



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

44<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

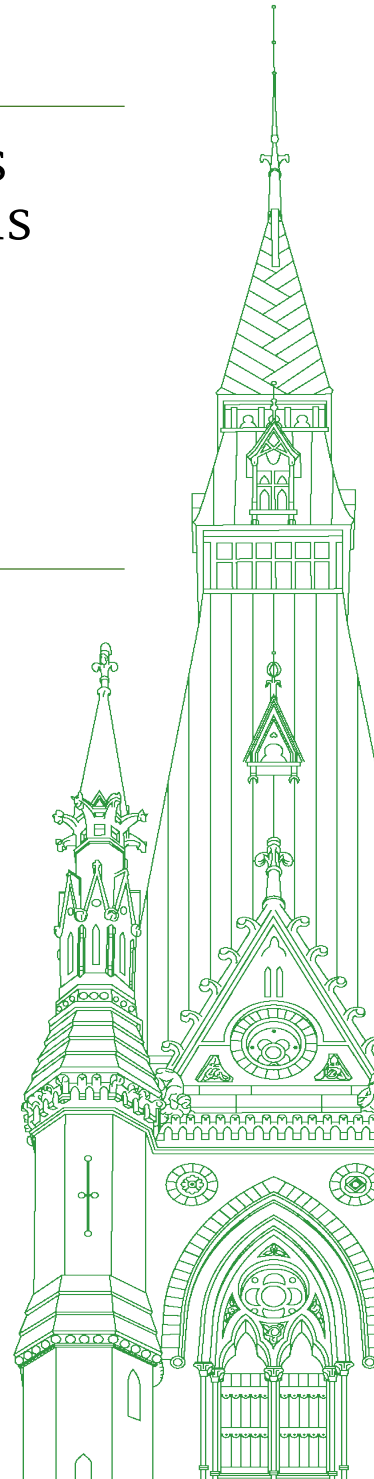
TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 017

**PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY**

Le mardi 3 mai 2022

---



Président : M. Robert Kitchen



# Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 3 mai 2022

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. Robert Kitchen (Souris—Moose Mountain, PCC)):** Bonjour à tous. La séance est ouverte.

Bienvenue à la 17<sup>e</sup> réunion du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires de la Chambre des communes. Nous poursuivons aujourd'hui notre examen de la Stratégie nationale de construction navale. Nous discuterons également des travaux du Comité au cours des 60 dernières minutes de la réunion.

Comme vous le savez, la séance d'aujourd'hui se déroulera selon une formule hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre le 25 novembre 2021, qui prévoit que les membres participent en personne dans la salle ou à distance à l'aide de l'application Zoom. Pour ce qui est de la liste des intervenants, le greffier du Comité et moi-même ferons de notre mieux pour maintenir l'ordre d'intervention de tous les membres, qu'ils participent en virtuel ou en personne.

Je profite de l'occasion pour rappeler à tous les participants qu'il est interdit de prendre des instantanés d'écran.

Compte tenu de la situation pandémique actuelle et à la lumière des recommandations des autorités sanitaires, ainsi que des consignes de santé et de sécurité données par le Bureau de régie interne le 19 octobre 2021, les règles suivantes s'appliquent à tous ceux qui participent en personne à la réunion.

Quiconque présente des symptômes de COVID doit participer à la réunion par Zoom, plutôt que d'y assister en personne. Tous ceux présents dans la salle, qu'ils soient assis ou debout, doivent se tenir à au moins deux mètres les uns des autres et porter un masque non médical lorsqu'ils circulent dans la salle. Il est fortement conseillé aux participants de porter leur masque en tout temps, même lorsqu'ils sont assis. Des masques non médicaux, qui offrent une meilleure compréhension de la parole que les masques en tissu, sont disponibles dans la salle.

Toutes les personnes présentes doivent se désinfecter les mains en utilisant le désinfectant fourni à la porte de la salle. Les salles de réunion des comités sont désinfectées avant et après chaque réunion, et je remercie le personnel qui s'en charge. J'invite tous les participants, en s'installant à leur place ou en la quittant, à utiliser les serviettes désinfectantes qui leur sont fournies pour essuyer les surfaces des objets qu'ils touchent, comme le bureau, la chaise et le microphone.

En tant que président, je veillerai à l'application de ces mesures tout au long de la réunion. Je remercie à l'avance les membres de leur collaboration.

Cela étant dit, j'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à nos témoins. Nous allons entendre M. Fulfaro et M. Padulo.

Je souhaite le bonjour et la bienvenue à M. Fulfaro, qui nous parle depuis l'Italie.

Monsieur Fulfaro, je vous invite à faire votre déclaration liminaire.

**M. Achille Fulfaro (vice-président principal, Ventes, Fincantieri):** Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Achille Fulfaro. Je suis vraiment heureux et honoré d'être avec vous aujourd'hui comme représentant de Fincantieri.

Fincantieri est l'un des plus importants groupes de construction navale au monde. C'est vraiment un honneur pour nous d'être ici aujourd'hui pour discuter de nos capacités avec vous. Nous sommes également disposés à répondre à toutes vos questions concernant les futurs programmes.

Si cela vous convient, je peux vous donner un bref aperçu de notre entreprise ou encore amorcer directement la discussion à partir de vos questions. C'est comme vous voudrez.

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

Si vous aviez un exposé de deux ou trois minutes à présenter au Comité, nous vous en serions reconnaissants. De toute évidence, compte tenu des contraintes de temps, il serait utile de passer sans tarder aux questions, mais si vous pouviez faire un bref exposé, cela nous serait profitable.

**M. Achille Fulfaro:** D'accord. C'est pour moi un plaisir et un honneur de vous faire connaître Fincantieri.

Fincantieri est l'un des plus importants groupes de construction navale au monde, ayant plus de 250 ans d'histoire et plus de 7 000 navires construits. Outre la marine militaire, Fincantieri est active dans le secteur des paquebots de croisière, des navires hauturiers et des nouvelles technologies. Nous avons également d'importantes structures et capacités que procure le groupe des chantiers navals, y compris l'infrastructure, les capacités de cybersécurité, les nouvelles technologies et l'amélioration de la capacité de service et de soutien.

Nous avons environ 20 000 employés et créons environ 90 000 [difficultés techniques] partout dans le monde. Nos capacités ne concernent pas seulement l'Italie, mais, comme vous le savez, nous avons des prolongements dans quatre continents, où nous sommes engagés dans différents programmes internationaux majeurs.

Dans le portefeuille Fincantieri, nous trouvons tous les types de navires, y compris les sous-marins, les navires de croisière, les navires hauturiers et même les méga-yachts, si bien que nous bénéficions d'une fertilisation croisée de différents domaines et de différents âges de technologie qui nous permet de tenir notre rang de joueur mondial de la construction navale.

Nous sommes également présents au Canada dans différentes activités d'importance par le truchement de grandes filiales. Nous aspirons à devenir un partenaire stratégique important pour votre pays.

Pour ces raisons, Fincantieri souhaite vraiment discuter des futurs programmes des navires de combat, à partir de ce que nous avons proposé dans le passé, à savoir les frégates multimitations FREMM.

Nous sommes également en mesure de discuter avec vous des différentes préoccupations, questions ou points que vous pourriez soulever afin de clarifier exactement ce que pourrait être notre proposition et ce que nous envisageons comme approche stratégique avec le Canada.

• (1540)

**Le président:** Merci, monsieur Fulfaro. Je vous sais gré de cet exposé.

À titre d'information, nous avons bien reçu votre mémoire et l'avons distribué aux membres du Comité, qui ont donc pu en prendre connaissance à l'avance. Merci.

Nous passons maintenant à M. Padulo. Je vous salue, monsieur Padulo, et vous remercie d'être parmi nous.

Vous avez la parole pour quelques minutes, s'il vous plaît.

**M. Shaun Padulo (président, Heddle Shipyards):** Merci beaucoup.

Bonjour à tous. Je voudrais commencer par remercier le président et les membres du Comité de me permettre de venir vous parler ici aujourd'hui.

Je m'appelle Shaun Padulo et je suis le président de Heddle Shipyards, la plus grande entreprise canadienne de construction et de réparation de navires dans la région des Grands Lacs. Je suis fier de dire que nous appartenons en totalité à des intérêts canadiens.

L'entreprise a été fondée en 1987 et, aujourd'hui, nous possédons et exploitons trois des plus grands chantiers navals du Canada et nos effectifs fluctuent entre 150 et 400 employés en raison des cycles saisonniers d'expansion et de ralentissement. Depuis 2012, nous avons réalisé plus de 70 projets pour la Garde côtière canadienne, totalisant plus de 80 millions de dollars, et nous sommes actuellement dans les temps pour achever le projet de prolongation de la vie utile du navire NGCC *Amundsen* à notre chantier naval de Port Weller. Si nous maintenons le cap, il s'agira de la première prolongation de la vie utile d'un navire de l'histoire de la Garde côtière canadienne à être terminée à temps.

