'océan. De nos jours, deux moteurs suffisent. Ces moteurs sont plus fiables aujourd'hui que les quatre que nous avions dans le passé.

Selon le poids de l'aéronef et la poussée que vous recherchez, vous avez évidemment le choix. Certains aéronefs ont été conçus avec deux moteurs; je pense par exemple au CF-18 Hornet et au Super Hornet. D'autres ont été conçus en tant qu'aéronefs monomoteurs, comme le F-16.

Nous avons étudié les statistiques détaillées du fonctionnement de l'appareil lors de la formation en temps de paix et de l'utilisation en zones de conflit. Les moteurs modernes sont si fiables qu'il n'y a pas vraiment de différence entre l'appareil monomoteur et bimoteur. À preuve, dès qu'on a annoncé le programme d'avions de combat interarmées, toutes les entreprises fabriquant les cellules ont jugé qu'elles pourraient avoir un seul moteur qui assurerait 40 000 livres de poussée et, de façon indépendante, elles ont toutes proposé un chasseur monomoteur. De nos jours, voler avec un seul moteur est un risque fort acceptable.

M. Ray Boughen: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Wilfert, voulez-vous intervenir?

L'hon. Bryon Wilfert: Au moment opportun, j'aimerais invoquer le Règlement.

Le président: Monsieur Payne.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président.

Je ne sais pas exactement combien de temps j'ai à ma disposition.

Le président: Il vous reste une minute.

M. LaVar Payne: Je suis très heureux de l'apprendre.

Je tiens à vous remercier d'être venu nous rencontrer, monsieur.

Si j'ai bien compris, pour l'aéronef F-35, des soumissions avaient été présentées par Lockheed Martin et Boeing; c'est Lockheed Martin qui a obtenu le contrat, n'est-ce pas? Répondez brièvement, s'il vous plaît.

M. Daniel Verreault: Nous ne remettons pas en question la validité de l'appel d'offres pour la construction de la cellule. C'était la décision du gouvernement. Le client a toujours raison. Une fois la décision prise par le client, nous passons à autre chose.

M. LaVar Payne: Très bien.

Si j'ai bien compris, Israël n'est pas visé par le protocole d'entente; ce pays a toujours eu des liens très étroits et particuliers avec les États-Unis et le secteur militaire; après tout, nous parlons ici de retombées industrielles pour Israël? Est-ce exact?

M. Daniel Verreault: Les modalités n'ont pas encore été négociées, mais il est évident que des discussions sont en cours entre le gouvernement d'Israël et le gouvernement des États-Unis concernant le F-35, et à notre avis, il s'agit là d'une question qui devrait être posée aux représentants du gouvernement américain.

M. LaVar Payne: Israël n'est pas visé par ce protocole d'entente, n'est-ce pas?

M. Daniel Verreault: C'est exact. Je m'excuse.

M. LaVar Payne: Me reste-t-il du temps?

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. LaVar Payne: J'aimerais une réponse fort brève. Au chapitre des retombées, à votre avis, quels avantages les entreprises canadiennes pourraient-elles tirer de ces contrats? Sera-t-on en mesure de se servir de ces nouvelles technologies pour améliorer les perspectives des entreprises canadiennes ou dans le monde entier?

M. Bruce Lennie: La réponse courte serait de dire oui. Comme je l'ai signalé dans mes commentaires, nous collaborons avec le Conseil national de recherches, qui jouit d'une renommée internationale, et dont les représentants nous aident.

La réponse est donc oui.

M. LaVar Payne: Très bien. Je crois que j'ai terminé. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Wilfert.

L'hon. Bryon Wilfert: Si vous voulez laisser partir les témoins, je pourrai passer à mon rappel au Règlement.

Le président: Je tiens à vous remercier d'être venus nous rencontrer aujourd'hui. Vos commentaires seront fort utiles dans le cadre de notre étude. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à la discussion. Voulez-vous que nous poursuivions nos travaux à huis clos?

• (1725)

L'hon. Bryon Wilfert: Je veux simplement invoquer brièvement le Règlement. Lors de la réunion de jeudi dernier, mon collègue M. Hawn a proposé d'inviter M. Dan Ross, le sous-ministre adjoint responsable du matériel, à comparaître de nouveau; j'avais cru comprendre que c'est la question dont on discuterait à cette réunion du comité. L'avis de convocation que j'ai reçu pour la réunion du jeudi annonçait que M. Alan Williams, ancien sous-ministre adjoint au matériel, comparaitrait devant le comité à 15 h 30, et qu'à 16 h 30, le lieutenant-général (à la retraite) Angus Watt témoignerait devant le comité. On vient de me dire qu'en fait, M. Ross comparaitra à 16 h 30.

