



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 039 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 9 décembre 2010

Président

L'honorable Maxime Bernier

Comité permanent de la défense nationale

Le jeudi 9 décembre 2010

• (1535)

[Français]

Le président (L'hon. Maxime Bernier (Beauce, PCC)): Bonjour à tous. Nous entamons maintenant la 39^e séance du Comité permanent de la défense nationale.

Selon l'ordre du jour, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous continuons l'étude de la nouvelle génération d'avions de chasse.

Je remercie les témoins d'être parmi nous et je leur souhaite la bienvenue.

Nous recevons aujourd'hui des représentants de l'industrie, soit M. Gilles Labbé, qui est président et chef de la direction, Gestion des affaires, à la compagnie Héroux-Devtek inc., et M. Maurice Guiton, qui est président et chef de la direction, Bureau des ventes Canada, à la compagnie Composites Atlantique Ltée. Bienvenue au comité.

[Traduction]

Et nous accueillons également Thomas Beach, président de Handling Specialty Manufacturing Limited.

Nous allons commencer par M. Labbé, de chez Héroux-Devtek. Vous avez 10 minutes.

Je veux informer les membres du comité que M. Labbé devra nous quitter à 17 heures. Si vous avez des questions à lui poser, veuillez le faire avant cette heure.

[Français]

Monsieur Labbé, vous disposez de 10 minutes.

M. Gilles Labbé (président et chef de la direction, Héroux-Devtek inc.): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les députés, je vous remercie de m'avoir invité à témoigner devant vous aujourd'hui. Je vous remercie également de votre dévouement à l'égard des questions reliées à la défense nationale et à l'industrie aérospatiale canadienne.

Fondée en 1942, Héroux-Devtek est une société publique dont le siège social est situé à Longueuil. Nous avons des usines à Longueuil, à Laval et à Saint-Hubert, au Québec; à Kitchener et à Toronto, en Ontario; à Arlington, au Texas; et à Cincinnati, à Springfield et à Cleveland, en Ohio. Au Canada, nos usines aérospatiales comptent plus de 1 000 employés.

Héroux-Devtek est, par ordre d'importance, le troisième concepteur et fabricant de trains d'atterrissage au monde et un chef de file en matière de fabrication de composants structuraux d'aéronefs civils et militaires. Plus de 65 p. 100 de nos produits sont exportés, ce qui fait de nous un leader mondial capable de concurrencer et d'obtenir des contrats pour des projets partout dans le monde.

La croissance d'Héroux-Devtek parle d'elle-même. Nos revenus sont passés de 12 millions de dollars en 1985 à plus de 320 millions

de dollars en 2010. Nous sommes très fiers de nos réalisations. Nous y sommes arrivés grâce au travail acharné et à la prise de risques calculés, mais surtout grâce à la compétence exceptionnelle de notre personnel et de nos employés.

[Traduction]

Héroux-Devtek appuie avec enthousiasme la décision du gouvernement du Canada d'acheter l'avion de combat interarmées F-35. Ce programme, fondé sur un partenariat entre neuf États qui a vu le jour en 1997, donnera aux entreprises canadiennes accès à des occasions d'affaires touchant la flotte des pays partenaires estimées à environ 12 milliards de dollars, en excluant l'entretien de l'appareil.

La participation du gouvernement du Canada dans les phases de développement et de démonstration de concepts du F-35 en fait une occasion extraordinaire pour l'industrie aérospatiale canadienne. En effet, notre participation précoce dans le développement des systèmes et des composantes à la fine pointe de la technologie pour le F-35 place notre industrie dans une excellente position pour décrocher des contrats de fabrication importants concernant la flotte des pays partenaires totalisant 3 200 appareils et les appareils vendus à des pays non partenaires.

Veuillez noter que le F-35 sera vraisemblablement l'appareil de remplacement pour le F-18, l'A-10, le F-15 et le F-16, entre autres.

La participation du Canada dans ce programme amènera du travail à valeur ajoutée au Canada et permettra la création de milliers d'emplois dans l'industrie aérospatiale partout au pays. De plus, la portée étendue de ce projet nous aidera à réaliser des économies d'échelle substantielles. C'est le temps maintenant d'intégrer la chaîne d'approvisionnement et de tirer le maximum de cette occasion extraordinaire. Dans deux ans, il sera trop tard.

La participation de Héroux-Devtek dans le programme de l'avion de combat interarmées comporte plusieurs niveaux. Nous fabriquons des éléments du train d'atterrissage et l'aérostructure, comme les ailes et la partie centrale du fuselage. Le système de verrouillage train haut a été conçu et développé par nos ingénieurs à Longueuil et nous sommes fiers d'être un des plus importants fournisseurs en aérostructure dans ce programme.

Les contrats signés avec Lockheed Martin et les autres entrepreneurs principaux nous permettront de développer de nouvelles technologies et d'amener notre procédé de fabrication au niveau suivant. À son tour, cela nous aidera à demeurer compétitif en repoussant les limites de nos capacités d'innovation. Qui plus est, cette production s'échelonnera vraisemblablement sur plus de 25 ans, et le soutien en service sera nécessaire jusqu'en 2051.

La plupart des usines de Héroux-Devtek participent à des projets de fabrication liés au F-35. Notre participation dans la chaîne d'approvisionnement de l'avion de combat interarmées nous aidera à faire la démonstration de nos capacités partout dans le monde. Nous serons également en position d'appliquer la technologie développée et la connaissance acquise dans le contexte du JSF à d'autres plates-formes civiles et militaires. Par conséquent, ce programme aura également un effet multiplicateur considérable pour une entreprise comme la nôtre.

Le choix de l'avion de combat interarmées F-35 Lightning II comme remplaçant du CF-18 a fait l'objet de beaucoup d'attention ces derniers temps. J'aimerais apporter quelques précisions qui, à mon avis, sont essentielles à un débat éclairé sur cette question.

Premièrement, le Canada ne serait pas en mesure de récolter tous les avantages de ce programme s'il se retirait du programme JSF et décidait de ne pas acheter le F-35. À titre de chef de file de l'industrie, je peux vous assurer que si nous n'achetons pas le F-35, nous ne retirerons pas les avantages liés à la participation industrielle auxquels j'ai fait allusion plus tôt. Ces avantages, découlant d'efforts concertés et efficaces entrepris par le gouvernement et l'industrie au cours des 10 dernières années, profiteront plutôt aux pays partenaires qui feront l'acquisition de l'avion de combat interarmées.

Deuxièmement, la valeur des avantages dérivés de la participation industrielle diffère de celle des avantages que le Canada obtiendrait dans le cadre d'une politique des retombées industrielles et régionales traditionnelle, ou RIR. Nous sommes très heureux des modifications apportées à la politique des RIR par le ministre Clement, mais une participation précoce à un programme d'envergure comme celui du JSF entraînera du travail d'une valeur ajoutée nettement plus élevée pour des entreprises canadiennes comme Héroux-Devtek.

De plus, seulement les coûts liés à l'appareil donneraient lieu à des RIR. Ces coûts représentent environ 4,8 milliards de dollars, et non 9 milliards de dollars, et nous avons la possibilité de présenter des soumissions pour des occasions d'affaires d'une valeur de 12 milliards de dollars touchant la flotte des pays partenaires totalisant 3 200 appareils, en excluant l'entretien ainsi que l'achat d'appareils par des pays non partenaires.

• (1540)

Enfin, comme je l'ai dit plus tôt, les entreprises canadiennes disposent d'une fenêtre d'environ deux ans pour intégrer la chaîne d'approvisionnement du F-35. En effet, une fois que la production à cadence élevée débutera, ce qui est prévu pour 2014, les fournisseurs, de première et de seconde source, devront avoir été choisis et il sera alors trop tard pour que le Canada puisse réintégrer la table. Chaque minute compte.

[Français]

En conclusion, comme président du conseil d'administration d'Aéro Montréal et membre du conseil d'administration de l'AIAC, permettez-moi de réitérer certains faits au sujet de notre industrie aérospatiale.

Le Canada se situe au cinquième rang mondial pour la production aérospatiale et Montréal est le troisième centre aérospatial en importance au monde. L'industrie est présente dans toutes les régions du pays. Nos capacités en matière d'ingénierie et de production font l'envie du monde entier. Non seulement nos compagnies sont en mesure de concurrencer, mais elles veulent le faire. Nous avons considérablement investi afin d'être en mesure de gagner ces marchés. Nous avons besoin d'un climat de stabilité afin d'optimiser

les bienfaits de cette décision pour l'industrie, d'un bout à l'autre du pays.

Je vous remercie de votre attention.

• (1545)

Le président: Merci, monsieur Labbé.

Je vais maintenant donner la parole à M. Beach.

[Traduction]

M. Thomas Beach (président, Siège social, Handling Specialty Manufacturing Itée): Merci beaucoup. Je suis heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité pour vous raconter l'histoire qui s'est développée entre Handling Specialty et Lockheed Martin Aeronautics dans le cadre du programme du F-35.

Brièvement, Handling Specialty est une entreprise d'ingénierie et de fabrication. Nous sommes catégorisés comme une PME — c'est-à-dire, une petite ou moyenne entreprise —; notre flux de rentrées annualisées varie entre 12 et 17 millions de dollars par année. Nous sommes installés entre Niagara Falls et Hamilton, en Ontario, dans la péninsule du Niagara.

Notre histoire concernant le J-35 commence avec l'une des entreprises d'ingénierie travaillant en sous-traitance, McClier Corporation de Chicago, qui nous a contactés en 2002. McClier avait obtenu un contrat pour développer un certain nombre d'initiatives et de processus allégés pour aider Lockheed Martin à atteindre ses objectifs, qui étaient de réduire le délai d'exécution dans la fabrication de ses avions et de réduire les coûts.

Handling Specialty a consacré beaucoup de temps dans de nombreux marchés différents. Dans les années 1990, nous étions spécialisés dans l'industrie automobile, où les délais d'exécution, les initiatives allégées, la moyenne des temps de bon fonctionnement, et les techniques faisaient partie de notre lot quotidien. Nous en avons fait la démonstration à McClier Corporation. L'industrie aérospatiale a commencé à modifier ses procédés de fabrication pour qu'ils ressemblent davantage à ceux qui sont en vigueur dans l'industrie automobile, étant donné qu'il y a certaines ressemblances entre les deux types de fabrication en ce sens que dans les deux cas, on cherche à garder les lignes de production en marche sur une base continue. Cela a intéressé McClier. Nous avons passé environ six mois à rédiger des devis, à produire des dessins et, à conceptualiser, ce qui a stimulé l'intérêt de Lockheed Martin.

En 2003, nous avons fait un premier exposé au groupe de génie des procédés chez Lockheed Martin à Fort Worth, au Texas. On nous a rappelé immédiatement pour une deuxième visite, et peu de temps après, nous avons commencé à faire des propositions de prix en ordre de grandeur approximatif, ce qui nous a amenés à signer notre premier contrat en mars 2003, de l'ordre de 4 millions de dollars.

Pour simplifier les choses, disons que nos livrables sont ce que nous appelons des cellules d'assemblage des ailes en position verticale. Il s'agit de structures de levage d'une très grande taille permettant de soulever les outils, la TI et les humains pour qu'ils puissent travailler de manière sécuritaire et efficace sur l'aile d'un avion en position verticale. Il s'agit d'une aile d'avion d'une très grande dimension. Cela pourrait être très dangereux, alors, l'idée d'assurer la sécurité des travailleurs et de les faire travailler le long de l'aile au moyen de la cellule d'assemblage était d'une importance capitale.