Compte tenu des retards dans la construction de nouveaux navires, le programme de prolongation de vie utile est incroyablement important, car il permettra à la flotte actuelle de la Garde côtière de rester opérationnelle. En conséquence, le gouvernement a alloué 2,1 milliards de dollars pour le prochain programme de prolongation de vie utile de deuxième génération.

En ce qui concerne nos activités commerciales, nous offrons toute la gamme des services liés au cycle de vie des navires, qui comprend la construction, la réparation, l'entretien, les révisions et les conversions.

Malgré nos succès, nous sommes toujours gênés par une variation du travail et les cycles d'expansion et de ralentissement que cette variation crée. La pire partie de mon travail consiste à superviser les licenciements sur une base saisonnière en raison de l'incidence sur nos employés et leurs familles, et de maintenir l'expérience, les compétences et les connaissances durement acquises.

Nous sommes ici aujourd'hui pour discuter de la Stratégie nationale de construction navale, la SNCN. Pour tout mon personnel et moi-même, la SNCN représente l'espoir. Il pourrait s'agir de la solution aux cycles d'expansion et de ralentissement qui paralysent les chantiers navals de l'Ontario depuis des générations. Au fond, la SNCN est une politique industrielle et de défense importante qui peut unir le Canada et les Canadiens tout en ramenant une capacité d'importance vitale pour notre pays. Il y a eu des défis, c'est certain, mais ils étaient inévitables pour accomplir l'énorme tâche de reconstruire une industrie.

Je suis incroyablement fier des grands navires qui ont été livrés sur la côte Est par Irving, sur la côte Ouest par Seaspan et au Québec par Davie. Il est important que les trois régions soient actives en ce qui a trait à la SNCN, car notre pays a besoin de la capacité offerte par la SNCN et plus encore. La devise du Canada est *A mari usque ad mare*: « D'un océan à l'autre ». Le Canada est une nation maritime, que nous le voulions ou non; nous ne pouvons pas ignorer ce fait. Compte tenu des événements géopolitiques actuels dans le monde entier, la SNCN est plus importante que jamais.

J'ai entendu les témoins précédents parler de l'importance géostratégique de la SNCN en termes de défense et de souveraineté, mais j'aimerais aussi attirer l'attention sur son importance pour la sécurité économique. La flotte marchande opérant sur la voie maritime du Saint-Laurent a déplacé 231 millions de tonnes de marchandises en 2018, ce qui équivaut à une valeur de plus de 100 milliards de dollars. Avant la réouverture du chantier naval de Thunder Bay et des cales sèches de Port Weller par Heddle en 2016 et 2017 respectivement, nombre de ces navires marchands étaient en cale sèche aux États-Unis. Ces navires sont maintenant réparés et entretenus au Canada dans nos chantiers maritimes. Le travail du gouvernement mis à disposition grâce à la SNCN contribue à la revitalisation de nos chantiers navals et est donc primordial pour le secteur commercial qui est d'une importance vitale pour l'économie de notre nation.

En fin de compte, la SNCN est un point bipartisan élaboré et modifié par les gouvernements conservateurs et libéraux, et elle devrait être reconnue pour son importance en tant que l'une des politiques industrielles, de défense et économiques les plus importantes de l'histoire de notre pays.

Bien qu'il y ait eu de nombreux succès grâce à la SNCN, tout particulièrement ces derniers temps, il est possible d'y apporter des modifications. J'ai entendu à plusieurs reprises, lors de précédentes réunions du Comité, qu'il n'y a pas assez de capacité au Canada pour livrer les navires à temps et dans les limites du budget, et que les retards sont le principal facteur de dépassement des coûts.

Les chantiers navals de l'Ontario ont la plus grande capacité exploitée au Canada. Les six cales sèches de Heddle constituent plus de 30 % de la capacité des cales sèches au Canada et pourtant, en 2020 et 2021, notre utilisation moyenne des cales sèches était inférieure à 40 %. Une fois le taux d'emploi maximal atteint, nos installations comptaient environ 4 200 personnes et il y en a moins de 200 aujourd'hui. L'Ontario possède la plus grande capacité de production au Canada, et nous avons deux chantiers navals basés dans le noyau industriel de la province. Nous construisons actuellement un traversier pour le ministère des Transports de l'Ontario, et la méthodologie que nous avons adoptée repose en grande partie sur la chaîne d'approvisionnement du Sud de l'Ontario, ainsi que sur les fournisseurs de partout au Canada.

Heddle et l'Ontario sont là pour soutenir le Canada. Nous avons une solution à proposer au Comité, mais notre message au Comité est bien plus important: la province de l'Ontario devrait faire partie intégrale de la SNCN, et ce, de manière significative.

• (1545)

Une grande partie des avantages de la Stratégie nationale de construction navale pour l'Ontario sont en fait passés par les conseils d'administration d'entreprises pour aboutir à la création de vrais emplois ailleurs. Notre solution est que Heddle Shipyards devienne un partenaire stratégique du Canada pour la mise en œuvre du programme de prolongation de vie utile de deuxième génération et la construction de navires de moins de 1 000 tonnes de jauge brute.

En s'associant à Heddle, le Canada mettra le complexe industriel et la capacité de production de l'Ontario au service de la SNCN. Le partenariat assurera une continuité de travail pour Heddle et l'Ontario, ce qui éliminera les cycles d'expansion et de ralentissement et permettra à Heddle de devenir un fournisseur capable de réaliser des projets dans les délais et les budgets impartis pour le Canada.

En terminant, j'aimerais remercier le Comité de me donner la chance d'être ici aujourd'hui. C'est pour moi un honneur et un privilège.

Merci de votre attention.

**Le président:** Je vous remercie tous les deux de vos exposés.

Nous passons maintenant à la période de questions. Vous comprendrez que nous avons des contraintes de temps que nous devons respecter dans toute la mesure du possible.

Nous allons commencer avec M. Paul-Hus, pour six minutes.

[Français]

**M. Pierre Paul-Hus (Charlesbourg—Haute-Saint-Charles, PCC):** Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs. Je vous remercie d'être avec nous aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à M. Fulfaro.

Vous avez offert au gouvernement de construire 15 frégates européennes multimitation, ou FREMM, pour un coût fixe de 30 milliards. Vous aviez établi qu'il y aurait 15 frégates pour 30 milliards et qu'il n'y aurait pas de dépassement de coûts. Ces frégates auraient été construites par Irving.

Pouvez-vous nous expliquer comment vous pouvez affirmer à un gouvernement qu'il n'y aura aucune augmentation des coûts, alors que ceux de tous les autres contrats explosent toujours?

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Le point à retenir, c'est que, nous fondant sur notre expérience internationale dans le cadre de différents programmes majeurs, nous avons aussi l'impression de pouvoir aider partout dans le monde — en Italie, mais aussi aux États-Unis, en Indonésie, en Égypte et dans d'autres pays importants où nous proposons la frégate multimitation, la FREMM —, en ceci que cette expérience permet d'acquérir soit les connaissances voulues pour le transfert de technologie, soit la capacité d'agir comme acteur mondial, depuis l'analyse de profil initiale jusqu'à la fin de vie utile des navires. Il s'agit de gérer le programme, d'abord comme entrepreneur principal et en s'employant dès le départ à clarifier tous les points et les conditions, y compris le prix.

À l'origine, quand nous avons lancé sur le marché international la proposition d'un programme comme celui de la FREMM, nous envisagions des navires très complexes pour lesquels il s'agissait simplement d'aider l'utilisateur, puis d'appliquer l'analyse des besoins aux différents processus du programme. Il est très important de déterminer clairement, dès le départ, toutes les conditions.

L'un des points que nous tenons pour fondamental, c'est le prix fixe. Un prix fixe constitue en quelque sorte une clarification. C'est un moyen de définir clairement l'ampleur des travaux dès le départ, de même que leur échéancier. Nous pouvons ainsi, d'entrée de jeu, déterminer la qualité du produit à livrer et disposer d'une formule établie pour fixer le prix. C'est la pratique qui s'impose pour exécuter les travaux correctement. Cela ne signifie pas que nous n'avons pas la souplesse nécessaire pour modifier ou ajuster les prix pendant le programme, mais un prix fixe est l'un des principaux moyens pour obtenir la solution optimale de la meilleure façon possible.

