



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent de la défense nationale

---

NDDN



NUMÉRO 031



1<sup>re</sup> SESSION



42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 29 novembre 2016**

**Président**

**M. Stephen Fuhr**



## Comité permanent de la défense nationale

Le mardi 29 novembre 2016

•(1135)

[Traduction]

**Le président (M. Stephen Fuhr (Kelowna—Lake Country, Lib.)):** Bienvenue à tous. Nous poursuivons notre étude de la Marine royale canadienne et de son niveau de préparation opérationnelle dans le contexte de la défense de l'Amérique du Nord.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à Christyn Cianfarani, de l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité, qui est venue témoigner devant nous aujourd'hui.

Avant de commencer — et je m'excuse de notre léger retard en raison des votes — Mme Romanado veut dire quelque chose.

**Mme Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoine, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je demanderais aux membres du Comité de se joindre à moi pour rendre hommage à deux membres des Forces armées canadiennes que nous avons perdus au cours de la dernière semaine.

[On observe un moment de silence.]

Merci.

**Le président:** Merci d'être venue, madame Cianfarani. Vous pouvez prononcer vos remarques liminaires.

**Mme Christyn Cianfarani (présidente, Association des industries canadiennes de défense et de sécurité):** Merci beaucoup de m'accueillir aujourd'hui. C'est une façon très intéressante — et privilégiée — d'être sur la sellette ce matin.

[Français]

Je remercie donc le Comité de m'avoir invitée à comparaître devant lui aujourd'hui.

[Traduction]

Pour commencer, j'aimerais vous exposer le point de vue de l'industrie canadienne de défense relative à la mise à niveau de la Marine royale canadienne et de la Garde côtière canadienne.

Il y a six ans, le gouvernement a révélé la Stratégie d'approvisionnement en matière de construction navale, maintenant appelée la « Stratégie nationale de construction navale », ou SNCN. Le grand principe de cette stratégie est que cette importante mise à niveau historique de la Marine royale canadienne et de la Garde côtière canadienne sera faite au Canada. Les objectifs de ce principe comportent deux volets. Tout d'abord, pour favoriser la prévisibilité du processus fédéral d'approvisionnement en matière de navires; et ensuite pour mettre un terme aux cycles d'expansion et de ralentissement qui ont caractérisé la construction navale par le passé au Canada. Ensemble, le résultat peut être un plan de construction navale durable et à long terme dont les Canadiens et l'industrie canadienne de la marine profiteront.

L'AICDS appuie entièrement le principe et les objectifs de la SNCN. L'une des forces de la SNCN est que, dès le début, elle a reçu

un solide soutien de tous les partis au Parlement. Je le dis parce qu'il s'agit d'une proposition pleine de bon sens. Consacrer des dizaines de milliards de dollars de l'argent des contribuables sur 20 ou 30 ans au titre de la mise à niveau de la marine et la garde côtière constitue une occasion rare et réalisable. L'occasion est de revitaliser les capacités industrielles du Canada en matière de construction navale, augmentant, du coup, le nombre d'emplois hautement rémunérés dans tout le pays et stimulant l'innovation.

En outre, à une époque où le gouvernement fédéral tente de dynamiser l'économie canadienne pour la sortir de son ornière de faible croissance, les projets qui composent la SNCN sont bien placés pour avoir une incidence économique relativement considérable à court et à moyen terme, fonctionnant, en réalité, comme le moteur d'infrastructure dans lequel le gouvernement actuel investit.

Selon le budget des dépenses du gouvernement, par exemple, la partie de la SNCN concernant les grands navires représente, selon les contrats signés à ce jour, près de 4,4 milliards de dollars du PIB et jusqu'à 5 500 emplois créés ou conservés par année entre 2012 et 2022. Cette incidence économique devrait croître au fur et à mesure que de nouveaux contrats sont signés. Une estimation suggère que si on additionne le capital, l'effectif, les opérations, et les coûts de soutien en service et de maintenance sur 25 ans, le coût total estimé du programme de construction des grands navires dépassera les 111 milliards de dollars.

Il ne faut pas oublier de mentionner que le Canada est membre du G-7. Chaque pays du G-7 a une importante industrie nationale de construction navale, dont certains présenteront activement des soumissions aux conception et construction du navire de combat de surface canadien.

Si quelqu'un tente de vous convaincre qu'il peut offrir une « approche alternative » à la SNCN, et que les exigences du Canada en matière de retombées industrielles devraient être revues à la baisse, il est très probable que ce soit trop beau pour être vrai. Notre industrie, comme très peu d'industries, est considérée comme étant stratégique et cruciale pour l'économie des principaux pays, voire pour leur défense nationale.

Ceci étant dit, certains feront valoir que le Canada devrait mettre à niveau la Marine royale canadienne en achetant l'équipement à l'étranger et en optant pour des produits « standards ». Ils diront aussi que le Canada n'a rien à faire dans l'industrie de la construction navale parce que nous n'excellons pas dans ce domaine. Cet argument ne tient pas la route, à vrai dire.

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Christyn Cianfarani:** Le Canada a une longue et impressionnante histoire en matière de chantiers maritimes. Les deux dernières principales acquisitions de navires du Canada, soit les destroyers de la classe Iroquois dans les années 1960 et au début des années 1970, et les frégates de la classe Halifax dans les années 1980 et au début des années 1990, ont été réalisées au Canada, dans des chantiers maritimes canadiens, par l'industrie maritime canadienne. Je sais que vous avez entendu parler dernièrement du succès de la récente modernisation du programme de frégates de la classe Halifax. C'est en partie grâce aux industries maritimes canadiennes.

À l'époque, comme aujourd'hui, il y avait des controverses entourant ces programmes, particulièrement en ce qui concerne les frégates, principalement en ce qui a trait au respect des coûts, des échéances et de la capacité de l'industrie canadienne de répondre à la demande. Cela vous semble familier? En fin de compte, l'industrie canadienne a fait preuve d'une capacité impressionnante avec la classe Halifax, qui sert bien le Canada et la Marine royale canadienne depuis 25 ans et qui a mené à des exportations considérables de composantes et de technologies développées ici même au Canada.

En fait, le Canada a prouvé par le passé qu'il avait de grandes capacités en construction de navires militaires et qu'il pouvait encore y arriver si nous avons la détermination nécessaire pour persévérer avec la SNCN et adopter la bonne perspective. Nous devrions aussi éviter de nous laisser séduire par l'étiquette « standard ». Notre modèle d'acquisition militaire bien établi nous montre qu'au Canada, l'achat de programmes complexes « standards » est impossible.

• (1140)

Ces solutions en apparence standard sont fréquemment altérées, souvent de manière considérable, par l'entremise de nombreux ordres de modification afin de répondre aux besoins et aux exigences uniques du Canada. Nous devrions donc mettre sur pied l'industrie dans notre pays pour répondre à ces besoins uniques, comme le font nos alliés.

Au cours des dernières années, avant la mise en oeuvre de la SNCN, l'accent a été mis sur la « coupe de l'acier », ou pour être plus précis, le travail sur les coques de ces navires. C'est, en fait, l'étape la plus visible de la construction maritime. Cette opération est réalisée sur la côte Est et la côte Ouest, et c'est ce qui va créer des emplois et stimuler la croissance. Environ 17 % de tous les emplois du secteur de la défense se trouvaient dans la région atlantique en 2014, bien avant le lancement de la SNCN. Ce nombre devrait augmenter de manière significative au cours des prochaines années.

