



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 037 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 2 décembre 2010

Président

L'honorable Maxime Bernier

Comité permanent de la défense nationale

Le jeudi 2 décembre 2010

• (1530)

[Français]

Le président (L'hon. Maxime Bernier (Beauce, PCC)): Bienvenue au Comité permanent de la défense nationale.

[Traduction]

C'est notre 37^e séance. Bienvenue, chers collègues.

[Français]

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous allons continuer notre étude sur la nouvelle génération d'avions de chasse.

[Traduction]

Nous accueillons comme témoin M. Burbage, vice-président exécutif et directeur général, Lockheed Martin Aeronautics Company.

Nous sommes ravis que vous soyez des nôtres. Je vais vous donner dix minutes pour faire votre déclaration préliminaire, puis les membres de chaque parti vous poseront des questions.

Merci, monsieur Burbage.

M. Tom Burbage (vice-président exécutif et directeur général, Intégration du programme d'avions de combat interarmées F-35, Lockheed Martin Aeronautics Company): Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis très heureux d'être ici.

En guise d'introduction, je suis responsable du programme des F-35 depuis maintenant un peu plus de dix ans. J'aimerais lire les remarques que j'ai préparées pour le compte rendu, et ensuite il me fera plaisir de répondre à vos questions.

Je tiens d'abord à remercier le comité de me permettre de participer à cette audience. J'espérais recevoir les membres du comité à notre installation de Fort Worth au début de cette semaine pour qu'ils puissent constater de leurs yeux le programme. J'espère que nous pourrions reporter cette visite quand cela conviendra au comité, monsieur.

Le programme est des plus essentiels pour tous les pays concernés. Je dis essentiel parce qu'il l'est pour les États-Unis et nos proches alliés. À mesure que nous tentons de moderniser à coût raisonnable nos forces aériennes tactiques et nos industries de la défense et de l'aérospatiale, il est important de songer à ces deux volets ensemble.

Avant d'entrer dans les détails, il convient de réfléchir un instant aux réalités du monde d'aujourd'hui. Les défis que la collectivité mondiale doit relever sont sans précédent. Nous fonctionnons comme une coalition de nations ayant un intérêt commun dans la préservation des idéaux et du mode de vie qui sont remis en question sur plusieurs fronts. Aucune nation ne réagit seule à cette menace et aucun d'entre nous n'a agi isolément ou en solitaire pendant les conflits soutenus au cours des dernières décennies.

Depuis plusieurs années, les nations souveraines du monde exploitent des chasseurs de première ligne semblables, surtout ceux dotés de la technologie prééminente des États-Unis. Les chasseurs CF-18 que votre force aérienne utilise aujourd'hui en font foi. Ces avions nous ont tous deux bien servis, mais ils vieillissent rapidement et ne peuvent demeurer efficaces dans le contexte des menaces avancées de l'avenir.

C'est un facteur important dont il faut tenir compte dans la prise des décisions qui influenceront nos enfants et nos petits-enfants. Mes cinq petits-fils seront un jour appelés à défendre mon pays, et ma résolution personnelle à l'égard de ce programme est de leur donner la meilleure capacité possible pour garantir leur efficacité dans le maintien de la paix et, le cas échéant, dans les opérations de combat. Plus important encore, nous nous employons à faire en sorte qu'ils puissent rentrer à la maison en toute sécurité après une mission.

Au début des années 1990, les États-Unis ont décidé que la multitude de programmes de modernisation que nos services lançaient chacun de leur côté étaient trop coûteux et ne tenaient pas compte du nouveau monde dans lequel nous étions. Nous sommes maintenant dans un monde qui exige un service interarmées, le déploiement d'une puissance aérienne fondée sur une coalition.

Le Programme d'avions de combat interarmées a été lancé pour créer une famille de trois avions, chacun spécialement adapté aux environnements opérationnels très différents qu'exigent les trois forces: l'opération traditionnelle sur piste pour la force aérienne; l'opération sur petits bateaux et champs expéditionnaires pour le US Marine Corps; et l'opération sur porte-avions équipés de gros dispositifs d'arrêt et catapultes pour la US Navy.

Outre cette adaptation, les avions sont identiques: ils sont dotés du même moteur, des mêmes capteurs de systèmes de mission et du même habitacle. Lorsqu'on s'assoit dans l'habitacle de l'un des trois avions, on ne sait pas dans lequel on est. Cette caractéristique est très importante pour assurer une véritable interopérabilité et réduire considérablement les coûts d'acquisition, de propriété et d'exploitation à long terme tout en profitant de véritables économies d'échelle.

Le 26 octobre 2001, Lockheed Martin obtenait le contrat pour concevoir l'avion de combat interarmées après un processus concurrentiel chaudement disputé et très coûteux. Ce processus mobilisait tous les grands fabricants des États-Unis et impliquait de construire et de faire voler des prototypes d'avion de démonstration. Le Canada comptait parmi les pays observateurs pendant le processus. Il y a une raison pour laquelle le processus ne comportait pas d'avion candidat des autres pays: il n'y a tout simplement pas d'autre avion de combat doté d'une technologie concurrente parmi tous ceux exploités aujourd'hui.

À ce moment-là, les États-Unis et le Royaume-Uni étaient les seuls pays à participer à cette entreprise. Une fois le marché attribué au terme du processus, on a offert aux proches alliés, qui avaient des avions de combat de première ligne américains à ce moment-là, l'occasion de moderniser leurs forces aériennes en tant que partenaires de cette entreprise à part entière.

Le Canada a été la première nation à se joindre à ce partenariat en février 2002. Six autres pays se sont joints au projet pendant les huit mois qui ont suivi. La liste des avantages offerts aux pays participants était sans précédent dans l'histoire des programmes du département de la Défense des États-Unis. Elle comportait une participation industrielle pendant la phase de développement et de démonstration des systèmes du programme.

Les pays participants étaient classés selon l'importance de leur contribution financière, le Canada étant dans la portion inférieure avec une contribution de quelque 150 millions de dollars américains sur dix ans. Cette contribution était un coût fixe et a été investie dans un programme de développement qui est maintenant d'environ 50 milliards de dollars américains. Les coûts supportés par le Canada n'ont pas augmenté malgré l'énorme investissement supplémentaire que les États-Unis ont dû consentir au fil du temps. En retour, on a demandé au premier entrepreneur, ma société, Lockheed Martin, de s'assurer que les pays partenaires pouvaient participer au développement du F-35 selon le meilleur rapport qualité-prix.

En décembre 2006, le sous-ministre adjoint du ministère canadien de la Défense nationale, Ward Elcock, signait un accord multilatéral entre les neuf pays participants qui a fait passer le partenariat de la phase de développement et de démonstration des systèmes à la phase de production, du maintien en puissance et du développement subséquent du programme. Le nouvel accord a remplacé le précédent et il a mis toutes les nations participantes sur un même pied d'égalité.

• (1535)

Pendant les années où le Canada a participé au Programme d'avions de combat interarmées, le gouvernement, tant libéral que conservateur, a soutenu le maintien de sa participation. À chaque évaluation, le gouvernement reconnaissait les avantages de cette participation et s'engageait à prendre part à la phase suivante. Le gouvernement du Canada, grâce à des programmes comme le Partenariat technologique Canada et l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, a reconnu l'avantage national qu'il y a à soutenir l'industrie dans la modernisation de ses installations pour être concurrentiel sur le marché mondial. Ce soutien du gouvernement a mis l'industrie canadienne en position favorable en vue de miser sur les avantages qu'offre le Programme d'avions de combat interarmées.

Permettez-moi de décrire brièvement ces avantages industriels. Toutes les possibilités industrielles qu'offre le F-35 se fondent sur les principes de la concurrence et du meilleur rapport qualité-prix, étant donné que la participation de tous se fait sous forme de travail direct sur tous les avions partenaires F-35, y compris ceux des États-Unis,

et non uniquement sur les avions produits pour une nation en particulier. Cette exigence garantit un travail en aérospatiale et en défense à long terme et de grande qualité, à condition que l'industrie respecte ses engagements d'offrir des coûts, une qualité et un rendement concurrentiels.

Depuis les neuf dernières années, nous avons entretenu une relation très étroite avec les membres de votre équipe chargée des avions de combat interarmées au ministère de la Défense nationale et à Industrie Canada. Ils ont été de véritables chefs de file et bâtisseurs d'équipe parmi les nations participantes au programme du F-35. Ensemble, nous avons trouvé des sociétés clés au Canada et nous les avons jumelées à des possibilités de développement et de production. Quand on combine cette activité à l'excellent travail de nos maîtres d'oeuvre du système de propulsion — qui, soit dit en passant, ont un contrat distinct et ne sont pas partie au nôtre —, le retour industriel total du F-35 est sans précédent dans l'histoire de l'approvisionnement militaire au Canada.

Le plan de participation industrielle consolidé du F-35 tient compte du véritable avantage du modèle économique du meilleur rapport qualité-prix. Il offre également des possibilités secondaires sur le marché mondial à mesure que votre industrie devient plus concurrentielle et mise sur les relations issues de la collaboration au Programme d'avions de combat interarmées.

Permettez-moi d'apporter quelques précisions. Nous avons signé notre premier contrat canadien lié au F-35 avec Honeywell Canada à Mississauga, en Ontario, à la fin de 2001. Lorsque notre usine a amorcé les opérations entourant le F-35, nos concepts d'outillage de pointe comportaient des innovations de Handling Specialty, une excellente entreprise canadienne. Lorsque le F-35 a effectué son premier vol en décembre 2006, des pièces canadiennes étaient à bord et ont contribué à faire de ce vol une réussite.

À ce jour, nous avons conclu des contrats d'une valeur de 319 millions de dollars américains avec l'industrie canadienne, sans compter nos maîtres d'oeuvre de la propulsion. Aujourd'hui, nous prévoyons que le plan industriel du Canada pour la portion production du programme dépassera de loin le coût d'acquisition de ses F-35, ce qui correspond aux attentes normales en matière de retombées industrielles régionales.

Alors que le Canada amorce sa préparation pour l'arrivée des F-35, nos équipes commencent à songer au maintien en puissance. La semaine prochaine, nous tiendrons un sommet de l'industrie canadienne à Fort Worth pour aider les industries de partout au Canada à mieux comprendre leurs capacités pour effectuer les travaux d'entretien et de réparation des F-35. La stratégie globale de maintien en puissance d'Autonomic Logistics permettra de réduire considérablement les coûts pendant le cycle de vie tout en offrant une pleine capacité opérationnelle ici, au Canada.

Pour conclure mes remarques préliminaires, monsieur le président, il peut être intéressant d'examiner de plus près le programme du point de vue de la proposition de valeur canadienne. Le chef d'état-major de la force aérienne du Canada est responsable des exigences canadiennes, mais pour le programme du F-35, ces exigences sont nationales et axées sur la coalition. Le F-35 introduit l'intégration des nouvelles technologies révolutionnaires de la furtivité, de l'avionique intégrée, du maintien en puissance avancé et de l'interopérabilité, des capacités qui n'existent pas aujourd'hui dans les flottes traditionnelles.

L'intelligence inhérente et les capacités de surveillance et de reconnaissance de cette prochaine génération de capteurs contribueront aux objectifs du Canada en matière de souveraineté et de défense des vastes espaces du pays, et constitueront un noeu d'essentiel de l'infrastructure intégrée de défense du réseau de sécurité du Canada. Le développement multinational du F-35 permettra également aux Forces canadiennes de s'intégrer facilement aux coalitions, au besoin. Aucun autre avion n'offre aujourd'hui ces capacités.

Le développement du F-35 est un défi monumental qui a connu des réussites et des échecs, qui tous ont fait l'objet de beaucoup de publicité. Le Canada n'achète qu'une des trois versions et il ne partage pas le risque technique ou financier associé à la phase développement et de démonstration des systèmes de cette capacité révolutionnaire. Il ne faut pas faire fi de l'importance de ces réalités, car il n'y a pas de risques ou de coûts de développement uniques au Canada comme cela a souvent été le cas pour d'autres programmes d'acquisition.

● (1540)

Le modèle de F-35 de la US Air Force, qui est aussi le modèle canadien, s'est avéré très productif et fiable pendant ses premiers vols d'essai. Cela a augmenté notre assurance que le F-35 atteindra son but ultime de répondre à vos exigences nationales et de faire en sorte que vous puissiez vous intégrer progressivement à une puissance aérienne de coalition, au besoin.

Aujourd'hui, les trois versions de l'avion sont en production et en vol d'essai, un facteur important pour atteindre les objectifs de viabilité financière du programme. Nous avons récemment conclu un contrat de production pour notre quatrième lot de production de 32 avions F-35. Lockheed Martin accepte le risque associé à ce contrat à prix ferme deux ans plus tôt que prévu selon le plan d'acquisition du F-35. Nous pensons que c'est là une preuve de la bonne foi de l'engagement de Lockheed Martin envers la viabilité financière du coût d'acquisition du F-35.

Notre carnet de commandes compte maintenant 63 avions destinés à 5 services dans 3 pays. L'industrie canadienne participe à la fabrication de pièces clés pour tous ces avions et est prête à saisir les possibilités qu'offre le programme et qui dépassent de loin le coût d'acquisition prévu de votre achat ultérieur. Les possibilités industrielles sont réelles et se produisent aujourd'hui, des années avant la signature d'un contrat d'acquisition de l'appareil. Il n'y a jamais eu de programme offrant aux alliés d'une coalition de moderniser leur flotte d'avions de combat militaires en modernisant en même temps les industries importantes de la haute technologie aérospatiale et de la défense qui définissent la fine pointe de la technologie partout dans le monde.