La première étape dans laquelle nous sommes intervenus chez Lockheed Martin s'appelait conception et développement des systèmes. C'est essentiellement ce que nous appelons « l'ingénierie simultanée » où vous essayez de développer un procédé et un produit en même temps. Cela a donné lieu à un certain nombre de commandes rectificatives. Notre commande initiale de 4 millions de dollars est passée à 8 millions de dollars au cours de l'été 2003. Au début de 2004, nous avons commencé à installer ces systèmes, et nous avons affecté du personnel sur place chez Lockheed Martin à Fort Worth. Nous étions loin de nous douter que ces gens seraient toujours sur place cinq ans plus tard. Pendant l'installation, cette entreprise nous a présenté un autre défi; il s'agissait de faire passer l'aile de la position verticale à la position horizontale sans l'endommager. Il s'agit d'une manoeuvre très risquée à cause du centre de gravité dans l'aile — l'aile est un élément très critique — et Handling Specialty s'est vu attribuer le contrat pour concevoir, fabriquer et installer les chariots pour l'assemblage des ailes. Cela nous a valu un contrat additionnel de 1,5 million de dollars.

En 2005, la conception du J-35 a connu un revers lorsqu'on a réalisé qu'il fallait réduire le poids de l'appareil tout en maintenant la capacité des réservoirs de carburant. L'entreprise a examiné l'aile et en a changé le profil. En conséquence, tout l'équipement fourni jusqu'à ce moment-là par Handling Specialty a dû être modifié. Nous avons effectué des modifications pour une valeur additionnelle de 2,5 millions de dollars sur place pour adapter notre équipement au nouveau profil de l'aile.

En 2006, nous avons été invités à Rome, en Italie, pour participer à un forum de l'équipe industrielle mondiale. Il s'agit d'un forum auquel ont participé plus de 100 dirigeants d'entreprise, faisant tous partie de la chaîne d'approvisionnement du programme d'avion de combat interarmées. À titre de PME, cela a été pour nous un grand honneur que d'être parmi de gros joueurs comme BAE Systems, Northrop Grumman, Pratt & Whitney, et d'autres, mais c'est aux relations que nous étions en train d'établir avec Lockheed Martin que nous devons d'avoir été invités à des réunions auxquelles participaient des gens qui finiraient par être des clients potentiels de Handling Specialty. En fait, M. Labbé est l'un de nos clients cibles dans le cadre du programme d'avion de combat interarmées.

• (1550)

Nous avons pu avoir des rencontres avec Alenia Aeronautica. Il s'agit d'une entreprise de Turin, en Italie, qui doit utiliser les mêmes lignes de production pour l'assemblage des ailes. Nous avons une communication continue avec Ercole Strada, qui est le dirigeant de la division des avions militaires chez Alenia. Nous espérons voir d'excellents flux de rentrées découlant du travail que cette entreprise fera au cours des quatre prochaines années alors que débutera la production des ailes du J-35.

Le 25 septembre 2006, nous avons eu une journée portes ouvertes chez Handling Specialty et nous avons invité notre député, Dean Allison. Nous avons invité les gens qui font partie de notre chaîne d'approvisionnement. Nous avons accueilli le responsable du programme d'avion de combat interarmées, M. Tom Burbage. Je suis certain que vous connaissez Tom. C'est une personne très spéciale, qui a pris le temps de venir nous visiter et de serrer la main à chacun des 22 fournisseurs de notre chaîne d'approvisionnement.

Ce que j'ai vraiment aimé, c'est que Tom soit allé voir chacun de nos fournisseurs pour les féliciter de ce qu'ils ont fait. Handling Specialty est l'entrepreneur principal, mais il y a de nombreux Canadiens et de nombreuses petites entreprises semblables à la mienne qui font partie de ce programme, qui ont profité de ce

programme pendant de nombreuses années et cela continue de représenter, à nos yeux, une source de revenus et de durabilité.

En 2007, nous avons reçu une nouvelle commande importante de l'ordre de 10 millions de dollars pour un plus grand nombre de cellules d'assemblage des ailes en position verticale, alors que l'entreprise a commencé à se diriger vers la production initiale à faible cadence. Nous avons procédé à l'installation en 2007 et, en 2008, on a de nouveau fait appel à nos services pour examiner une application spéciale permettant d'insérer des travailleurs dans un vide dangereux dans le fuselage. Ils avaient un produit inacceptable provenant d'un fabricant américain. Handling Specialty faisait de l'ingénierie, de la fabrication et de l'installation.

Nous avons développé une belle relation et acquis une bonne réputation comme les gens à qui s'adresser pour des solutions d'ingénierie sur mesure. Nous sommes de petite taille et nous sommes flexibles et nous sommes capables de changer de direction lorsque nos clients sont confrontés à un défi quelque part dans un système de production en série.

En 2009, le taux de production le plus élevé a été consacré aux plates-formes statiques, aux systèmes de convoyeurs aériens, qui nécessitent des services de soutien auxiliaires et du matériel de levage. Handling Specialty s'est vu accorder pour plus de 750 000 \$ de contrats en tant que sous-traitant d'un constructeur de matériel qui a obtenu le contrat principal de Lockheed Martin.

Ce qui est intéressant à ce sujet, c'est que les gens avec qui nous travaillons venaient du Michigan et c'était les gens avec qui nous traitions dans les années 1990 dans l'industrie automobile. Ainsi, un groupe d'entreprises de manutention des matériaux et axées sur les solutions se sont réunies pour créer de bonnes solutions.

Dürr Automation est l'entreprise de choix qui produit les systèmes de convoyeurs aériens, et nous avons actuellement des contrats avec cette entreprise dans de nombreux autres secteurs.

J'ai eu la chance de participer à un repas de la True Patriot Love Foundation il y a trois semaines avec Steve O'Brien. Il est considéré comme le dauphin de Tom Burbage. Steve nous a offert tous les contacts dont nous avons besoin chez Alenia, à Turin, au moment où nous commençons à établir des relations là-bas.

En terminant, j'aimerais dire à quel point nous sommes fiers et à quel point nous sommes reconnaissants à l'égard du programme d'avion de combat interarmées. Il a permis de faire croître et de renforcer ma petite entreprise. Nous participons à des programmes en collaboration avec Goodrich Landing Gear, Pratt & Whitney et Rolls-Royce. C'est Tom Burbage et son équipe de Lockheed Martin qui nous ont présentés à tout le monde. Je ne crois pas que mon équipe aurait réussi à percer dans l'industrie de la défense aérospatiale sans cette relation et sans ce programme. En fait, j'en suis presque certain.

Je n'ai que quelques chiffres, mais ils sont significatifs. Au cours des sept années que nous avons travaillé dans le cadre du programme d'avion de combat interarmées, les revenus totaux de l'entreprise ont été de 67,7 millions de dollars. Les revenus liés au programme F-35/J-35 s'élèvent à 23,4 millions de dollars. Cela représente 35 p. 100 de notre flux de rentrées au cours des six dernières années. En 2004 et en 2006, cela représentait respectivement 70 et 80 p. 100 de notre flux de rentrées. Ce sont des chiffres de taille.

•(1555)

Pour terminer, les heures de fabrication qui ont été consacrées durant la totalité de notre travail dans le cadre du J-35 s'élevaient à 48 307 heures. Pour simplifier, cela représente 23 années-personnes. Pour une petite entreprise comme Handling Specialty Manufacturing, c'est une contribution énorme.

Notre avenir avec Lockheed Martin est très solide. Je parle avec des dirigeants de cette entreprise tous les mois au sujet des programmes à venir. Nous avons des propositions sur la table en ce moment même avec Lockheed Martin et nous sommes un ardent défenseur, un défenseur honnête et authentique, de l'avion de combat interarmées.

Merci de m'avoir accueilli.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Beach.

[Français]

Je vais maintenant donner la parole à M. Guitton.

Vous disposez de 10 minutes.

M. Maurice Guitton (président et chef de la direction, Bureau des ventes Canada, Composites Atlantique Ltée): Merci.

Monsieur le président,

[Traduction]

mesdames et messieurs, je suis heureux d'être ici aujourd'hui pour participer aux travaux du Comité permanent de la Défense nationale et faire un exposé au nom de Composites Atlantic Limited.

Composites Atlantic Limited a été créée à Lunenburg, en Nouvelle-Écosse, en 1987 pour fournir des lanceurs dans le cadre du programme ADATS, système d'arme antiaérien et antichar. L'entreprise a été créée avec l'aide de l'APECA et de la province de la Nouvelle-Écosse.

L'entreprise est la propriété de Sogerma, du groupe EADS, et de la province de la Nouvelle-Écosse, à 50 p. 100 chacun. Elle fabrique des matériaux composites de pointe. Nous nous adressons au marché mondial et nous avons des relations avec tous les constructeurs de matériel du monde: Airbus, Augusta Westland, ATR, Boeing, Bombardier, de Havilland, Embraer, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Dassault Falcon, Learjet, Cessna, MDA et l'Agence spatiale canadienne, Short Brothers, ainsi que de nombreuses petites entreprises.

L'entreprise a été bâtie à partir de rien. L'usine a été érigée en 12 mois en 1988, la fabrication a débuté en 1989 et les premières pièces ont été livrées à la fin de l'année. Depuis ce temps, l'entreprise a continué de croître et de créer des emplois directs et de nombreux emplois indirects dans la collectivité. Nous avons actuellement la plus haute certification pour la fabrication des matériaux composites de pointe pour la défense, l'aéronautique et les produits commerciaux. En fait, nous sommes la plus grande entreprise de fabrication de matériaux composites de pointe en dehors des constructeurs de matériel. Au Canada, nous sommes le plus grand fabricant.

Nous avons des bureaux à Kent, Washington, pour nous occuper de notre client Boeing et du marché de la côte Ouest. Nous avons un bureau à Mirabel, au Québec, pour l'expertise en génie et la conception et la fabrication de pièces de positionnement de fibres en collaboration avec le Conseil national de recherche. Nous avons également des représentants à Wichita, Kansas, et à Sao Paulo, au Brésil, et, évidemment, auprès d'Airbus en Europe, en France et en Allemagne.

L'usine principale est située à Lunenburg, en Nouvelle-Écosse. Nous fabriquons sous un même toit des pièces de géométrie complexe à l'aide de 24 technologies différentes, ce qui nous donne un excellent potentiel sur le marché pour développer et fabriquer de meilleurs produits de construction mécanique d'une plus grande valeur ajoutée.

À partir de notre usine de Lunenburg, nous avons développé un réseau de fournisseurs locaux: travaux de menuiserie pour la fabrication de conteneurs pour l'expédition de nos produits partout dans le monde; transport partout en Amérique du Nord, à partir de Lunenburg, en Nouvelle-Écosse; entreprise de mécanique et d'usinage; tôlerie; fournisseur de matériel informatique et de logiciels. Depuis 20 ans, plus d'une centaine d'emplois indirects continuent de desservir Composites Atlantic sur une base quotidienne.

Aujourd'hui, Composites Atlantic fournit du travail à 250 personnes, avec un revenu annuel de 42 millions de dollars. Avant le ralentissement économique mondial, nous avions près de 500 employés, et des revenus annuels de plus de 50 millions de dollars. Grâce au programme de l'avion de combat interarmées et au travail sur le Boeing 787, le nombre d'employés grimpera à 700 au cours des trois ou quatre prochaines années.