Monsieur le président, voici la question que j'aimerais adresser au greffier. Sur le plan de la procédure, comment est-ce possible? Si on convoque un témoin pour réfuter ce qu'a dit quelqu'un d'autre, on pourrait procéder de cette façon sans cesse. Je m'inquiète qu'on ne crée un précédent.

Je me demande en fait quelle procédure on a suivie pour remplacer un témoin par M. Ross sur une version modifiée de l'avis de convocation. De plus, je pensais qu'on discutait encore de la question. Peut-on m'éclairer?

Le président: Oui, monsieur Harris.

M. Jack Harris: Je n'ai pas vraiment saisi le rappel au Règlement présenté par Laurie Hawn au début, mais je me souviens bien de la discussion que nous avons eue la semaine dernière. On se demandait si c'était Mme Finlay ou Mme Chow, mais les intervenants ont dit qu'ils s'inquiétaient un peu de la façon dont on décidait de l'ordre de convocation des témoins, à savoir qui convoquer en premier, qui réfute ce qui a dit quoi et ainsi de suite. Je pense qu'on avait simplement jugé qu'on ne pouvait pas régler toute la question en l'absence de personnes aussi éminentes que le nouveau porte-parole en matière de défense, le vice-président du comité, et le président du comité, qui sont tous présents aujourd'hui.

Je ne pense pas qu'on ait décidé quoi que ce soit, et nous pouvons discuter aujourd'hui de la façon de procéder. Je pense que c'est ce qu'on avait conclu au bout du compte la dernière fois. Je sais que le président n'était pas là. M. Bachand occupait le fauteuil. Il pourrait peut-être confirmer, de sorte qu'on puisse poursuivre la discussion aujourd'hui. Profitons-en pendant que le nouveau porte-parole en matière de défense et le vice-président sont des nôtres aujourd'hui. Nous en sommes donc là, si j'ai bien saisi.

Le président: Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: C'est vrai que c'est ce dont nous avons discuté la semaine dernière; nous n'aurions peut-être pas dû publier un avis de convocation sans nous être entendus sur la question.

Le président: Passons maintenant à cette discussion.

Mme Cheryl Gallant: Avant de le faire, pourrions-nous laisser nos témoins partir?

Le président: Oui. Merci beaucoup. Je crois que vous avez raison.

Mme Cheryl Gallant: De plus, pourriez-vous me dire si, lorsque nous avons discuté des travaux futurs du comité la dernière fois, ces discussions avaient eu lieu à huis clos?

Le président: Non, il s'agissait d'une séance publique.

Passons donc dès maintenant à la discussion.

Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Nous pouvons simplement dire qu'une personne veut réfuter ce qu'une autre personne a dit. Le fait est que M. Williams est un témoin que les députés de l'opposition veulent entendre, et il n'y a pas de problème. Il était sous-ministre adjoint responsable du matériel il y a cinq ans passés. Il est parfaitement logique d'inviter le sous-ministre adjoint actuel responsable du matériel, une personne qui occupe ce poste depuis cinq ans, à comparaître après avoir entendu son prédécesseur. C'est parfaitement logique si nous voulons obtenir les renseignements que nous devrions connaître, pour en tirer les conclusions que nous cherchons. Si nous voulons inviter d'autres témoins, c'est une autre paire de manches. Il est évident que le sous-ministre adjoint actuel, qui occupe ce poste depuis cinq ans, a beaucoup de choses à nous apprendre. Il a déjà comparu devant le comité, mais il faisait partie d'un groupe de témoins de cinq ou six personnes.

Le temps est venu de nous attaquer à certaines des questions qui ont été soulevées par les députés de l'opposition. Il n'y a là aucun problème. Les députés d'en face ont le droit de soulever toutes sortes de questions, mais si nous voulons vraiment aller au coeur du problème et convoquer quelqu'un qui a une opinion qui est désuète puisque cette personne a quitté son poste il y a longtemps, nous allons apprendre les mêmes choses que nous dira celui qui occupe ce poste depuis les cinq dernières années. À mon avis, monsieur le président, c'est une interprétation juste, professionnelle, logique et exhaustive de la situation.