Mesdames et messieurs, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous. Il me fera plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. Wilfert, pour sept minutes.

L'hon. Bryon Wilfert (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Burbage. Nous apprécions votre présence.

Je voudrais d'abord souligner que l'opposition officielle appuie le remplacement des CF-18 actuels. Nous avons évidemment des questions très précises à vous poser. J'essaierai d'être aussi concis que possible. Si vos réponses pouvaient être concises également, ce serait utile.

De récents articles ont cité des rapports du Pentagone américain selon lesquels le Canada ne recevrait que 3,9 milliards de dollars en travaux pour les avions de combat interarmées, s'il achète l'avion. Êtes-vous prêt à garantir par contrat que l'industrie canadienne obtiendra des avantages équivalents à 100 p. 100 des coûts du programme par rapport à une valeur inférieure que vous avez prévue pendant la durée du programme, à savoir 50 ans?

● (1545)

M. Tom Burbage: Monsieur, je ne suis pas au courant de rapports du Pentagone faisant référence aux valeurs industrielles de nos pays partenaires. Toutefois, je répète le modèle du meilleur rapport qualité-prix: nous ne concluons pas d'emblée des contrats garantis, mais nous impliquons l'industrie beaucoup plus tôt que par le passé. Si on extrapole les avantages du travail faisant déjà l'objet d'un contrat pour le Canada, et que l'on y ajoute le travail qui a déjà été obtenu stratégiquement pour le Canada, on obtient tout le travail qui revient au Canada aujourd'hui. Cependant, il incombe au Canada de le conserver et de l'exécuter, et la valeur de ce travail correspond à la valeur du contrat d'approvisionnement pour les avions. Lorsqu'on ajoute à cela les possibilités additionnelles que nous avons prévues pour l'industrie canadienne, ce montant double.

L'hon. Bryon Wilfert: Nous pouvons certainement faire un suivi avec vous à ce sujet.

Étant donné la nature dynamique de votre programme, puis-je vous demander, monsieur, comment vous pouvez donner de manière fiable le prix unitaire d'un avion aujourd'hui, étant donné que le contrat canadien pour les avions de combat interarmées n'est pas planifié avant 2013 au plus tôt?

M. Tom Burbage: Le coût de l'appareil est un facteur complexe, parce qu'il faut examiner le coût des installations et le coût du maintien en puissance. Nous ne parlons que du coût de l'appareil. Il a tendance à diminuer sur la courbe de coût, avec le temps et le volume.

Aujourd'hui, les neuf pays nous ont donné des prévisions fermes quant à leurs taux de production et aux volumes de production que nous allons connaître au cours des prochaines années. Nous savons donc quels sont les coûts prévus et le délai à l'intérieur duquel le Canada achètera l'avion. Lorsque nous extrapolons nos coûts, les achats du Canada se trouvent en fait au point le plus bas de la courbe de coût. Cet élément sera qualifié de futur lot de production initiale à faible taux. À ce moment-là, l'avion sera à son coût le plus bas et au-delà de son coût moyen.

Aujourd'hui, les avions sont plus coûteux. Nous en achetons beaucoup moins. À mesure que nous augmentons le volume et les quantités annuelles, le coût diminue. Nous savons ce qu'il en coûte aujourd'hui; nous venons tout juste de conclure un contrat à prix fixe. Nous pouvons faire une extrapolation en utilisant les quantités qu'on nous a données pour planifier et prévoir combien coûteront les avions canadiens.

L'hon. Bryon Wilfert: Par l'entremise du président, monsieur, si nous prenons la date de livraison prévue de 2016, je comprends que certains des F-35 destinés au Canada feront partie de ce qu'on appelle une production initiale à faible taux, phase 4, tandis que d'autres non.

Pourriez-vous expliquer au comité la différence entre les avions issus de la production initiale à faible taux et ceux qui seront produits pendant la phase de production complète? Est-ce à dire que les premiers modèles auront besoin de modifications ultérieurement? Seront-ils au même niveau opérationnel que les autres?

M. Tom Burbage: Voilà une très bonne question, monsieur.

D'abord, la période au cours de laquelle il y a un risque de modification est celle des essais en vol, lorsque nous découvrons encore des choses au sujet de l'avion. Cela aura été fait depuis longtemps lorsque le Canada recevra ses avions.

Nous parlons de production initiale à faible taux. Il s'agit d'un terme d'acquisition utilisé aux États-Unis qui signifie que les lois sur l'acquisition interdisent aux États-Unis de passer à un approvisionnement pluriannuel avant la fin des essais opérationnels. Donc, lorsque les essais opérationnels seront terminés, les États-Unis seront en mesure d'acheter des avions sur trois ou cinq ans plutôt qu'annuellement. Pendant les années où nous achetons les avions sur une année à la fois, on parle de production initiale à faible taux.

J'aimerais faire un dernier commentaire, monsieur. Pendant l'année où le Canada achète, nous construisons plus de 200 avions. On ne parle pas de « faible taux » selon la définition du dictionnaire, mais on parle quand même de faible taux, car nous ne sommes pas encore dans l'approvisionnement pluriannuel.

L'hon. Bryon Wilfert: Merci.

J'ai une brève question, monsieur. Si le gouvernement canadien décidait de lancer un appel d'offres pour déterminer qui recevrait le contrat de remplacement des avions de combat que le Canada possède actuellement, devrions-nous nous attendre à ce que le programme du F-35 participe au processus?

M. Tom Burbage: C'est une question de gouvernement à gouvernement. Lockheed Martin ne conclut pas de contrat directement pour ces avions. Tout se fait au moyen d'un achat consolidé par les gouvernements. L'un des plus grands pouvoirs d'achat conférés par le fait d'être partie au projet, c'est que lorsque le Canada achète deux ou quatre avions, il le fait dans le cadre d'un achat annuel total de plusieurs centaines d'avions. Il tire donc parti de la situation. Mais il ne revient pas à Lockheed Martin de décider si le F-35 pourrait prendre part à un appel d'offres. C'est une question de gouvernement à gouvernement.

L'hon. Bryon Wilfert: Un problème a fait surface. Sur nos bases aériennes, particulièrement dans le Nord du pays, le climat varie parfois de difficile à extrême. Pour nous éduquer, pouvez-vous nous dire si le F-35 peut voler dans les conditions climatiques extrêmes du Nord?

M. Tom Burbage: Les exigences techniques, qui font partie de notre contrat, sont rédigées en tenant compte des environnements opérationnels les plus pénibles — tant chauds que froids — dans le monde. Elles ont été rédigées par les trois services américains qui doivent opérer des avions dans ces environnements, et les exigences des nations partenaires ont été intégrées à cela. Bien avant que vous preniez possession des avions, nous les mettrons à l'essai dans des températures qui sont bien au-dessus et bien en-deçà de ce que vous verrez en service opérationnel.

• (1550)

L'hon. Bryon Wilfert: Il y a un autre problème qui me vient à l'esprit. Pourriez-vous nous donner certaines précisions au sujet de l'approvisionnement par le gouvernement israélien? Selon les médias, Israël a acheté 20 F-35 et recevra du travail garanti qui équivaut à 150 p. 100 de son acquisition, ce qui me semble énorme,

compte tenu du fait qu'Israël n'est pas un partenaire financier du protocole d'entente.

M. Tom Burbage: Oui, monsieur. Israël est le premier pays à passer par une voie différente, c'est-à-dire par le processus de vente à des armées étrangères. Depuis plusieurs années, en fait depuis 2003, le pays surveille le programme et y participe, mais pas au même titre que les nations partenaires. En passant par cette voie, Israël utilise maintenant une méthode différente pour se procurer les avions. Il n'y a pas de garantie en ce qui concerne le travail israélien.

Le seul article que j'ai vu à ce sujet était dans *Defence News*. Le magazine a déformé le programme et il s'est plus tard rétracté. L'industrie israélienne peut faire concurrence à d'autres industries, comme tout le monde le fait. Les plans industriels des partenaires ne prévoient aucun travail pour Israël.

L'hon. Bryon Wilfert: Il n'est pas garanti qu'Israël pourrait recevoir jusqu'à 150 p. 100?

M. Tom Burbage: Non, absolument pas.

L'hon. Bryon Wilfert: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Bachand.

[Français]

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

Je veux souhaiter la bienvenue à M. Burbage.

M'entendez-vous, monsieur Burbage?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Oui, je vous entends.

[Français]

M. Claude Bachand: Tout d'abord, monsieur Burbage, je dois vous dire que nous, les membres du Comité permanent de la défense nationale, sommes très déçus de n'avoir pas pu voyager et voir vos installations à Fort Worth. J'espère que votre invitation tient toujours pour plus tard.

D'ailleurs, monsieur le président, j'aimerais qu'on s'en reparle. J'aimerais qu'on puisse aller visiter les installations, une bonne fois, et qu'il y ait le plus possible de membres du comité, parce que c'est important.

J'ai deux questions pour vous, monsieur Burbage. Elles portent sur la haute technologie et le contenu canadien.

Êtes-vous prêt à partager avec le Canada les droits de propriété, les droits d'auteur, sur la haute technologie? Les Canadiens pourront-ils avoir accès à l'ensemble des explications ou à l'ensemble du paquet de haute technologie?

Pouvez-vous répondre à ces questions?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Le F-35 est conçu pour être utilisé au Canada et pour que son maintien en puissance soit exécuté presque exclusivement par l'industrie canadienne. Il y a peut-être certains aspects pour lesquels l'aide des États-Unis sera nécessaire, de même que celle de Lockheed Martin, en sa qualité de premier entrepreneur.

Nous opérerons dans un cadre axé sur le rendement, ce qui signifie que la compagnie que je représente sera responsable, en tant que premier entrepreneur, d'offrir des garanties de disponibilité à l'Aviation canadienne. Nous assurerons une surveillance et des services de gestion dans la mesure où cela sera nécessaire, mais l'objectif est de faire en sorte que l'entretien, les réparations, les travaux de remise en état et les autres travaux de ce genre soient entièrement exécutés par les Forces canadiennes ou par des entreprises du Canada.

[Français]

M. Claude Bachand: Sauf erreur, il ne sera pas question des International Traffic in Arms Regulations dans le contrat.

[Traduction]

M. Tom Burbage: Lockheed Martin n'a aucune emprise sur l'ITAR. C'est le gouvernement américain qui en est responsable. Toutes les mesures que nous prenons relativement au plan de maintien en force pour le Canada et les autres pays partenaires sont assujetties aux contraintes de l'ITAR. On ne peut pas faire autrement.

[Français]

M. Claude Bachand: Quelle garantie pourriez-vous nous donner que le contenu sera canadien? J'ai des craintes à cet égard.

Par exemple, une très grosse compagnie au Québec, Héroux-Devtek, je crois, a ouvert une usine de production au Texas. Ai-je raison de craindre que si on octroyait le contrat à cette compagnie, par la suite, elle transférerait au Texas la production des pièces qui vont lui être demandées?

Mes craintes peuvent-elles être justifiées à cet égard? Cela pourrait être le cas non seulement pour cette compagnie, mais pour les autres compagnies qui ont des usines aux États-Unis. N'y a-t-il pas un danger que vous signiez un contrat avec Héroux-Devtek et que la production soit transférée aux États-Unis?

•(1555)

[Traduction]

M. Tom Burbage: Je connais bien Héroux-Devtek. Cette entreprise accomplit un travail très important pour nous relativement au F-35. Une des usines de l'entreprise est située au Texas, mais elle compte également d'autres usines ici, au Canada, et ces usines participent déjà activement au programme.

Nous avons un plan très détaillé pour l'industrie. À ce jour, il comporte 206 projets différents, et d'autres projets s'ajouteront à ce nombre. Ces plans sont répartis en fonction des entreprises et du temps. Nous passons ce plan en revue une fois par trimestre avec votre ministère de l'Industrie pour montrer le suivi que nous assurons à l'égard de ce plan. Il n'est aucunement question de retirer du travail qui a été attribué au Canada et de l'envoyer dans un autre pays. Si une entreprise canadienne a de la difficulté à atteindre ses objectifs d'optimisation de la valeur, nous tâcherons de réattribuer le travail au Canada, à un autre fournisseur. Ce sera toujours le premier choix. C'est uniquement dans une situation où l'industrie ne serait pas en mesure d'exécuter le travail que nous devrions le confier à des intérêts non canadiens. Un tel transfert ne pourrait se produire que dans cette situation.

[Français]

M. Claude Bachand: On nous répète que le Canada doit abandonner sa Politique des retombées industrielles et régionales en échange de quoi on pourra avoir accès à la ligne de montage complète de Lockheed Martin. Le chiffre qui est souvent mentionné est 12 milliards de dollars. Ce montant est-il basé sur des projections

de 3 000, 4 000 ou 5 000 plateformes? Comment le gouvernement peut-il nous dire qu'il y aura des retombées de 12 milliards de dollars? Reconnaissez-vous que le protocole d'entente prévoit qu'il n'y aura pas de Politique des retombées industrielles et régionales?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Les neuf pays, y compris le Canada, n'ont pas voulu que le plan industriel pour le F-35 soit assorti d'une opération compensatoire. À nos yeux, la Politique des retombées industrielles et régionales correspond à une opération compensatoire. Les pays partenaires ont plutôt demandé un programme axé sur la plus grande valeur, mais ils ont également exigé que leurs entreprises puissent soumissionner pour la construction des avions américains. C'était une exigence fondamentale, et c'est le marché qui a été conclu.