Certes, couper l'acier est une étape importante et intéressante, évidemment. Mais nous devons aussi tenir compte du fait qu'une coque ne représente habituellement que 35 % du coût d'un navire de guerre. Les systèmes de mission et la plateforme représentent environ 50 % de la valeur du navire; la conception et l'intégration des systèmes représentent quelque 15 %. Les salaires dans ce secteur sont en moyenne 60 % plus élevés que les salaires moyens de l'industrie de la fabrication, et ces emplois sont occupés par des ingénieurs, des techniciens et des technologues, qui constituent 30 % de l'effectif de l'industrie de la défense.

Selon des études qui ont été réalisées par Innovation, Sciences et Développement économique Canada et Statistique Canada, le Canada possède une grande capacité dans certains de ces domaines de la construction navale, comme les systèmes de mission embarqués et ses composantes, la maintenance, la réparation et la révision, et même la simulation. Et notre force dans ces capacités

provient, en partie, des connaissances acquises grâce à nos antécédents en matière de construction de navires au pays.

Il ne faut pas perdre de vue les possibilités de stimuler l'innovation, les emplois bien rémunérés et les explorations dans les parties les moins visibles, mais les plus importantes, de la mise à niveau du secteur naval. La phase d'acquisition initiale d'un contrat représente une proportion des coûts plus faible que celle du cycle de vie, qui comprend des choses comme les normalisations à mi-vie, l'insertion de technologies et la capacité de soutien. C'est dans ces domaines que l'industrie canadienne peut obtenir le plus grand retour sur son investissement. Si nous perdons de vue ce potentiel parce que « couper l'acier nécessaire à la construction de 15 navires » est notre seul objectif, nous serons passés à côté de l'occasion d'une génération.

[Français]

De son côté, l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité, ou l'AICDS, travaille activement avec Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ou ISDE, sur la recherche à propos de la base industrielle marine canadienne. Ce travail permettra au gouvernement et à l'industrie de mieux comprendre les capacités marines de pointe qui existent déjà au pays. Cela fait en sorte que les entreprises qui possèdent ces capacités obtiendront leur juste part des systèmes, de l'intégration des systèmes et d'autres projets futurs.

[Traduction]

Enfin, je voudrais vous parler de budget. Les coûts de la mise à niveau de la Marine royale canadienne ont été évalués à quelque 30 milliards de dollars sur 20 ans. Tous conviennent de dire aujourd'hui que ces estimations initiales, faites en toute bonne foi il y a quelques années, doivent être revues à la hausse. L'inflation relative aux navires de guerre à elle seule, qui varie entre 9 et 11 % aux États-Unis, a fait grimper ces chiffres considérablement. En outre, comme toute la communauté commerciale le sait, les coûts réels de programmes aussi complexes ne sont clairement établis qu'au moment de faire la conception et la construction. Et c'est à cette étape du projet que nous sommes rendus maintenant. En passant, cette situation n'est pas du tout unique au Canada.

À partir de maintenant, le gouvernement devrait faire preuve de souplesse afin d'ajuster l'estimation des coûts avec le temps, puisque les hypothèses évoluent en raison des variables changeantes. Ni l'industrie ni le gouvernement n'ont vraiment de contrôle sur le prix de l'acier, les taux de change, ou le coût des autres intrants, et certainement pas la vitesse de l'avancement technologique. Ces coûts auront changé depuis le lancement du projet.

En conclusion, en tant que pays qui possède quelque 58 000 kilomètres de côte sur trois océans et un important plateau continental, et qui doit en plus relever de nouveaux défis pour assurer sa souveraineté dans l'Arctique, le Canada devrait considérer comme essentiel le fait de se doter d'une marine et d'une Garde côtière de première classe. Il devrait s'engager fermement à mettre sur pied une industrie nationale de construction navale durable et permanente, comme l'ont fait tous ses partenaires du G7.

• (1145)

Bien qu'elle ne soit pas parfaite, la SNCN ouvre la voie vers cet objectif. Nous devrions suivre cette voie. Il est temps pour nous d'être audacieux plutôt que nerveux. Il est temps d'agir avec résolution devant les obstacles que nous rencontrons, et non d'avoir peur des décisions que nous devons prendre.

[Français]

Encore une fois, je vous remercie de m'avoir invitée à m'adresser à votre Comité aujourd'hui.

[Traduction]

**Le président:** Merci d'être venue.

J'ai remarqué dans votre biographie que vous avez été un officier MAR SS à un moment de votre vie. Je l'ignorais, bien que je vous aie déjà rencontrée. Merci de votre service.

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui, je l'ai été.

**Le président:** Pour donner le ton à la présente séance du Comité, nous devons nous garder du temps pour les affaires du Comité. Une pile de motions s'est accumulée. Il y en a une que nous devons absolument régler, celle de permettre au ministre de témoigner à la prochaine réunion, ce que nous souhaitons tous.

Nous avons 61 minutes pour poser des questions formelles. Nous pouvons le faire si nous sommes très disciplinés, sinon nous allons manquer de temps et ce ne sont pas tous les membres qui auront la possibilité d'en poser une.

Madame Gallant, allez-y.

**Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC):** Au lieu de commencer par des séries de questions de sept minutes, je me demande si nous pourrions opter pour des séries de cinq minutes afin de donner une chance à plus de gens d'intervenir.

**Le président:** Oui, c'est bien. Est-ce que vous voulez le faire? Cinq minutes pendant la première série de questions?

**M. Randall Garrison (Esquimalt—Saanich—Sooke, NPD):** Non.

**Le président:** Non? D'accord.

**Mme Cheryl Gallant:** D'accord. Désolée.

**Le président:** Nous allons nous en tenir au plan. Je vous prierais de faire preuve de discipline.

Cela compte aussi pour vous.

**Une voix:** Aucun danger.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Cela étant dit, nous devons commencer.

La première question vous revient, madame Romanado.

**Mme Sherry Romanado:** Merci beaucoup.

Je tiens à vous remercier une fois de plus d'être venue. C'est un grand plaisir de vous revoir.

J'ai aimé votre présentation et son contenu. Vous avez dit avec assez d'éloquence que « couper l'acier nécessaire à la construction de 15 navires » n'est pas notre seul objectif. J'aimerais que vous nous parliez brièvement d'une partie du travail que vous avez accompli dans une vie antérieure en ce qui concerne la simulation et la formation. Nous parlons beaucoup de l'acquisition de nos immobilisations, mais certaines de ces acquisitions clés ont un élément très important de formation et de recherche, entre autres.

Pourriez-vous nous parler brièvement de l'importance de la simulation et de la formation pour les Forces armées canadiennes lorsqu'il est question de nouvelles acquisitions et autres? Je présume qu'il faut en tenir compte quand nous envisageons de faire des acquisitions d'immobilisations majeures.

**Mme Christyn Cianfarani:** C'est exact. Au bout du compte, comme je l'ai expliqué dans mes remarques liminaires, le coût total ou le cycle de vie total d'un navire comprend bien des choses en plus

de la construction du bâtiment en tant que telle. Nous avons l'opération et la maintenance, la formation des équipages et la capacité de soutien à long terme. Nous nous attendons à ce que ces choses se chiffrent à plus de 111 milliards de dollars sur une période de 20 à 30 ans. En outre, étant donné que nous gardons nos navires très longtemps, il y a probablement des activités supplémentaires qui devraient être entreprises.