Le président: Très bien.

Monsieur Wilfert.

L'hon. Bryon Wilfert: Monsieur le président, je peux assurer à mon honorable collègue que personne veut jouer à de petits jeux politiques. Le deuxième groupe de témoins qui a comparu le 15 septembre regroupait M. Ross et d'autres intervenants dont M. Michael Slack, directeur de la Coopération continentale responsable du matériel. Ce n'est certainement pas moi qui aie décidé qui allait prendre la parole et qui ne serait pas invité. Je ne faisais que présider la réunion.

J'aimerais signaler que lors de cette réunion, tous les intervenants ont eu le temps voulu pour faire des commentaires. Si nous voulons inviter à nouveau M. Ross, peut-être à la fin de nos réunions, une fois que nous aurons entendu tous les autres intervenants, je ne m'y opposerai pas. Ce n'est pas nous qui avons décidé de l'inviter deux ou trois semaines seulement après sa dernière comparution, peu importe à quel titre il était des nôtres à ce moment-là. Je crois qu'on créerait un dangereux précédent en agissant de cette façon. Je propose que nous l'invitions à nouveau si nous le désirons, mais attendons d'abord d'avoir entendu les autres témoins.

Voilà ce que je propose.

• (1730)

Le président: Monsieur Harris.

M. Jack Harris: J'aimerais signaler, pour ceux qui n'étaient pas des nôtres la semaine dernière, que j'ai dit jeudi dernier que nous devrions inviter M. Williams pour une réunion de deux heures. Il a après tout écrit un ouvrage sur les marchés publics; il a également occupé pendant plusieurs années le poste de sous-ministre adjoint responsable du matériel et il connaît donc très bien le secteur.

Comme on l'a signalé, M. Ross a déjà comparu devant le comité. Il a répondu aux questions et il a participé aux échanges lors de cette réunion, mais la question qui nous occupe actuellement est la suivante: A-t-on respecté, et j'entends le gouvernement du Canada, les politiques en matière d'approvisionnement? Je crois que nous avons l'occasion d'entendre un expert nous en parler.

De plus, nous avons parlé l'autre jour de l'équilibre. À mon avis, ce n'est pas quelque chose qui se produit tous les jours. Par exemple, il n'y a pas eu d'équilibre aujourd'hui car nous avons entendu cinq représentants de l'industrie qui cherchent des contrats et du travail et qui sont impatients d'obtenir des contrats. Je ne m'y oppose pas.

Notre mandat est différent, et nous devons entre autres déterminer si les politiques en matière d'approvisionnement que nous suivons sont appropriées pour le Canada, qu'ils sont dans le meilleur intérêt du pays et, dans le cas qui nous occupe, du contrat dont nous sommes saisis.

Ainsi, consacrer deux heures, en suivant la formule que nous respectons habituellement, pour discuter avec quelqu'un qui connaît bien le secteur et qui, avouons-le, a une opinion négative de la façon dont les choses sont faites, d'après ce qu'a dit M. Williams... je n'y vois rien de mal. Si nous voulons vraiment avoir cet équilibre dont nous parlions, nous pourrions inviter M. Ross à comparaître à nouveau plus tard.

De toute façon, je ne vois pas pourquoi nous avons besoin d'entendre Angus Watt. Je crois qu'il faudrait inviter M. Williams pour une période de deux heures. C'est ce que je voudrais que l'on fasse.

Le président: Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Bien, monsieur le président, peut-être que lorsque nous entendons des groupes de témoins, comme nous l'avons fait aujourd'hui, et quand le message est sans cesse le même, il se pourrait simplement qu'il s'agisse là de la vérité. C'est peut-être simplement les faits. Vous pouvez penser que je suis un idiot, mais...

M. Jack Harris: Peut-être avez-vous simplement convoqué tous les bons témoins.

L'hon. Laurie Hawn: ...peut-être que si tout le monde dit la même chose, il s'agit peut-être simplement des faits.