Étant donné la façon dont nous proposons un prix fixe pour la FREMM, permettez-moi de dire que nous sommes confiants. Il s'agit d'un produit qui a fait ses preuves, d'un produit que nous contrôlons entièrement du fait que nous agissons généralement comme entrepreneur principal pour les différents programmes internationaux, de telle sorte que nous pouvons tout gérer de façon appropriée afin de diminuer et d'optimiser le prix...

[Français]

**M. Pierre Paul-Hus:** Merci. Je dois vous interrompre puisque le temps que nous avons est très limité.

Je comprends très bien ce que vous me dites, mais, compte tenu du fait que votre proposition était très intéressante pour le gouvernement d'un point de vue financier, pouvez-vous nous dire pourquoi votre proposition a été refusée?

Je ne crois pas que ce soit en lien avec le prix. Y avait-il d'autres motifs justifiant ce refus?

• (1550)

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Nous ne pouvons pas dire ce qui a été rejeté.

Il y a eu un appel d'offres. Vous connaissez l'histoire. Nous n'avons pas participé à l'appel d'offres parce que l'ampleur des travaux n'était pas claire dans l'appel d'offres. Il y avait de nombreux points qui n'étaient pas établis correctement, et nous avons donc proposé, avec notre avocat, la façon qui nous semblait la meilleure pour réduire les risques pour le programme sur le plan de la gestion de la qualité et, plus tard, du navire. Nous avons également proposé un prix fixe.

Nous avons aussi précisé très clairement quelle était la capacité de Fincantieri d'opérer un transfert de technologie et d'établir une chaîne d'approvisionnement entièrement locale, puisque dans notre proposition, nous avons donné très clairement les détails concernant tous les fournisseurs. Cependant, notre proposition n'a pas été rejetée; elle n'a simplement pas été prise en considération. C'est différent, à nos yeux. La raison pour laquelle sa proposition n'a pas été prise en considération ne peut être discutée par Fincantieri. Il faudra poser la question autrement.

[Français]

**M. Pierre Paul-Hus:** En octobre 2016, vous avez averti le ministre de l'époque, Mme Foote, que l'approvisionnement des frégates de combat de surface était problématique.

Est-il exact que vous avez transmis à la ministre Foote un aperçu détaillé des raisons pour lesquelles le processus d'acquisition était en difficulté?

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** C'est exact. Nous avons écrit une lettre détaillant pourquoi nous estimions que ce n'était pas la bonne façon de procéder. Si vous lisez cette lettre, vous constaterez aujourd'hui que nous avons raison. Nous disions qu'il y a un risque élevé lorsqu'on envisage — incorrectement — comment répartir le travail entre le soumissionnaire et le chantier naval retenu. Notre expérience nous a permis de voir la réalité, car il va sans dire que c'était vraiment un gros problème. La première exigence d'un programme international très complexe consiste à déterminer le rôle, les responsabilités et l'ampleur des travaux.

Tout d'abord, il suffit de définir clairement tous les besoins de l'utilisateur final. C'est très important. Dans notre lettre, nous avons exprimé clairement nos préoccupations au sujet du programme. Nous avons fait valoir le niveau élevé de risque que représentait l'ampleur des travaux. Nous avons signalé le problème entourant la propriété intellectuelle et la gestion de cette question importante dans les différentes phases du programme. Les différentes phases du programme et l'attribution de la responsabilité à l'intérieur de chacune de ces phases étaient très imprécises. Nous avons aussi été très clairs quant à l'utilité d'avoir un prix fixe, plutôt que de courir le risque d'en discuter sans cesse, avec pour résultat une augmentation du prix d'année en année. Ainsi, ce que nous avons prévu correspond clairement à ce qui s'est produit les années suivantes.

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

[Français]

**M. Pierre Paul-Hus:** Monsieur le président, j'aimerais que le témoin nous fasse parvenir cette lettre.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Fulfaro, si c'est possible, si elle est disponible, pourriez-vous faire parvenir cette lettre au Comité? Nous vous serions reconnaissants de l'envoyer au greffier, qui la distribuera aux membres.

Merci.

C'est maintenant au tour de M. Jowhari, pour six minutes.

**M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier tous les témoins.

Je partagerai mon temps de parole avec la députée Thompson. J'ai une seule question, qui s'adresse à M. Fulfaro.

Vous avez dit qu'une proposition à coût fixe avait été présentée pour 15 frégates de série basées sur la FREMM. Vous avez indiqué avoir présenté la proposition en tant que soumission spontanée. Nous savons également qu'elle a été rejetée pour raison de non-conformité avec le processus d'approvisionnement officiel du Canada.

Comme vous le savez, SPAC veille avec soin à la rigueur de son processus d'approvisionnement. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous n'avez pas jugé bon de suivre le processus d'approvisionnement et pourquoi vous avez présenté une soumission spontanée?

• (1555)

**M. Achille Fulfaro:** Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons écrit une lettre à ce sujet. Dans cette lettre, nous avons parlé des principaux problèmes et des points qui demeureraient imprécis dans ce premier niveau de soumission en nous basant sur notre expérience sur le marché international et notre expérience dans la négociation d'un programme très complexe avec différents utilisateurs finals.

Nous avons écrit dans cette lettre qu'il y avait un processus flou pour le transfert de technologie dans les différentes phases. Pour nous, comme vous le savez, le transfert de technologie est l'un des principaux éléments permettant le recours aux capacités locales et la gestion d'un programme aussi complexe, et les conditions entourant cette question n'étaient pas claires. Il y avait un problème lié au risque dans la répartition du travail, puisque le rôle des soumissionnaires n'était pas clair. Vu le rôle directeur du chantier naval, c'était un point passablement important. L'autre point d'importance tenait au fait que la gestion de la propriété intellectuelle n'était pas claire.

Nous ne nous sommes pas opposés, en principe, sur toutes ces questions, mais nous étions dans une position ambiguë quant au risque associé au programme, et pas seulement pour Fincantieri. Dans la lettre, nous avons écrit que, à notre avis, la structure de contrat proposée aux soumissionnaires dans la convention de maîtrise d'œuvre et dans la demande de propositions ne sert les intérêts d'aucune des parties, ni de l'entrepreneur principal, ni des soumissionnaires, ni des autorités canadiennes. Nous avons exposé les détails...

**M. Majid Jowhari:** Merci. Permettez-moi d'obtenir une précision en moins de 10 secondes.

Vous avez relevé un certain nombre de problèmes — gestion du projet, ampleur des travaux, propriété intellectuelle — et pourtant vous avez présenté un prix fixe de 30 milliards de dollars pour un produit de série.

J'ai de la difficulté à comprendre cela. J'ai des antécédents en conseil en gestion. J'ai eu à préparer beaucoup d'appels d'offres à prix fixe. Si l'ampleur des travaux n'était pas claire sur tous les points, je ne présentais pas de soumission à prix fixe.

Pourquoi avez-vous présenté une soumission à prix fixe?

**M. Achille Fulfaro:** Le prix fixe que nous avons présenté n'était pas de 30 milliards de dollars. Je ne sais pas d'où sortent les chiffres que vous citez. Telle n'était pas notre proposition.

Dans l'exercice de ses capacités commerciales, Fincantieri n'a jamais proposé sur les marchés internationaux un projet cadre de construction de frégates à 2, 3, 4 ou 5 milliards de dollars par navire. Je ne sais pas comment vous pouvez dire que nous avons présenté une soumission spontanée de 30 milliards de dollars. Ce n'est pas la valeur que nous proposons au marché. Je le répète, la valeur sur le marché du projet cadre n'est pas de 2, 3, 4 ou 5 milliards de dollars, comme je l'entends dire de temps à autre. Ce n'est pas un marché où vous...

**M. Majid Jowhari:** Merci.

Je cède le reste de mon temps de parole à Mme Thompson.

**Mme Joanne Thompson (St. John's-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Padulo, Seaspan et Heddle Shipyards ont signé une entente selon laquelle cette dernière construirait des modules pour le brise-glace polaire. Le projet est actuellement à l'étape de la conception, je crois.

Quand prévoyez-vous commencer la construction du brise-glace polaire dans votre chantier?

**M. Shaun Padulo:** En ce moment, il est trop tôt pour le dire. Comme vous l'avez mentionné, nous en sommes encore à l'étape de la conception. Nous avons eu de nombreuses réunions avec Seaspan et nous sommes en train de discuter avec elle de la date de lancement. Malheureusement, il reste encore beaucoup de travail de conception à faire.

**Mme Joanne Thompson:** Quels sont les avantages pour Seaspan, selon vous, de confier la construction de ce projet à un autre chantier naval?