Selon nos estimations actuelles, la valeur du plan industriel pour la partie de l'avion qui revient à Lockheed Martin s'élève à environ 9,5 milliards de dollars américains. Ce chiffre ne tient pas compte de la valeur dévolue aux entrepreneurs responsables du moteur ni au maintien en force. Je viens de parler aux responsables de Pratt & Whitney — c'était hier, si je me rappelle bien —, et si on ajoute la valeur qui leur revient, ce chiffre franchit le cap des 10 milliards de dollars et approche les 10,5 milliards.

Le maintien en force viendra encore augmenter passablement ce chiffre, mais le plan de maintien en force n'a pas encore été défini. Les exigences du Canada à ce chapitre ne nous ont pas encore été communiquées. Au fur et à mesure que les avions seront mis en service ici, l'infrastructure pour assurer la maintenance, le soutien et la remise en état viendra s'ajouter au tableau.

[Français]

M. Claude Bachand: Un peu plus tôt, on a parlé d'Israël. J'ai ici une déclaration du premier ministre, Ehud Barak, qui rapporte qu'Israël va acheter une vingtaine d'avions pour un montant de 2,7 milliards de dollars, en échange de quoi il va y avoir des retombées économiques de 4 milliards de dollars.

Je sais qu'il n'était pas lié au protocole d'entente, mais j'ai demandé au lieutenant-général Deschamps s'il aurait été préférable que le Canada se tienne à l'écart du protocole d'entente et fasse comme Israël, c'est-à-dire payer 2,5 milliards de dollars pour 20 avions et avoir l'équivalent de 4 milliards de dollars en retombées.

Vous avez semblé mentionner que cet article pouvait s'avérer faux. Parle-t-on du même article, selon vous?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Nous parlons d'une mauvaise compréhension ou d'une description inexacte du programme israélien par les médias. Le programme israélien excède largement la première phase. C'est un programme qui comptera trois phases, ou peut-être quatre. La première phase concerne les 20 avions dont vous parlez, mais le plan industriel que nous mettons en place avec Israël couvre l'ensemble du programme, ce qui représente beaucoup plus que 20 avions.

Aucun des travaux dont nous avons discuté avec Israël n'était censé être attribué à l'un ou l'autre des pays partenaires. Il s'agit de travaux qui avaient été réservés aux pays qui se manifesteront ultérieurement.

J'aimerais vous expliquer brièvement pour quelles raisons il n'est pas dans l'intérêt du Canada d'acheter des avions de cette manière et pourquoi il vaut mieux être un partenaire. Seul un nombre limité de pays ont pu se joindre au partenariat. Le partenariat a cessé d'accepter de nouveaux membres un an après l'attribution du contrat. L'Australie a été le dernier pays à s'y joindre, portant à neuf le nombre de pays partenaires.

Parmi les avantages, il y a le fait que chacun des pays partenaires peut avoir des représentants au bureau commun du programme. Chacun de ces pays peut faire ajouter ses exigences à celles des États-Unis. Les pays partenaires paient seulement une part établie au prorata, en fonction du nombre d'avions, pour l'outillage et les améliorations futures du programme. C'est un avantage très important, car vous payez 65 divisé par la valeur de 3 200 avions pour faire passer ceux-ci à une nouvelle configuration qui sera élaborée plus tard. Les partenaires qui contribuent au développement du programme profitent d'un rabais. Ils touchent une partie de l'argent versé par des pays qui se sont manifestés ultérieurement, comme Israël, parce que ceux-ci doivent rembourser une partie des coûts de développement. Si vous passez par le circuit de vente des armées étrangères, vous devez payer la prime de vente pour les armées étrangères, en plus de l'avion, et cela fait que le coût dépasse celui qui est exigé pour les États-Unis.

Le fait d'être un pays partenaire procure un certain nombre d'avantages, dont ne bénéficient pas les pays qui passent par le circuit de vente des armées étrangères. En outre, le circuit de vente des armées étrangères ne permet aucune participation industrielle en amont du contrat. L'industrie canadienne participe au programme depuis 2001, alors que le contrat ne sera pas passé avant 2014.

• (1600)

Le président: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Bachand.

La parole est maintenant à M. Harris.

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

Je vous remercie, monsieur Burbage, d'être avec nous aujourd'hui.

Je crains d'avoir été embrouillé par l'intervention de M. Bachand. Quand on parle des 9,5 milliards de dollars américains, plus la valeur liée aux moteurs et au maintien en force, de quel programme parle-t-on? Du programme israélien ou de notre programme?

M. Tom Burbage: Il s'agit de la projection liée au F-35 pour l'industrie canadienne.

M. Jack Harris: La projection pour l'industrie?

M. Tom Burbage: Exactement.

M. Jack Harris: Cette projection se fonde sur vos chiffres.

M. Tom Burbage: Elle se fonde sur des chiffres qui sont coordonnés avec le ministère de l'Industrie et qui sont réexaminés une fois par trimestre.

M. Jack Harris: C'est donc la projection relative aux travaux.

J'ai lu un rapport qui a été publié par le département de la Défense des États-Unis en 2003. On y mentionnait que le Canada est considéré comme un fournisseur national pour les contrats de la Défense américaine. Le programme dont nous parlons fait-il exception à cette règle? Cela reviendrait à dire que le Canada ne serait pas considéré comme un fournisseur national.

M. Tom Burbage: Je ne suis pas certain de savoir ce qu'on entend par « fournisseur national », dans ce contexte particulier.

M. Jack Harris: Eh bien! cela signifie que les entrepreneurs canadiens des contrats de défense peuvent participer au même titre que les entrepreneurs américains.

M. Tom Burbage: L'industrie de la défense canadienne et les fournisseurs américains participent sur un pied d'égalité.

M. Jack Harris: Je parle de la règle préexistante qui permet... Le programme prévoit notre participation parce que nous faisons partie du protocole d'entente, n'est-ce pas?

M. Tom Burbage: Oui, et aussi parce que vous comptez éventuellement acheter des avions, en effet.

M. Jack Harris: Oui. Mais, jusqu'à présent, le protocole d'entente et la participation... Vous avez dit qu'il n'y aura pas de contrat avant 2014. Mais la participation est fondée sur le protocole d'entente?

M. Tom Burbage: C'est exact.

M. Jack Harris: Oui, nous en avons vu les retombées jusqu'à maintenant.

J'imagine que la question que je dois poser est la suivante. Si le Canada retarde la décision d'acheter des F-35 d'un an ou deux ou trois, à partir de quel moment les entrepreneurs canadiens cesseront-ils de pouvoir participer au programme?

M. Tom Burbage: Eh bien, le programme s'appuie sur le principe de bonne foi. Tous les partenaires profitent des retombées industrielles et on présume qu'ils participeront au programme. Si, à un moment donné, le Canada décide de ne pas participer, ce sera une décision du Canada. Une décision qui relèvera entièrement du Canada.

À ce moment-là, nous chercherions des pays intéressés à acheter les avions, parce que nous devons évidemment utiliser le travail industriel pour construire les avions en collaboration avec des parties intéressées à les utiliser.

M. Jack Harris: Pourquoi cela?

M. Tom Burbage: Parce que c'est ainsi que tous les programmes sont élaborés.

M. Jack Harris: Dites-moi, alors. Vous nous avez donné un exemple de vos principes de passation de marchés permettant d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix. Si une entreprise canadienne était incapable de livrer la marchandise conformément aux attentes établies, et si elle obtenait un contrat et qu'elle n'était pas en mesure d'y donner suite, vous avez dit que si cela se produisait, vous cherchiez une autre entreprise canadienne pour exécuter le contrat avant de chercher ailleurs. Pourquoi agiriez-vous ainsi, particulièrement si tous les pays sont autorisés à soumissionner pour n'importe quel contrat?

M. Tom Burbage: Nous avons des plans détaillés. Celui que j'ai évoqué concernant le Canada comprend 206 projets à ce jour. En ce moment, il y a 54 entreprises qui sont liées par contrat à Lockheed Martin, ce qui représente 320 millions de dollars de chiffre d'affaires. Cette somme augmente de façon importante au fur et à mesure qu'on accroît la cadence de production dans le cadre du programme parce que ces entreprises fabriquent des pièces d'avion.

On a construit 12 avions l'an dernier et on en construira 200 dans quatre ans. Cette augmentation se traduit par un plus grand nombre de commandes pour ces entreprises. C'est de cette manière que la valeur commence à augmenter, au fur et à mesure. Nous avons un plan détaillé projet par projet pour chacun des huit pays partenaires.

• (1605)

M. Jack Harris: En quoi ce plan est-il différent d'un plan de retombées industrielles? Si vous dites que vous avez une entente avec l'industrie canadienne ou avec le gouvernement du Canada, dans laquelle on précise quelles seront les retombées pour le Canada, et si cette entreprise ne livre pas la marchandise, vous trouverez une autre entreprise au Canada...

M. Tom Burbage: Le premier choix...

M. Jack Harris: Pourquoi est-ce que ce serait votre premier choix? Je ne suis pas insatisfait de ce choix. Je vous pose simplement la question. Vous n'avez aucune obligation juridique d'agir ainsi...

M. Tom Burbage: Sur le plan juridique, il n'y a pas...

M. Jack Harris: ... et sur quoi vous appuyez-vous pour faire cela? Les autres pays ne pourraient-ils pas se plaindre qu'ils n'ont pas eu la chance d'obtenir cette partie précise du contrat?

M. Tom Burbage: Nous estimons avoir l'obligation, envers les pays partenaires, de mettre en oeuvre les plans industriels que nous avons élaborés pour chaque pays. Aux yeux de la plupart des gens qui observent le programme, c'est fondé sur la valeur totale plutôt que sur la valeur d'un projet particulier.

Il y a de nombreuses entreprises au pays qui peuvent exécuter différents types de travaux, et dans de nombreux cas, au Canada, elles se font concurrence entre elles pour obtenir les contrats. Si un fournisseur est soudainement incapable d'honorer son contrat, il y a moins de risques pour nous si on garde ces travaux au Canada, et on les donne à quelqu'un qui est proche, sans les faire faire dans un autre pays. C'est à notre avantage, et à celui du Canada, de conserver cette valeur au pays. C'est ce que nous tenterions de faire, d'accord? Si c'était impossible, nous serions alors obligés de nous tourner vers l'extérieur.

M. Jack Harris: Un des arguments de vente de ce contrat en particulier, et je ne vais pas entrer dans les détails et comparer cet avion aux autres avions, est que le Canada a mis une certaine somme sur la table pour acheter les avions, et on a laissé entendre que cette somme s'élevait à 6,9 milliards de dollars. Vous dites, comme l'industrie canadienne elle-même, que l'industrie sera en mesure de générer jusqu'à 12 milliards de dollars de chiffre d'affaires au Canada.

Je me demande comment cela touche le partenariat. Un pays comme l'Australie, ou tout autre pays qui participe au programme, n'insistera-t-il pas pour obtenir un pourcentage du travail équivalent à la somme qu'il dépense? Ou n'estimera-t-il pas qu'il se fait avoir par les États-Unis, Le Royaume-Uni ou un autre pays?

M. Tom Burbage: Chaque pays prépare une analyse de rentabilisation, puis la présente aux instances décisionnelles comme celle-ci. Ils doivent justifier l'utilisation des fonds publics pour acheter des avions, et ils peuvent y arriver uniquement grâce à la valeur économique industrielle associée au programme.

Les petites entreprises n'achèteront pas d'autre équipement, ou très peu, pendant les années où les pays achèteront des F-35, de sorte que la seule source de financement de leur industrie de la défense viendra des contrats de construction des F-35. C'est pourquoi la participation de l'industrie est un élément si important du programme pour tous les pays qui en font partie.

Les règles de base concernant la participation de l'industrie ont été fixées par les pays partenaires. Les pays partenaires ont insisté pour que cela prenne la forme d'un protocole d'entente, car autrement, ils n'auraient pas signé le protocole d'entente. Ainsi, chaque pays partenaire participe très activement à l'élaboration du modèle axé sur le meilleur rapport qualité-prix; ce n'est pas quelque chose que Lockheed a imaginé.

C'est important parce que tous les pays veulent également que le prix des avions soit contrôlé et abordable, et c'est pourquoi on a adopté l'approche du meilleur rapport qualité-prix. Si on ne procédait pas de la sorte, on paie une prime pour un travail inadéquat ou de mauvaise qualité. Et c'est ce que nous avons connu avec les programmes de compensation, parce qu'une prime est versée par le

pays qui obtient le contrat pour le travail qui est échangé dans le cadre du programme de compensation touchant les avions construits pour ce même pays. Dans ce cas-ci, l'industrie participe à la construction de tous les avions pour tous les pays.

M. Jack Harris: Pour ce qui est des coûts, vous avez mentionné...

Le président: Monsieur Harris, soyez bref, parce que...