Si nous discutons ici des processus d'approvisionnement pour les Forces canadiennes au sein du ministère de la Défense nationale et que nous voulons inviter à comparaître M. Williams, qui a des opinions bien particulières, ça va. Si nous voulons aller au coeur de la question, il est donc absolument logique que si nous convoquons M. Williams à comparaître, nous invitions également le sous-ministre adjoint actuel responsable du matériel qui est beaucoup plus au courant de ce qui se passe aujourd'hui que M. Williams, peu importe l'opinion que l'un ou l'autre des deux témoins ont au sujet de l'approvisionnement. Il n'est pas du tout logique, si on veut vraiment s'attaquer au problème, de ne pas les accueillir la même journée l'un après l'autre. C'est la seule façon logique de procéder. Autrement, on se contenterait simplement de piper les dés.

M. Jack Harris: Puis-je présenter une motion, monsieur le président?

Le président: Vous avez la parole.

M. Jack Harris: Je propose que le comité demande à M. Alan Williams de témoigner à la réunion du comité ce jeudi pour deux heures.

L'hon. Laurie Hawn: C'est absurde.

Le président: Je m'excuse, pouvez-vous répéter?

M. Jack Harris: Je propose que le comité demande à M. Alan Williams de comparaître, comme témoin, ce jeudi pour deux heures.

Le président: Et qu'en est-il de M. Ross et de M. Watt?

M. Jack Harris: Il appartiendra à quelqu'un d'autre de...

Le président: Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Bien, monsieur le président, il a déposé une motion. Nous n'allons pas nous laisser faire. Ce n'est certainement pas logique. Si nous étudions les processus d'approvisionnement au sein des Forces canadiennes, il n'est pas logique de ne pas inviter à comparaître la même journée une personne qui a des opinions bien arrêtées — il s'agit de ses opinions, très bien, il a peut-être rédigé un ouvrage, bon ça va quand même... J'ai lu son livre. C'est intéressant. Mais il n'est quand même pas logique de ne pas convoquer à la même réunion la personne qui occupe actuellement le poste que cette personne occupait auparavant, de sorte que tout le monde pourra très bien se souvenir de ce qu'a dit l'un ou l'autre des deux témoins. Il appartiendra au comité de décider qui a raison. C'est tout.

Je suppose que nous ne nous entendrons pas sur la question, et c'est parfaitement normal. Il ne serait cependant pas logique de ne pas inviter les deux témoins la même journée — réserver une heure pour l'ancien titulaire du poste et une heure pour celui qui occupe le poste actuellement —, puis nous passerons à autre chose.

Laisser quelqu'un se livrer à des discours d'intimidation pendant deux heures...? Je m'excuse, mais c'est ce qu'on appelle jouer à des petits jeux, et c'est bien évident. Nous ne pouvons certainement pas appuyer ce genre de motion.

Le président: Madame Gallant.

Mme Cheryl Gallant: Pour en revenir à la motion, il serait utile d'accueillir les deux témoins la même journée parce que j'aimerais qu'on me présente la version la plus récente des faits. Si nous attendons une semaine ou deux ou même deux mois, nous aurons oublié toutes nos questions. Nous voulons connaître les faits. Il se pourrait fort bien qu'il n'y ait pas de conflit et qu'un témoin puisse simplement nous présenter les données les plus récentes. Tout cela serait fort utile.

•(1735)

Le président: Merci.

Monsieur Wilfert.

L'hon. Bryon Wilfert: Monsieur le président, à mon avis, le 15 septembre, M. Ross a eu tout le temps voulu pour présenter ses commentaires. En fait, ce n'était même pas une décision du comité, mais bien du gouvernement. Le ministère de la Défense nationale a comparu devant le comité. On avait envoyé quatre témoins. Je crois qu'à ce moment-là, M. Ross a eu toutes les occasions possibles d'intervenir, mais il a décidé de ne pas le faire. Puis quelqu'un a accepté l'ordre du jour qu'on nous a remis jeudi sur lequel figuraient l'ancien chef de l'armée de l'air ainsi que M. Williams. On a alors modifié l'avis de convocation.

Encore une fois, je dois vous assurer qu'on ne joue pas à des petits jeux ici. Lors de cette réunion de six heures, nous avons eu l'occasion de laisser ces témoins prendre la parole et j'aurais été fort heureux d'entendre à ce moment-là les commentaires de M. Ross; cependant, nous avons accueilli quatre témoins. Nous ne disons pas qu'il ne pourra pas témoigner à nouveau devant le comité — pas du tout —, mais je crois qu'il nous faut d'abord entendre d'autres témoins. Puis, si nous le jugeons nécessaire, nous pourrions l'inviter à comparaître à nouveau plus tard. C'est simple.