En ce qui concerne le programme de l'avion de combat interarmées, Composites Atlantic a été en mesure de participer à ce programme en raison de la planification à long terme du gouvernement concernant l'avion de combat interarmées F-35. Cette année, en 2010, nous avons créé 10 emplois dans le cadre du programme de l'avion de combat interarmées, pour Northrop Grumman, pour la partie américaine du contrat. Nous sommes très heureux de commencer la production de pièces en matériau composite de pointe pour l'avion de combat interarmées.

Au cours des 10 prochaines années, si nous conservons les commandes actuelles et si nous obtenons les nouvelles commandes auxquelles nous nous préparons, nous créeront 100 emplois en Nouvelle-Écosse, ce qui représenterait 71 millions de dollars au cours des 10 prochaines années. Au cours des 10 années suivantes, nous allons maintenir ces 100 emplois et nous aurons des contrats d'une valeur totale de 167 millions de dollars.

•(1600)

Pour la région de Lunenburg, qui est une petite localité de la Nouvelle-Écosse, cela représentera plus de 1 600 emplois pour les 20 prochaines années.

Nous appuyons le programme. Il apportera de la valeur ajoutée à notre entreprise, ainsi que de la technologie de pointe — comme vous le savez tous, l'avion d'attaque interarmées est un produit de pointe — et des emplois à long terme dans une région rurale pour ceux qui ont besoin de travail pour rester près de leur famille.

Si possible, j'aimerais faire une proposition au comité. Si vous pouvez, je vous recommande de venir nous visiter en Nouvelle-Écosse, et nous vous montrerons la chaîne d'approvisionnement que nous avons établie dans la région de l'Atlantique — nous aimerions beaucoup cela —, ce qui inclut un programme de formation que nous avons créé également, à Lunenburg, à Composites Atlantique. Le programme de formation pour techniciens en composite est offert chaque jour dans la collectivité pour nous permettre d'accroître nos activités dans l'avenir en plus de celles de nos fournisseurs locaux.

Je remercie le comité de m'avoir donné l'occasion de comparaître aujourd'hui au nom de mon entreprise et de mon personnel pour parler de notre avenir en ce qui concerne l'avion d'attaque interarmées.

Merci beaucoup.

[Français]

Le président: Avant qu'on n'aille plus loin, j'aimerais dire une chose.

[Traduction]

Je veux informer les membres du comité qu'à 17 h 5, si nous sommes tous d'accord, nous cesserons de poser des questions pour discuter un peu de notre séance de mardi prochain.

D'accord? Bien.

Je cède la parole à M. Bryon Wilfert du Parti libéral du Canada.

L'hon. Bryon Wilfert (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président. Je suis content d'être le premier à poser des questions.

Je veux tout d'abord féliciter ces messieurs. Il est clair que vos entreprises sont des exemples de réussite au Canada, et en ce qui concerne l'opposition officielle, nous voulons souligner que vous pouvez vous mesurer aux meilleurs du monde. Nous le savons et nous appuyons beaucoup le travail que vous faites.

Monsieur Guitton, vous venez de Lunenburg. Vous connaissez probablement un bon ami à moi, Laurence Mawhinney.

M. Maurice Guitton: Oui.

L'hon. Bryon Wilfert: Lorsque que vous verrez Laurence, saluez-le de ma part. Il a été un maire exceptionnel pendant de nombreuses années et il a fait connaître Lunenburg.

M. Maurice Guitton: Merci, je le ferai.

L'hon. Bryon Wilfert: En ce qui concerne la question du jour, nous sommes préoccupés par le processus d'acquisition. Nous ne doutons pas que les entreprises canadiennes peuvent soutenir la concurrence. La démarche du gouvernement est inhabituelle, et nous disons constamment que nous voulons un processus juste, ouvert et transparent. Le problème n'a rien à voir avec la question de savoir si vous pouvez soutenir la concurrence ou non; nous savons que vous pouvez le faire. Les propos que vous avez tenus aujourd'hui, messieurs, ont déjà montré que vous en êtes capables. Je tiens compte de vos observations sur certaines des entreprises avec qui vous étiez lorsque vous étiez à l'étranger.

Il s'agit d'une question générale, monsieur le président.

Jusqu'à maintenant, votre entreprise a-t-elle obtenu des contrats ou a-t-elle pu faire des soumissions dans le cadre d'un programme standard de retombées industrielles et régionales garantissant à l'industrie canadienne des retombées équivalant à 100 p. 100 de la valeur d'un contrat accordé? Et, à votre avis, votre organisme et l'ensemble de l'industrie canadienne ont-ils été bien servis jusqu'à maintenant par la politique actuelle selon laquelle le processus d'acquisition du gouvernement exige des RIR?

Cette question s'adresse à n'importe lequel de ces messieurs.

• (1605)

M. Gilles Labbé: Si c'est possible, je vais répondre à la question.

Dans mon exposé, j'ai comparé le programme de RIR et la façon dont le programme du F-35 est structuré. En vertu du programme des RIR, nous pouvons avoir 100 p. 100 de la valeur du contrat. D'après ce que je comprends, le Canada achètera 65 avions qui coûteront environ 4,8 milliards de dollars. Le Canada pourra donc obtenir des RIR de 4,8 milliards de dollars.

Dans le cas du programme d'avions de combat interarmées, une occasion se présente à nous. C'est une très rare fois où l'on est capable d'adhérer à un programme de défense très vaste à ses débuts.

Selon des sources du secteur de l'aérospatial dans le monde, il s'agit du programme de défense le plus vaste pour les 25 années à venir, et le Canada a été en mesure d'y adhérer tout de suite. Plutôt que de construire ou de réparer des composants pour 65 avions, une occasion se présente à nous, car nous sommes concurrentiels, l'occasion de concevoir et de construire des produits et d'assurer leur entretien non seulement pour 65 avions, mais pour peut-être plus de 3 000 avions.

C'est pourquoi je dis qu'il y a une possibilité pour nous au Canada d'obtenir environ 12 milliards de dollars de contrats pour l'industrie aérospatiale canadienne, mais ce n'est pas garanti. Toutefois, j'ai bon espoir que mon entreprise et que beaucoup d'autres entreprises canadiennes peuvent vraiment faire plus d'affaires et obtenir plus de contrats, et pas seulement pour 65 avions. À mon avis, c'est la différence.

M. Thomas Beach: La réponse courte à votre question, c'est oui, notre entreprise a participé à bon nombre d'appels d'offres qui sont directement liés à l'exigence de RIR de 100 p. 100.

Pour être plus précis, le fait est que c'est l'une des initiatives les plus importantes pour Handling Specialty. Nous ne construisons pas de pièces destinées à un avion; nous construisons de gros appareils qui aident les gens à construire de gros produits. Ce qui est intéressant et un peu différent de ce dont M. Labbé parle, c'est que nous comptons vraiment sur ce programme pour nous mettre au courant des projets à venir et des sources de revenus potentielles pour notre entreprise, grâce à Industrie Canada et aux gens qui s'occupent des contrats rattachés à des RIR. Nous allons voir ces gens chaque fois que nous venons à Ottawa.

Ce matin, j'étais avec Boeing. Nous avons récemment soumissionné pour un contrat de 1 million de dollars chez Boeing à Everett, dans l'État de Washington, et c'est directement lié au programme de RIR. Nous avons perdu deux soumissions l'an dernier: une chez Boeing Philadelphia — militaire — pour l'hélicoptère ou l'aéronef à voilure tournante; et une autre chez Lockheed Martin Aeronautics. Nous avons deux autres propositions, très similaires, prévues en 2011, qui sont toutes basées sur l'exigence de RIR de 100 p. 100.

Donc, ma réponse courte, monsieur, c'est oui, nous avons été bien servis jusqu'à maintenant. Je crois que cela se poursuivra et que c'est une exigence exceptionnelle.

L'hon. Bryon Wilfert: Je crois comprendre que même si cette acquisition n'inclut pas de disposition garantissant des RIR, je peux déduire de votre réponse que de toute évidence, l'accord actuel sur l'avion d'attaque interarmées ne vous préoccupe pas, et que même si les chances de retombées étaient moins risquées si un programme de RIR de 100 p. 100 était garanti sur 20 ans, vous croyez tous que vous pouvez soutenir la concurrence malgré tout et que vous en sortirez gagnant au bout du compte.

Est-il juste de dire cela?

M. Thomas Beach: Je crois qu'il est juste de dire cela.

L'hon. Bryon Wilfert: Quelle est la valeur des contrats accordés aux fournisseurs canadiens qui résulte du choix de l'avion de combat interarmées à l'heure actuelle? Quelle quantité de production est garantie par vos contrats, s'il y a lieu? Par exemple, combien de jeux de puces faut-il pour tel modèle d'avion de combat interarmées, quel serait le délai, et est-ce que Lockheed Martin a discuté des incidences pour vous si le nombre de membres pour l'acquisition du F-35 continue à diminuer comme nous le constatons en ce moment?

•(1610)

M. Gilles Labbé: Répondez-vous à cette question, ou...?

M. Maurice Guitton: Eh bien, j'aimerais répondre à cette question, mais j'aimerais revenir un peu aux RIR.

Dans le passé, pendant bon nombre d'années, les RIR étaient liées à un programme. Nous comprenons de quelle façon le système a fonctionné auparavant. De nos jours, le monde change. Auparavant, il y avait des programmes de RIR également pour l'avion commercial, mais aujourd'hui il y a une concurrence mondiale.

Ce que j'aimerais dire au comité, c'est que les programmes de RIR et les engagements envers une entreprise, c'est très bien, mais dans le passé, trop d'entreprises qui ont eu un contrat lié aux RIR ont fait faillite après que le programme de RIR a pris fin.

La possibilité que nous avons aujourd'hui, puisqu'il n'y a pas vraiment de RIR liés au contrat, c'est... Comme Gilles l'a dit, à maintes reprises dans le passé, on a construit conformément au dessin.

Comprenez-vous ce que je dis, ce que signifie « construit conformément au dessin »?

L'hon. Bryon Wilfert: Oui.

M. Maurice Guitton: On reçoit les documents et on construit conformément au devis descriptif et au dessin.

Eh bien, grâce à notre technologie, notre savoir-faire et notre intelligence, nous avons la possibilité d'être créatifs aujourd'hui. Nous pouvons faire des choses; nous pouvons trouver de nouvelles idées. Comme vous l'avez dit et comme vous le savez, il faut être le meilleur de nos jours; cela est indéniable.

Il fut un temps où, lorsqu'il y avait des programmes de RIR, cinq ou six personnes soumissionnaient au pays; on connaissait l'une d'entre elles, et deux d'entre elles se partageaient le travail. De nos jours, lorsque vous êtes propriétaire de ces entreprises, surtout que maintenant, 15 pays soumissionnent pour le programme, des centaines de personnes se font concurrence.

Ainsi, vous êtes le meilleur, vous êtes en meilleure santé, votre idée est acceptée, vous pouvez contrôler votre technologie, et vous allez de l'avant.

Ne pensez pas qu'il y a une différence entre les domaines militaire et commercial. Lorsque Airbus ou Boeing vendent des avions dans un pays aujourd'hui, il faut être le meilleur. Qu'on soit en Asie, aux États-Unis ou au Canada, il faut être le meilleur. Je veux m'assurer que le comité comprend cela.

L'hon. Bryon Wilfert: Merci beaucoup.

Monsieur le président, je veux vous remercier de la latitude que vous m'avez laissée.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Merci, monsieur Guitton.

Je vais maintenant donner la parole à M. Bachand.