M. Jack Harris: Oui.

En ce qui concerne les coûts, un rapport du Pentagone publié en mars dernier indique que les coûts pourraient doubler. Robert Gates a congédié le planificateur.

Votre entreprise a indiqué que vous ne saviez pas où le Pentagone a pris ses chiffres pour dire que les coûts allaient doubler. Comment les responsables du Pentagone peuvent-ils faire de telles déclarations alors que l'organisation finance le programme?

M. Tom Burbage: Le Pentagone examine le programme comme si c'était un achat aux États-Unis. Or, il s'agit d'un achat multinational; mais l'argent qui vient du partenariat provient d'ailleurs. L'infrastructure qui sert à exploiter les avions et à construire les bases est différente. Le nombre d'escadrons d'ins-truction nécessaire est différent. L'investissement total dans l'élaboration du programme est différent: il est de 150 millions de dollars pour le Canada et de 50 milliards de dollars pour les États-Unis.

Ces sommes s'ajoutent à celles qui ont été communiquées à grande échelle dans le calendrier de juin, et elles ne sont pas comparables à ce que le Canada devra payer pour les avions. Ce ne sont pas les mêmes sommes que celles qui ont été annoncées dans le calendrier de juin. Elles ont été établies en fonction de règles budgétaires différentes. Si vous les examinez attentivement, vous constaterez qu'elles ne correspondent pas au coût des avions, mais plutôt au coût des avions ajouté à ceux d'un grand nombre d'infrastructures additionnelles ou des coûts de développement.

Le président: Merci beaucoup.

J'accorde maintenant la parole à M. Hawn.

L'hon. Laurie Hawn (Edmonton-Centre, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie le témoin pour sa présence parmi nous.

J'aimerais simplement préciser certaines choses que nous avons abordées.

Tout d'abord, on ne garantit pas à Israël qu'il y aura des retombées industrielles. Exact?

• (1610)

M. Tom Burbage: C'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

Nous avons parlé de la participation de l'industrie canadienne. Encore une fois, simplement pour être certains que nous sommes clairs sur ce point, les contrats que nous avons actuellement, si on suppose que les entreprises canadiennes qui ont obtenu ces contrats continuent de fournir de bons résultats, finiront par valoir 9 milliards de dollars.

M. Tom Burbage: C'est exact. Puis-je élaborer un peu là-dessus?

L'hon. Laurie Hawn: Bien sûr.

M. Tom Burbage: La participation de l'industrie se divise en différentes catégories. Pour la première catégorie, il s'agit du travail déjà prévu dans les contrats, extrapolé par le biais du programme de production.

Pour la deuxième catégorie, il s'agit du travail qui doit être entrepris, mais que nous appelons « approvisionnement stratégique ». Ce sont de grands sous-ensembles, et très peu d'entreprises dans le monde peuvent les produire. Ce sont des entreprises spécialisées auxquelles nous faisons appel en fonction de leurs compétences. Dans ce cas-ci, nous en avons deux au Canada, l'empennage horizontal et l'aile extrême pour les avions de la Marine, et ils seront construits par Magellan. Il s'agit de la deuxième catégorie de financement.

Pour la troisième catégorie, il s'agit d'occasions qui se présenteront au cours des prochains... pendant toute la durée du programme de production et pour lesquelles les entreprises canadiennes pourront présenter des soumissions. Il y a ensuite une quatrième et une cinquième catégories, qui sont respectivement les systèmes de propulsion et le maintien en puissance, catégories que nous n'avons pas encore commencé à chiffrer.

Mais si on examine la ventilation dans ces catégories, la quantité de travaux exécutés au Canada pourrait être menacée si les entreprises canadiennes n'obtiennent pas de bons résultats parce qu'on se base sur le principe du meilleur rapport qualité-prix. C'est au Canada d'obtenir de bons résultats. En ce moment, c'est à peu près égal au prix d'achat des avions.

L'hon. Laurie Hawn: D'accord. Les 12 milliards de dollars dont nous parlons, le chiffre que nous écartons... c'est 9 des 12 milliards de dollars. Les 12 milliards de dollars n'incluent pas les 7 milliards de dollars prévus pour le soutien en service. Est-ce exact?

M. Tom Burbage: Pour le moment, nous ne parlons pas des coûts liés au maintien en puissance, et je n'ajoute pas le plan industriel concernant les systèmes de propulsion, mais je sais que cela ajoute environ 700 millions de dollars à ce qui est prévu dans le programme de production.

L'hon. Laurie Hawn: En fait, le soutien en service est... comme vous le dites, la plus grande partie sera effectuée au Canada, par des entreprises canadiennes. Cela s'ajoute aux 12 milliards de dollars prévus?

M. Tom Burbage: Exact. Le Canada n'a pas encore précisé ses exigences, de sorte que l'infrastructure de maintien en puissance n'a pas encore été définie.

L'hon. Laurie Hawn: Nous dépassons largement le ratio d'un dollar pour un dollar.

M. Tom Burbage: Oui, monsieur.

L'hon. Laurie Hawn: Pour ce qui est de la préoccupation concernant la jalousie que suscitent les 12 milliards de dollars chez certaines personnes, il s'agit d'un programme d'une valeur de près de 400 milliards de dollars, je ne crois donc pas que la somme de 12 milliards de dollars soit une part anormalement élevée pour le Canada. Et, comme vous l'avez mentionné, cette somme pourrait être plus élevée.

Pendant que j'y suis, j'ai un autre point à soulever concernant le soutien en service. Pour qu'on puisse fournir du soutien en service au Canada, nous devons avoir accès à la propriété intellectuelle, ce qui est possible uniquement pour les partenaires qui ont signé le protocole d'entente. Est-ce exact?

M. Tom Burbage: C'est exact. Toutes ces ententes sont conclues entre les gouvernements. Lorsque d'autres pays se manifestent par d'autres voies, on doit conclure des ententes de gouvernement à gouvernement. En ce moment, les partenaires ont accès à l'information. L'objectif du gouvernement des États-Unis est que

les militaires canadiens soient tout aussi capables de piloter les avions que les militaires américains.

L'hon. Laurie Hawn: À moins que l'on procède à l'achat des avions, dans le cadre du protocole d'entente, du partenariat, nous ne pourrions pas avoir accès à la propriété intellectuelle qui nous permettrait de fournir du soutien en service au Canada. Est-ce également exact?

M. Tom Burbage: Nous devons nous en remettre à l'État et au gouvernement parce que nous ne sommes pas directement concernés. Cela relève des gouvernements.

L'hon. Laurie Hawn: Très bien.

Il y a beaucoup de confusion au sujet des protocoles d'entente et de leur signification, de ce qu'ils permettent et interdisent de faire, et ainsi de suite. Pouvez-vous expliquer la différence entre le protocole d'entente signé en 2002 et celui signé en 2006?

M. Tom Burbage: Oui, monsieur. En 2002, le programme commençait tout juste à être exécuté sous contrat. Le contrat a été accordé en octobre 2001. Les États-Unis ont ouvert la porte à tous les pays qui souhaitaient participer au développement de l'avion. Ces pays ne s'engageaient pas à l'époque à faire l'acquisition de l'avion; ils ne faisaient que participer à son développement.

Le Canada a été le premier pays à adhérer au programme en février 2002, et l'Australie a bouclé la boucle en octobre 2002. Il y avait neuf pays au total. C'est ainsi qu'ont pu être déterminés les avantages dont bénéficieraient les partenaires, à savoir la possibilité de participer aux activités du bureau interarmées, les frais de recouvrement et l'annulation des frais associés aux ventes militaires étrangères. Toutes ces exigences que j'ai décrites tout à l'heure étaient établies dans ce protocole d'entente.

La phase suivante du programme s'est amorcée en 2006. Les travaux de production des premiers lots ont été mis en branle et, en tant que maîtres d'oeuvre, nous devions préciser qui allait acheter les avions et à quelle échéance, de manière à pouvoir planifier l'infrastructure sur laquelle s'appuierait l'industrie pour répondre à ce besoin. Tous les pays partenaires ont participé à ce processus, parce que l'accroissement de cette capacité est absolument vitale pour l'industrie si elle compte en retirer les avantages souhaités.

C'est ainsi qu'un deuxième protocole d'entente, cette fois multilatéral, a été signé en 2006. Les neuf pays ont tous paraphé le même protocole d'entente. C'est à ce moment que tous les pays sont devenus des partenaires égaux; auparavant, chacun poursuivait ses activités en vertu d'une entente bilatérale. Ce nouveau protocole d'entente avait préséance sur le premier, ou le rendait nul et non avenue. À l'époque, des profils de production nous ont été fournis, et nous nous en sommes servis pour planifier l'accroissement de la capacité industrielle. Cette démarche nous a permis de jeter les bases de nos plans industriels avec l'ensemble des partenaires.

•(1615)

L'hon. Laurie Hawn: Le protocole d'entente signé par M. Allan Williams en 2002 n'existe plus, si je comprends bien.

M. Tom Burbage: C'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: Le protocole d'entente paraphé, celui qui régit les activités en cours, a été conclu après la fin de son mandat.

M. Tom Burbage: Oui. L'accord en vigueur, dont tous les pays sont signataires, est bel et bien le deuxième protocole d'entente.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

Pour ce qui est des coûts dont nous avons parlés — et je le répète, c'est une question cruciale pour bien des gens — pensez-vous être en mesure d'adéquatement prévoir... Chaque aéronef coûtera de 70 à 75 millions de dollars. Pouvez-vous parler de la courbe de coût, nous dire où se situe actuellement le rendement de l'appareil sur cette courbe, et nous donner une idée d'où nous en sommes rendus? Les coûts sont-ils supérieurs ou inférieurs à ce qui était prévu? Où en sommes-nous actuellement?

M. Tom Burbage: La courbe de coût pour un produit de pointe comme celui-ci, pour tout produit de défense, diminue avec le temps, principalement en raison de l'augmentation du volume, mais également au fur et à mesure que se développent les connaissances. Nous construisons les avions à de faibles taux de production. Le premier lot produit ne comportait que deux avions. Nous avons donc absorbé tous les coûts fixes de l'infrastructure lors de la construction de ces deux avions. Plus nous approchons des 200 avions par année, le coût différentiel de cette infrastructure se réduit d'autant.

Les coûts se résorbent donc très rapidement. Pour chacun des trois premiers lots produits, notre prix a diminué de 50 p. 100, principalement parce que le nombre d'unités produites ne cessait d'augmenter.

Nous avons maintenant quatre lots de production sous contrat, dont le dernier à coût fixe. Notre courbe de coût est somme toute assez bien définie. En présumant que les quantités demeurent à peu près les mêmes que celles prévues aujourd'hui, cette courbe de coût continuera de diminuer, et nous sommes en mesure de prévoir quels seront les coûts au moment où le Canada fera l'acquisition de ses avions. Nous connaissons ces coûts dans une certaine marge... Nous devons néanmoins prévoir une bande de confiance, mais celle-ci se rétrécit de plus en plus. Nous savons que nos prévisions se situent autour du prix que coûtera l'avion, et je crois que vous avez établi des budgets très adéquats en ce sens.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur LeBlanc, la parole est à vous.

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

Monsieur Burbage, merci d'être des nôtres. Vous n'aurez pas à porter l'écouteur; comme ma mère était anglophone et mon père francophone, c'est facile pour moi de m'adapter.

Merci pour vos réponses. Très honnêtement, elles ont été exhaustives et plutôt détaillées, et je l'apprécie beaucoup.

Mon collègue vous a posé certaines questions, et je crois que d'autres ont posé des questions auxquelles nous songions tous. Je vais tenter d'aborder quelques autres sujets qui nous préoccupent.

Je suis loin d'être un spécialiste des différents avions de chasse ni des mécanismes de maintien en puissance, mais nous avons entendu dire, entre autres choses, que le F-35 que le Canada envisage d'acheter ne dispose pas d'un système de ravitaillement en carburant compatible avec les avions-citernes de ravitaillement en vol actuellement en usage au Canada. Cela veut dire que le Canada serait sans doute tenu de faire l'acquisition de nouveaux avions-citernes de ravitaillement en vol, à moins... Est-il possible de modifier le F-35 que nous comptons acheter, de manière à limiter ou à réduire les coûts engendrés par ce genre de problème de compatibilité?

M. Tom Burbage: Vous posez une autre excellente question. C'est là toute la beauté d'avoir trois avions d'une même famille: ils ont tous le même fuselage. La principale différence, c'est que l'aile de l'avion de la marine est plus grosse. L'avion de la marine et celui du

Marine Corps permettent tous deux d'utiliser le système canadien de ravitaillement, à savoir la méthode de ravitaillement à tuyau souple. L'avion utilisé par l'armée de l'air exige le ravitaillement par perche, parce que la U.S. Air Force a mainmise sur cette exigence.