Pour ce qui concerne la simulation et la formation, ou du moins ce que vous appellerez la formation des équipages, des quarts de travail et des choses du genre, il est très probable que la marine même — c'est ce que je suppose — examinera sa façon de structurer ses charges d'équipage, sa façon de les former et la question de savoir si elle se servira d'un navire virtuel à terre, le nombre de navires nécessaires pour la formation et le nombre de navires en opération à n'importe quel moment. Je laisserais la Marine royale canadienne vous en dire plus à ce sujet.

Je peux vous dire, du point de vue de l'industrie, qu'au Canada, nous avons des techniques de formation et de simulation parmi les plus reconnues au monde. Il se trouve que j'ai fait partie de ce monde pendant une vingtaine d'années. Plus d'une de nos entreprises le fait, et j'imagine qu'à l'heure actuelle, elles participent activement à la stratégie d'approvisionnement concurrentiel du Canada pour les navires de combat afin d'offrir ces produits et services.

**Mme Sherry Romanado:** J'ai une question de suivi.

Il y a quelques années, vous avez participé à l'étude intitulée « Le Canada d'abord : Exploiter l'approvisionnement militaire en s'appuyant sur les capacités industrielles clés ». Maintenant, en votre qualité de représentante de l'industrie, pouvez-vous nous parler des défis auxquels nous faisons face en ce qui concerne notre cycle d'approvisionnement? Nous savons que nous avons eu de nombreux problèmes en ce qui concerne le temps qu'il faut entre l'énoncé des besoins opérationnels et la demande de propositions, et ensuite entre l'acquisition et l'état de préparation au combat de nos immobilisations dans les faits. Que suggèreriez-vous que nous fassions pour améliorer ce cycle de façon à être prêts à temps et à ne pas nous trouver à avoir des lacunes sur le plan des capacités?

● (1150)

**Mme Christyn Cianfarani:** Pour l'industrie, même si cela peut paraître étrange, le cycle n'est pas notre principal défi. C'est plutôt la prévisibilité de ce cycle qui pose problème. En règle générale, l'industrie investit dans les activités de recherche et de développement d'avant-garde lorsqu'elle croit qu'elle pourra obtenir un rendement du capital investi. C'est une pratique commerciale. Si vous prévoyez d'investir dans les technologies de pointe, vous voulez comprendre à quel moment cette acquisition se fera. C'est à ce stade que vous obtiendrez votre rendement sur le capital investi. Notre plus grand défi est la stabilité de ce financement.

Notre second défi le plus important est que les Canadiens ne sont pas très bons pour signaler suffisamment tôt dans le cycle les capacités qu'ils veulent. Nous avons un Guide d'acquisition de la Défense, qui parle un peu des capacités que nous voulons générer pour les forces, mais le fait d'avoir un plan et une stratégie concernant l'établissement de nos priorités au Canada montrera aux entreprises où investir. Une fois qu'elles l'auront fait, elles commenceront à comprendre que l'acquisition se concrétisera. Glisser vers la droite représente un défi, c'est clair, mais comprendre où nous allons est plus ardu du point de vue des investissements.

**Mme Sherry Romanado:** Je présume que l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité a joué un rôle dans le rapport ministériel sur le rendement que nous avons rédigé pendant l'été et que nous annoncerons dans la nouvelle année.

En ce qui concerne l'apport de l'industrie, je sais de source sûre... J'ai personnellement rencontré les intervenants de l'industrie de l'aéronautique à Montréal pour obtenir de la rétroaction concernant le rapport ministériel sur le rendement pour ce qui est de cerner les capacités à long terme. Dans quelle mesure vous importe-t-il que l'industrie participe aux discussions?

**Mme Christyn Cianfarani:** C'est exceptionnellement important. Je ne pense pas que vous puissiez construire ou concevoir et exécuter des programmes complexes comme celui-ci sans l'apport de l'industrie. Il est très inhabituel pour un pays de ne pas faire participer les intervenants de son industrie de la défense à ces types de discussions.

**Mme Sherry Romanado:** J'ai une autre question concernant notre construction navale dans le contexte de l'Arctique. Nos partenaires du NORAD nous ont dit qu'en raison, notamment, des changements climatiques, le passage de l'Arctique est intéressant, et nous savons que nos collègues — appelons-les comme cela — en Russie, s'intéressent aussi à notre passage septentrional.

**Une voix:** [*Inaudible*]

**Mme Sherry Romanado:** Appelons-les simplement des collègues.

Cela étant dit, j'ai déjà posé cette question concernant nos sous-marins de la classe Victoria. Selon vous, quels sont nos besoins en matière de nucléaire pour pouvoir fonctionner sous la glace?

**Mme Christyn Cianfarani:** En règle générale, et en ce qui concerne les connaissances de base, il revient au ministère de la Défense nationale de définir les capacités dont nous avons besoin au Canada.

Pour ce qui est de ce que je pourrais vous dire du point de vue de l'industrie, je pense qu'elle pourrait se préparer à offrir des technologies, des composantes ou une main-d'oeuvre pour entreprendre la construction de sous-marins au Canada si nous souhaitons mettre à niveau nos capacités.

**Mme Sherry Romanado:** Serait-ce un domaine sur lequel nous devrions nous concentrer, d'après vous, compte tenu des capacités nucléaires dont nous disposons au Canada et du point de vue des retombées industrielles?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je suis certes d'avis que, pour doter nos forces armées d'une capacité quelconque, nous devrions déterminer comment faire participer l'industrie aux efforts déployés en ce sens.

**Mme Sherry Romanado:** Merci.

**Le président:** Merci.

Madame Gallant, vous avez la parole.

**Mme Cheryl Gallant:** Merci, monsieur le président.

Mme Romanado a évoqué tout à l'heure le décès de deux membres de notre personnel militaire, mais j'aimerais signaler que nous avons perdu au moins trois militaires au cours de la dernière semaine, et nous aurions tort de ne pas le mentionner, étant donné que le militaire en question avait une toute petite fille...

Ma première question porte sur la demande de propositions relative aux navires de combat de surface canadiens, plus précisément la disposition qui impose essentiellement le baïllon

aux soumissionnaires et aux sous-traitants. Pensez-vous que cela nuira à la transparence dans le cadre du projet des navires de combat de surface canadiens?

**Mme Christyn Cianfarani:** Pendant les phases initiales, lorsque la demande de propositions venait d'être rendue publique, nous avons fait état de notre préoccupation concernant cette disposition. Puisque tous les soumissionnaires ont déjà obtenu des précisions à ce sujet, nous nous sommes efforcés de faire en sorte que cette disposition, ou les précisions connexes, qui permettent à l'industrie de faire connaître ses réalisations dans le cours normal des affaires... Nous avons concentré nos efforts pour nous assurer que l'industrie est au courant des précisions apportées à cette disposition. Jusqu'ici, d'après nos entretiens avec notre comité, rien ne nous indique que l'industrie se dit toujours préoccupée, ou moins préoccupée, par l'incapacité de faire valoir ses technologies et de participer activement au processus d'appel d'offres en raison de restrictions quelconques.

• (1155)

**Mme Cheryl Gallant:** Vous avez mentionné le rapport Emerson sur l'examen de l'aérospatiale. La Stratégie nationale en matière de construction nationale met-elle en oeuvre certaines recommandations du rapport Jenkins?