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

Je souhaite la bienvenue aux représentants de ces compagnies, qui sont très dynamiques. J'ai visité Composites Atlantique Ltée. Son président, ici présent, m'a dit que de beaux homards m'attendaient.

M. Maurice Guitton: L'invitation s'adresse à tous.

[Traduction]

Nous ferons en sorte que vous mangiez un bon repas lorsque vous viendrez nous visiter.

[Français]

M. Claude Bachand: Nous allons faire un effort pour vous visiter.

Monsieur Labbé, je remarque que vous possédez des installations au Texas, à Springfield, à Cleveland et à Cincinnati. Je suis un peu inquiet pour ce qui est du contenu canadien et des emplois qui seront créés au Canada. Y a-t-il un risque, dans le cadre des contrats que vous signez avec Lockheed Martin, qu'une partie de votre production se fasse aux États-Unis, sur l'un des sites que vous venez de mentionner?

M. Gilles Labbé: Il est vrai que nous faisons du travail sur le JSF aux États-Unis, mais nous en faisons également au Canada. Pour ce qui est de notre contenu canadien et de la valeur des contrats signés par les usines canadiennes, il faut comprendre que nous avons conçu et développé des systèmes. Les *uplocks*, par exemple, qui sont des systèmes de fermeture pour les avions, ont été conçus par des ingénieurs de Longueuil. La propriété intellectuelle de ces produits nous appartient donc. Nous avons l'intention de fabriquer ces systèmes au Canada. En fait, nous prévoyons les fabriquer au Québec.

Nous fonctionnons par centre d'excellence. Nous avons des usines dans plusieurs régions du Canada. Nous en avons également au Texas. Chacune de ces usines comporte des centres d'excellence. Elles se spécialisent dans des produits très précis. Comme nous sommes les troisièmes au monde dans l'industrie du train d'atterrissage, nous prévoyons fabriquer les composants au Québec et au Canada.

Par contre, la situation est différente en ce qui a trait à la structure. Monsieur a parlé plus tôt de l'aile de l'avion. Nous fabriquons les plus grosses pièces de l'aile. Nous avons obtenu ces contrats avant même d'acquiescer une société située au Texas, en 2004. Or cette société détenait déjà les contrats consistant à fabriquer d'immenses pièces de structure. C'est ce qu'on utilise aujourd'hui pour le JSF. Selon la valeur des contrats et considérant que plus de 3 000 appareils vont être fabriqués, nous prévoyons que 2 500 emplois vont être créés et maintenus sur 20 ans, soit environ 125 emplois par année. À l'heure actuelle, nous discutons avec les gens de Lockheed Martin et avec des partenaires du programme en vue de multiplier ce nombre d'emplois par deux.

Comme je l'ai souligné plus tôt,

•(1615)

[Traduction]

nous devons agir maintenant, car à ce moment-ci, le niveau de production du programme est toujours bas. À l'heure actuelle, nous construisons des composants pour environ 30 avions dans une année. Mais, nous savons que le niveau de production du programme s'accroîtra. À ce moment-là, nous construirons des composants pour 200 avions dans une année. Il est encore temps pour des gens comme nous d'adhérer au programme comme deuxième source. Si nous attendons jusqu'à ce que la production augmente à 160, 170 ou 200 avions par année, il sera trop tard, car le choix de la deuxième source se fait maintenant. Après, il sera trop tard.

[Français]

M. Claude Bachand: D'accord. Cependant, je me dois d'être inquiet. Je sais que vous n'aurez peut-être pas le temps de répondre à cette question. Je vous ai remis plus tôt un document de la Maison-Blanche. Le président américain a mis sur pied une commission qui se penche sur la réduction du déficit. Les F-35 sont touchés au premier chef. Vous savez déjà que le programme des F-35 destinés aux Marines va probablement être annulé. On prévoit diminuer de moitié la production de F-35 destinés à l'armée de l'air et à la marine américaines.

Cette semaine, j'ai donc posé une question aux gens de Washington. Il faut préciser que neuf autres nations sont signataires d'un MOU. Je voulais connaître les conséquences de cela sur votre production. Le Bloc québécois sait que vous avez les meilleures bretelles au monde, mais il aimerait que vous ayez aussi la meilleure ceinture au monde, de façon à ce qu'une bonne partie de l'argent investi par le Canada nous revienne. Or les retombées industrielles et régionales ne sont supposément pas acceptées dans le cadre du MOU.

Je porte ce problème à votre attention. J'aimerais que vous vous penchiez sur cette question avec vos experts financiers et que vous nous fassiez savoir ce que ça implique. Si les Américains renoncent aux premiers avions sortis de la chaîne de montage parce que le coût est trop prohibitif, ça va certainement entraîner des effets négatifs au fil des années. Comme vous le savez, les nôtres vont être livrés en 2016.

Je sais que mon temps est écoulé, mais j'aimerais que vous me fassiez parvenir la réponse quand vous en aurez l'occasion.

M. Gilles Labbé: D'accord.

Le président: Il vous reste encore une minute.

M. Claude Bachand: Voulez-vous répondre sommairement?

M. Gilles Labbé: En fait, il s'agit là d'un débat américain. Il est difficile de savoir dans quelle mesure les déficits que connaissent les États-Unis vont avoir des répercussions sur le programme.

M. Claude Bachand: Non. C'est spécifié ici: il y a 300...

M. Gilles Labbé: Il y a encore des discussions en cours. Aucune décision n'est prise.

M. Claude Bachand: Oui, oui. Ce n'est pas définitif, et c'est pourquoi il faut suivre ça de près.

M. Gilles Labbé: On va le faire. Je pense que ça va être un programme très important. Il se peut que cette importance soit moindre, mais elle pourrait aussi être supérieure. On ne le sait pas.

Le principe est le suivant. Ce que nous ou M. Guitton fabriquons, sur le plan de la production, va représenter 100 p. 100 de ce dont Lockheed Martin aura besoin. Ce sera destiné aux avions canadiens, italiens, anglais ou américains. Si la demande concerne 5 000 appareils, nous allons fabriquer 5 000 fois les produits. Le même principe va s'appliquer s'il s'agit de 3 000 appareils. Ça va varier en fonction de la demande pour des appareils.

Le président: Merci, monsieur Labbé.

Je vais maintenant donner la parole à M. Harris.

[Traduction]

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

Merci messieurs de nous faire part du succès vraiment remarquable de vos entreprises. Je dois dire que votre capacité

d'établir des liens d'affaires et d'obtenir la confiance de l'industrie m'impressionne beaucoup.

Monsieur Guitton, vous avez énuméré toute une série de compagnies aériennes internationales avec qui vous faites affaire.

Monsieur Beach, vous avez clairement prouvé que vous êtes capable de fournir un type de service très spécialisé, qui est, de toute évidence, en grande demande, comme vous le dites, dans le secteur de l'automobile et dans n'importe quel projet de fabrication.

Je crois comprendre pourquoi vous aimez cette idée, la possibilité de soumissionner pour l'obtention de contrats. Je me demande seulement à quel moment vous en êtes venu à la conclusion que ce serait impossible de le faire si le Canada n'achetait pas de F-35.

Le 27 mai, le ministre de la Défense nationale s'est engagé à ce qu'il y ait un processus d'appel d'offres ouvert, et je dois dire que c'est ce à quoi je m'attendais. On a dit qu'indépendamment de la participation du Canada dans le projet des avions d'attaque interarmées, cet appel d'offres compétitif aurait lieu. Nous n'avons entendu parler de rien par la suite. Nous n'avons pas entendu de plaintes de votre part. Nous n'avons pas entendu personne en parler. Ce que nous avons entendu, six semaines plus tard, c'est que le gouvernement annonçait qu'il s'engageait à acheter l'avion d'attaque interarmées sans appel d'offres compétitif.

Je me demande d'où vient ce chiffre de 12 milliards de dollars. Est-ce que c'est votre chiffre ou celui que le gouvernement vous a fourni? Quand cela est-il sorti? Je n'ai rien entendu à ce sujet entre le mois de mai et la mi-juillet.

Dans le passé, votre industrie est déjà venue nous parler de l'importance des retombées industrielles et régionales et tout cela, et je me demande, pour chacun de vous... Ce que je veux dire, c'est que j'ai entendu M. Beach parler du lien extraordinaire que vous avez avec Lockheed Martin et du respect qu'ils ont pour votre capacité à résoudre leur problème. Bon nombre de fabricants de logiciels disent qu'ils travaillent dans le domaine des « solutions », et il me semble que vous avez offert beaucoup de solutions à Lockheed Martin. Pourquoi ne continueraient-ils pas à recourir à vos services pour ce programme, que le Canada achète leurs jets ou non?

Vous pouvez tous répondre à cette question; je suis intéressé à connaître l'opinion de n'importe qui d'entre vous. Je m'adresse surtout à vous, monsieur Beach, car vous avez dit comment vous avez réussi à avoir ce lien et à quel point vous sentez que ces gens vous respectent. De toute évidence, vous leur offrez des services essentiels.

• (1620)

M. Thomas Beach: Je pense que je peux répondre. Je trouve que c'est une bonne question.

Ce que notre histoire a de particulier, c'est que nous avons créé la relation d'affaires concernant les avions d'attaque interarmées, en 2002-2003, grâce à nos propres stratégies de vente et de marketing. Nous avons ensuite commencé à travailler sur le J-35, qui en est venu à générer une grande partie de nos revenus. Lorsque nous considérons les choses dans leur ensemble, c'est un succès. Nous en sommes reconnaissants. Nous avons des revenus et nous avons établi des relations d'affaires. Mais c'est quand même l'avion d'attaque interarmées qui nous a permis, et qui nous permettra encore, d'aller chercher d'autres occasions d'affaires dans l'avenir et qui nous assure une bonne santé financière.

Comme homme d'affaires, je me plais à penser qu'ils vont revenir chez nous pour obtenir des solutions sur mesure, car ils respectent notre société d'ingénieurs-conseils. Nous allons bâtir sur les relations d'affaires que nous avons établies à Fort Worth, et nous allons tenter de les intégrer à d'autres opérations avec Lockheed Martin. Ce sont les affaires et c'est ce que nous faisons. Notre entreprise doit aussi devenir plus solide afin de survivre aux périodes plus difficiles et d'être en mesure de diversifier sa capacité de production. C'est important.

L'aventure du J-35 n'est pas terminée pour nous. Nous sommes rendus au point où avant de passer à la production de masse, et avant que les Européens commencent à se préparer, ce sont toutes des plates-formes à l'égard desquelles nous allons présenter des soumissions. Honnêtement, je considère le projet de l'avion d'attaque interarmées comme une situation verticale dont nous faisons partie avec Lockheed Martin. Mais je peux vous assurer que nous travaillons sur d'autres programmes avec eux. Nous travaillons aussi sur d'autres programmes avec Pratt & Whitney.

Récemment, lorsque Pratt & Whitney nous a accordé, à Mirabel, un banc d'essai moteur d'aéronef moderne qui vaut des millions de dollars — il est actuellement en construction, l'équipement est cours d'installation et j'ai du personnel sur place —, l'une des stratégies les plus influentes et tactiques que nous avons employées a été d'encourager les discussions et les rencontres entre le personnel affecté à l'avion d'attaque interarmées et celui de Pratt & Whitney. Bien que cela ne se traduise pas en revenus directs venant de l'avion d'attaque interarmées pour la Politique des retombées industrielles et régionales, je pense qu'il vaut la peine de le souligner.