**M. Shaun Padulo:** Je pense que la collaboration que nous envisageons serait avantageuse pour Seaspan du point de vue de sa capacité. L'idée est de construire de plus petits modules qui pourraient lui être envoyés par train ou par camion. Cela lui serait utile, compte tenu de certains de ses autres programmes actuellement en cours. Cela pourrait l'aider à accroître sa capacité pour le brise-glace polaire.

**Mme Joanne Thompson:** Est-ce le partenariat dont vous avez parlé dans votre déclaration liminaire?

**M. Shaun Padulo:** Je n'ai pas parlé du partenariat avec Seaspan.

**Mme Joanne Thompson:** En effet, vous ne l'avez pas fait. C'était plus général.

**M. Shaun Padulo:** Exact.

**Mme Joanne Thompson:** Merci.

En décembre 2021, dans le document parlementaire, la Garde côtière canadienne a énuméré les points communs entre les deux navires polaires comme facteur de risque pour le projet. Est-ce que Heddle et Seaspan discutent avec Davie de la conception du brise-glace polaire?

• (1600)

**M. Shaun Padulo:** Pas à ma connaissance. Nous ne sommes pas en discussion avec Davie, mais je ne peux pas parler au nom de Seaspan à ce sujet.

**Mme Joanne Thompson:** Vous aurez peut-être de la difficulté à répondre, mais je vais quand même poser la question. En quoi les retards dans les négociations de Davie avec le gouvernement fédéral se répercutent-ils sur le travail de conception du brise-glace polaire de Seaspan?

**M. Shaun Padulo:** Encore une fois, je ne veux pas parler au nom de Seaspan. Avec deux conceptions, des défis logistiques complexes pourraient surgir, mais je ne peux pas parler au nom de Seaspan pour ce qui est des répercussions sur son travail de conception.

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant à Mme Vignola, pour six minutes.

[Français]

**Mme Julie Vignola (Beauport—Limoilou, BQ):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais m'adresser à M. Fulfaro.

Monsieur Fulfaro, en 2017, avec la collaboration de Naval Group, vous avez déposé auprès du gouvernement du Canada une proposition, qui a été rejetée, comme vous le disiez tout à l'heure.

Qui vous a contacté pour déposer cette proposition? Est-ce venu de vous-même ou est-ce que quelqu'un vous a contacté?

J'essaie simplement de comprendre.

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** C'était notre initiative. Nous n'avons pas été contactés à ce sujet parce que nous avons confiance à l'époque, avec notre partenaire français, à la valeur de la proposition. Nous avons confiance quant au prix et quant à la qualité. À la lumière de la discussion que nous avons avec un utilisateur jusqu'à ce moment-là, nous étions convaincus que notre proposition était la meilleure solution.

Sortant du processus des soumissions, nous avons décidé de faire une proposition spontanée.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci.

Dans votre proposition, vous suggériez qu'Irving Shipbuilding soit le constructeur des FREMM. Qu'est-ce qui vous poussait à choisir Irving Shipbuilding parmi tous les autres constructeurs du Canada?

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** C'est parce qu'Irving a la capacité voulue. Nous connaissons Irving. Nous connaissons son savoir-faire et ses installations. Nous pensions pouvoir être le partenaire qu'il fallait. Nous pouvions aussi être le bon partenaire non seulement pour la production, mais aussi pour la gestion complète du programme.

Je tiens à souligner que l'essentiel n'est pas de construire le navire. L'essentiel, c'est de gérer le programme en tenant compte également des différentes phases du programme, notamment l'une des plus critiques, l'intégration du système de combat, la fonction du système de combat et son intégration.

À l'époque, forts de notre expérience avec des chantiers navals ailleurs dans le monde, nous étions convaincus qu'il était possible de nous associer avec un chantier naval local.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci.

Le Québec a déjà fait affaire avec le chantier naval Fincantieri pour le *F.-A.-Gauthier*, un traversier entre Matane et Baie-Comeau ou entre Matane et Godbout, au Québec.

Après à peine trois semaines d'utilisation, les tapis des salons s'élimaient déjà et les poignées de porte nous restaient dans les mains. La population de la Côte-Nord et celle du Bas-Saint-Laurent, au Québec, sont étonnées lorsque le navire est sur l'eau quatre semaines de suite.

Est-il possible que les déboires vécus en 2015 aient fait en sorte que le gouvernement du Canada ait été moins ouvert à votre proposition?

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Excusez-moi. Est-ce que la question s'adresse à moi?

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Est-il possible que les déboires vécus par le Québec avec un navire acheté directement de Fincantieri aient influencé le gouvernement du Canada dans sa décision de tasser votre proposition au lieu de vous donner l'occasion de corriger le tir?

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Oui, je peux répondre de façon générale à ce sujet. Nous sommes également disposés à examiner les capacités du Québec. Ce n'est pas un problème.

Je le répète, le problème, ce n'est pas le chantier naval local, ce ne sont pas les capacités locales. Le problème réside dans la façon de gérer le programme, eu égard à l'investissement qu'il nécessite et à la chaîne d'approvisionnement locale qu'il faut créer. Fincantieri n'a aucune réticence à s'engager aussi au Québec.

De plus, nous pouvons tabler sur une bonne expérience au Canada du fait de notre association avec Vard Canada, qui a des données de conception des plus importantes, et Vard Electro, pour les capacités du système, ainsi qu'avec d'autres entreprises de taille qui peuvent nous apporter un soutien.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci beaucoup, monsieur Fulfaro.

Néanmoins, le *F.-A.-Gauthier* est souvent en cale sèche pour réparation due à divers problèmes de moteur, de ventilation, etc.

Je vais poursuivre avec M. Padulo.

Monsieur Padulo, en 2020, vous vous êtes associé avec Heddle Shipyards, afin de construire certains modules du brise-glace polaire. À l'étape où on en est, savez-vous de quel module s'agit-il?

• (1605)

[Traduction]

**M. Shaun Padulo:** Nous avons une idée générale de ce que seront les composantes, mais, encore une fois, il est encore trop tôt dans la phase de conception pour savoir quelles sections précises du navire nous ont été réservées ou devraient être construites par Heddle. Tant que la conception ne sera pas plus avancée, nous n'en saurons guère plus.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Si je comprends bien, étant donné que la conception n'est pas très avancée, il n'y a pas encore de calendrier de construction et encore moins de calendrier de livraison.

[Traduction]

**M. Shaun Padulo:** Je m'excuse. Pouvez-vous répéter votre question?

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Si je comprends bien, étant donné que la conception n'est pas terminée, les détails ne sont pas encore établis et qu'il n'y a pas de calendrier de construction ni de calendrier de livraison.

Est-ce exact?

[Traduction]

**M. Shaun Padulo:** D'après ce que je comprends, un calendrier est en place qui prévoit la livraison des navires avant 2030. Cependant, comme la conception est encore à un stade embryonnaire, je ne sais pas quand nous allons commencer à construire les modules, ni même quel est le calendrier général du projet.

Seaspan serait le principal responsable de ce projet en Colombie-Britannique et Davie le serait, par exemple, au Québec pour le deuxième brise-glace polaire.

Malheureusement, je n'ai pas encore les détails du calendrier général.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Nous passons maintenant à M. Johns, pour six minutes.

**M. Gord Johns (Courtenay—Alberni, NPD):** Je remercie les témoins de leur comparution.

Monsieur Padulo, pouvez-vous nous parler un peu de l'évolution de vos activités depuis que les projets de réparation, de radoub et d'entretien des navires ont été organisés dans le cadre de la Stratégie nationale de construction navale en 2010? Vous pourriez peut-être nous parler un peu de la façon dont le gouvernement fédéral pourrait mieux faire pour aider les petits chantiers navals à se donner la capacité de réalisation des projets de la Stratégie nationale de construction navale.

Je vis dans une région où il y a un port en eau profonde. Les gens aspirent à construire une cale sèche flottante sur la côte ouest de l'île de Vancouver, mais le gouvernement fédéral ne les aide pas à concrétiser cette vision et ce rêve, bien que nous ayons, dans l'île de Vancouver et sur la côte Ouest, un tout autre problème de capacité, qui tient à l'insuffisance de cales sèches flottantes.

Vous pourriez peut-être nous dire un mot sur ce que le gouvernement fédéral pourrait faire.