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui, c'est le cas en ce qui concerne l'idée de créer un effet de levier. Plus particulièrement, on a créé un outil appelé « proposition de valeur », qui permet de maximiser les retombées industrielles ou la participation de l'industrie dès le début du processus d'appel d'offres.

Cet outil, et le concept qui s'y rattache — c'est-à-dire l'outil de proposition de valeur et les retombées industrielles et technologiques connexes — reposent essentiellement sur certaines recommandations formulées dans le rapport Jenkins. L'outil en est donc le résultat.

**Mme Cheryl Gallant:** De quelle manière pouvons-nous améliorer le processus d'approvisionnement militaire au Canada?

**Mme Christyn Cianfarani:** Oh là là! Par où voulez-vous que je commence?

**Des voix:** Oh, oh!

**Une voix:** [*Inaudible*]

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui, je n'ai que deux minutes.

Comme je l'ai dit, ce qui inquiète beaucoup l'industrie, c'est de comprendre les objectifs nous voulons atteindre et les capacités nous voulons posséder, en plus d'avoir un financement stable pour l'achat de ces capacités tout au long de la phase d'acquisition. C'est ce qui compte le plus pour nous si nous tenons à être en mesure d'investir dans les technologies qui s'imposent afin que nous puissions mener à bien les projets.

**Mme Cheryl Gallant:** Que pensez-vous de la Stratégie nationale d'approvisionnement en construction navale, ou SNACN? Pensez-vous qu'elle devrait être modifiée d'une façon ou d'une autre?

**Mme Christyn Cianfarani:** Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, nous appuyons sans réserve la SNACN ou la SNCN. À mon avis, ce qui importe le plus relativement à la SNCN, c'est de maintenir le cap. Ce sera un défi de taille. Il s'agit de certains des navires de guerre les plus complexes du monde. Il y aura forcément des obstacles, des risques et des défis, mais le mieux à faire comme pays, c'est d'obtenir l'appui de tous les partis.

**Mme Cheryl Gallant:** Si nous examinons le modèle néerlandais de modularité, par exemple, et à la lumière des demandes d'accès à l'information, nous savons que cette question a fait l'objet de discussions en 2014. Pensez-vous qu'il s'agit d'une bonne idée pour la Marine royale canadienne? Si oui, pourquoi? Si non, pourquoi pas?

**Mme Christyn Cianfarani:** En ce qui a trait à la modularité, faites-vous allusion à la construction par lots...? Est-ce de cela que vous parlez?

**Mme Cheryl Gallant:** Non, je veux dire...

**Mme Christyn Cianfarani:** D'accord. Vous parlez de modules détachables, comme un module de coque qui peut être séparé des modules de systèmes...

**Mme Cheryl Gallant:** C'est exact.

**Mme Christyn Cianfarani:** Quand on construit de telles structures, les produits qui les composent sont naturellement de type modulaire. Les modules s'imbriqueront normalement les uns dans les autres pour former un tout cohérent. Par ailleurs, ces éléments seront probablement construits par lots parce que les travaux s'échelonnent sur une longue période; il est donc logique qu'on modifie certaines technologies tout au long du cycle de construction.

**Mme Cheryl Gallant:** La modularité se manifeste aussi sur le plan de la mission. Par exemple, on peut mettre en place un module pour une opération de sauvetage et un autre pour une opération de rescousse. Est-ce là une option qui pourrait intéresser vos membres?

**Mme Christyn Cianfarani:** Eh bien, en ce qui concerne notre capacité de procéder à une construction axée sur la modularité, cela intéresserait les membres, aucun doute là-dessus. Pour ce qui est de savoir quelles capacités opérationnelles s'avèrent nécessaires et comment nous pourrions créer des modules empilables, je renvoie la question au ministère de la Défense nationale.

**Mme Cheryl Gallant:** D'accord.

Quelles autres mesures le Canada doit-il prendre pour promouvoir et développer son industrie de la construction navale et de la défense?

**Mme Christyn Cianfarani:** Selon moi, il est impératif de comprendre que la défense est une industrie unique en son genre. Elle est utilisée de manière stratégique par presque tous les autres pays, et certainement par les pays du G7, voire du G20.

Au Canada, nous voyons la défense d'un oeil très différent. Nous la considérons moins comme un atout stratégique permettant de développer la dernière génération de technologies et davantage comme une activité à laquelle nous — ou les intervenants de l'industrie — participons de temps à autre pour faire des acquisitions uniques et ponctuelles. Je crois que nous devons adopter une vision plus stratégique à l'égard du secteur et du cycle d'acquisition, en plus de reconnaître la façon dont cela peut servir à stimuler l'innovation et la croissance économique, mais il faut aussi collaborer stratégiquement avec nos partenaires et nos alliés.

• (1200)

**Mme Cheryl Gallant:** Avons-nous la main-d'oeuvre, les compétences et les talents nécessaires au Canada pour mettre en oeuvre la Stratégie nationale de construction navale, ou devons-nous faire venir des gens d'autres pays pour combler certaines lacunes?

**Mme Christyn Cianfarani:** Absolument. Nous avons fait venir des gens d'autres pays en vue d'effectuer des transferts de technologies et de connaissances. C'est très logique, compte tenu

de l'érosion de notre industrie au fil du temps. La Stratégie nationale de construction vise justement à revigorer une industrie qui s'est considérablement affaiblie.

Néanmoins, même si la construction navale représentait une part beaucoup plus importante de l'industrie, vous devez quand même faire venir des technologies et favoriser le transfert de connaissances en provenance d'autres pays, selon la conception choisie.

**Mme Cheryl Gallant:** En ce qui concerne...

**Le président:** Votre temps est écoulé, madame Gallant.

Allez-y, monsieur Garrison.

**M. Randall Garrison:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci, Christyn, d'être des nôtres. Il est bon de vous revoir.

J'ai été particulièrement heureux de vous entendre parler d'autres choses que la sidérurgie, parce que je viens de l'île de Vancouver, où il n'y a pas d'industrie sidérurgique. Le chantier naval dans ma circonscription participera de près à l'installation de systèmes pour Seaspan.

Nous avons également de petits chantiers navals, comme celui de Point Hope, tout juste à l'extérieur de ma circonscription, et celui de Nanaimo, qui, nous l'espérons, participeront à titre de sous-traitants à certains des travaux liés aux grands navires.

Il y a aussi d'autres collectivités, comme Port Alberni, dans la région du centre de l'île, où se trouve une très grande installation portuaire. Cette localité compte une main-d'oeuvre industrielle qui a subi beaucoup de mises à pied, et elle cherche des moyens de participer à l'industrie de la construction navale.

J'ai posé cette question aux fonctionnaires qui étaient venus témoigner devant nous. De votre point de vue, dans le cas des chantiers navals qui n'ont pas obtenu les gros contrats, y a-t-il des obstacles qui les empêcheraient de participer à titre de sous-traitants à la stratégie de construction navale?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je crois...

**M. Randall Garrison:** Les fonctionnaires nous ont répondu que non, mais j'aimerais connaître l'avis des gens qui participent au processus d'appel d'offres.