J'espère avoir bien répondu à votre question.

• (1625)

M. Maurice Guiton: Je suis d'accord avec Tom. Comme vous le comprenez aussi, puisque les entreprises comme Lockheed Martin ou Boeing — ces colosses — sont si importantes, elles ont un effet d'inertie lorsqu'elles mettent au point ou construisent des choses. Elles sont parfois très chanceuses d'avoir à leur disposition, au Canada, des sociétés comme la nôtre, c'est-à-dire qui sont installées dans des créneaux. N'oubliez pas que nous possédons une grande expertise en génie et certains de nos employés travaillaient déjà dans le domaine à l'époque de la société de Havilland et du Arrow. Nous possédons le savoir-faire et un bon esprit règne dans l'entreprise. Nous avons, je dirais, la foi et le désir de gagner, d'être les meilleurs, d'être créatifs, et de participer à la mise au point de ces nouveaux produits.

Nous avons tous beaucoup de projets en cours, et nous devons être aussi rapides que nous le pouvons dans les nouveaux programmes. Nous travaillons sur des programmes qui seront probablement lancés dans 30 ans, mais nous y prenons déjà part. Par exemple, Composites Atlantic essaie de mettre au point — et je suis sûr que mon ami Gilles est du projet —, un nouveau robot qui sera utilisé sur Mars. Entreprendre un projet comme celui-là prend du temps. Composites Atlantic, je dois dire, est le plus gros fabricant de réservoirs d'hélium pour l'espace, pour lancer un satellite, une navette spatiale et toutes sortes de véhicules. La mise au point d'un réservoir d'hélium sous pression prend 20 ans.

Comme M. Beach l'a dit, nous sommes toujours tournés vers l'avenir, et nous devons toujours être prêts à appuyer l'Amérique. Comme vous le savez, tout ce qui se passe au Canada est multiplié par 10 aux États-Unis et en Europe. Nous occupons donc la place de choix entre les États-Unis et l'Europe, et nous réussissons grâce aux créneaux que nous occupons sur le marché.

Le président: Merci.

M. Gilles Labbé: Maurice parle des marchés. Nous avons été les premiers sur la Lune. Nous avons construit le système d'atterrissage pour le module lunaire en 1961.

Le président : Je dois laisser la parole à M. Braid.

Monsieur Braid, merci. Vous pouvez y aller.

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): On dirait que nous devrions peut-être inviter M. Garneau à se joindre à nous.

Des voix: Oh, oh!

M. Peter Braid: Merci beaucoup, monsieur le président. Même si je ne me présente pas avec autant de flaflas que M. Wilfert, je suis tout de même reconnaissant d'avoir la chance de prendre la parole.

Merci beaucoup à tous nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Labbé, je voudrais commencer par vous poser une série de questions, si vous me le permettez. Ma circonscription est bien sûr Kitchener—Waterloo, et tout près de ma circonscription de Kitchener, Héroux-Devtek possède une importante usine, que j'ai visitée. Je vous souhaite donc sincèrement la bienvenue.

Monsieur Labbé, depuis combien de temps Héroux-Devtek participe-t-elle au programme du F-35?

M. Gilles Labbé: C'est une bonne question. Nous avons commencé avec le programme à ses tout débuts. Je pense que nous avons essayé d'y participer dès 2001, lorsque nous avons entamé des discussions avec Lockheed Martin à ce sujet.

M. Peter Braid: Très bien. Et quelles sont les circonstances qui vous ont amenés à participer au programme en 2001?

M. Gilles Labbé: Le Canada, comme vous le savez, avait à ce moment-là décidé d'investir dans le programme. Une entreprise comme la nôtre possède des capacités comparables aux entreprises de Tom et de Maurice et de bien d'autres au pays. Mais nous sommes l'un des plus importants fournisseurs de produits aérospatiaux et plus de 50 p. 100 de notre production totale est destinée à la défense. Nous avons donc des capacités. Nous entretenons aussi une relation d'affaires particulière avec Lockheed Martin. En effet, nous fabriquons les trains d'atterrissage pour le C-130J depuis 10 ans. Nous les fabriquons non seulement pour le Canada, mais aussi pour le reste du monde.

M. Peter Braid: Est-ce qu'il s'agissait d'une bonne chose pour le Canada lorsqu'on a décidé, en 2001, de participer au programme de l'avion de combat interarmées?

M. Gilles Labbé: Oui, c'était une excellente décision.

M. Peter Braid: Je me disais que vous répondriez cela.

Combien y a-t-il de postes chez Héroux-Devtek au Canada?

• (1630)

M. Gilles Labbé: Comme je l'ai dit plus tôt, nous estimons, à ce point, que 2 500 emplois seront créés et maintenus au cours des 20 prochaines années. Nous étudions des propositions d'affaires en ce moment et nous croyons que si nous obtenons ces contrats, ce chiffre pourrait doubler.

M. Peter Braid: Au Canada, Héroux-Devtek emploie combien de gens en ce moment?

M. Gilles Labbé: Probablement environ 40.

M. Peter Braid: Il y a 40 employés qui participent au programme de l'avion d'attaque interarmées?

M. Gilles Labbé: Aujourd'hui, oui. Sur 2 500 employés, cela voudrait dire environ 125 de nos employés par année. Aujourd'hui, il y en a donc environ 40.

M. Peter Braid: D'accord.

Si le Canada n'avait pas l'occasion de participer à ce programme et si nous nous retirions du PE, si nous retardions cette décision, quelles en seraient les conséquences pour Héroux-Devtek?

M. Gilles Labbé: Les conséquences seraient que d'autres pays qui font partie de l'équipe et qui ont joint le programme obtiendraient notre part du travail. Aujourd'hui, comme chaque jour, nous nous mesurons aux Italiens, aux Turcs et aux Hollandais. Chaque pays essaie d'avoir sa part du gâteau.

M. Peter Braid: Une conférence canadienne sur le soutien à l'appareil se déroule présentement à Fort Worth. Deux de nos ministres, M. Clement et M. MacKay, y assistent. Si je ne me trompe pas, des représentants de 61 entreprises canadiennes y sont aussi.

M. Gilles Labbé: Nous y sommes aussi représentés.

M. Peter Braid: Est-ce qu'un représentant de Héroux-Devtek y assiste?

M. Gilles Labbé: Bien sûr.

M. Peter Braid: Pouvez-vous nous dire pourquoi Héroux-Devtek trouve important d'y participer et pourquoi vous y êtes?

M. Gilles Labbé: Nous nous préparons pour l'avenir, parce que l'entretien vient après. Nous représentons l'excellence au Canada en matière de réparation de trains d'atterrissage pour tous les avions. Nous réparons les C-130J, les hélicoptères P-3. Nous sommes reconnus pour notre service. C'est donc important pour nous. Nous planifions offrir un jour des services d'entretien et de réparation, puisque c'est le marché secondaire du F-35.

M. Peter Braid: Comment qualifieriez-vous Lockheed Martin en tant que partenaire?

M. Gilles Labbé: C'est un très bon partenaire. Nous avons une excellente relation d'affaires et nous voulons certainement que cela continue. Nous avons également de très bonnes relations d'affaires avec d'autres clients.

[Français]

Le président: Il vous reste 30 secondes.

[Traduction]

M. Peter Braid: Il y a quelques jours, nous avons reçu Saab, Eurofighter et Alenia. Ils disaient tous que leurs avions étaient à la hauteur. Travaillez-vous avec ces entreprises?

M. Gilles Labbé: Nous travaillons un peu avec Alenia, sur l'avion d'attaque interarmées.

M. Peter Braid: C'est intéressant. Pourrait-on dire que vous travaillez beaucoup plus avec Lockheed Martin qu'avec n'importe lequel des fabricants européens?

M. Gilles Labbé: Oui.

M. Peter Braid: Vous prenez part aussi à l'industrie aérospatiale dans la région du Grand Montréal. Pourriez-vous nous dire la différence au niveau de l'intégration entre l'industrie aérospatiale canadienne et les avionneurs nord-américains d'une part, et l'industrie aérospatiale canadienne et les avionneurs européens, d'autre part?

M. Gilles Labbé: Le Canada fait partie de l'Accord sur le partage de la production de défense. Pour les États-Unis, nous sommes une source intérieure. Comme vous le savez, mon entreprise et bien

d'autres au Canada et au Québec, par exemple, Northrop Grumman et Lockheed Martin, font beaucoup de travail pour le compte du département de la Défense des États-Unis. L'industrie de la défense du Canada entretient des liens étroits avec celle des États-Unis en raison des traités qui existent entre les deux pays.

M. Peter Braid: Ils ont des liens beaucoup plus étroits qu'avec l'Europe.

M. Gilles Labbé: Absolument.

M. Peter Braid: Vous avez mentionné, dans votre exposé, que le programme de l'avion d'attaque interarmées donnera à votre entreprise, ainsi qu'à d'autres entreprises canadiennes, l'occasion de mettre cette technologie à profit. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet et nous fournir un exemple?

M. Gilles Labbé: Nous avons conçu les systèmes de verrouillage en position train rentré, par exemple. Ils sont très sophistiqués. Nous pourrions les utiliser pour d'autres avions qui nécessiteront ce type de technologie.

• (1635)

[Français]

M. Peter Braid: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Je vais maintenant laisser la parole à M. Boughen.

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

Merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Dans le *Montreal Gazette* du 20 septembre 2010, on vous cite dans un article intitulé « Hm. Ignatieff's stance on F-35 program downright puzzling ». Vous avez dit:

Nous croyons que nous pouvons générer plus de profits pour le Canada qu'un programme (compensatoire) régulier, parce que nous sommes concurrentiels.

Pouvez-vous préciser cette déclaration?

M. Gilles Labbé: Nous avons l'occasion de joindre un programme qui touchera plus de 3 000 aéronefs, ce qui veut dire que nous pouvons fabriquer des produits pour 3 000 aéronefs. D'après la Politique des retombées industrielles et régionales, si nous achetons 65 aéronefs, notre obligation compensatoire sera normalement que nous aurons du travail pour 65 aéronefs.

Je pense que nous avons prouvé que notre entreprise est concurrentielle. Nous occupons la troisième position à l'échelle mondiale dans notre secteur. À mes débuts, nous n'étions pas grand-chose. Nous avions un chiffre d'affaires de 12 millions de dollars par année. Cette année, il dépasse 350 millions de dollars. Je pense que nous sommes concurrentiels. Nous pouvons soutenir la concurrence, et nous l'avons prouvé dans le passé. Je n'ai pas peur d'obtenir notre juste part dans cette affaire concernant le F-35.

M. Maurice Guitton: On constate qu'un changement s'opère dans la manière de faire les choses au Canada. Pendant un bon nombre d'années, ils étaient nombreux, dans l'industrie, à faire affaire avec des partenaires aux États-Unis, mais nous avons aussi appris à protéger notre technologie à l'aide de brevets. Je suis sûr que Gilles et moi avons de nombreux brevets qui vont nous protéger à l'échelle de la planète pour les 21 prochaines années. Nous les avons obtenus pour beaucoup de nouveaux produits utilisés sur les avions d'attaque interarmées. Il est aussi très important de savoir que le Canada commence à demeurer concurrentiel — c'est-à-dire que nous commençons à protéger notre PI pour mettre au point de nouveaux produits.

M. Ray Boughen: Dans le même article, ces paroles de M. Ignatieff ont été rapportées: « L'occasion se présente maintenant, pas dans deux ou trois ans. »

Pouvez-vous nous aider à comprendre ces paroles?