**M. Shaun Padulo:** Votre circonscription est-elle à Port Alberni?

**M. Gord Johns:** Oui, c'est bien là.

**M. Shaun Padulo:** Super. C'est une très belle région.

Je pense que le plus gros problème auquel sont confrontés tous les petits chantiers navals, c'est la continuité du travail. Surtout là où nous sommes, sur les Grands Lacs et la voie maritime du Saint-Laurent, la plupart de nos clients commerciaux veulent que le travail se fasse dans un délai de trois mois pendant la fermeture de la voie maritime, période où ils ne peuvent assurer le transport de marchandises. Nous vivons donc dans l'alternance de périodes d'activité excessive suivies de périodes de ralentissement profond.



Tous les projets ont reçu le feu vert. Nous avons ces programmes de prolongation de vie des navires. Nous avons régulièrement des mises en cale sèche et des radoubs. Si le gouvernement réussissait à coordonner stratégiquement ces projets pendant les périodes creuses des petits chantiers navals, il y créerait une continuité du travail et établirait un lien intrinsèque entre le travail commercial et le travail gouvernemental au Canada.

Cela permettrait aux chantiers navals de bénéficier d'une continuité de travail et, essentiellement, de retenir nos travailleurs. Lorsque nous devons mettre des gens à pied, c'est leur expérience et leurs compétences que nous perdons. Il est très difficile de les attirer de nouveau dans les chantiers navals. Comme vous le savez tous, le marché du travail est très précaire à l'heure actuelle. La continuité du travail et l'emploi à long terme revêtent donc une grande importance.

**M. Gord Johns:** C'était ma prochaine question. Dans quelle mesure réussissez-vous à retenir les travailleurs à l'heure actuelle? Les former, les retenir et les garder en poste à long terme supposent un investissement énorme.

Comment le gouvernement fédéral pourrait-il soutenir le recrutement, la formation, le maintien en poste des travailleurs et les efforts déployés à cette fin?

**M. Shaun Padulo:** J'en ai parlé dans ma déclaration liminaire. À mes yeux, il est important que Heddle et l'Ontario deviennent des partenaires du Canada dans le cadre de la Stratégie nationale de construction navale pour ce qui est des grands programmes de prolongation de vie des navires, des programmes complexes, ainsi que de certains de ceux visant les navires de moins de 1 000 tonnes.

S'il pouvait y avoir une continuité du travail... Il n'y a aucun chantier naval, je pense, qui demande des aumônes. Ce que nous aimerions, c'est que le travail se fasse dans nos chantiers pour que nous puissions gagner notre vie et garder nos gens au travail.

**M. Gord Johns:** Vous avez vu l'effet de certaines politiques dans le passé. Vous avez parlé de travaux sur les traversiers. Il y avait à l'époque un tarif douanier de 25 %. Le gouvernement Harper s'en est débarrassé, avec le résultat que des traversiers étaient construits en Europe et partout ailleurs dans le monde. C'était une désincitation.

Pouvez-vous nous parler des politiques d'importance cruciale qui doivent être mises en place pour soutenir les chantiers navals et les travailleurs canadiens? Pouvez-vous également nous dire quelque chose de l'effet multiplicateur et des retombées économiques dans nos collectivités de nos investissements dans les chantiers navals canadiens?

• (1610)

**M. Shaun Padulo:** C'est un point très important. En définitive, des gouvernements libéraux et conservateurs ont adopté différentes politiques économiques qui ont contribué ou nui à l'industrie de la construction navale au Canada. Il y avait un tarif douanier de 25 % sur les gros navires, qui a été supprimé à un moment donné. Les traversiers sont un autre exemple.

S'il est question d'une stratégie nationale de construction navale dans le cadre de laquelle nous cherchons à soutenir la production nationale de navires, il faut reconnaître que le gouvernement fédéral a fait beaucoup pour que la Garde côtière et la Marine lancent des programmes de construction. Ce serait formidable qu'une collaboration s'établisse avec les provinces également. Par exemple, du côté de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, un certain nombre

de leurs traversiers ont été construits récemment à l'étranger. Le gouvernement fédéral pourrait travailler en collaboration avec les provinces pour faire en sorte que ce travail de construction se fasse ici et que des emplois soient créés au Canada.

L'effet multiplicateur dont vous avez parlé est réel. Chaque dollar dépensé dans un chantier naval a un effet multiplicateur, qui se traduit par des retombées de 5 ou 6 \$, voire davantage, dans les collectivités voisines. C'est un facteur très important à prendre en considération dans nos efforts de garder le travail au pays.

**M. Gord Johns:** Nous regardons ce qui se fait ailleurs dans le monde, notamment en Norvège, un pays qui fait travailler ses collectivités rurales et éloignées en installant ses chantiers navals dans des villes de 2 000 habitants. Il le fait par souci de résilience et de diversité économique, mais aussi pour des raisons d'abordabilité. L'immobilier monte en flèche dans tous les centres urbains du Canada où il y a des chantiers navals, ce qui rendra encore plus difficile d'attirer de la main-d'œuvre et de la garder.

Pouvez-vous nous parler du besoin crucial d'étendre la construction navale aux régions rurales du Canada?

**M. Shaun Padulo:** C'est un point très important. Nous avons un chantier naval à Thunder Bay, qui est une ville, mais elle se trouve dans le Nord de l'Ontario. À toutes fins utiles, la région environnante peut être considérée comme très rurale.

Vous avez raison, il devient très difficile d'acheter des maisons dans certaines grandes villes de notre pays, et c'est là justement qu'on trouve certains de nos plus grands chantiers navals. Il est important de commencer à nous tourner vers des petits ports isolés, que ce soit sur la côte Est, sur la côte Ouest ou dans la mer intérieure que sont les Grands Lacs, et d'envisager d'y envoyer de la capacité et du travail.

**M. Gord Johns:** Je considère Thunder Bay comme une région rurale, c'est certain.

Pouvez-vous nous parler de votre plus grande frustration?

**M. Shaun Padulo:** Notre plus grande frustration vient du fait que nous possédons les plus grands chantiers navals du Canada, en fait d'espace réel et de capacité de cale sèche, mais que nous ne pouvons pas soutenir le Canada dans ce qui se trouve être la plus importante initiative d'approvisionnement de son histoire, la Stratégie nationale de construction navale. Il serait important pour nous d'aller de l'avant si l'Ontario pouvait prendre une part significative à la SNCN et aider à livrer des navires à temps sans dépasser le budget.

Nos trois chantiers navals offrent une énorme capacité et nous aimerions la mettre au service du pays pour réaliser les projets qu'il envisage actuellement.

**M. Gord Johns:** Merci.

**Le président:** Nous passons maintenant à M. Lobb, qui dispose de cinq minutes.

**M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC):** Merci, monsieur le président.

Certains jours, j'ai l'impression de tourner en rond avec cette étude.

Ma première question s'adresse à M. Fulfaro.

Comment se fait-il que vous puissiez présenter une soumission — et je vous fais un compliment, presque — à un prix fixe et, je suppose, pour une période fixe? Je crois comprendre que le travail se serait fait aux chantiers navals Irving, mais avec les mêmes effectifs dans d'autres chantiers navals, le coût représente peut-être le double ou le triple de celui de votre soumission. Comment se fait-il que vous puissiez produire ces navires de combat de surface à un coût fixe, alors que je lis maintenant que le coût de ces 15 navires pourrait frôler 70 milliards de dollars? Comment faites-vous?

**M. Achille Fulfaro:** Je ne sais pas à quoi correspondent ces 70 milliards de dollars, parce que, comme je l'ai déjà dit, et je tiens à le répéter, le coût par unité de la frégate FREMM est différent. Quand est sorti ce chiffre de 70 milliards, nous nous sommes dit que quelque chose n'allait pas... Je veux être clair à ce sujet. Le prix sur le marché de la FREMM est très clair. Vous pouvez vérifier le contrat avec l'Égypte, avec l'Indonésie, même le contrat avec les États-Unis. On parle d'un autre ordre de grandeur. Je ne parle pas des 70 milliards ou des 30 milliards de dollars; cela n'a pas de bon sens pour 15 navires.

Pour ce qui est du prix fixe et de la façon dont...

• (1615)

**M. Ben Lobb:** Excusez-moi. Je ne dis pas que c'est ce que vous allez facturer ou ce que vous proposez de facturer. Je dis que comparativement à ce que les autres proposaient de facturer, vous êtes bien en dessous. Comment y arrivez-vous?

**M. Achille Fulfaro:** C'est un bon point. On pourrait en discuter durant des heures, mais je n'ai que quelques secondes pour répondre.

Je reviens au fait qu'on parle ici d'un modèle qui a fait ses preuves, y compris en mer. Nous contrôlons entièrement le coût de ce programme, en partant, bien sûr, de l'évaluation que nous faisons d'après notre expérience. Nous n'avons jamais proposé quoi que ce soit concernant le coût du chantier Irving. On peut en discuter.