**Mme Christyn Cianfarani:** En règle générale, il n'est pas facile de se lancer dans le secteur de la défense. Je crois que la plupart des petites et moyennes entreprises qui ont tenté le coup vous diront que c'est l'une des industries les plus difficiles d'accès. Qu'il s'agisse de construction navale, d'aéronautique, et j'en passe, il est difficile d'accéder à cette industrie. Comme tout le monde ici le sait, nous avons une industrie qui est lourdement réglementée et qui est assujettie à des contrôles à l'exportation. Il faut obtenir très souvent des habilitations de sécurité. En raison des longs cycles d'exécution, il faut attendre longtemps avant de profiter d'un rendement du capital investi, ce qui pousse parfois certaines petites entreprises à la faillite. C'est un risque.

Ce sont là, je pense, quelques-unes des difficultés auxquelles feraient face les gens qui entrent dans le secteur en général et qui participent à la Stratégie nationale de construction navale, en raison même de sa nature. Ce que je peux dire, par contre, c'est que grâce aux propositions de valeur imposées aux chantiers navals — propositions en vertu desquelles le travail doit être effectué au Canada —, les entreprises canadiennes ont droit à des avantages nettement plus importants et elles sont beaucoup plus aptes à en profiter.

**M. Randall Garrison:** C'est très bien. Merci beaucoup.

Vous venez de parler des « longs cycles d'exécution ». Je suppose que nous nous demandons souvent pourquoi le processus d'approvisionnement militaire exige autant de temps au Canada. Du point de vue de l'industrie, cette situation est-elle attribuable, en grande partie, aux politiques gouvernementales? S'il n'en tenait qu'à l'industrie, le processus d'approvisionnement ne serait pas aussi long.

**Mme Christyn Cianfarani:** C'est dû, en partie, à l'absence d'une recapitalisation massive des Forces armées canadiennes au cours des quelque 20 dernières années. Je crois que tout pays aurait du mal à s'y retrouver devant les quantités énormes d'articles que nous avons essentiellement achetées ou que nous comptons acheter dans un si court laps de temps.

Les compétences finissent par s'atrophier quand on ne les utilise pas régulièrement; je crois donc qu'il est tout à fait naturel que nous soyons aux prises avec de telles difficultés. L'important, c'est de nous assurer de tirer des leçons au fur et à mesure que nous avançons, de comprendre les difficultés et les problèmes en matière de politique qui nous empêchent d'obtenir les résultats escomptés, puis de rectifier le tir, comme on le ferait dans n'importe quelle entreprise, par exemple, lorsqu'on améliore les procédés et les politiques. Il s'agit d'une expérience riche en enseignements, et il sera bientôt temps de commencer à examiner comment nous pouvons continuer de nous améliorer.

•(1205)

**M. Randall Garrison:** Cela m'amène à une observation que vous avez faite dans votre exposé et que vous avez réitérée par la suite. Vous avez dit : « [...] le Canada a prouvé par le passé qu'il avait de grandes capacités en construction de navires militaires et qu'il pouvait encore y arriver si nous avons la détermination nécessaire pour persévérer [...] ». »

Pouvez-vous nous parler un peu plus de vos préoccupations au sujet de la détermination? J'ai déjà soulevé cette question au Comité. La Stratégie de construction navale semblait jouir de l'appui de tous à un moment donné, mais maintenant, elle semble changer un peu de cap, car elle prévoit peut-être une réduction des capacités et du nombre de navires en construction. Pourtant, nous l'appelons quand même la Stratégie de construction navale.

**Mme Christyn Cianfarani:** Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, il y a 10, 15 ou 20 ans, quand vous aviez un projet, vous faisiez une estimation très approximative des coûts afin d'avoir une idée du volume et de la quantité de navires dont vous auriez besoin, mais en vérité, ces choses évoluent avec le temps.

Pour ce qui est de la Stratégie de construction navale, je crois que l'industrie trouve que nous passons beaucoup trop de temps à discuter du nombre de navires, de leurs coûts et des chiffres prévus il y a 10 ans. Pour être honnête avec vous tous, cela ne sert à rien. Nous devons nous atteler à la tâche et construire les navires nécessaires pour la marine, en fonction de ses exigences opérationnelles, puis assurer un certain équilibre et faire avancer ces programmes. Les technologies sont là. L'industrie est prête à passer à l'action. La marine attend toujours ses navires.

**Le président:** Il vous reste environ une minute et demie, si vous voulez continuer.

**M. Randall Garrison:** Vous avez indiqué dans votre exposé une information qui m'a peut-être échappé, mais je crois que c'est la première fois que nous en entendons parler. Il s'agit d'un chiffre très précis sur l'inflation relative aux coûts de construction des navires de guerre. Vous avez dit qu'elle varie entre 9 et 11 % aux États-Unis.

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui.

**M. Randall Garrison:** Diriez-vous que ce taux d'inflation est égal ou supérieur à celui du Canada? Avons-nous une estimation juste des coûts d'inflation?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je suppose que le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, le Conseil du Trésor ou le ministère des Finances pourraient nous donner une idée de l'écart possible entre les taux d'inflation du Canada et des États-Unis, mais je me contenterai de dire qu'ils sont probablement assez similaires.

**M. Randall Garrison:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Spengemann, vous avez la parole pour les sept dernières minutes.

**M. Sven Spengemann (Mississauga—Lakeshore, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Madame Cianfarani, je vous remercie infiniment d'être venue témoigner aujourd'hui, à titre d'experte. J'en profite également pour saluer tout le travail que vous avez accompli au service de notre pays.

J'aimerais vraiment m'attarder un peu plus sur la situation macroéconomique que vous avez dépeinte de manière très convaincante. À mon avis, il est très important pour nous, à titre de parlementaires, et pour la population canadienne en général, de comprendre que nous devons délaissier la notion de dépenses militaires au profit de l'idée d'investissements militaires, et que notre capacité générale de contribuer à divers projets, tant au pays qu'à l'étranger, procure des avantages économiques à long terme. Je voulais me pencher sur les retombées économiques intérieures et les possibilités d'exportation.

Auparavant, toutefois, j'aimerais revenir sur un point dont vous n'avez pas parlé dans vos observations, mais qui est indiqué dans votre mémoire: vous mentionnez un multiplicateur de 1,3 million de dollars pour la Stratégie nationale de construction navale. Pouvez-vous faire parvenir un peu plus tard au Comité, par écrit, la source de cette information? Je crois que nous serions très curieux de le savoir. Nous avons interrogé d'autres témoins au sujet des multiplicateurs, et ce, à plusieurs reprises, mais vous êtes la première personne à nous fournir quelques données. De quoi ce multiplicateur est-il composé? Aussi, comment varie-t-il d'un secteur à l'autre au sein de l'industrie de la défense?

**Mme Christyn Cianfarani:** Le multiplicateur vient en fait du modèle multiplicateur d'Innovation, Sciences et Développement économique, un modèle visant les retombées industrielles et régionales, ou RIT, et l'industrie navale en général. Je m'adresserais à eux pour les mécanismes ou la composition du multiplicateur. C'est en réalité 1,3 million de dollars et, je pense, 14,5 emplois, ce qui est un autre élément intéressant à ajouter à cela. C'est...

**M. Sven Spengemann:** C'est également important.

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui, en effet.

**M. Sven Spengemann:** Si vous examinez de façon plus détaillée l'industrie et passez de l'acier soudé à la conception de logiciels, par exemple — deux éléments de la construction d'un navire, comment le multiplicateur change-t-il?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je ne peux pas répondre à cela, en fait. Je crois qu'il faudrait que je m'adresse à Innovation, Sciences et Développement économique pour voir s'ils ont prévu une variation du multiplicateur fondé sur les compétences, ou s'ils ont plutôt établi une moyenne homogénéisée.