Le président: Monsieur Hawn, suivi de M. Braid.

L'hon. Laurie Hawn: Monsieur le président, j'aimerais signaler à nouveau que M. Ross a comparu devant le comité comme membre d'un groupe de témoins. Le sujet auquel nous semblons vouloir passer maintenant est celui du processus d'approvisionnement. L'expérience de M. Williams n'est pas à négliger, mais elle n'est pas très récente. Les choses ont bien changé. Il est donc parfaitement logique d'inviter M. Ross à comparaître la même journée car il pourra nous expliquer ce qui se passe aujourd'hui concernant les protocoles d'entente, comment les contrats sont attribués, et ainsi de suite. Il me semble parfaitement logique de procéder de cette façon.

Je propose donc, et nous serions certainement prêts à le faire, si vous le désirez, que nous réservions une heure et demie à M. Williams et une heure et demie à M. Ross. Cela nous conviendrait. Nous sommes certainement disposés à être présents pour cette réunion.

Le président: Très bien.

Monsieur Payne.

M. LaVar Payne: Merci, monsieur le président.

Pour ce qui est de la comparution de M. Williams et de M. Ross, j'aimerais signaler que lors de la discussion l'autre jour, c'est Mme Findley qui a proposé d'accueillir M. Ross et M. Williams la même journée.

C'est exact, monsieur Bachand.

Cela me semble parfaitement logique. Elle avait simplement dit que si nous entendons un témoin, nous devrions être en mesure d'entendre l'autre témoin à la même réunion afin d'obtenir les

renseignements pertinents et d'entendre les deux parties plutôt que d'accueillir un témoin pendant deux heures.

Si vous accueillez M. Williams pendant deux heures... Nous n'avons pas reçu M. Ross pendant deux heures l'autre jour. Il ne serait pas logique de convoquer les deux témoins à deux réunions différentes. Si vous voulez agir de façon logique, vous conclurez qu'il y a d'importants avantages pour le comité à accueillir les deux témoins la même journée pour que nous puissions comparer les données et les commentaires.

Le président: Monsieur Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand: Monsieur le président, je suis favorable à la proposition de mon collègue. Je vais expliquer pourquoi. Je pense qu'il faut éviter une confrontation importante autour de la table. Le domaine de l'appel d'offres est très compliqué. Selon moi, ce n'est pas très bon d'asseoir les deux belligérants et de les laisser enfilet les gants de boxe en leur disant que le meilleur l'emporte. Premièrement, ce n'est pas bon publiquement. Deuxièmement, c'est déjà compliqué et on aura de la difficulté à suivre.

Personnellement, j'aimerais mieux recevoir M. Williams en premier. Rien ne m'empêche d'être aussi d'accord pour que M. Ross témoigne lors d'une autre rencontre. Si vous croyez que M. Ross se présentera ici, lors de la deuxième rencontre, sans avoir lu ce qu'a dit M. Williams, vous habitez sur la planète Mars. M. Ross lira mot pour mot ce qu'aura dit M. Williams. Probablement que, lorsqu'il viendra à une autre rencontre, il démolira les arguments de M. Williams. Au moins, tout cela ne sera pas fait dans la cacophonie — l'un va interrompre l'autre, etc.

J'ai beaucoup d'admiration pour vous, monsieur le président. Cependant, même avec votre talent, vous aurez de la difficulté à maintenir ces deux combattants à distance l'un de l'autre.

Dans les Forces armées canadiennes, on dit souvent que lorsque deux belligérants se détestent à mort, il faut les tenir au moins à une distance de sabre de leur adversaire. Pour maintenir cette distance, on devrait en inviter un lors d'une réunion et l'autre lors d'une prochaine réunion. Selon moi, c'est une distance de sabre acceptable.

•(1740)

Le président: Merci, monsieur Bachand. Je tiens à préciser que chaque témoin aurait eu une heure pour témoigner. M. Williams témoignerait pendant une heure et quitterait avant l'arrivée de M. Ross. Cela fait peut-être aussi référence à la distance de sabre dont vous venez de parler.

Je cède la parole à M. Wilfert.