De plus, dans notre lettre, nous avons proposé le coût lié à la production du navire en Europe, même en Italie ou en France. Nous n'avons jamais parlé des prix en dehors de cela. Grâce à l'expérience que nous avons du marché international et à notre connaissance des offres faites à l'Indonésie, à l'Égypte, aux États-Unis ou à quiconque, nous connaissons aussi le coût de la production à l'extérieur de nos chantiers navals. Nous pouvons même contrôler ce coût. Il s'agit de chercher et de discuter, de concert avec le chantier naval et la chaîne d'approvisionnement locale, les différents éléments, en les passant un par un et en évaluant l'incidence de chacun.

Nous pouvons le faire, parce que nous sommes un acteur mondial de l'industrie. Nous avons de l'expérience en transfert de technologie. Nous avons de l'expérience dans le contrôle des coûts en dehors de nos capacités et de notre chantier naval.

**M. Ben Lobb:** Dans votre proposition, à quel pourcentage la fabrication se serait-elle faite au Canada? Je ne vous demande pas d'être précis à la décimale près, mais donnez-moi une estimation approximative... comme 70 %?

**M. Achille Fulfaro:** Nous avons proposé de transférer la technologie de telle sorte que toute la production se fasse au Canada. C'est l'idée que nous avons de l'avenir, pas la valeur de la proposition que nous avons faite. L'idée était de transférer la technologie de sorte que la production locale puisse se faire article par article avec la chaîne d'approvisionnement locale, puis de passer ensuite à l'équi-

pement principal, disons. La valeur de la production est un certain pourcentage. La valeur de la chaîne d'approvisionnement locale dépend de sa viabilité technique. Nous ne pouvons pas estimer cela. C'est ouvert à la discussion, d'après ce qui se passe dans l'actualité, au chantier naval local et chez Fincantieri.

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

Nous passons maintenant à M. Kusmierczyk, qui dispose de cinq minutes.

**M. Irek Kusmierczyk (Windsor—Tecumseh, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Padulo, je tiens d'abord à remercier Heddle et son équipe pour leur soutien extraordinaire aux efforts humanitaires en Ukraine et pour les dons que vous avez faits par l'entremise de la Croix-Rouge et de la Fondation Canada-Ukraine.

Selon le site Web du gouvernement du Canada, depuis 2012, des contrats d'une valeur de 20,87 milliards de dollars ont été attribués dans le cadre de la SNCN, dont plus de 950 millions de dollars à des PME comptant moins de 250 employés. De plus, le programme de réparation, de radoub et d'entretien a permis de créer ou de maintenir 8 400 emplois chaque année.

Comme vous l'avez mentionné, en 2021, Heddle a reçu de la Garde côtière canadienne un contrat fédéral de 12 millions de dollars pour rénover l'*Amundsen*. Pour faire suite aux questions de mon collègue, j'aimerais vous demander combien d'emplois ce projet a créés chez Heddle.

• (1620)

**M. Shaun Padulo:** Monsieur le président, j'ai bien aimé le premier propos du député. Je pense que l'Ukraine est un enjeu très important en ce moment, et nous sommes touchés par cette marque de reconnaissance.

En ce qui concerne l'*Amundsen*, on parle d'une centaine d'emplois. Mais je tiens à rappeler ceci: lorsque le NGCC *Amundsen* sera parti, nous serons en plein été, qui est notre période creuse, alors ces 100 emplois sont en péril. Ces 100 travailleurs sont chargés d'exécuter un projet qui, à l'heure actuelle, respecte l'échéancier et le budget. Ce sera la première fois que cela se produit dans l'histoire du programme de prolongation de la vie utile des navires.

Je ne veux pas que ces travailleurs-là soient mis à pied. Je répète que nous avons besoin du soutien du gouvernement fédéral pour que l'Ontario ait sa juste place dans la Stratégie nationale de construction navale et que nous puissions protéger ces emplois et continuer de réaliser des projets dans les limites de temps et d'argent.

**M. Irek Kusmierczyk:** Merci beaucoup.

Encore une fois, pour faire suite aux questions de mon collègue, y a-t-il autre chose que vous aimeriez dire au sujet des répercussions de la SNCN sur votre chantier naval et les petits chantiers navals?

**M. Shaun Padulo:** Bien sûr.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, la SNCN a eu sa part de problèmes, certes, mais je crois que c'est une des stratégies et des politiques les plus importantes de l'histoire de notre pays.

Nous avons pris la relève à Port Weller en 2017 et à Thunder Bay en 2016. À ce moment-là, il n'y avait aucun employé dans ces chantiers navals qui étaient pourtant autrefois les plus grands du Canada. Bien que le travail soit sporadique, la SNCN nous a vraiment aidés à leur redonner vie.

Je tiens à en remercier le gouvernement, d'abord et avant tout. Il y a beaucoup de choses qu'on peut faire pour améliorer... Mais cela a toujours été une politique et une stratégie ambitieuses, alors il y a beaucoup de bonnes choses qui s'en viennent, à mon avis, et ce n'est pas fini.

Merci.

**M. Irek Kusmierczyk:** Je vous remercie encore une fois de vos propos. Je crois qu'il est important de souligner, une fois de plus, les avantages que la SNCN procure à l'économie canadienne et aux entreprises comme la vôtre.

J'aimerais changer un peu de sujet, très rapidement. La Davie annonçait la semaine dernière, je crois, son adhésion au Centre d'innovation, d'industrialisation et d'inclusion en énergies alternatives et métallurgie verte, qui vise essentiellement à accroître les investissements dans les technologies marines durables et à réduire l'empreinte carbone à long terme.

À votre avis, est-il nécessaire d'examiner la SNCN sous l'angle des changements climatiques? Aussi, avez-vous des exemples d'initiatives en cours qui peuvent aider à réduire l'incidence de la construction navale sur les changements climatiques?

**M. Shaun Padulo:** Monsieur le président, je tiens à dire d'abord que la Davie a adopté une stratégie très audacieuse et fort bienvenue. La Davie prend les devants dans ce domaine et c'est important. Qu'on construise des navires, des avions ou des automobiles, il est très important de le faire dans un contexte d'environnement durable.

Si nous examinons les méthodes classiques de production de navires et les activités qui se déroulent dans un chantier naval, il y a certainement beaucoup de place pour l'amélioration. Dans les chantiers navals du Canada à l'heure actuelle, je crois que nous cherchons tous à adopter les méthodes les plus viables pour l'environnement, qu'il s'agisse des opérations menées dans les ateliers ou dans les navires eux-mêmes, ou de l'équipement que nous achetons.

Je pense que c'est important, et je félicite la Davie de prendre les devants sur ce front.

**Le président:** Merci, monsieur Padulo. Je m'excuse de vous interrompre. Si vous avez d'autres renseignements à fournir au Comité, veuillez les transmettre au greffier, qui s'occupera de les faire distribuer. Merci de votre contribution.

Nous revenons maintenant à Mme Vignola, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci beaucoup.

Monsieur Fulfaro, les coûts de conception des frégates de type 26, que construira Irving Shipbuilding, se situent actuellement autour de 490 millions de dollars. Cette conception est assurée par Lockheed Martin. Trouvez-vous ces coûts de conception raisonnables pour 15 frégates de type 26?

• (1625)

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Pouvez-vous traduire cela en anglais? Je n'ai pas entendu d'interprétation.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Actuellement, Irving Shipbuilding a confié à Lockheed Martin la conception des frégates de type 26. Cela devrait coûter environ 490 millions de dollars. Ces coûts de conception, pour 15 frégates, vous semblent-ils élevés ou adéquats?

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** En général, je ne parle pas des propositions qui viennent d'ailleurs. Je répète que celle de Fincantieri est très claire. Notre proposition couvre toutes les questions. Nous agissons comme un acteur mondial, notamment en transfert de technologie...

[Français]

**Mme Julie Vignola:** D'accord.

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Nous sommes convaincus de nos coûts. Je ne peux pas vous renseigner sur d'autres...

[Français]

**Mme Julie Vignola:** D'accord. Je vais donc poser ma question autrement.

Dans ce cas, quel pourcentage des 30 milliards de dollars de votre proposition représentent les coûts de la conception?

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Le pourcentage est très faible pour la raison que j'ai déjà expliquée. Il s'agit d'un navire qui a fait ses preuves, jusqu'en mer. Nous devons l'adapter à [inaudible] et aux exigences de l'utilisateur, mais nous ne pensons pas devoir modifier entièrement sa conception.