Nous en sommes à réaliser une étude pour le Canada et certains autres partenaires équipés d'avions-citernes C-130, pour déterminer si... Ce que je cherche à dire, c'est qu'il n'y a pas de problème; l'espace est prévu dans l'avion. Les deux autres avions sont dotés de ce système et nous avons réservé suffisamment d'espace pour en faire l'installation dans l'avion de l'armée de l'air. La question qu'il faut poser, c'est: « voulez-vous avoir les deux systèmes ou voulez-vous effectuer les travaux techniques qui s'imposent pour retirer des avions le système qui s'y trouve déjà? »

Les avions munis des deux systèmes offrent des avantages intéressants en matière de souplesse, parce que cela vous permet d'utiliser tout type d'avion-citerne, n'importe où dans le monde. Nous étudions ces questions actuellement. Cela ne change pas grand chose du point de vue de l'avion comme tel. L'espace est prévu. Le système se trouve déjà dans les deux autres avions et fonctionne aujourd'hui. Les deux autres avions sont pleinement équipés pour le ravitaillement en vol actuellement.

L'hon. Dominic LeBlanc: C'est une réponse intéressante. À première vue, le Canada ne serait donc pas forcément contraint d'engager des dépenses pour changer ses avions-citernes de ravitaillement en vol.

M. Tom Burbage: Non.

L'hon. Dominic LeBlanc: Le gouvernement pourrait décider à un autre moment de le faire, mais il n'aurait pas nécessairement à le faire en prévision de l'achat du F-35.

M. Tom Burbage: C'est exact.

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci.

Je vais vous poser une autre question. Une fois de plus, beaucoup de choses ont été dites dans les médias, et nous avons appris aujourd'hui quelque chose qui risque de nous choquer en tant qu'élus: il arrive aux médias de se tromper. Toutefois, il a été question dans certains reportages de quelques augmentations plutôt dramatiques en ce qui concerne les coûts de maintenance associés à chaque vol ou à chaque heure passée en vol pour le F-35 destiné à la marine.

Pouvez-vous expliquer pourquoi le Canada, qui fera l'acquisition d'une version différente de cet avion, devrait se préoccuper ou ne pas se préoccuper de cette question? Êtes-vous certain que les coûts de maintenance seront en réalité beaucoup plus stables qu'ils ne l'ont été ou que ne le rapportent les médias, pour ce qui est de cet aéronef particulier destiné à la marine?

• (1620)

M. Tom Burbage: Voilà une autre excellente question.

Au tout début, le programme a été créé pour... la moitié de nos exigences contractuelles ont trait au maintien en puissance de l'appareil, et cela ne s'est jamais vu avant dans le cadre d'un programme d'acquisition d'avions aux États-Unis. Le maintien en puissance, c'est un élément que nous avons compris plus tard, une fois que l'avion a été construit.

Dans le cas présent, nous avons intégré dans la conception de cet appareil des fonctionnalités liées à la fiabilité et à la maintenabilité, ce que nous n'avions jamais fait avant, parce que les spécialistes de la maintenance voulaient jouer un plus grand rôle et parce que tout le monde se plaignait du coût d'exploitation de ces appareils très évolués. Ces éléments sont donc intégrés dans la conception de l'appareil. L'une de nos exigences contractuelles est en fait de veiller à ce que les avions soient deux fois plus fiables que ceux qu'ils remplacent et à ce qu'il faille deux fois moins de temps pour les réparer. Cela permet entre autres de réduire le nombre d'heures-personnes à consacrer à la maintenance et le nombre d'employés requis.

Par ailleurs, avec l'aide de nombreuses personnes, dont des représentants du Canada, nous calculons les coûts annuels associés à l'exploitation du F-35. Ces gens viennent dans nos installations à Fort Worth pour une semaine environ, et nous dressons la liste de toutes les dépenses que vous pourriez devoir supporter dans le cadre du programme, y compris pour ce qui est de la mise à niveau de vos ordinateurs dans 20 ans. Nous rassemblons toutes ces données pour que tout le monde ait une idée précise de ce qui l'attend. À l'heure actuelle, on ne dispose pas de ce genre de renseignements pour les avions traditionnels. On ne fait pas le suivi des coûts. On ne recueille pas ce genre de données dans ces catégories. La comparaison directe n'est donc pas possible, mais ce sont les coûts qu'il faudra assumer pour exploiter et faire voler cet avion.

Nous avons aussi des économies de standardisation et d'échelle très puissantes. Nous allons assurer la maintenance de l'appareil dans neuf pays. Nous aurons des pièces de rechange communes. Si vous participez à une opération de coalition, la maintenance des avions sera assurée par une unité logistique commune.

Le coût de possession et d'exploitation englobera bien d'autres éléments dans l'avenir. Nous sommes très confiants que la fiabilité et la maintenabilité de l'appareil seront au rendez-vous, et que son exploitation sera raisonnable compte tenu du coût de possession.

L'analyse en cours, qui est menée bien avant que l'avion soit en fait mis en service, repose sur d'anciens modèles de coûts. Bien des éléments de coût dont nous parlons actuellement ne font pas partie de ces anciens modèles, qui ont trait aux avions traditionnels.

À mon avis, si vous posez la question à notre gouvernement, on va vous dire qu'on en sait davantage à propos du coût de possession et d'exploitation de cet avion à ce point-ci du développement qu'on n'en saura jamais à propos de n'importe quel avion — et que l'information va se révéler au fur et à mesure. Au bout du compte, le coût que devra assumer le Canada est en grande partie lié à ce qu'il décidera de faire relativement aux centres de formation, aux systèmes de remise en état, etc.

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à Mme Gallant.

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

Les médias ont beaucoup parlé de cet achat. J'ai envoyé un sondage à tous mes électeurs pour les aider à comprendre ce qui se passait. Je leur ai demandé s'ils croyaient que les Canadiens devaient laisser leurs emplois dans le domaine de la défense aérienne et de l'aérospatiale à un autre pays, comme aux Américains. Non seulement j'ai reçu des réponses, mais un homme m'a envoyé une lettre de quatre pages. Il m'a permis d'y faire référence.

Kevin Andrews, de Renfrew, en Ontario, voulait tout d'abord préciser qu'il avait déjà été membre de la Force aérienne et qu'il a grandi au sein d'une famille de militaires. Il dit qu'il a étudié nos gouvernements pendant très longtemps au cours de sa vie et que, grâce à l'achat du F-35, c'est la première fois qu'il peut se tenir la tête haute et se bomber la torse.

Ce qui ressort d'abord et avant tout des commentaires que j'ai reçus, c'est la préoccupation des gens en ce qui a trait à la sûreté et à la sécurité de notre pays de même qu'à la sécurité des membres de la Force aérienne. Par ailleurs, comme nous l'avons entendu, il y a aussi l'aspect relatif aux retombées industrielles. Pouvez-vous nous expliquer le concept qui sous-tend le plan de participation du secteur privé de Lockheed Martin?

M. Tom Burbage: Bien sûr. Le plan consiste à permettre à tous les pays partenaires — il y en a neuf, les États-Unis et huit autres partenaires — de participer dès le début, sans engagement préalable à l'égard de l'achat d'un avion, à la conception, au développement, aux essais et à la construction de l'appareil. À ce jour, 54 entreprises canadiennes ont des contrats relativement au F-35, et certains de ces contrats ont été attribués en 2001. Si l'on tient compte du fait que la vente de l'avion est prévue en 2014, notre collaboration avec l'industrie canadienne dans le cadre de ce projet aura été de 13 ans.

Je vais vous avouer que, quand je parle aux représentants d'autres pays partenaires, j'utilise souvent le modèle de l'industrie canadienne comme exemple parfait de partenariat productif entre le gouvernement et le secteur privé. À propos, les autres pays qui fonctionnent de cette façon sont peu nombreux. Vos entreprises ont su tirer parti des programmes gouvernementaux pour devenir plus concurrentielles, soumissionner et obtenir des contrats dans le cadre du programme.

À mon avis, c'est un plan très solide. Nous l'avons appliqué à toute la période de production connue du programme, qui aujourd'hui s'étend jusqu'en 2036.

● (1625)

Mme Cheryl Gallant: En plus des contrats, il y a la sous-traitance. Est-ce que votre entreprise saurait qui, de tous les sous-traitants et de tous les entrepreneurs principaux, fait ce travail au Canada?

M. Tom Burbage: Il est très difficile de suivre les travaux une fois passés les deuxième, troisième et quatrième paliers. Nous attribuons un contrat à Héroux-Devtek ou à Magellan, mais ces entreprises ont des fournisseurs. Il y a un effet de retombées, puisque ces fournisseurs construisent les composantes de leurs pièces. Nous suivons le montant du contrat que nous avons accordé à l'entreprise principale. Nous n'avons tout simplement pas les ressources nécessaires, et c'est très difficile pour le Canada de suivre tout ça et de nous en faire rapport; il y a bel et bien de petites et moyennes entreprises aux deuxième, troisième et quatrième paliers qui fournissent des pièces et des services dans le cadre de tous nos contrats, mais elles ne figurent pas sur notre liste.

Mme Cheryl Gallant: Le multiplicateur pourrait donc être encore plus grand.

À votre avis, l'industrie aérospatiale canadienne a-t-elle des chances d'obtenir des contrats dans le cadre des futurs appels d'offres pour le F-35?

M. Tom Burbage: Le Canada a déjà fait ses preuves sur le plan de la compétitivité. Je ne pense pas qu'il y ait lieu de douter de la capacité des entreprises canadiennes d'obtenir d'autres contrats et de poursuivre le travail qu'elles font déjà. Le Canada ressemble beaucoup aux États-Unis. Au fil des ans, l'industrie aérospatiale canadienne a en fait bénéficié de nombreuses relations canado-américaines. Je ne sais pas si vous êtes au courant, mais Lockheed Martin fournit des avions ici depuis 65 ans, au début sous le nom de Lockheed, et une grande partie des entreprises qui se sont développées autour de ces programmes constituent maintenant la base de l'industrie aérospatiale canadienne.

Mme Cheryl Gallant: Quels contrats ont été attribués à des entreprises canadiennes jusqu'à présent? Selon les renseignements dont vous disposez, cela touche combien d'entreprises? Êtes-vous en mesure de nous donner le nom de ces entreprises, aux premier, deuxième, troisième et quatrième paliers?

M. Tom Burbage: Je peux vous en donner quelques-uns. Je ne m'occupe pas uniquement de ce programme, mais je peux vous dire que 54 entreprises canadiennes ont des contrats en ce moment.

Plus de 200 projets sont prévus dans le cadre du programme de production, mais des contrats n'ont pas encore été établis pour chacun d'eux. Nous avons quelques grands projets d'assemblage — l'empennage horizontal du modèle de la Force aérienne et l'aile extrême du modèle de la Marine — pour lesquels des contrats ont été signés, mais qui n'ont pas encore été lancés parce que nous n'en sommes qu'au début de la courbe de production.

Je regarde ma carte. Nous avons quelques entreprises en Colombie-Britannique et au Manitoba. Nous en avons quelques-unes en Ontario et bien sûr plusieurs au Québec. Il y a aussi l'entreprise Composites Atlantic, en Nouvelle-Écosse, qui fait du bon travail pour nous au chapitre des matériaux composites.

Nous sommes allés d'un bout à l'autre du Canada pour essayer de trouver d'excellentes petites et moyennes entreprises, et elles se sont montrées très compétitives sur le marché international en remportant les appels d'offres.

Mme Cheryl Gallant: Parlons maintenant de la fonctionnalité. Pourriez-vous nous parler de l'importance de la furtivité pour le F-35 et son impact en combat aérien?

M. Tom Burbage: La technologie de la furtivité a évolué avec le temps. Nous en sommes maintenant à ce que nous appelons la troisième ou la quatrième génération d'avion furtif. Le F-22 a été le devancier auquel le F-35 a succédé en tirant avantage de l'expérience acquise avec le F-22 et en portant sa technologie à un niveau supérieur, en particulier dans le domaine de la facilité d'entretien. Nous avons considérablement réduit la fragilité de la technologie de la furtivité et elle est maintenant très robuste; deux de nos trois appareils doivent aller en mer à bord de navires et ils doivent par conséquent être dotés de caractéristiques techniques d'une très grande robustesse.

Si on vous donnait le choix entre piloter un avion furtif ou un avion qui ne l'est pas, votre préférence irait à l'avion furtif parce que cet appareil présente l'avantage tactique considérable que votre adversaire ne sait pas avec certitude où vous êtes et ce que vous êtes en train de faire, tandis que, de votre côté, vous connaissez avec certitude sa position et ce qu'il est en train de faire. Ça c'est un avantage tactique important. Associée aux capteurs dont on dispose maintenant pour donner au pilote une vision à 360 degrés de tout ce qui se passe autour de lui en intégrant ces données à sa place, si bien qu'il voit le monde autour de lui comme sur un écran de télévision géant sans avoir à s'occuper des détecteurs, cette technologie procure

un avantage technique de taille sur n'importe quel autre type d'avion actuellement en service.

Nous avons la ferme conviction que cet appareil marquera un point tournant. Nous construisons cet avion pour les 50 prochaines années. Nous faisons voler aujourd'hui des avions de chasse qui datent de 50 ans et on fera voler cet avion pendant longtemps tandis que les technologies évolueront à un rythme plus rapide qu'aujourd'hui. Nous devons donc pouvoir nous appuyer solidement sur elles. Il faut que les nôtres sachent évoluer avec le temps et nous croyons que cet avion en offre l'assurance.

Mme Cheryl Gallant: Merci.

[Français]

Le président: Je cède la parole à M. Bouchard.

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

Je vous remercie d'être parmi nous aujourd'hui. On vous pose des questions pour en savoir davantage. Ma première question porte sur les retombées économiques.