[Traduction]

L'hon. Bryon Wilfert: Les commentaires de M. Payne m'intéressent vivement car il propose non pas de les entendre un après l'autre, mais en même temps... En d'autres termes, ils présenteraient tous les deux leur exposé respectif puis si nous avions des questions à leur poser... Cela pourrait être intéressant. Je ne crois pas cependant qu'il serait approprié de demander à un témoin de venir puis d'entendre par la suite l'autre témoin et le laisser tout corriger, s'il y a lieu. S'ils étaient ici tous les deux en même temps, un après l'autre, à présenter leurs exposés, le comité pourrait alors poser des questions pendant deux heures, ce qui serait plutôt intéressant.

Encore une fois, en toute humilité, je dois dire que je trouve que c'est un peu étrange que nous ayons déjà entendu ce témoin. Mais ce n'est pas nous mais bien le gouvernement qui avait décidé de l'inviter à comparaître.

L'hon. Laurie Hawn: C'était plutôt la décision du comité.

L'hon. Bryon Wilfert: Non. Nous avons dit qu'il pouvait comparaître, car nous voulions entendre tous ces témoins, mais il ne s'agissait pas des témoins que nous avons choisis.

Le président: Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Les témoins ont été choisis par le comité. Je ne propose pas que ces deux témoins soient assis côte à côte pour témoigner. Ce n'est pas dans les forces armées, mais bien à la Chambre des communes qu'on dit que les gens doivent être à une certaine distance les uns des autres. De toute façon, la distance n'est pas bien importante maintenant.

C'est illogique... si vous voulez étudier en détail une question particulière... Il est clair que M. Williams dispose d'une vaste expérience. On ne saurait nier que cette expérience n'est pas actuelle puisqu'il y a au moins cinq ans qu'il a quitté ce poste. Quant à M. Ross, il est beaucoup plus au courant de la façon dont les choses se font actuellement.

Les marchés publics étaient bien différents lorsque M. Williams était le SMA responsable du matériel. Il y avait beaucoup plus d'entreprises à l'époque. La fusion des entreprises, non seulement dans le secteur de l'aérospatial mais dans le secteur des affaires en général, a créé une situation où il n'existe actuellement que deux grandes compagnies, par exemple, aux États-Unis qui fabriquent des chasseurs: Boeing et Lockheed Martin. C'est pourquoi seules ces deux entreprises ont présenté une soumission.

Les États-Unis et les huit autres signataires du protocole d'entente — parce que le Canada a eu voix au chapitre — ont pris cette décision collective. Il est évident que les États-Unis était le partenaire le plus important, mais chaque pays a quand même eu son mot à dire.

Il serait absolument illogique de ne pas accueillir ces deux témoins à la même réunion, un après l'autre, de sorte à comparer les

renseignements que vous aurez entendus. Il vous appartiendra alors de juger ce qui est utile et ce qui ne l'est pas.

Il n'est aucunement logique d'inviter à comparaître une personne dont les connaissances et l'expérience sont désuètes, c'est le moins qu'on puisse dire, une personne qui ne sait pas vraiment ce qui se passe dans le domaine de l'approvisionnement au sein des Forces canadiennes ou, de façon plus générale, dans le monde des affaires. Il ne serait pas logique d'inviter ce témoin mais ne pas inviter une personne qui occupe actuellement le poste et qui est responsable de l'approvisionnement, une personne qui a une expérience actuelle de la façon dont les choses se font de nos jours. Les choses ont changé complètement depuis cinq ans.

L'attribution d'un contrat à un fournisseur exclusif est une façon de procéder parfaitement légitime pour le gouvernement du Canada. M. Williams y a eu recours aussi — et nul besoin de mentionner combien de fois. Mais c'est une façon parfaitement acceptable d'attribuer des contrats lorsqu'il n'y a qu'un fournisseur.

Le président: Merci.

L'hon. Laurie Hawn: Il n'y a pas de quoi.

Le président: Je comprends ce à quoi vous voulez en venir.

Monsieur Harris, voudriez-vous, s'il vous plaît, répéter votre motion?

M. Jack Harris: Je propose que ce jeudi nous invitions M. Alan Williams à comparaître pour une réunion de deux heures.

(La motion est adoptée.)

Le président: Ce sera donc notre ordre du jour jeudi prochain.

[Français]

Cela termine la 26^e séance du Comité permanent de la défense nationale.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>