La différence entre un modèle comme la FREMM qui a fait ses preuves, y compris en mer, et la conception sur papier correspond exactement à la différence de coût. Nous nous attendons à réduire le coût de conception, mais aussi, je dois dire, à réduire le risque. Le point important que nous soulignons dans notre lettre est que non seulement nous avons réduit le coût de conception...

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci, mon temps est malheureusement écoulé, monsieur Fulfaro. Je vous souhaite un magnifique après-midi.

[Traduction]

**M. Achille Fulfaro:** Nous en aurons pour deux heures à en discuter à l'avenir.

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

Nous passons maintenant à M. Johns, qui dispose de deux minutes et demie.

**M. Gord Johns:** Merci encore à tous d'être ici.

Monsieur Padulo, vous avez parlé de votre chantier naval qui, il n'y a pas si longtemps, n'avait pas de travailleurs du tout, alors qu'il était autrefois un des plus actifs au pays.

Pouvez-vous nous parler de l'importance de la SNCN comme point d'ancrage, pas seulement pour aujourd'hui, mais pour que, dans 20 ou 30 ans, nous ayons un chantier naval non pas déserté, mais bourdonnant d'activité? Dans quelle mesure est-il important de viser juste avec les investissements que nous faisons maintenant? Pouvez-vous nous parler de l'importance de bien orienter notre stratégie d'investissement pour assurer la prospérité à long terme de la construction navale au Canada?

**M. Shaun Padulo:** Je pense que la situation actuelle est d'une importance historique. Nous parlons d'une flotte de la Garde côtière canadienne et d'une flotte de la Marine royale canadienne qui ont dépassé leur durée de vie utile.

Mon domaine est celui de la navigation commerciale. J'ai passé de nombreuses années aux Pays-Bas et à Houston, au Texas. Les navires sont censés durer 25 ou peut-être 30 ans. Beaucoup de nos navires sont pas mal plus vieux que cela.

D'un point de vue gouvernemental, je crois que nous devons avoir un programme de construction continu, afin d'assurer le renouvellement à mesure que les navires arrivent en fin de vie.

En même temps, comme je le disais dans ma déclaration préliminaire, il ne faut pas oublier que le Canada est un pays maritime, qu'on le veuille ou non. Nous exploitons des navires commerciaux sur les Grands Lacs, sur la côte Est, sur la côte Ouest et au-delà des mers. Je pense qu'il est extrêmement important de bien conjuguer le travail du gouvernement et celui du secteur commercial.

Les chantiers navals qui ont été fermés ont besoin d'un coup de pouce. Ils ont besoin d'être ressuscités, et ils le sont grâce à la Stratégie nationale de construction navale. Nous devons venir en aide au secteur commercial. Pendant de nombreuses années, les navires que nous réparons aujourd'hui dans nos chantiers navals de l'Ontario allaient aux États-Unis. Nous avons complètement perdu nos capacités dans ces chantiers. Nous sommes en train de les reconstituer.

Nous avons absolument besoin des contrats du gouvernement pour pouvoir le faire, de sorte qu'à l'avenir, nous puissions construire et réparer des navires non seulement pour le gouvernement, mais aussi pour le secteur commercial.

• (1630)

**M. Gord Johns:** Croyez-vous que la fin de la vie utile de ces navires soit prévue, comme dans le cas du brise-glace? À l'heure actuelle, nous envoyons beaucoup de nos navires au Bangladesh et dans d'autres pays.

Que pouvons-nous faire pour nous assurer aussi de reconstituer nos capacités?

**M. Shaun Padulo:** Je pense qu'il est extrêmement important que le recyclage des navires fasse partie du tableau d'ensemble. Le cycle de vie entier d'un navire comprend la conception, la construction, la réparation, l'entretien et, enfin, le recyclage.

Au Canada, nous avons une réglementation environnementale très stricte. Nous avons des règlements très stricts en matière de santé et de sécurité. Lorsque nous envoyons des navires dans d'autres pays, ces pays ne sont peut-être pas tenus aux mêmes normes que nous imposons à nos entreprises et à nos employés.

Le recyclage doit faire partie du cycle de vie entier et il est très important de l'inclure dans une stratégie nationale de construction navale.

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant à M. McCauley, qui dispose de cinq minutes.

**M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC):** Merci, messieurs, d'être avec nous aujourd'hui.

Monsieur Padulo, vous avez mentionné qu'à un moment donné, vous aviez jusqu'à 4 200 employés dans les chantiers navals. Sur quoi travailliez-vous à l'époque pour avoir un si gros effectif par rapport à aujourd'hui? De quelle période s'agissait-il, s'il vous plaît?

**M. Shaun Padulo:** C'était dans les années 1980, lorsque la cale sèche de St. Catharines comptait environ 2 000 employés, et autour des années 1970, lorsque le chantier naval de Thunder Bay en comptait environ 2 000 lui aussi. À différentes époques de ma carrière chez Heddle, nous en avons compté jusqu'à 200 à Hamilton. C'était en période de pointe dans chacun de ces chantiers.

La raison pour laquelle j'ai attiré votre attention là-dessus, c'est que ces chantiers navals sont importants et capables d'occuper un aussi grand nombre d'employés. Certains des plus gros brise-glaces actuellement en service dans la flotte de la Garde côtière, comme le *Des Groseilliers*, ont été construits à Port Weller, par exemple.

**M. Kelly McCauley:** Sur quels projets votre entreprise devrait-elle se concentrer? Vous avez dit ne pas pouvoir adhérer à la SNCN parce que cela vous exclut des jauges brutes de 1 000 tonnes et plus.

Est-ce que vous y voyez un créneau? Un partenariat avec Seaspan et la Davie pour le brise-glace polaire? Souhaitez-vous un changement dans la SNCN pour encourager les acteurs principaux à sous-traiter?

Il y a quelques années, Irving a confié une grande partie de ses activités à valeur ajoutée à des entreprises européennes pour les navires de patrouille extracôtiers.

Quel rôle voyez-vous pour votre entreprise?

**M. Shaun Padulo:** En fin de compte, je vois notre entreprise comme un partenaire du Canada dans la SNCN. Je comprends les règles de la SNCN. Les partenaires ne sont pas autorisés à construire des navires de moins de 1 000 tonnes. Je nous vois jouer dans cette arène, la construction de navires de moins de 1 000 tonnes de jauge brute pour le Canada. De plus...

**M. Kelly McCauley:** Pardonnez-moi de vous interrompre. Est-ce qu'on a fait des annonces pour des navires de 1 000 tonnes et moins?

On en a fait beaucoup pour des navires de la Garde côtière confiés aux chantiers navals de Seaspan et de la Davie. Est-ce qu'il y en a qui font autour de 1 000 tonnes? Sur quoi travaillez-vous normalement qui ferait moins de 1 000 tonnes?

**M. Shaun Padulo:** Plusieurs programmes ont été annoncés, dont celui du bateau de pêche côtière, qui est un contrat ponctuel. Il y a deux navires d'aide à la navigation, puis six navires semi-hauturiers à missions multiples. Ce sont tous là des programmes que nous examinons lorsque nous parlons de navires de moins de 1 000 tonnes.

Je pense qu'au cours des dernières années, les règles de la Stratégie nationale de construction navale ont changé. Plus précisément, si la Davie devient un troisième partenaire, on s'écartera largement des règles initiales.

Je pense que nous avons l'occasion de devenir un partenaire du Canada, mais en nous concentrant sur les navires de moins de 1 000 tonnes, et aussi sur les programmes complexes de prolongation de vie utile.

**M. Kelly McCauley:** Quelle est votre capacité d'expansion si vous obtenez le contrat d'un de ces navires? Nous savons qu'il y a une pénurie de main-d'œuvre, une pénurie de travailleurs spécialisés. Est-ce que vous vous concentreriez sur une région en particulier? Vous avez dit que vous aviez plusieurs cales sèches. Où le travail irait-il? Où trouveriez-vous les gens?

**M. Shaun Padulo:** Merci. Ce sont de bonnes questions.

Je pense que notre plus gros enjeu à l'heure actuelle, c'est dans le Sud de l'Ontario, nous sommes dans la région la plus peuplée du pays. Nous avons dû nous organiser il y a plusieurs années pour nous attaquer à un contrat qui consistait à remplacer 250 000 livres d'acier sur un navire qui s'était échoué, et nous avons pu réunir 300 personnes très rapidement. Notre problème a toujours été la continuité du travail et la capacité d'attirer la main-d'œuvre et de la garder.