M. Gilles Labbé: Comme je l'ai déjà dit, le programme en est encore à un très bas niveau de production. Nous construisons environ 30 aéronefs par année. À un moment donné, le programme devrait pouvoir permettre d'augmenter ce nombre à 200 par année. Il est donc encore temps de s'intégrer à la chaîne d'approvisionnement et de devenir une source secondaire, ou même de remplacer certains fournisseurs qui ne sont pas à la hauteur. Je pense qu'il est encore temps d'obtenir du travail additionnel.

Je peux vous montrer un article qui dit que les Hollandais, les Italiens et les Turcs font tous ce qu'ils peuvent pour obtenir leur part. Nous devons maintenant faire la même chose.

M. Ray Boughen: Merci. Je suis d'accord avec vous. Ce n'est certainement pas moi qui vais vous contredire.

Pouvez-vous nous parler des conséquences de repousser l'achat des F-35 sur votre entreprise et sur l'industrie aérospatiale canadienne?

M. Maurice Guitton: L'économie mondiale d'aujourd'hui ne favorise pas beaucoup le commerce. Nous sommes heureux de constater que quelques solides contrats pour la défense existent, notamment pour l'avion d'attaque interarmées. Repousser l'achat causera plus de difficultés aux entreprises qu'elles en ont déjà.

M. Ray Boughen: Je comprends.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand: Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur Guitton.

M. Maurice Guitton: Bonjour, monsieur Bachand.

M. Claude Bachand: Je ne veux pas vous tendre de piège. Vous êtes un ami. Je suis de descendance française, alors vous êtes de mes amis.

Quand je pense à Composites Atlantique Ltée, je pense au groupe EADS. Ai-je raison?

M. Maurice Guitton: Non.

M. Claude Bachand: Votre compagnie n'est-elle pas une filiale de EADS?

M. Maurice Guitton: Notre compagnie est une filiale de EADS, mais par le truchement de Sogerma, une autre division d'EADS. Il n'y a donc pas de ligne vraiment directe avec la compagnie.

M. Claude Bachand: C'est bien.

M. Maurice Guitton: Il y a la grande compagnie en haut, puis il y a un autre bloc, et nous sommes sous ce bloc.

•(1640)

M. Claude Bachand: Vous ne trahissez donc pas votre famille en favorisant Eurofighter.

M. Maurice Guitton: Non, Composites Atlantique Ltée ne va sûrement pas aller donner des ordres ou faire des recommandations à EADS. De même, EADS ne va pas faire des recommandations à Composites Atlantique Ltée relativement au choix de contrats. On a

toute la liberté, en tant que compagnie, de présenter nos budgets et de choisir nos contrats. C'est normal. C'est de l'information publique.

M. Gilles Labbé: Pensons à tout le travail que vous faites pour Boeing.

M. Maurice Guitton: La preuve, et j'allais justement y revenir, est que nous travaillons pour tous les fabricants d'équipements d'origine du monde. EADS ne nous impose aucune restriction.

[Traduction]

Les affaires sont les affaires.

[Français]

M. Claude Bachand: Êtes-vous allé à Fort Worth cette semaine?

M. Maurice Guitton: Non, je n'y suis pas allé cette semaine. C'est plutôt dans le domaine de la réparation et de la révision.

M. Claude Bachand: Quant à vous, monsieur Labbé, y êtes-vous allé?

M. Gilles Labbé: Oui, nous avons deux personnes là-bas.

M. Claude Bachand: M. Beach, y êtes-vous allé?

[Traduction]

M. Thomas Beach: Non, je suis venu à Ottawa.

[Français]

M. Gilles Labbé: Je vais à Fort Worth presque tous les mois.

M. Claude Bachand: En ce qui a trait aux chiffres que j'ai avancés plus tôt, vous a-t-on donné, là-bas, des breffages sur le prix de revient actuel de l'appareil et sur les dangers dont j'ai parlé relativement à la commission de réduction du déficit? Vous fait-on seulement visiter la chaîne de montage ou vous informe-t-on de l'état d'avancement du projet pour ces appareils et du montage financier?

M. Gilles Labbé: Il y a régulièrement des rencontres. Les fournisseurs sont invités à participer à des rencontres avec Lockheed Martin. On nous informe du statut des programmes. Évidemment, on est dans ce milieu. Ce que vous m'avez montré tout à l'heure ne constitue pas vraiment une surprise. On connaissait cela, et on suit cela de très près. C'est un très grand programme pour nous. On suit cela de très près pour s'assurer de maintenir nos parts de marché.

M. Claude Bachand: Je reviens maintenant sur les retombées industrielles et régionales. Vous objectez-vous au fait que le Bloc québécois demande une garantie minimale de retombées industrielles et régionales?

Je veux bien que le gouvernement dise que le protocole d'entente ne prévoit pas cela, mais cela ne vous fait pas de tort que le Bloc québécois dise au ministre de la Défense nationale qu'on veut des garanties minimales.

Si je considère votre raisonnement, vous dites que vous faites partie du groupe d'élite de l'aérospatiale mondiale. Vous allez avoir des contrats et vous êtes confiants au point de dire que vous n'avez pas besoin de retombées industrielles et régionales. J'imagine quand même que vous n'êtes pas offensé qu'on fasse pression sur le ministre de l'Industrie et qu'on lui demande un minimum. Est-ce que je me fais bien comprendre?

M. Gilles Labbé: La région du Québec et celle de Montréal représentent plus de 50 p. 100 de l'industrie. C'est aussi une industrie très concurrentielle. Puisque le Québec est concurrentiel, il va gagner sa juste part de contrats. À mon avis, il faut aussi comprendre que certains maîtres d'oeuvre au Québec, comme Bell Helicopter, représentent une grosse part de marché. Or, Bell Helicopter ne construit pas d'avions de chasse. Après un tel constat, il faut prendre en considération ces pourcentages.

Comme vous le savez, je suis président du conseil d'administration d'Aéro Montréal. Je suis convaincu que notre industrie au Québec pourra obtenir sa juste part des contrats.

M. Claude Bachand: Selon vous, combien d'industries au Québec pourraient participer au projet des F-35?

M. Gilles Labbé: J'en connais plusieurs. CMC est là. Il y a notre compagnie.

M. Claude Bachand: Il y a aussi CAE.

M. Gilles Labbé: CAE, Pratt & Whitney, on pourrait continuer. Il y en a plusieurs au Québec. Je ne pense pas que je peux vous les nommer toutes aujourd'hui.

M. Maurice Guitton: Il y a des entreprises de niveau 1, comme Pratt & Whitney. Votre compagnie est de niveau 1 aussi. Après, il y a les niveaux 2, 3 et 4.

M. Claude Bachand: C'est exact, il y a donc beaucoup d'entreprises.

M. Gilles Labbé: Il y a aussi des fournisseurs.

Le président: Oui, ce sont toutes des entreprises du secteur aérospatial de Montréal. Cela tombe bien, c'est dans votre coin.

M. Claude Bachand: C'est exact.

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

[Traduction]

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins d'être venus.

Je pense qu'il s'agit d'une période importante pour vos entreprises, surtout en ce qui a trait à l'avion d'attaque interarmées et ce qu'il apporte en occasions d'affaires aux entreprises canadiennes, ce qu'il apporte aux employés et les occasions qu'il crée d'acquérir la nouvelle technologie et de participer au programme. Comme vous l'avez dit, vos entreprises peuvent soutenir la concurrence, et vous l'avez fait à l'échelle mondiale.

J'ai quelques questions, car j'aimerais obtenir de votre part des informations d'ordre général. Vous pouvez tous y répondre.

J'ai entendu parler de certains sous-traitants pour lesquels vos entreprises travaillent peut-être. Je pense que vous avez dit, monsieur Beach, qu'il y avait environ 22 entreprises. Je ne sais pas combien d'employés cela représente, mais qu'arriverait-il à ce type de contrat si le projet d'avions d'attaque interarmées était annulé?

J'aimerais aussi que MM. Labbé et Guitton m'indiquent avec combien de sous-traitants ils font affaire et quelles seraient les conséquences de la perte d'un contrat.

•(1645)

M. Thomas Beach: Je peux répondre en premier.

La chaîne d'approvisionnement pour l'avion d'attaque interarmées était considérable. La région de Grimsby et des Grands Lacs, où nous sommes situés, était reconnue pour l'industrie automobile et pour la chaîne d'approvisionnement qui lui était attachée. Elle a été sérieusement affectée par les pertes dans l'industrie automobile et

bon nombre de ces entreprises ont essayé de diversifier leur production. C'est ce que nous avons fait au début des années 2000. Je suis très content que nous ayons pris les choses en mains en changeant de cap et en diversifiant notre production. Dans les années 1990, environ 90 p. 100 de notre production était pour le secteur automobile. Aujourd'hui, c'est moins de 10 p. 100.

Les intervenants dans la chaîne d'approvisionnement dépendaient énormément de l'industrie automobile et de Handling Specialty pour les contrats principaux que nous produisions — de grandes chaînes de montage et d'assemblage pour les automobiles. Lorsque nous avons réussi à obtenir ces contrats substantiels pour remplacer les composantes de l'industrie automobile qui avaient fermé, nous avons permis à un bon nombre de chaînes d'approvisionnement de survivre. Elles nous sont très attachées.

Nous nous référons aussi à la propriété intellectuelle de ces chaînes d'approvisionnement afin qu'elles nous fournissent des idées pour nous permettre d'être encore plus concurrentiels. De nos jours, on ne reste plus seuls dans son coin en gardant jalousement ses idées; on les partage afin de créer de nouvelles connaissances. Notre capacité de nous référer à notre chaîne d'approvisionnement et de nous mettre ensemble pour produire des idées et des innovations nous rend plus concurrentiels à l'échelle mondiale. Chez Handling Specialty, nous faisons donc grand cas de nos employés, mais nous passons beaucoup de temps avec les éléments de notre chaîne d'approvisionnement et nous y consacrons beaucoup d'énergie.

Nous trouvions très important que Tom Burbage prenne le temps de serrer la main de chacun d'eux à l'occasion de notre journée en l'honneur de l'avion d'attaque interarmées. Cela démontre bien l'importance du projet entourant cet avion.

Il y a trois hauts dirigeants devant vous, mais il existe une grande chaîne d'approvisionnement. Lorsque nous nous préparons pour des projets d'envergure, les petites entreprises ne peuvent pas si facilement et rapidement embaucher un grand nombre d'employés supplémentaires, alors nous faisons appel à des sous-traitants. Bien que nous ayons doublé nos effectifs, nous avons quand même fait appel à la chaîne d'approvisionnement. Nous faisons appel à des entrepreneurs et à des gens qui nous connaissent. C'est bon pour la stabilité économique.

J'espère que ma réponse vous a aidés.

M. LaVar Payne: Oui, merci.

Monsieur Guitton.

M. Maurice Guitton: Dans notre cas, comme vous le savez, notre entreprise est de plus petite taille en Nouvelle-Écosse, mais l'annulation du programme touchera une partie, probablement 20 p. 100, de notre chaîne d'approvisionnement.

Il y a un autre point, dont on n'a pas parlé ce soir, mais c'est quelque chose que nous avons fait et que nous devons faire. Nous consacrons beaucoup de temps à la formation au sein de notre entreprise pour aider les employés à obtenir leur diplôme, à recevoir la bonne accréditation et à acquérir les bonnes compétences. Mais nous participons également à la promotion de l'industrie aérospatiale dans les universités et les collèges afin d'encourager le développement de technologies. Alors, bien entendu, ces activités du secteur seraient un peu touchées.