Votre entreprise a avancé le chiffre de 12 milliards de dollars en retombées pour le Canada. Selon une étude réalisée par le Pentagone, on parle plutôt de retombées bien plus basses, c'est-à-dire 3,9 milliards de dollars au lieu des 12 milliards de dollars avancés par votre entreprise. Le Canada lui-même a fait des prévisions selon lesquelles les retombées, mis à part l'acquisition, la construction et la réalisation de ces futurs F-35, ne dépasseraient pas 6 milliards de dollars.

Comment expliquez-vous un tel écart? Défendez-vous encore votre chiffre de 12 milliards de dollars en retombées pour le Canada s'il achète 65 avions F-35?

• (1630)

[Traduction]

M. Tom Burbage: C'est la deuxième fois que j'entends parler d'un rapport du Pentagone qui mentionne des chiffres reliés à l'industrie. Le Pentagone ne joue aucun rôle dans notre activité industrielle. Il est partie à l'entente, mais le projet est entièrement géré par l'industrie. Je ne connais pas le rapport dont vous parlez. Désolé. Je ne connais aucun rapport du Pentagone qui fasse état d'un montant de 3,9 milliards de dollars. J'aimerais bien mettre la main dessus pour pouvoir lire, mais je ne le connais tout simplement pas.

Une voix: C'est un rapport de 2003.

M. Tom Burbage: Eh bien, nous sommes en 2010 et les choses ont changé. La valeur de notre projet a connu une croissance de 2 milliards de dollars au cours des deux dernières années.

[Français]

M. Robert Bouchard: Quelles retombées entrevoyez-vous pour le Canada? Vous avez sans doute employé des arguments de vente et dit que si le Canada se joignait au projet, il y aurait des retombées. Défendez-vous le chiffre de 12 milliards de dollars? Sinon, quel chiffre défendez-vous?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Je vois maintenant d'où vient le chiffre, mais, en 2003, le Canada avait joint le programme depuis moins d'un an. C'est probablement ce qu'il valait à l'époque, parce que nous n'avions pas exploré les possibilités qui s'offrent maintenant. Au cours des sept années écoulées depuis, nous avons trouvé d'autres possibilités et attiré beaucoup d'autres entreprises. Ce chiffre n'est donc pas exact.

En ce moment, si on rassemble tous les projets que nous avons identifiés pour le Canada et si on les extrapole sur l'ensemble du programme de production, leur valeur du point de vue de Lockheed Martin, atteint les 9,5 milliards de dollars environ. Si on ajoute les travaux sur le moteur, on dépasse largement les 10 milliards de dollars.

Nous n'incluons pas dans ce montant les coûts reliés au maintien en puissance de l'avion une fois qu'il sera en service. Il sera en service au Canada pendant une trentaine d'années et nous croyons bien que l'industrie verra sa participation s'élargir dans des proportions dont nous n'avons aucune idée actuellement. Si on met dans la balance ce genre de retombées, d'une part, et le coût d'achat de l'avion, d'autre part, nous croyons qu'il y a un avantage considérable à participer au programme. Parce qu'on fabrique des pièces pour 3 173 appareils, pas pour les 65 que le Canada achèterait.

Voilà la base du programme. Maintenant, y a-t-il un risque là-dedans? Il y en a un, en ce sens que l'industrie doit briller, parce qu'aucun pays, aucun gouvernement ne veut acquitter une facture qu'aurait plombée une piètre performance. Ai-je bon espoir que l'industrie canadienne brillera? Oui, sans hésiter. Votre industrie est très compétitive. De tous les pays partenaires, je dirais que le Canada est aussi compétitif sinon plus que les autres. Il est très fort.

C'est un risque que l'industrie doit courir. Si elle consent à le faire, j'ai la conviction que les retombées d'ordre industriel débordent largement ceux du F-35. Des possibilités naîtront dans d'autres programmes. Les fabricants de composites avancés seront amenés à s'occuper du volet commercial, par exemple; ainsi que la participation à ce programme de haute technologie entraînera une multiplication des possibilités.

[Français]

M. Robert Bouchard: J'aimerais également vous parler d'un autre sujet: le prix unitaire d'un F-35.

J'ai ici des chiffres selon lesquels un appareil coûtait 50 millions de dollars en 2002. Aujourd'hui, ce chiffre s'élève à 92 millions de dollars.

Dans le protocole que vous avez signé avec le Canada, y a-t-il des règles qui protègent le Canada afin que ce dernier en ait pour son argent? Y a-t-il une croissance continue ou le prix ne peut-il pas dépasser une certaine limite?

•(1635)

[Traduction]

M. Tom Burbage: Oui. Le coût d'un avion canadien sera précisément celui d'un avion américain, parce qu'il sera acheté de concert avec les États-Unis. Ce ne sera pour nous qu'un seul contrat — nous construirons 200 avions, dont un certain nombre appartiendront au Canada. Nous ignorons lesquels, parce que nous n'avons pas conclu de contrat distinct avec le Canada.

C'est la différence qu'apporte la concurrence — vous bénéficiez du pouvoir d'achat conféré par l'acquisition d'un nombre beaucoup plus grand d'avions, ce qui fait baisser les coûts, et vous profitez de nos amples négociations menées pour votre compte avec le gouvernement américain. Tout cela a ses avantages.

Quant aux coûts, les États-Unis ne les voient pas selon les mêmes critères que le Canada, mais y ajoutent les coûts d'établissement d'un grand nombre de bases opérationnelles à l'intérieur des États-Unis ainsi que les coûts du programme de développement. Les frais du Canada sont fixes et son infrastructure sera beaucoup plus réduite. Les chiffres que vous mentionnez sont ceux qui circulent dans les

médias, mais ils ne donnent pas une idée juste du coût d'un avion canadien.

Pour vous en faire une meilleure idée, examinez les coûts réels fixés dans nos contrats et faites une projection le long de cette courbe de coût jusqu'au point où le Canada fera l'achat de ses avions. Le premier contrat est encore loin dans l'avenir, dans quatre ans. On pourra alors arriver à une très solide estimation du coût des avions canadiens, dans les limites d'une bonne bande de confiance — une confiance qui n'est pas totale, mais bonne. Les montants budgétisés par votre gouvernement pour ces avions s'inscriront facilement dans ces limites.

Sachez que les chiffres cités dans les médias de Washington ne donnent pas une idée exacte du prix que paiera le Canada. Vous paierez effectivement le prix unitaire de l'avion, qui est le même que pour les États-Unis, mais vous n'aurez à payer ni la mise en place de toute l'infrastructure américaine, ni tous les coûts de développement.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. Braid.

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

Et merci à vous, monsieur Burbage, pour votre présence.

Monsieur Burbage, il semble donc que les médias de Washington se trompent eux aussi à l'occasion. Est-ce que c'est le cas?

M. Tom Burbage: Je ne dis pas qu'ils se trompent, mais simplement que le programme qu'ils décrivent est celui non pas du Canada, mais de Washington.

M. Peter Braid: Diriez-vous, d'après votre expérience, que les entreprises aérospatiales canadiennes peuvent rivaliser avec les meilleures au monde?

M. Tom Burbage: Je crois que les entreprises canadiennes sont dans bien des cas les meilleures. Certaines des choses qui se font dans ce pays sont de tout premier ordre.

M. Peter Braid: Quelque 54 entreprises canadiennes prennent part à la fabrication du F-35, est-ce exact?

M. Tom Burbage: C'est bien cela, oui.

M. Peter Braid: Est-il possible que ce chiffre augmente?

M. Tom Burbage: C'est possible, oui. Ce chiffre augmentera à mesure que des occasions se présenteront — et c'est sans compter les nombreuses entreprises qui font des travaux en sous-traitance à partir de ces contrats, comme l'a fait observer Mme Gallant.

M. Peter Braid: C'est certain.

M. Tom Burbage: Donc, le nombre d'entreprises impliquées grandirait.

M. Peter Braid: Croyez-vous que les contrats, travaux et emplois rattachés à des modalités traditionnelles de retombées industrielles et régionales (RIR) dans le cadre d'une entente à deux offrent plus de possibilités aux entreprises aérospatiales canadiennes que les contrats à titre de partenaires dans un protocole d'entente?

M. Tom Burbage: Nous estimons que le modèle de rapport qualité-prix optimal que nous adoptons pour le F-35 est tout nouveau et se démarque considérablement de l'ancien modèle de compensation ou de RIR.

L'ancien modèle de RIR dépend de l'adjudication d'un contrat, et impose à l'entrepreneur l'obligation d'appliquer ces retombées industrielles dans les limites d'une période de rendement fixe. Souvent, ces retombées ne concernent pas directement l'avion ou même l'industrie aérospatiale, et elles sont éphémères — une fois l'obligation acquittée, elles s'envolent.

J'estime que notre processus est très différent, parce qu'il commence tôt et se poursuit au-delà de la livraison de l'avion, tant et aussi longtemps que nous construisons des F-35. L'équation du risque est de même différente, parce que rien n'est garanti dès le début, alors que les retombées sont immenses, puisqu'elles sont à beaucoup plus long terme et d'une valeur très supérieure.

M. Peter Braid: Très bien.

Vous avez parlé de la courbe des coûts, des projections, et du fait que la courbe des coûts était à l'un de ses plus bas points lorsque le Canada a décidé de faire l'acquisition de l'avion. Cette courbe grimpe-t-elle à un moment donné?

M. Tom Burbage: C'est ce qui explique que les coûts soient un sujet si délicat. Si on analyse les coûts en fonction des dollars réels, et qu'on élimine l'inflation, pour en arriver à des dollars constants qui correspondent à l'économie de 2010, on obtient une courbe à la fois échelonnée et en constante réduction.

Si vous observez les effets de l'inflation et que vous calculez les mêmes coûts en dollars d'aujourd'hui, la courbe des coûts finit par s'aplanir. Vous construisez la même quantité tous les ans, vous avez appris à bien construire l'avion, et vos fournisseurs sont parvenus à leur fonctionnement optimal. Il se produit ensuite des hausses subites, dues aux différentes pointes d'inflation dans le temps.

Vous devez donc préciser si vous parlez de dollars futurs, de dollars actuels ou de dollars constants dans le passé. Ces trois notions sont constamment mêlées dans les discussions du coût du programme.

• (1640)

M. Peter Braid: Je vois.

Dans votre exposé, monsieur Burbage, vous avez fait mention de l'engagement de votre entreprise envers les coûts abordables. Pouvez-vous développer cette notion et l'expliquer?

M. Tom Burbage: Le programme repose sur la possibilité de réaliser des économies sur le volume. Autrement dit, si beaucoup d'utilisateurs achètent un grand nombre d'avions, nous pouvons faire baisser les coûts en-deçà de ceux d'un appareil actuel d'une capacité bien moindre. C'est à vrai dire la seule façon d'en arriver aux coûts dont nous parlons.

Il ne s'agit donc pas d'un mode de construction magique, mais d'économies sur le volume. Vous ne bénéficierez de ces économies sur le volume que si les acheteurs estiment que l'avion est vendu à prix abordable. Cette façon de voir nous contraint à tout mettre en oeuvre pour réduire le coût de l'avion autant qu'il est possible.

Nous sommes convaincus que si vous placez notre avion à côté de ceux de génération actuelle, nos coûts seront les mêmes ou inférieurs, sans compter que nous offrons la technologie de prochaine génération.

M. Peter Braid: Excellent.

D'après ce que vous en savez, pouvez-vous décrire les différences entre deux chasseurs, le CF-18 actuel et le F-35? Quelles sont les principales différences et la valeur ajoutée qu'apporte le F-35?

M. Tom Burbage: L'achat du CF-18, un avion que nous qualifions de quatrième génération, a été motivé essentiellement, je suppose, par le froid, vos pistes courtes et glacées, et la possibilité d'utiliser une crosse d'aéronef, caractéristiques qu'il partage avec les avions des forces maritimes.

Il se trouve que nous avons construit un tel appareil, le F-16, qui fait concurrence partout dans le monde à la nouvelle version du F-18. Le F-18C répond davantage à des principes avancés d'aérodynamique, et moins à des critères d'avionique.

La performance de tous les avions modernes est comparable, c'est-à-dire que du point de vue de l'aéronautique, ils atteignent les mêmes vitesses et permettent de tirer autant de G. La différence est que notre avion est furtif, et qu'il maintient sa performance avec une pleine charge de combat. Un F-18 ou CF-18 transportant sa charge de combat perd une grande partie de sa capacité de rendement. C'est l'un des avantages.

Le président: Merci beaucoup.

Je passe la parole à M. LeBlanc.

L'hon. Dominic LeBlanc: Je cède mon droit de parole à M. Wilfert. Il peut poursuivre ses questions incisives, et je lui ferai suite.

L'hon. Bryon Wilfert: Je m'excuse, monsieur le président, j'ai été obligé de m'absenter brièvement pour accueillir une délégation.

Monsieur le président, j'ai une question, que je pose uniquement en vue de m'informer. De récents rapports font état de fissures apparues après environ 1 500 heures d'essais en vol dans certaines des cloisons 496 employées dans le modèle F-35B. Ces mêmes rapports donnent à croire que ces cloisons sont très semblables aux cloisons 472 utilisées dans le F-35A, dont le gouvernement canadien compte faire l'acquisition.