L'idée d'être embauché pour trois mois, puis mis à pied, n'est pas intéressante, surtout dans ce marché du travail qui offre tant de débouchés différents. En même temps, les emplois au chantier naval sont bien rémunérés, alors si nous pouvons assurer la continuité du travail, nous arriverons à résoudre un grand nombre des problèmes ouvriers que nous avons connus pendant les cycles d'expansion et de ralentissement. J'espère que cela répond à votre question.

**M. Kelly McCauley:** Merci.

J'ai une dernière question. Pour vous associer avec la Davie, Seaspan et Irving, comment faites-vous? Comment le gouvernement peut-il, par la SNCN ou sous toute autre forme, encourager de telles ententes de sous-traitance sans essentiellement les imposer aux contribuables? C'est une chose de dire: « Bravo, nous construisons tout au Canada », mais si nous le faisons chez Irving à huit fois le tarif courant, ce n'est pas très rentable pour les contribuables. Comment pouvons-nous aller de l'avant dans de telles conditions?

• (1635)

**M. Shaun Padulo:** C'est une excellente question. Je ne veux pas parler au nom d'Irving, de Seaspan ou de la Davie. Je pense qu'il y a des défis à relever des deux côtés: dans les chantiers navals, mais aussi au gouvernement.

Je rappelle que la Stratégie nationale de construction navale était une entreprise monumentale visant à rebâtir toute une industrie. Je sais que de notre point de vue... Je m'excuse de parler encore de l'*Amundsen*, mais si nous le livrons — et nous sommes en bonne voie de le faire à temps —, ce sera le premier projet à respecter l'échéancier et le budget. Je pense qu'en associant d'autres chantiers navals à la SNCN, en lui procurant une plus grande capacité, on pourrait atténuer certaines des contraintes qui existent actuellement et éventuellement faire baisser les prix.

**M. Kelly McCauley:** Mon temps s'achève à l'instant même. Merci.

**Le président:** Nous passons maintenant à notre dernier intervenant, M. Bains, qui dispose de cinq minutes.

**M. Parm Bains (Steveston—Richmond-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Mes questions viennent de Richmond, en Colombie-Britannique. Cette étude est très importante pour nous et pour tout le secteur maritime de la côte Ouest. C'est aussi à Richmond que se trouve le plus grand port de pêche commerciale du Canada, alors une bonne partie de ce que vous dites m'intéresse beaucoup.

Je crois que vous avez parlé un peu de la viabilité de la construction navale, et vous avez même creusé un peu le sujet. Que devrions-nous faire au-delà de la stratégie nationale? Vous avez déjà répondu à certaines questions, mais je m'interroge au sujet du recrutement et de la rétention de la main-d'œuvre. Que pouvons-nous faire au gouvernement pour appuyer les efforts en ce sens, en partenariat ou en collaboration peut-être avec nos établissements d'enseignement?

Comme vous le savez peut-être, nous avons le British Columbia Institute of Technology, une des meilleures écoles de métiers, de calibre mondial. Qu'est-ce que vous en pensez? Est-ce qu'il existe des partenariats entre les établissements d'enseignement et l'industrie? Comment pouvons-nous les encourager?

**M. Shaun Padulo:** Je dirais moi aussi que la Colombie-Britannique a d'excellents établissements d'enseignement. J'ai étudié là-bas; c'était formidable.

En ce moment même, chez Heddle, nous sommes en train de nous associer avec des collèges de métiers situés dans les régions où nous avons des chantiers navals: le Mohawk College à Hamilton, le Confederation College à Thunder Bay et le Niagara College à St. Catharines. Nous sommes en train d'élaborer un programme d'études standard en réparation et en construction de navires.

Nous devons attirer les jeunes. Je pense qu'il y a des choses extraordinaires qui peuvent arriver. C'est une industrie formidable, où on peut faire carrière, pour peu qu'il y ait une stabilité d'emploi dans les différents chantiers navals au Canada.

Si le gouvernement fédéral peut faire quelque chose, c'est peut-être de mobiliser quelques-uns des collèges de métiers du pays pour qu'ils élaborent un programme d'études uniforme, mais en même temps de s'assurer que les chantiers navals ont bien du travail à offrir. S'assurer par exemple que la Davie, au Québec, aura du travail pour plusieurs générations et que Seaspan et d'autres chantiers navals, comme celui de Port Alberni, auront aussi du travail.

La meilleure chose que le gouvernement fédéral pourrait faire serait de déployer les programmes qui ont déjà le feu vert et le financement.

**M. Parm Bains:** Merci.

En ce qui concerne l'entretien des navires, à quel moment pensez-vous qu'ils doivent être entièrement remplacés? Quelle est la durée de vie de la plupart d'entre eux?

**M. Shaun Padulo:** C'est une question très difficile. Il y a de nombreuses variables. En règle générale, dans le secteur commercial, c'est de 25 à 30 ans, mais ils sont construits pour durer de 25 à 30 ans. Certains des navires de la Garde côtière que nous avons réparés ont 40 ou 50 ans, et l'un d'eux en a presque 60. Rendu là, on gaspille de l'argent en pure perte pour garder un navire en vie. Il est extrêmement important de commencer à mettre de nouveaux navires en service afin de pouvoir recycler de manière écologique et durable les navires des flottes actuelles.

**M. Parm Bains:** Quand on considère le recyclage et les sommes consacrées aux réparations, est-il préférable de lancer de nouveaux navires plutôt que d'effectuer les réparations?

• (1640)

**M. Shaun Padulo:** Je pense que tout dépend des circonstances. Les vastes programmes de prolongation de la vie utile sont extrêmement complexes. Dans le cas de l'*Amundsen*, qui se trouve en ce moment dans notre chantier naval, il faut une importante équipe de gestion de projet. Il y a une énorme équipe en place, avec des travailleurs extrêmement qualifiés. Si le gouvernement espère poursuivre de grands programmes de ce genre, il va devoir se tourner vers des chantiers navals qui sont capables de s'en charger pour ne pas nuire aux plus petits, qui sont à court de travail et qui vont se résoudre à entreprendre un grand projet complexe qu'ils ne pourront pas mener à bien, à leur propre détriment, mais aussi au détriment du Canada, de la Garde côtière et de la Marine. Il incombe au Canada de faire appel à des chantiers navals qui sont assez grands pour entreprendre les vastes programmes complexes. Rien n'est impossible; il s'agit seulement de s'adresser aux chantiers qui sont capables de le faire.

**M. Parm Bains:** Merci.

Monsieur le président, combien de temps me reste-t-il?

**Le président:** Il vous reste 14 secondes.

**M. Parm Bains:** Eh bien, je vais les céder à quelqu'un d'autre.

**Le président:** Vous me les cédez à moi, je vous en remercie.

Cela dit, nous arrivons à la fin de nos questions.

Je remercie M. Padulo de s'être déplacé pour être avec nous en personne.

Merci, monsieur Fulfaro, de votre présence. Nous nous rendons compte qu'il est près de 23 heures chez vous. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de répondre à nos questions et de fournir des éclaircissements au Comité.

Alors merci beaucoup...

**M. Achille Fulfaro:** Puis-je prendre 20 secondes de votre temps avant la fin de la séance?

**Le président:** D'accord, vous avez 20 secondes.

**M. Achille Fulfaro:** Merci beaucoup. Je vous en suis très reconnaissant.

J'aimerais vous transmettre un message de Fincantieri.

Nous avons discuté aujourd'hui de programmes très complexes comme celui des frégates. Comme nous l'avons dit, du côté de Fincantieri, pour atteindre l'objectif, respecter les délais, respecter le budget et livrer de la qualité, il faut trois choses principales. Il faut une capacité locale, un chantier naval local. Il faut aussi un partenaire stratégique qui agit comme entrepreneur principal à partir de l'analyse du profil de mission jusqu'à la fin de la vie utile, afin de bien réduire le risque dans les différentes phases. Fincantieri peut être ce partenaire stratégique parce qu'il est un acteur mondial et qu'il peut opérer le transfert de technologie nécessaire pour garder le programme en-deçà du prix établi, sans dépasser aucune évaluation pour une vraie frégate qui est complètement différente de ce que vous avez dans votre programme. Enfin, il faut une conception très solide pour bien gérer le programme.

C'est le message que je veux vous transmettre à tous. J'espère que nous aurons l'occasion d'en discuter plus en détail.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci encore.

Merci à tous.

Comme je l'ai mentionné tout au long, si l'un ou l'autre de vous deux souhaite présenter quelque chose d'autre au Comité, n'hésitez pas à le faire. Remettez-le au greffier, et nous le distribuerons à tout le monde.

La partie publique de notre réunion est maintenant terminée. Nous sommes sur le point de passer au huis clos.

La séance est suspendue.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]









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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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.

---

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :  
<https://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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.

---

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>