**M. Sven Spengemann:** En ce qui concerne les emplois créés, vous en avez dit qu'ils sont, premièrement, bien rémunérés, et ensuite, de longue durée. D'après vous, est-il juste de les caractériser — et cela dépend de notre philosophie relative à la construction navale — comme étant des emplois permanents? Est-ce que ce serait plutôt des contrats fixes, après lesquels les gens doivent ensuite se faire concurrence pour décrocher des contrats, que ce soit du côté civil ou militaire?

• (1210)

**Mme Christyn Cianfarani:** Cela dépend du type d'emploi.

Premièrement, les gens qui travaillent aux coques ou qui exécutent du travail de construction vont, un moment donné, avoir exécuté le cycle complet de fabrication. Il est cependant à espérer qu'avec la SNCN, la Stratégie nationale de construction navale, ils seraient...

**M. Sven Spengemann:** Premiers?

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui, exactement. On cherche à éviter les cycles d'expansion et de ralentissement dans le but de les faire passer à un autre navire qui serait remis en cale sèche pour des travaux de carénage, n'est-ce pas? Il y aurait ce genre d'emplois.

Puis il y a les emplois en intégration et en génie qui dureraient vraisemblablement pendant le cycle entier de fabrication, jusqu'à ce que nous nous mettions à construire une autre génération de navires, car vous allez avoir du carénage de mi-vie et des insertions technologiques. Enfin, certains de ces emplois vont finir par... En réalité, nous n'avons pas assez de volume au Canada pour soutenir l'industrie. Ces entreprises vont passer à un marché d'exportation.

**M. Sven Spengemann:** D'accord.

**Mme Christyn Cianfarani:** La raison pour laquelle la partie interne du navire est si précieuse pour nous, c'est que c'est l'élément le plus facile, ou l'élément de classe mondiale que nous sommes en mesure d'exporter.

**M. Sven Spengemann:** Cette information est très utile au Comité. Merci.

Je voulais parler du potentiel d'exportation, mais avant — c'est la dernière question que j'ai pour vous — je veux aussi explorer avec vous la synergie pour la construction navale civile. N'hésitez pas à faire des observations ne relevant pas du domaine naval et de parler d'autres secteurs de la défense. Dans quelle mesure y a-t-il chevauchement des emplois et des compétences du côté civil et de la construction navale militaire?

**Mme Christyn Cianfarani:** En général, c'est énorme. Les deux tiers des membres ou des entreprises membres de l'AICDS ne font en fait pas exclusivement du travail militaire. Ils ont un côté militaire et un côté civil. Nous ne pouvons survivre avec le marché intérieur seulement, et c'est la raison pour laquelle, pour 60 % de notre industrie, les revenus proviennent des exportations. Il n'y a aucun moyen de survivre avec le marché intérieur seulement.

En ce qui concerne le transfert, ou le double usage de la plupart des technologies à bord des navires, ces technologies peuvent avoir un usage civil ou un usage alternativement militaire ou civil. Je vais vous donner un exemple. L'acoustique est un très bon exemple. On recourt à l'acoustique dans les navires pour la guerre sous-marine, évidemment, mais elle peut aussi servir à faire de la cartographie et du relèvement. On s'en est servi très récemment, je crois, pour trouver le navire perdu de Franklin.

**M. Sven Spengemann:** On peut dire — et encore là, nous voudrions regarder les données que vous allez nous donner sur le multiplicateur — que les 1,3 million de dollars que vous avez

mentionnés n'englobent peut-être pas même les avantages complémentaires qui peuvent aller au côté civil.

**Mme Christyn Cianfarani:** Non, peut-être pas, mais je laisserais cela à ISDE.

**M. Sven Spengemann:** D'accord. Je vous remercie.

Ma dernière question va porter sur le potentiel d'exportation pour l'industrie navale canadienne en général. Vous en avez un peu parlé. Ce que j'aimerais faire, c'est vous demander de nous dire ce que les gouvernements pourraient ou devraient faire mieux, d'après vous, pour l'exportation de l'industrie canadienne de la défense, en particulier dans le domaine de la construction navale.

En fait, certains pays font les choses très différemment. Au Royaume-Uni, par exemple, des officiers en service sont attachés à divers secteurs de l'industrie de la défense et ont pour seul objectif d'être des ambassadeurs pour l'industrie à l'étranger. Que pourrions-nous faire mieux? Quelles avenues devrions-nous explorer pour nous assurer de maximiser notre potentiel d'exportation?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je vous remercie particulièrement de cette question, parce que très récemment, vous avez tous vu le comportement d'autres pays concernant le navire de combat de surface canadien. Des pays viennent avec leurs navires dans nos ports pour nous montrer leurs technologies et pour nous montrer ce qu'ils peuvent faire. En règle générale, nous n'en faisons pas autant, comme nation, et nous devons nous mettre à le faire. On s'attend à ce que d'autres nations viennent ouvertement et résolument au Canada pour nous apporter leurs technologies, et je dirais que nous devrions vendre résolument nos propres technologies à l'extérieur de notre pays aussi.

La chose la plus importante entre toutes que le Canada peut faire, cependant, c'est être le premier acheteur. L'une des choses qui disent à d'autres nations que vous estimez vos produits et services de premier ordre et de classe mondiale, c'est quand vous en faites l'achat. C'est très désavantageux pour nos entreprises qu'on n'achète pas leurs produits, puis qu'on essaie de les vendre à l'étranger, à une autre nation. C'est presque impossible.

**M. Sven Spengemann:** C'est très utile.

Je crois que c'est tout le temps que j'avais, monsieur le président.

**Le président:** En effet, monsieur Spengemann.

Nous passons à un tour de cinq minutes.

Monsieur Gerretsen, c'est à vous.

• (1215)

**M. Mark Gerretsen (Kingston et les Îles, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir sur ce que vous disiez à M. Spengemann. Il était question d'exportations. Comment suggérez-vous que le Canada fasse cela? Quelle est la première étape, outre de dire qu'en effet, c'est important? Comment pensez-vous que nous devrions le faire?

**Mme Christyn Cianfarani:** Au cours des dernières années, il y a eu des efforts concertés pour obtenir que les ambassades, les délégués commerciaux et les attachés militaires interviennent à l'appui des produits et services de défense, mais nous le faisons avec très peu d'agressivité. Je pense que c'est la seule façon de le dire. C'est très timidement que nous soulignons des entreprises et des capacités, et que nous faisons la promotion de ces entreprises et des capacités à l'échelle du monde. Nous devons le faire avec plus d'audace, je dirais. C'est la base, n'est-ce pas? Nous ne devons pas avoir peur d'envoyer des attachés militaires qui peuvent dire : « J'ai utilisé cet équipement, et il est de premier ordre. »

**M. Mark Gerretsen:** Limiteriez-vous les pays ou les nations souveraines — faute d'une meilleure expression — où le Canada devrait s'adonner à ce genre d'activité?

**Mme Christyn Cianfarani:** Non, je ne le ferais pas.

**M. Mark Gerretsen:** Non, je sais, mais je veux votre opinion.

**Mme Christyn Cianfarani:** Ce qu'il faudrait que vous fassiez, c'est de suivre le régime de contrôle des exportations d'Affaires mondiales, de manière à ne pas essayer de vendre à des nations étrangères qui ne correspondent pas à l'intérêt supérieur du Canada, manifestement. La deuxième...