Toutefois, nous sommes convaincus que le programme ira de l'avant et que nous pourrons l'appuyer.

M. Gilles Labbé: J'aimerais répondre à votre question un peu différemment. Comme vous le savez, le CRCA a mené une étude en collaboration avec Deloitte, dont les résultats ont été publiés il y a plus d'un mois et qui révèle un facteur de 1,73 pour chaque dollar de revenu dans notre industrie. Autrement dit, il y a les fournisseurs, mais il faut aussi tenir compte des consultants, etc. L'investissement dans le secteur aérospatial a donc un impact économique considérable sur l'industrie et l'économie du Canada.

• (1650)

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Je cède maintenant la parole à M. Wilfert.

L'hon. Bryon Wilfert: Monsieur le président, j'ai une seule question à poser.

Encore une fois, je tiens à vous remercier, messieurs, de nous avoir présenté les réussites et les perspectives d'avenir de vos entreprises. En ce qui concerne le programme, de toute évidence, vous êtes convaincus que l'industrie canadienne atteindra les objectifs du programme.

Pour ce qui est du modèle inhabituel que le gouvernement a adopté, pensez-vous que le moment est venu pour nous de laisser tomber les objectifs en matière de RIR dans les programmes d'approvisionnement futurs pour lesquels vous, et beaucoup d'autres entreprises, pourriez présenter des soumissions?

M. Maurice Guitton: C'est une excellente question.

Je ne sais pas si je vais vous donner la bonne réponse, mais j'estime que la mondialisation et la façon dont le monde évolue y sont pour quelque chose. Autrefois, il fallait dix ans pour faire bouger les choses et modifier la réglementation. De nos jours, grâce à la vitesse d'Internet et au rythme où vont les choses, je pense que beaucoup de politiques et d'autres facteurs viendront changer la façon dont nous faisons affaires dans l'avenir.

Je peux vous assurer que si Composites Atlantic veut décrocher un contrat aujourd'hui, il ne faut pas chercher des RIR; il faut plutôt respecter les règles du marché d'aujourd'hui. Nous suivons le marché et essayons de gagner. Peut-être que dans cinq ans, les RIR joueront un rôle très solide. Pour l'instant, ce n'est pas le cas.

Je peux vous dire que, pour obtenir un contrat avec Airbus ou Boeing, nous devons maintenant livrer concurrence à la Chine et à l'Inde. Ces pays ne participent pas encore au programme d'avion de combat interarmées, mais laissez-moi vous dire que le jour où ils le feront, la concurrence sera très féroce.

M. Gilles Labbé: Oui, mais je ne pense pas qu'ils le feront.

M. Maurice Guitton: Non, parce que c'est protégé par l'ITAR. C'est bien contrôlé. Mais sur le plan commercial, il n'y a plus de contreparties — c'est fini.

L'hon. Bryon Wilfert: J'ai posé cette question parce que vous avez parlé du contexte international changeant, et cela pourrait être... En tout cas, c'est nettement différent de ce que les règles du Conseil du Trésor prévoyaient dans le passé. Si c'est effectivement l'approche à adopter du point de vue de l'industrie — vous savez, nous sommes chargés d'élaborer des politiques et de faire des recommandations —, alors j'en tiendrai compte.

Évidemment, votre réponse m'intéresse beaucoup, et je suis heureux que vous ayez apprécié la question. Je vous suis reconnaissant de la réponse que vous avez donnée.

Quelqu'un d'autre veut-il faire des observations?

M. Gilles Labbé: Monsieur le président, je vais devoir partir, si vous le permettez. Je dois attraper un avion pour essayer de décrocher quelques nouveaux contrats aux États-Unis.

Le président: Très bien. Merci.

[Français]

Merci beaucoup, monsieur Labbé, et au revoir.

[Traduction]

L'hon. Bryon Wilfert: Je tiens à vous remercier, monsieur le président.

Le président n'est d'habitude pas aussi libéral pour ce qui est du temps alloué aux réponses, alors j'aimerais l'en remercier. Je pense que nous avons eu droit à un débat intéressant.

Le président: Merci.

Je cède la parole à M. Hawn.

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

Je n'utiliserai probablement pas les cinq minutes au complet.

Monsieur Guitton, nous avons eu une offre mardi pour aller manger du hareng saumuré et boire de l'aquavit en Suède, mais je pense que nous opterons plutôt pour du homard à Lunenburg.

M. Maurice Guitton: Bien sûr. Nous avons des pétoncles, du homard, des crevettes, du flétan — toute la gamme.

L'hon. Laurie Hawn: Combien y a-t-il d'habitants à Lunenburg?

M. Maurice Guitton: Lunenburg compte 3 000 habitants en hiver et entre 10 000 et 12 000 en été. Bien des gens de partout dans le monde achètent des maisons là-bas pour y passer les vacances d'été avec leur famille.

L'hon. Laurie Hawn: Vous avez parlé de 1 600 emplois. Cela se poursuivra-t-il au cours des 20 prochaines années?

M. Maurice Guitton: Oui.

L'hon. Laurie Hawn: Pouvez-vous décrire l'impact d'un tel projet sur une petite ville comme Lunenburg?

M. Maurice Guitton: Il s'agit là d'emplois directs, mais on s'attend aussi à des emplois indirects. Je dirais qu'il y aura plus d'entreprises, plus de volume et plus de travail.

L'aspect positif des contrats de défense, comme dans le cas présent, c'est le fait qu'on n'a pas besoin d'apporter de changements majeurs, une fois que l'avion ou le produit est qualifié. Il y a quelques petits ajustements à faire. Par contre, dans le cas d'un contrat avec une ligne aérienne, par exemple, pour construire un Boeing 787 ou un Airbus 340, en général tous les deux ans, il faut obtenir une nouvelle accréditation parce qu'on doit apporter des changements et parce que le client veut quelque chose de nouveau.

Les contrats de défense sont vraiment stables, et nous pensons nous en tirer extrêmement bien.

• (1655)

L'hon. Laurie Hawn: Monsieur Beach, ma dernière question s'adresse à vous.

Nous avons dit que la nouvelle génération d'avions de chasse représente la nouvelle génération de technologie pour l'industrie canadienne dans son ensemble. Dans quelle mesure est-il important de participer à la technologie du F-35 pour pouvoir affronter la concurrence dans toute technologie ultérieure? À quel point est-ce crucial?

M. Thomas Beach: C'est une excellente question, parce que je crois que c'est lourd de conséquences pour notre entreprise. Pour une petite entreprise, l'insigne d'avion de combat interarmées — le plus grand honneur, pour ainsi dire — nous a conféré une place sur l'échiquier mondial, aux côtés d'autres entrepreneurs dans le domaine de l'aérospatiale et de la défense.

Lors du salon CANSEC de cette année, qui a eu lieu à Lansdowne, nous avons visité le kiosque de Lockheed Martin, qui a fini par organiser des entretiens et des réunions avec une demi-douzaine de clients potentiels pour Handling Specialty. On a noué une relation si solide — chose que nous devons, selon moi, à notre crédibilité et à notre confiance — que Lockheed Martin n'hésite pas à servir d'intermédiaire pour établir des relations et convoquer des réunions pour nous.

Notre connaissance de la technologie et notre courbe d'apprentissage dans ce domaine sont les mêmes que celles mises à profit pour la propriété intellectuelle que nous avons récemment présentée à Boeing Military. Nous avons communiqué avec Embraer au Brésil et Alenia à Turin, en Italie. En tant que petite entreprise, en 48 années, nous avons fait affaires de l'autre côté de l'océan seulement trois fois, et notre but est de tripler ces activités au cours des cinq prochaines années. À mon avis, la plateforme que le programme d'avion de combat interarmées nous a permis d'utiliser accélérera ce processus et nous offrira plus de chances de réussir.

L'hon. Laurie Hawn: Auriez-vous bon espoir d'y arriver au cours des cinq prochaines années, sans l'avion de combat interarmées?

M. Thomas Beach: Je ne pense pas que ce serait au même rythme. Je crois en moi, en mes employés et en nos initiatives et, comme on le dit dans *Apollo 13*, « l'échec n'est pas une option » pour notre petite entreprise. C'est la troisième récession que je vois. Nous survivrons. Nous ne perdrons aucun employé. Alors, l'esprit est bien là, mais la question est de savoir à quelle cadence.

À mon avis, notre pays doit mieux se vendre à l'étranger. Je comprends qu'il y a des pays à faible coût, mais nous avons décroché des contrats dans le cadre du programme d'avion de combat interarmées à cause de notre esprit d'innovation et de notre approche axée sur des solutions. Nous ne vendons pas de produit; nous vendons une capacité. Nous pouvons y arriver au moyen d'un extrait vidéo sur YouTube. Nous travaillons actuellement à proposer un prix à la Corée. Nous venons de terminer un contrat de 22 millions de dollars à Macao. Pour chacun de ces produits, nous avons fait référence à notre travail concernant l'avion de combat interarmées. Voilà ce que j'en pense.

L'hon. Laurie Hawn: Vous n'avez pas à répondre à cette question. Je sais que les gens de la communauté aérospatiale de Montréal sont peinés d'entendre les observations de certains membres de l'opposition, mais je crois que, dans le cadre d'une élection, on pourrait entendre « Montréal, nous avons un problème », pour reprendre un autre extrait du film *Apollo 13*. Mais je ne vous demande pas de répondre à cela.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Je voudrais remercier les témoins d'être venus aujourd'hui.

[Français]

Merci, monsieur Guitton.

[Traduction]

Merci beaucoup, monsieur Beach.

[Français]

Je vais suspendre la séance pendant deux minutes. Par la suite, nous allons continuer nos travaux pour discuter des travaux du comité pour mardi prochain.

Merci beaucoup d'avoir été avec nous.

• _____ (Pause) _____

•

• (1705)

[Traduction]

Le président: D'abord, j'aimerais m'entretenir avec les membres du comité au sujet de la réunion de la semaine prochaine, plus particulièrement au sujet de la réunion du comité de direction de mardi prochain pour discuter de la liste des témoins et du nombre de séances à prévoir pour l'étude du projet de loi C-41. Il faudrait aussi examiner notre voyage dans l'Est, les détails de ce voyage et la liste des gens que nous allons rencontrer, et décider si nous tiendrons des séances publiques. Nous avons beaucoup de pain sur la planche.

Aussi, le ministre m'a informé qu'il pouvait accorder une heure au comité, mardi prochain, afin d'amorcer l'étude du projet de loi C-41. Je propose d'entendre le témoignage du ministre pendant une heure et de permettre ensuite au comité de direction de se réunir pendant une heure.

Je voulais simplement faire cette proposition avant que nous prenions une décision.

Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Les projets de loi sont prioritaires. Il est donc logique que le ministre concerné et son équipe soient les premiers à témoigner. Le ministre sera disponible mardi. Donc, selon nous, c'est une bonne suggestion.

Le président: Monsieur Wilfert.

L'hon. Bryon Wilfert: Monsieur le président, le ministre est toujours le bienvenu. Cependant, nous voulons proposer quelques amendements au projet de loi C-41 et, bien entendu, nous voulons l'examiner un peu plus en détail. Nous sommes reconnaissants au ministre de sa disponibilité. Souvent, le ministre n'est pas aussi disponible que nous le souhaitons.

Toutefois, puisque la Chambre ajournera bientôt pour le congé des Fêtes, nous aimerions avoir un peu plus de temps pour rédiger des amendements de qualité.