Est-ce que Lockheed Martin craint que des chasseurs F-35A éprouvent les mêmes problèmes, et dans l'affirmative, quelles mesures doit-elle prendre pour garantir la durabilité structurelle?

M. Tom Burbage: La question est bonne. Tout d'abord, rien de tout cela ne s'est produit en vol. Nous avons six engins d'essai qui ne s'envolent jamais, mais qui subissent toute une série d'essais au sol. Nous les insérons dans des appareils, où ils traversent deux cycles de vie normaux, soit 16 000 heures.

Nous recherchons des fissures durant ces cycles, et je fais observer que nous aimons en détecter, parce que si l'avion semble fonctionner parfaitement bien, des fissures apparaîtront sans doute ultérieurement, en cours de vol. Nous menons donc ces essais dans le but très précis de repérer les zones de l'armature qui sont peut-être un peu trop minces pour les charges qu'elles sont appelées à supporter.

Nous avons trouvé une telle zone dans l'armature de l'aéronef à décollage court et atterrissage vertical, ADCAV, comme vous l'avez mentionné, qui est en aluminium, alors que l'armature du chasseur de l'aviation est en titane. Le titane est un métal tout autre, qui a ses propres modes de propagation des fissures, répartitions de la tension, et ainsi de suite. Nous avons néanmoins suspendu les essais de l'appareil de la force aérienne jusqu'à ce que nous puissions procéder à une analyse complète de son armature et la comparer à celle des forces maritimes. Rien de tout cela ne sort de l'ordinaire. On entend souvent dire que cela sort de l'ordinaire, mais il est tout à fait normal de détecter de telles choses en cours d'essai et de les corriger, pour faire en sorte que l'appareil ne souffre d'aucun de ces problèmes quand il est finalement livré à son utilisateur.

Nous collaborons étroitement avec Héroux-Devtek, le fabricant de cette armature, pour trouver une solution. Les armatures déjà posées sur un avion seront réparées et remises en service, puis nous reprendrons les essais juste après le nouvel an. Quant à la construction des nouvelles armatures, il suffira d'une simple correction du logiciel qui guide le découpage pour que cette modification soit apportée à tout nouvel avion.

Nous recherchons donc ces failles, et nous voulons les repérer maintenant, pas plus tard, pour éviter que ces problèmes se produisent plus tard.

• (1645)

L'hon. Bryon Wilfert: Merci.

Il me reste encore une question, monsieur le président.

Je vous sais gré de votre réponse. Quand de telles choses se produisent, nous voulons bien évidemment une réponse.

Quelles sont les capacités opérationnelles que les forces aériennes canadiennes peuvent attendre des premiers F-35 qui seront livrés en 2016 — si l'achat est décidé — sur les bases aériennes canadiennes? Est-ce que ces avions pourront pleinement appuyer les missions prescrites par l'Aviation canadienne, missions de données, air-air ou air-sol? Dans la négative, à quoi faut-il s'attendre jusqu'à ce qu'on offre les pleines capacités de mission, équivalentes à celles offertes par la concurrence actuelle? Le gouvernement canadien doit-il s'attendre à des coûts supplémentaires pour bénéficier de ces capacités élargies?

M. Tom Burbage: Nous introduisons nos nouvelles capacités logicielles par blocs, comme on les appelle. En 2014, l'avion que recevra le Corps des Marines des États-Unis aura la capacité opérationnelle de l'avion du bloc II, c'est-à-dire qu'il aura toutes les capacités de combat, et ce sera un avion opérationnellement acceptable pour n'importe quelle armée, que ce soit les forces aériennes, la marine ou le Corps des Marines.

L'étape suivante, c'est-à-dire le bloc logiciel suivant, consistera en vols d'essais. Dès que ces essais seront terminés, le logiciel sera installé sur l'autre avion, lequel deviendra immédiatement un avion du bloc III. Cela ne nécessite aucune modification du matériel, aucune mise à jour. Les avions canadiens seront livrés en 2016. Nous procéderons à des vols d'essais complets dès le début de 2016, et si vos avions ne sont pas déjà équipés de ce logiciel, ils le seront très peu de temps après.

À propos, la raison pour laquelle le Corps des Marines a décidé de le mettre en service opérationnel est que c'est un avion bien supérieur à celui qu'ils utilisent aujourd'hui.

L'hon. Bryon Wilfert: Merci.

[Français]

Le président: Monsieur LeBlanc, c'est à vous.

[Traduction]

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci, monsieur le président.

Monsieur Burbage, on a beaucoup parlé de l'appel d'offres de 2001, à la suite duquel votre entreprise a été choisie comme entrepreneur principal et le gouvernement canadien, comme partenaire, dans la phase d'élaboration du protocole d'entente en 2001.

Lorsque votre entreprise a participé à l'appel d'offres en 2001, quel a été le rôle du Canada? Notre pays a-t-il participé activement à la définition des besoins? A-t-il été un partenaire actif dans le processus de sélection dont vous êtes sorti gagnant?

M. Tom Burbage: C'est en 1994 qu'a vraiment commencé tout le processus d'appel d'offres. Tous les entrepreneurs principaux des États-Unis y ont participé. C'était une phase de définition du concept, une phase d'étude, une phase de développement technologique. En 1997, une présélection descendante a abouti au choix des concurrents suivants: une équipe de McDonnell Douglas et de British Aerospace, une équipe de Boeing, et une équipe de Lockheed Martin.

Une autre sélection descendante a fait passer le nombre de concurrents de trois à deux. Il ne restait donc plus que Lockheed Martin et Boeing pour construire et faire voler des prototypes de démonstration, pour ainsi dire. Le documentaire canadien intitulé *The Battle of the X-Planes* décrit bien tout ce processus.

À ce moment-là, le Canada participait à titre d'observateur, ce qui signifie qu'il n'avait pas grand-chose à faire si ce n'est observer. Mais le Canada est l'un des pays qui ont participé à l'évolution de l'investissement technologique. En fait, nous avions eu précédemment des contrats avec des entreprises canadiennes, que je n'ai pas comptés, car nous n'avons pas commencé de contrat avant 2001. Par exemple, Honeywell Canada a commencé à travailler pour nous dès 1997-1998, alors que nous en étions encore à la mise au point des technologies du futur avion. Mais le Canada était un observateur.

L'hon. Dominic LeBlanc: Par conséquent, nous n'avons pas participé à la sélection de l'entreprise qui a obtenu le contrat. C'est un processus qui a été piloté par les États-Unis.

M. Tom Burbage: Oui. Ce sont les États-Unis qui achètent le plus grand nombre d'appareils, par conséquent c'est eux qui ont piloté la procédure d'appel d'offres et qui ont analysé toutes les propositions, il y en avait pour 25 000 pages, ce qui leur a pris six mois, sans parler de tout le reste. C'est donc un processus qui a été piloté par les États-Unis; certes, plusieurs pays étaient là comme observateurs, mais je ne pense pas qu'ils aient participé à la prise de décision.

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Payne.

• (1650)

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

Monsieur Burbage, je suis ravi de vous accueillir aujourd'hui.

J'aimerais vous poser, par l'entremise du président, quelques questions portant sur des sujets intéressants. Pourriez-vous nous expliquer ce qui distingue un avion de quatrième génération et un avion de cinquième génération?

M. Tom Burbage: L'avion de quatrième génération est un avion de combat pouvant assumer plusieurs rôles, et que chaque armée utilise dans un rôle particulier. Il n'est équipé ni de la technologie lui permettant de le rendre furtif, ni de la technologie de l'avionique intégrée, et il n'est pas conçu dans le but d'être un avion de combat interopérable. Nous avons utilisé ce chasseur dans des opérations de coalition, mais son interopérabilité n'est pas très grande.

L'un des principaux atouts de l'avion de cinquième génération est son interopérabilité. À bien des égards, c'est comme un ordinateur portable qu'on peut brancher sur Internet n'importe où. À l'avenir, ces appareils seront les noeuds de transmission de l'information sur l'Internet militaire.

L'avion de cinquième génération est également équipé de la technologie de la furtivité, ce qui lui donne l'avantage tactique de l'effet de surprise, et nous y avons intégré des techniques de maintien en puissance afin de limiter le coût de maintenance de ces avions.

M. LaVar Payne: Existe-t-il d'autres appareils de cinquième génération?

M. Tom Burbage: Le F-22.

M. LaVar Payne: Le F-22? Très bien.

Vous avez parlé de la furtivité, qui est certainement une caractéristique très importante du F-35. Pouvez-vous nous expliquer en quoi cela va accroître nos capacités militaires?

M. Tom Burbage: Pour cet appareil, la furtivité est presque un sous-produit. La technologie a tellement progressé que cette fonction n'exige plus beaucoup de maintenance.

Pour ce qui est de savoir si vous en avez besoin sur votre propre territoire, il y a du pour et du contre, mais en revanche, si vous devez participer à des opérations conjointes avec NORTHCOM ou avec NORAD, c'est-à-dire avec les États-Unis, et qu'il y a une menace, vous serez bien contents de l'avoir. C'est quand on participe à des coalitions qu'on apprécie vraiment ce genre de capacité, et je veux parler de l'interopérabilité d'un avion, qui permet la participation à toutes sortes de missions en période d'hostilités ou dans des régions du monde où les défenses aériennes sont sophistiquées.

Mais c'est la combinaison de toutes ces capacités qui est importante. La furtivité n'en est qu'une. Certes, elle vous offre une capacité supplémentaire quand vous en avez besoin, mais c'est la combinaison de la furtivité, de l'avionique intégrée, de l'interopérabilité et du maintien en puissance qui distingue l'avion de cinquième génération de celui de la génération précédente. Jadis, la furtivité était une option très coûteuse. Nous avons réussi à en faire baisser le prix, grâce à de nouvelles techniques de fabrication et à des investissements dans le maintien en puissance, si bien que ce n'est plus une option très coûteuse.

M. LaVar Payne: À mon avis, c'est une caractéristique importante de l'avion. Estimez-vous qu'elle augmente les chances de survie de nos pilotes?

M. Tom Burbage: C'est l'objectif recherché. Lorsqu'on fait l'inventaire de nos forces armées par rapport à la menace à laquelle on est confronté, on doit prévoir des avions supplémentaires pour compenser les pertes. Avec de meilleures chances de survie pour le pilote, et ce n'est que l'un des nombreux avantages de l'appareil, on risque de perdre moins d'appareils, et ça joue, avec d'autres facteurs, dans le calcul des forces dont on aura besoin. Sans cette caractéristique, compte tenu des types de menaces qui ont amené les gouvernements à décider de se doter du F-35, nous serions obligés d'acheter beaucoup plus que 65 appareils, simplement à

cause des pertes à prévoir, alors que ce ne sera pas le cas avec le F-35.

Donc je pense que l'aspect sécurité, la capacité de ramener l'avion au point d'origine, et la possibilité de l'utiliser efficacement face à une menace très sérieuse sont les raisons pour lesquelles nous avons fabriqué cet appareil.

M. LaVar Payne: Tout à l'heure, vous avez parlé, monsieur Burbage, des avantages supplémentaires qui reviendraient au Canada sous forme de redevances. Pourriez-vous nous donner plus de précisions? Par quoi cela va-t-il se traduire pour le Canada?

M. Tom Burbage: Selon le second protocole d'entente que nous avons signé et dont je parlais tout à l'heure, les autres pays qui se joindront au programme devront payer des frais de compensation pour tout l'argent que les partenaires ont investi jusque-là dans la conception et la mise au point de l'appareil. Ces montants seront répartis entre tous les partenaires, au prorata du nombre d'appareils acheté par chacun.

Par conséquent, le Canada recevra une rente sur chaque appareil acheté par un autre pays. Les États-Unis se réservent le droit de renoncer à leur part, mais ils ne peuvent pas décider pour les autres partenaires. La première fois qu'on a mis en place un tel système, c'est avec le programme israélien actuellement en cours, qui prévoit le versement de frais de compensation, dont une partie reviendra au Canada à long terme.

M. LaVar Payne: A-t-on une idée de ce que cela va représenter?

M. Tom Burbage: Ce sont des ententes de gouvernement à gouvernement. Je n'en connais pas la valeur totale, car tout dépend du nombre d'avions achetés par un pays. Il y a donc un supplément qui est ajouté au prix de chaque appareil pour rembourser les coûts de développement.

•(1655)

M. LaVar Payne: Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Boughen, vous avez la parole.

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

Permettez-moi de me faire l'écho de mes collègues en vous souhaitant la bienvenue parmi nous.

Je n'ai qu'une question à poser. Je crois qu'on va fabriquer de 3 000 à 5 000 appareils dans le cadre de ce programme, et je me demande comment le soutien en service ces appareils sera assuré, non seulement au Canada mais dans les autres pays.

M. Tom Burbage: Le gouvernement est en train de procéder à une évaluation des procédures de base du maintien en puissance, avec la participation de tous les pays. Il examine d'abord ce qui est indispensable pour entretenir la flotte globale: le nombre d'entrepôts, le nombre d'installations d'entretien et de réparation, et le nombre de centres de formation.

Il examine ensuite les intentions de chaque pays. En effet, les pays ne veulent pas tous avoir un centre de formation. Le Canada voudrait bien en avoir un. Cela signifie-t-il que le Canada entraînera un jour des pilotes étrangers dans son centre de formation? C'est un exemple.