**M. Mark Gerretsen:** Croyez-vous que l'industrie est réceptive à cela?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je crois que l'industrie est très réceptive à cela.

**M. Mark Gerretsen:** Très bien.

La dernière fois que l'industrie a participé à des travaux de construction majeurs, je crois que c'était de la fin des années 1980 à la fin des années 1990, avec les frégates de la classe Kingston.

**Mme Christyn Cianfarani:** Pour les navires?

**M. Mark Gerretsen:** Oui.

**Mme Christyn Cianfarani:** Du point de vue de la conception?

**M. Mark Gerretsen:** Oui.

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui, mais au cours des années passées, il y a eu d'importants travaux de carénage de mi-vie dans le cadre d'un programme de modernisation de la classe Halifax, n'est-ce pas?

**M. Mark Gerretsen:** Oui.

Quelles ont été, d'après vous, les leçons tirées de cette expérience majeure de construction navale, au cours de cette décennie? De quelle façon ces leçons ont-elles été mises à profit dans la façon dont l'industrie fonctionne aujourd'hui?

**Mme Christyn Cianfarani:** Il m'est difficile de parler de cela. J'ai une expertise limitée de ce que cette décennie aurait apporté concernant la construction des navires. Mon expertise se situe plus dans la compréhension de ce qu'a apporté la génération récente de travaux de modernisation des navires de la classe Halifax.

**M. Mark Gerretsen:** J'essaie de voir comment l'industrie apprend de ses expériences et comment cela influe sur ce que nous faisons aujourd'hui.

**Mme Christyn Cianfarani:** Eh bien, l'industrie est toujours là. Elle fonctionne et tient compte de ces expériences des années 1960, 1970, 1980 et 1990 — jusqu'à aujourd'hui. De plus, elle ne se limite pas aux activités du secteur naval. L'industrie fait beaucoup de travail du côté de l'intégration des systèmes et de l'intégration des capteurs. Il n'y a pas nécessairement eu de moment précis qui a donné lieu à des leçons marquantes. Si vous parlez des chantiers

maritimes comme tels, je dirais qu'ils ont dû vivre une renaissance majeure — un réaménagement majeur.

**M. Mark Gerretsen:** Pouvez-vous nous expliquer cela?

**Mme Christyn Cianfarani:** Le chantier naval Irving d'Halifax, qui était très petit, est maintenant un chantier qu'on peut dire de classe mondiale. C'est l'un des chantiers maritimes les mieux développés dans le monde. Ils ont dû apprendre des Britanniques, des Australiens et du reste du monde comment exploiter un chantier maritime important. D'après ce que j'ai compris, ils ont importé ces connaissances pour pouvoir être en mesure de créer l'installation de classe mondiale qu'ils ont aujourd'hui.

Seaspan a ce que nous appellerons son frère ou sa soeur aux États-Unis, et cela a amené au Canada l'expertise qu'il fallait pour faire croître le volet commercial ou le volet des navires non destinés au combat.

**M. Mark Gerretsen:** Merci.

J'ai remarqué que vous avez fréquenté le Collège militaire royal.

**Mme Christyn Cianfarani:** En effet, j'y suis allée.

**M. Mark Gerretsen:** Je suis ravi d'entendre que vous avez résidé dans l'une des meilleures circonscriptions du pays.

**Une voix:** Et laquelle est-ce?

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** C'est maintenant à vous, monsieur Paul-Hus.

[Français]

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

• (1220)

**Mme Christyn Cianfarani:** Je m'excuse, mais il y a un problème avec l'interprétation simultanée.

**M. Pierre Paul-Hus:** Je vous remercie, madame Cianfarani, de votre présence parmi nous aujourd'hui.

Je vais vous parler de ce que j'appelle le cycle infernal des acquisitions.

Je crois que vous avez un problème avec l'interprétation simultanée.

**Mme Christyn Cianfarani:** Je vous prie de répéter la question. Je n'entends présentement que le français, mais pas l'interprétation.

**M. Pierre Paul-Hus:** Vous entendez le français, mais pas l'interprétation simultanée. Est-ce bien cela?

**Mme Christyn Cianfarani:** Ca va. Le problème est réglé.

**M. Pierre Paul-Hus:** Madame Cianfarani, j'aimerais vous parler de ce que j'appelle le cycle infernal des acquisitions et de l'approvisionnement.

Présentement, ce cycle compte trois volets. Il y a l'utilisateur, soit les Forces canadiennes ou la Garde côtière, l'industrie et le gouvernement, à savoir le secteur politique. Est-ce que la Stratégie nationale de construction navale a amélioré de beaucoup ce cycle? À votre avis, y a-t-il eu un énorme changement au niveau de l'industrie? C'est ma première question.

En ce qui a trait à ma deuxième question, j'aimerais que vous abordiez le cycle d'approvisionnement pour l'industrie de l'aéronautique et, plus particulièrement, ce qui touche les jets. À l'heure actuelle, il n'y a pas une stratégie comme pour la construction navale avec l'utilisateur, l'industrie et le gouvernement. Y a-t-il actuellement beaucoup d'inquiétudes au sein de l'industrie à ce sujet?

[Traduction]

**Mme Christyn Cianfarani:** Pour répondre à votre première question à savoir s'il y a eu un changement dans la Stratégie nationale de construction navale, je dirais que je ne le pense pas. Philosophiquement, non. Je dirais qu'on est aux prises avec la réalisation de cela.

Inévitablement, quand vous construisez des navires aussi complexes, et ce, sur une si longue période, il y aura des défis. Il faudra qu'il y ait un équilibre, disons, entre les intérêts de l'utilisateur, de l'industrie et du gouvernement. Comme nous l'avons dit dans notre exposé, la chose la plus importante que nous puissions faire, malgré les difficultés, est de maintenir le cap.

En ce qui concerne l'industrie aérospatiale, je dirais qu'il nous faut absolument, en effet, une stratégie qui pourrait ressembler à la Stratégie nationale de construction navale ou qui constituerait — nous aimerions le dire — une « stratégie industrielle de défense » englobant tous les domaines, que ce soit les véhicules de combat, l'aéronautique, les plateformes aériennes ou la construction navale nationale. Une telle stratégie nous permettrait de mieux comprendre ce que nous voulons comme nation, d'établir notre importance stratégique concernant la façon dont nous voulons utiliser notre industrie, puis d'établir les priorités concernant notre façon de traiter avec d'autres nations et, en tant que nation, de déterminer ce que nous chercherons à vendre avec audace à d'autres nations.

[Français]

**M. Pierre Paul-Hus:** Je m'interroge actuellement sur la marine.

Nous voyons que plusieurs projets sont présentement en cours. Il y a par exemple des projets pour des navires de patrouille extracôtiers et pour de nouvelles frégates.

Selon vous, peut-on dire qu'en ce qui concerne l'industrie, la planification qui a été faite ces dernières années et les contrats accordés représentent quelque chose de positif? Sommes-nous sur la bonne voie? Si ce n'est pas le cas, que faudrait-il revoir rapidement pour s'ajuster à cet égard?