Je remercie le secrétaire parlementaire pour son offre généreuse à l'endroit du ministre. J'espère que le ministre pourra venir témoigner devant nous pendant deux heures au mois de février, et pas seulement pour discuter du projet de loi C-41.

À notre avis, monsieur le président, il nous faudrait un peu plus de temps. C'est avec respect que nous déclinons l'offre du secrétaire parlementaire.

Le président: Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: J'aimerais simplement faire remarquer que le ministre de la Défense nationale a comparu plus souvent que n'importe quel autre ministre. Il a fait preuve de beaucoup de disponibilité. Je voulais simplement le souligner.

L'hon. Bryon Wilfert: Je suis convaincu que la qualité de son secrétaire parlementaire y est pour quelque chose.

L'hon. Laurie Hawn: Pas du tout.

[Français]

Le président: Monsieur LeBlanc, vous avez la parole.

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

Je voudrais éclaircir certaines choses. J'ai eu une conversation avec M. Hawn en privé. Je vous assure que nous n'avons aucunement l'intention de retarder l'adoption de ce projet de loi ou de tenir des audiences à n'en plus finir.

Nous croyons que ce sont des amendements importants à un projet de loi qui est de première importance pour la Défense nationale. Nous voulons prendre le temps, en janvier, d'étudier nous-mêmes certains aspects, car nous aurons des questions d'ordre technique.

Fort probablement, le ministre ou le juge-avocat général seront en mesure de répondre à ces questions. Nous acceptons facilement que le ministre soit le premier témoin et qu'il soit accompagné du juge-avocat général. Je suis favorable à cela, s'il peut être présent pendant deux heures, lors de notre première rencontre au début de février.

Je ne sais pas ce que pensent mes collègues de l'opposition, mais nous avons l'intention de travailler efficacement et d'entendre les témoins qu'on choisira d'ici à quelques semaines. Par la suite, on pourra procéder de façon assez expéditive. On n'a pas l'intention de retarder cela, mais on veut quand même faire une étude sérieuse.

On ne sera pas prêts, mardi, à poser des questions suffisamment pertinentes, compte tenu de l'importance du projet de loi, si on le fait de cette façon. Nous préférons commencer d'une façon non pas expéditive mais délibérée, au début de février.

Le président: Merci.

Monsieur Bachand, vous avez la parole.

M. Claude Bachand: Je partage ce point de vue.

Premièrement, même si le ministre venait mardi, on n'aurait pas le temps de finir l'étude du projet de loi d'ici à Noël. D'ailleurs, on ne siègera pas jeudi prochain, selon ce que j'ai compris.

Je pense que recevoir le ministre, qu'il nous parle pendant une heure du projet de loi C-41, qu'on ajourne et qu'on retourne chez soi pour revenir au début de février et recommencer le tout ne donne pas grand-chose. Rien ne nous empêche de commencer à réfléchir sur le type de témoins qu'on veut entendre.

Je fais présentement des démarches pour préparer des amendements avec des conseillers législatifs. J'aimerais peaufiner certaines choses dans ce projet de loi. Je ne vois pas l'utilité d'inviter le ministre. Sa présence constitue quand même un morceau important. C'est le morceau politique et on le reçoit mardi, pour ensuite fermer les livres et s'en aller chez soi pendant un mois.

J'aimerais qu'on parte du bon pied à la fin de janvier et que le ministre vienne à ce moment-là. Je suis content, aussi. Je pense qu'il sera accompagné du juge-avocat général. Cela n'a l'air de rien, mais la présence du juge-avocat général est importante parce qu'il peut répondre à des questions techniques. S'il vient avec le ministre et qu'il nous parle de questions techniques, et qu'après on part en vacances manger de la dinde, boire du vin...

• (1710)

L'hon. Dominic LeBlanc: On ne sera pas en vacances, on va travailler dans les comités.

M. Claude Bachand: On a le droit de fêter à Noël et la veille de Noël. Il y a aussi de fortes possibilités qu'on perde la mémoire, avec tout ça.

L'hon. Dominic LeBlanc: C'est l'âge.

M. Claude Bachand: C'est bien vrai.

On devrait partir du bon pied à la fin du mois de janvier.

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

[Traduction]

L'hon. Laurie Hawn: J'aimerais ajouter quelque chose brièvement.

Je propose que l'on se réunisse mardi, après avoir établi la liste des témoins, afin de discuter de l'horaire de travail.

Une voix: D'accord.

L'hon. Laurie Hawn: Je demanderais la tenue d'un vote sur cette proposition, mais je sais compter.

Le président: Monsieur Harris.

M. Jack Harris: Nous sommes tous conscients que les comités accordent la priorité aux projets de loi. Peut-être que le greffier pourrait nous aider, mais selon nos conseillers juridiques, le fait d'amorcer les discussions sur ce projet de loi ne signifie pas que tous les autres dossiers seront mis sur la glace. Il revient au comité de déterminer à quel rythme il étudiera la mesure législative. Ce n'est pas comme si nous avions l'intention de retarder le processus. Ce n'est pas le cas. Cependant, je ne crois pas qu'il soit nécessaire de laisser tomber tous les autres dossiers pour étudier ce projet de loi.

Par exemple, nous avons prévu un voyage à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse la première semaine suivant le congé des Fêtes. Je ne crois pas que l'on devrait repousser ce voyage pour étudier ce projet de loi. La raison est claire: le voyage a déjà été annoncé et il est important de respecter cet engagement.

Alors, j'ignore pourquoi le comité de direction doit se réunir mardi. Est-ce seulement le comité de direction qui doit se réunir?

Si c'est le cas, d'accord. Le comité devra établir à un moment donné...

En passant, je ne serai pas prêt, mardi, à fournir la liste des témoins que j'aimerais entendre dans le cadre de l'étude du projet de loi C-41. Ça n'arrivera pas. C'est trop tôt.

Comme on l'a déjà souligné, le projet de loi vient d'être adopté à la Chambre. Il s'agit d'une mesure législative volumineuse et, outre quelques amendements mineurs, elle fera vraiment l'objet d'une étude au Parlement et au comité. En ce qui me concerne, nous allons faire notre travail correctement. Je ne crois pas que cela signifie qu'il faut dresser notre liste de témoins. Je pourrais en proposer un ou deux, mais ça ne veut pas dire que je ne voudrai pas en proposer d'autres. Je ne veux pas être coincé par une échéance.

Je ne veux pas faire des vagues concernant la suggestion de mon savant collègue selon laquelle la présence du ministre serait peut-être, elle aussi, prématurée. Mais peut-être devrait-on tenir une réunion de notre comité après celle du comité de direction afin d'adopter les décisions de ce dernier. Je crois que ce serait un ordre du jour adéquat pour mardi.

Le président: Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Je ne veux pas m'étendre sur le sujet, mais il est toujours possible d'ajouter des témoins à sa liste. Mais si quelqu'un croit qu'il nous faut beaucoup de témoins — c'est peut-être votre cas et c'est votre opinion —, cela retardera le processus. À mon avis, et c'est aussi celui de mes collègues de ce côté-ci, ce n'est pas nécessaire.

Vous devriez avoir une bonne idée de votre liste de témoins d'ici mardi, car je peux moi-même nommer quelques personnes que vous voudriez entendre.

M. Jack Harris: Nous allons nommer un témoin.

L'hon. Laurie Hawn: Nous allons en nommer un, c'est certain, mais je vais vous laisser le soin de le faire.

M. Jack Harris: Je ne crois pas que ce soit nécessaire. Tout le monde le connaît. C'est l'avocat le plus compétent du pays en matière de droit militaire.

L'hon. Laurie Hawn: Bon sang.

Le président: Merci, Jack.

Il faut prendre une décision.

Nous avons deux propositions pour l'ordre du jour de mardi: le témoignage du ministre pour une heure suivi d'une réunion du comité de direction pour une autre heure; ou une réunion de deux heures du comité de direction.

Monsieur Wilfert.

• (1715)

L'hon. Bryon Wilfert: Monsieur le président, il serait peut-être utile de faire parvenir au greffier, d'ici lundi matin, la liste de nos témoins, ainsi que celle des sujets que nous voudrions aborder au retour du congé des Fêtes. Cela lui donnerait une idée des choses à venir. Ainsi, mardi, le comité de direction pourra étudier ces listes — et j'appuie la proposition de M. Harris — et ensuite notre comité pourra se réunir et adopter les décisions du comité de direction. Nous pourrions donc donner suite au voyage prévu pour le début du mois de février, suivi du témoignage du ministre et de l'étude du projet de loi.

Ce n'est qu'une suggestion, monsieur le président.

Le président: D'accord.

Monsieur Harris.

M. Jack Harris: De façon générale, je ne suis pas contre, mais j'aimerais revenir sur une discussion que nous avons eue au début de la présente législature. Le président se souviendra que, en tant que nouveau membre du comité, j'avais fait part de mon inquiétude à voir notre calendrier toujours rempli, ce qui allait nous empêcher de réagir à de nouveaux événements.

Je crois que la situation s'est légèrement améliorée au cours de la dernière année, et c'est une bonne chose. Si une nouvelle situation survenait, le ministre ou une autre personne responsable pouvait venir nous en informer. J'aimerais que le comité puisse continuer à jouer d'une telle souplesse. Donc, je crois qu'il faudrait faire attention de ne pas trop charger notre calendrier.

Le président: Oui, d'accord.

Si j'ai bien compris, mardi prochain, le comité de direction se réunira pour deux heures. Aussi, comme l'a dit M. Wilfert...

Pardonnez-moi. Monsieur Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand: Il serait très important qu'on ait une heure de réunion du comité directeur suivie d'une heure de réunion du comité au complet qui viendrait approuver ce que le comité directeur a décidé. Sinon, on sera bloqués.

[Traduction]

L'hon. Laurie Hawn: De toute façon, nous ne serons peut-être pas ici.

[Français]

M. Claude Bachand: La meilleure solution serait que le comité directeur se réunisse pendant une heure, ce qui n'est pas long. Par la suite, le comité au complet se réunirait.

[Traduction]

L'hon. Bryon Wilfert: Faites vos suggestions. Le comité de direction aura alors une meilleure idée et il pourra limiter sa réunion à une heure.

[Français]

M. Claude Bachand: Ce serait bien.

[Traduction]

L'hon. Laurie Hawn: Une heure pour le comité de direction et une heure pour le comité.

Le président: D'accord. Les membres sont-ils en faveur de cette proposition?

Des voix: D'accord.

Le président: D'accord, monsieur Bachand?

Mardi prochain, le comité de direction se réunira pour la première heure, et le comité pour la deuxième heure, et il pourra approuver le rapport.

Aussi, comme l'a proposé M. Wilfert, présentez votre liste de témoins avant lundi...

M. Jack Harris: Avant lundi ou d'ici lundi? Voulez-vous dire dimanche soir?

Attendez. Je n'aime pas ces échéances qui sont en réalité vendredi après-midi.

Le président: Ce n'est pas une échéance. Ce n'est qu'une suggestion.

M. Jack Harris: Une suggestion.

Le président: Pensez-y.

La réunion de mardi portera sur la liste des témoins.

M. Jack Harris: Donc, c'est pour lundi.

L'hon. Bryon Wilfert: Pour lundi, oui.

Le président: C'est exact.

[Français]

Merci beaucoup.

[Traduction]

C'est tout.

[Français]

Ainsi se termine la 39^e séance du Comité permanent de la défense nationale.

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>