Ce sont toutes ces considérations que l'on prend en compte, à l'heure actuelle, pour déterminer les procédures de base dont je parlais tout à l'heure. Il faut ajouter à cela l'entretien, la révision et la réparation. Est-il possible que les installations qui seront aménagées au Canada assurent un jour l'entretien des avions d'autres pays, pas forcément l'appareil en entier mais, par exemple, des pièces comme le train d'atterrissage?

Comme je le disais, c'est ce qui est à l'étude en ce moment. Ils veulent commencer par déterminer quelle infrastructure sera la moins chère à mettre en place, compte tenu des besoins souverains de chaque pays et de ce qu'ils veulent faire avec leurs propres appareils, et compte tenu également des autres installations qu'il faudrait envisager si vous êtes prêts à payer pour cela, parce que vous ne voulez pas nécessairement utiliser les installations d'un autre pays.

C'est ce que nous sommes en train de faire, ce qui nous permettra d'avoir un schéma global de toutes les installations nécessaires, pour une solution globale. Tout ce que le Canada voudra faire en plus de cela, et qui concerne l'entretien, la réparation, le travail au dépôt et la formation, il pourra le décider lui-même, en tant que pays souverain.

M. Ray Boughen: Merci, monsieur le président.

L'hon. Laurie Hawn: Nous reste-t-il du temps?

Le président: Merci.

Oui, vous pouvez avoir deux minutes.

L'hon. Laurie Hawn: J'aimerais poursuivre un peu sur le même sujet. Nous parlons ici de la technologie de la prochaine génération pour l'industrie canadienne. Vous avez parlé tout à l'heure des retombées sur l'industrie. C'est en quelque sorte le tremplin de ce qui va arriver par la suite. Pourriez-vous nous donner des précisions sur ces retombées, d'après ce que vous savez de l'industrie de l'aérospatiale en général?

Vous avez parlé de composites. À plus long terme, y a-t-il d'autres débouchés qui pourraient s'ouvrir dans le secteur électronique, dans celui des composites ou ailleurs?

M. Tom Burbage: Les deux secteurs de l'industrie qui sont les plus porteurs, à l'heure actuelle, sont les machines à grande vitesse, pour les métaux durs et les métaux mous comme le titane ou l'aluminium et les composites haute performance, qui ne sont pas les composites qu'on connaît aujourd'hui, mais des composites qui sont fabriqués avec des machines robotisées.

Pour la fabrication des pièces de cet avion, nous avons dû modifier les normes de l'industrie, et l'industrie canadienne s'y est adaptée, grâce notamment à Partenariat technologique Canada et à l'ISAD, et aux autres programmes que vous avez mis en place dans ce contexte. L'une des raisons pour lesquelles vous fabriquez l'empennage horizontal de l'avion des forces aériennes et l'aile extrême de l'avion de la marine est que vous faites ça très bien. Or, cette capacité est indispensable sur les nouveaux marchés commerciaux de l'A380 et du 787, et tous les autres appareils qui suivront.

Pour ce qui est des systèmes électroniques dont l'avion est équipé, l'un des systèmes mécaniques les plus remarquables est ce que nous appelons un groupe moteur intégré, dont une bonne partie est fabriquée par Honeywell Canada. C'est l'avant-garde de la prochaine génération des systèmes intégrés qui contrôleront les gros appareils.

Je pense que tout ce qu'on met aujourd'hui en place pour assurer l'entretien du F-35 pourra être élargi à d'autres marchés. Nous ne nous en attribuons pas le mérite. C'est simplement un autre avantage pour les pays qui participent à cette révolution technologique.

L'hon. Laurie Hawn: Mais on peut facilement en conclure que la décision que nous prenons en achetant le F-35 est cruciale pour ce qui va venir ensuite. Si nous ne la prenons pas, nous pourrions difficilement embarquer à la prochaine étape.

M. Tom Burbage: Comme je l'ai dit tout à l'heure, à part ce programme, il n'y en a aucun autre qui permette la modernisation des industries de l'aérospatiale et de la défense.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

Le président: Merci.

Je vais maintenant donner la parole à M. Bachand, pour trois minutes.

[Français]

M. Claude Bachand: Monsieur Burbage, je veux que ce soit clair. En ce qui concerne les 12 milliards de dollars de retombées économiques, basez-vous vos calculs sur 3 000, 4 000 ou 5 000 plateformes?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Nous calculons nos prévisions industrielles en fonction des achats réalisés par les États-Unis et les partenaires. Nous avons fondé nos calculs sur 3 100 appareils. Les partenaires modifient parfois leurs intentions d'achat, et l'an dernier, le Canada a réduit sa commande de 80 à 65 appareils. Donc, ces chiffres changent, ce qui entraîne bien sûr de petits ajustements, mais nos calculs sont fondés sur environ 3 100 appareils.

● (1700)

[Français]

M. Claude Bachand: Merci beaucoup.

Que dites-vous à Eurofighter qui prétend que lors d'une simulation de combat informatique avec le soutien d'un système aéroporté d'alerte et de contrôle, quatre avions Eurofighter peuvent battre huit F-35 au cours d'un combat? Si ce n'est pas vrai, est-ce possible pour vous de déposer le résultat de vos simulations? Avez-vous fait des simulations?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Nous ne faisons pas de simulations. Notre gouvernement en fait. L'armée de l'air, la marine et le Corps des Marines des États-Unis en font. Je suis sûr qu'ils seraient prêts à vous communiquer leurs résultats avec l'Eurofighter.

M. Claude Bachand: Pourriez-vous intercéder en ma faveur...

Des voix: Oh, oh !

M. Claude Bachand: ... auprès du gouvernement pour lui demander de me faire parvenir les résultats de ces simulations...?

M. Tom Burbage: Comme je l'ai dit, ce sont des ententes de gouvernement à gouvernement. Votre gouvernement pourrait certainement voir ces résultats.

En fait, nous ne développons pas nos capacités en vase clos. Vos pilotes ont passé pas mal de temps à Fort Worth à piloter nos simulateurs dans un scénario de menace avancée, et on n'utiliserait pas les avions actuels dans ce genre de scénario.

[Français]

M. Claude Bachand: C'est bien.

Par ailleurs, je ne sais pas si vous avez lu l'article du *Bloomberg Businessweek* paru hier qui mentionne que le Sénat et le Congrès américains ont limité les sommes d'argent nécessaires pour l'achat de 43 jets. Ils ont réduit ce chiffre à 13 jets, jusqu'à ce que les tests soient faits. Avez-vous lu cet article?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Je ne suis pas sûr que ce soit les chiffres qu'elle ait indiqués.

Je n'ai pas lu cet article, mais j'ai comparé devant les quatre commissions de la défense du Congrès, comme je le fais ici aujourd'hui. L'une de ces commissions a proposé de réduire ce nombre de 42 à 32, mais pas à 13.

M. Claude Bachand: C'est bien le chiffre 13 qui est indiqué ici. Je vous montrerai l'article à la fin de la réunion.

M. Tom Burbage: La revue *Bloomberg* est souvent...

M. Claude Bachand: À côté de la plaque?

M. Tom Burbage: Ils ont souvent un problème.

Des voix: Oh, oh !

M. Tom Burbage: C'est 42 et 32, et les commissions vont se réunir pour décider quel sera le chiffre définitif. Ça n'a pas encore été déterminé.

[Français]

M. Claude Bachand: Dans l'article, on mentionne que le programme du F-35 a quatre ans de retard. Pouvez-vous confirmer cela?

[Traduction]

M. Tom Burbage: Je ne sais pas en fonction de quoi on pourrait mesurer cela. Je ne sais pas à quelles dates ils font référence.

Y a-t-il eu des retards dans le programme? Oui, et les médias en ont beaucoup parlé. Nous avons fait une revue technique pendant 18 mois pour essayer de réduire le poids de l'avion ADCAV. Cela nous a un peu retardés par rapport au calendrier original.

Je ne comprends pas pourquoi ils parlent d'un retard de quatre ans, c'est ce qu'ils indiquent, mais je ne comprends pas à quoi ils comparent.

Mais je peux vous assurer qu'il n'y a aucun retard pour les avions canadiens.

Le président: Merci beaucoup.

Je vais donner la parole à M. Harris pour deux minutes.

M. Jack Harris: Merci, monsieur le président.

S'agissant du maintien en puissance, nous avons entendu la semaine dernière deux représentants des syndicats de l'aérospatiale, qui étaient manifestement très inquiets pour la sécurité d'emploi de leurs membres. Ils nous ont parlé du maintien en puissance, pour que les avions puissent continuer de voler. Pour eux, il est très important, et ça l'est aussi pour beaucoup de Canadiens, du point de vue de notre souveraineté, que, si nous achetons des appareils, l'entretien de ces appareils puisse se faire au Canada.

Y a-t-il quoi que ce soit dans votre programme qui risque de nous en priver? Une autre entreprise pourrait-elle obtenir le contrat à votre place? Y a-t-il des restrictions d'accès aux logiciels, aux données, ou autres?

M. Tom Burbage: Tout cela est codifié dans les ententes de gouvernement à gouvernement, et le ministère de la Défense est parfaitement au courant. Rien n'empêche que la maintenance de l'appareil soit assurée au Canada. Le Canada est un pays souverain. Il veut assurer la maintenance de ses propres appareils, et cela ne pose aucun problème.

M. Jack Harris: S'agissant de tous les codes des logiciels, sont-ils conservés par le gouvernement américain ou sont-ils accessibles aux partenaires?

M. Tom Burbage: On a affaire à un système très complexe. Il y a tout un dispositif très intégré qui amorce une chaîne de mise de feu, et je ne pense pas que le Canada ou son ministère de la Défense veuille avoir la capacité de modifier ce code unilatéralement, parce que c'est aujourd'hui un appareil unique en son genre, mais le Canada aura accès aux codes dont il a besoin. C'est le genre de discussion qui se déroulera au niveau des gouvernements, et nous n'en serons pas parties. Je serais ravi de pouvoir répondre à votre question, mais je ne suis pas partie à ces discussions. Elles se déroulent au niveau des gouvernements.

Mais il n'y aura aucun obstacle à ce que les forces aériennes ou l'industrie du Canada puissent assurer la maintenance de l'appareil au Canada. Celui-ci n'aura pas à être renvoyé aux États-Unis pour la moindre réparation ou quoi que ce soit.

M. Jack Harris: On a beaucoup parlé d'appareils de la « cinquième génération ». Au dire de certains de vos concurrents, et je concède qu'il s'agit de concurrents, c'est plus un stratagème publicitaire qu'autre chose. Avez-vous essayé de breveter ce nom, « la cinquième génération »?

● (1705)

M. Tom Burbage: Nous y avons en effet pensé il y a quelques années, pour le F-22.

M. Jack Harris: Et ça a marché?

M. Tom Burbage: Je ne peux pas vous dire, je ne le sais même pas. Je ne m'occupe pas de cet aspect.

M. Jack Harris: Si vous aviez réussi, personne d'autre ne pourrait appeler son produit « avion de cinquième génération », n'est-ce pas ?

M. Tom Burbage: Vous savez, ils l'appellent « 4.75 », « 4.9 », et « 5.1 ». Ils tournent tous autour, mais en fait, personne n'utilise l'expression « cinquième génération ».

M. Jack Harris: Ils n'en ont pas le droit parce que vous l'avez brevetée.

M. Tom Burbage: Je ne sais pas. Je sais qu'ils l'utilisent encore, mais...

M. Jack Harris: Bien.

M. Tom Burbage: Puis-je répondre à cela? Je dirai qu'à mon avis, il n'y aurait pas autant d'investissements dans cette technologie si les appareils avaient les mêmes capacités.

Le président: Merci.

Je vais donner la parole au dernier intervenant, pour deux minutes.

Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Pour rester dans la même veine, je dirai que le Canada, les États-Unis, l'Australie, l'Angleterre, le Danemark, la Norvège, les Pays-Bas, l'Italie, la Turquie et Israël sont tous des pays très avancés. Nous avons tous des limites budgétaires. Ce n'est pas par hasard si ces 10 pays ont examiné leurs besoins et, face à des contraintes similaires, en sont tous arrivés à la même conclusion. Je pense que c'est plus qu'une simple coïncidence, ne pensez-vous pas?

M. Tom Burbage: En effet.

Je pense que les gouvernements ont des moyens sophistiqués pour analyser la technologie et ses capacités, et ils se sont tous prononcés en faveur de cet appareil.

L'hon. Laurie Hawn: Oui, et nous embauchons tous des gens très bien payés pour étudier de près toutes ces choses-là, à un niveau très secret, ce qui n'est pas... Il n'y a relativement qu'un très petit nombre de personnes qui soient capables de comprendre vraiment les capacités de votre avion...

M. Tom Burbage: C'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: ... par conséquent, d'un strict point de vue commercial, si vous embauchez ces gens-là et que vous les payez très cher pour vous donner des conseils, le simple bon sens vous dicte d'écouter leurs conseils?

M. Tom Burbage: En effet.

L'hon. Laurie Hawn: Oui.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Je tiens à remercier tous les membres du comité.

Merci, monsieur Burbage, d'avoir participé à cette discussion. Vous avez répondu à un grand nombre de questions. Merci beaucoup. C'était très instructif.

Cela met un terme à notre 37^e réunion. Nous nous retrouverons la semaine prochaine. La séance est levée.

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>