[Traduction]

**Mme Christyn Cianfarani:** Je crois que nous sommes très bien placés pour pouvoir mettre la stratégie en oeuvre. Du point de vue de l'industrie, il faut dire que la façon dont les contrats ont été conclus pour les navires non destinés au combat a quand même représenté un défi. Je crois qu'en affaires, on comprend généralement qu'il faut un certain volume pour pouvoir obtenir un rendement sur les investissements au cours des cycles. Cela a été difficile, d'après ce que j'ai compris, au chantier naval Seaspan, en raison de la façon dont l'approvisionnement a été structuré.

Pour ce qui est de l'exécution du travail comme tel, comme nous l'avons dit dans notre exposé, je pense que cela représentera des défis. Nous allons construire certains des navires de guerre les plus complexes du monde. Pour ce qui est de maintenir le cap, d'atténuer les risques et de veiller à ce qu'il y ait une conversation entre le gouvernement, l'industrie et l'utilisateur, la chose la plus fondamentale que nous puissions faire en ce moment est, en fait, d'être des partenaires.

• (1225)

[Français]

**M. Pierre Paul-Hus:** J'essaie aussi de comprendre la raison pour laquelle nous ne sommes pas en mesure de faire des navires pour d'autres pays. Nous ne sommes jamais concurrentiels.

Quelle est le problème de l'industrie canadienne à l'égard de la construction de navires pour les pays étrangers?

[Traduction]

**Mme Christyn Cianfarani:** En ce qui concerne particulièrement les navires de guerre, presque chaque pays a des exigences spéciales. Il est très rare de prendre un navire de guerre et de le vendre tel quel à une autre nation. En fait, je ne sais pas si cela s'est déjà fait. Cela ne se fait pas. L'ensemble de capteurs du navire de guerre, les systèmes de combat et, même, la façon dont vous vous associez et jouez avec vos alliés sont tous des facteurs pris en compte dans la construction d'un de ces types de navires. L'idée de construire un navire pour l'exporter à une autre nation ne correspond vraiment pas à ce qui se fait.

Ce qui est précieux, c'est ce qu'il y a à l'intérieur du navire. Si vous voulez être le chef de file mondial dans le domaine de l'acoustique, c'est quelque chose que vous pouvez exporter. Ce serait le genre de choses que vous envisageriez d'exporter dans le domaine de la construction navale.

[Français]

**M. Pierre Paul-Hus:** D'accord.

Merci.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie.

Monsieur Fisher, vous avez la parole pour cinq minutes au maximum.

**M. Darren Fisher (Dartmouth—Cole Harbour, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie de nous faire profiter de votre expertise et de votre perspective.

Je représente Dartmouth—Cole Harbour, dans la grande région d'Halifax, alors j'ai trouvé intéressants les commentaires de M. Spengemann au sujet de l'incidence économique et du multiplicateur. Vous dites que le multiplicateur est de 1,3 million de dollars, mais quand j'en étends la portée et que je me mets à penser à tout, des cours au Nova Scotia Community College à la coupe de cheveux, en passant par le billet de cinéma et le sac d'épicerie au Sobey's, j'ai l'impression que les dépenses en matière de défense dans ces collectivités les protègent en cas de mauvaise conjoncture économique. Il semble y avoir beaucoup plus... J'aimerais, un de ces jours, que nous discutions plus de ce que le multiplicateur peut être en réalité quand vous allez dans les détails de ce que les gens dépensent dans la collectivité.

Je trouve vraiment intéressant ce que vous avez dit au sujet de la perspective. Je dois dire que je suis coupable de cela. Vous avez dit que la plateforme et la technologie représentent 50 % de la valeur de la construction navale. J'ai visité l'usine où se fait la coupe de l'acier, et je suis allé trois fois dans le hall d'assemblage, et je me suis fait prendre. Je vois du progrès quand je vois des coques et de la coupe d'acier.

**Mme Christyn Cianfarani:** C'est impressionnant.

**M. Darren Fisher:** C'est très impressionnant, mais c'est la première fois que j'entends votre point de vue. Je vous en remercie, car je n'ai vu les progrès du *Harry DeWolf* que quand j'ai vu la coque du premier module prendre forme.

Nous avons entendu plusieurs témoins nous parler du retrait prématuré de la classe Protecteur et des lacunes que cela nous a laissées sur le plan des capacités. Craignez-vous que nous fassions la même chose? Aurons-nous des lacunes sur le plan des capacités pendant un certain temps, après quoi nous devons essayer quelque chose pour combler ces lacunes, comme le navire que nous aurons en attendant, en 2017, pour résoudre le problème? Croyez-vous plutôt que la SNCN que nous avons maintenant va contribuer à ce que le potentiel...?

Pensons à nos sous-marins. Nous avons trois sous-marins, et c'est en 2035 que nous allons commencer à parler de les remplacer. Aurons-nous un problème? Aurons-nous des lacunes dans les capacités parce que nous aurons manqué de vision concernant notre façon de faire les choses?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je ne peux pas vous dire s'il y aura des lacunes dans les capacités. C'est la Défense nationale qui doit se pencher là-dessus. Ce que je peux vous dire, toutefois, c'est que la SNCN est fondée sur le principe voulant que nous essayions d'éviter des lacunes dans les capacités. Le principe d'une stratégie industrielle en général est d'éviter les lacunes dans les capacités et la technologie, car nous sommes ce que nous considérons dans l'industrie comme étant des acheteurs irréguliers. Le Canada est un acheteur irrégulier.

**M. Darren Fisher:** J'ai compris.

Puisque M. Spengemann a posé les autres questions que je voulais poser, je serai ravi de céder le reste de mon temps à quelqu'un d'autre.

●(1230)

**Le président:** Vous le pouvez, ou nous pouvons continuer, si cela vous convient.

C'est à votre tour, monsieur Bezan.

**M. James Bezan (Selkirk—Interlake—Eastman, PCC):** Merci.

Je vous remercie de votre témoignage de spécialiste. Il nous donne un point de vue différent de la part de l'industrie sur des choses dont nous n'avions peut-être pas tenu compte.

Je veux parler du programme de conception de navire de combat de surface canadien actuel. Vous avez dit que nous ne pouvions pas acheter des produits « standards ». Toutefois, l'idée de la conception est d'essayer d'avoir un produit standard. À votre avis, en quoi cela correspond-il aux besoins de la Marine royale canadienne et comment l'industrie canadienne s'est-elle toujours adaptée pour répondre aux besoins de la Marine?

**Mme Christyn Cianfarani:** Oui. Je suppose que cela dépend de ce qu'on veut lier à la nomenclature. Il s'agit d'une conception existante modifiée. Ce qui est subtil, c'est que cela ne veut pas dire que c'est un produit standard à 100 %. Nous savons tous qu'il y aura une canadienisation de la plateforme. Nous souhaiterions tous apporter de légers changements à la conception pour intégrer des technologies canadiennes de pointe. Nous savons également que nous allons modifier cette conception avec le temps pendant la construction, car la technologie évoluera en cours de route.

Bien que nous achetions une conception qui existe déjà, il y aura un nombre important d'ordres de modification afin qu'elle soit mieux adaptée au Canada et qu'elle reste à la fine pointe tout au long de la

construction. Soit dit en passant, il est très normal de dire qu'on achète une plateforme existante. Or, les membres de l'industrie savent très bien que des modifications seront apportées pour répondre aux exigences uniques du pays.

**M. James Bezan:** Comment cela fonctionnera-t-il, à votre avis? Nous achetons manifestement la conception de base auprès d'une autre entreprise de construction navale, et la conception est plus internationale que canadienne. Comment cela s'intègre-t-il à l'industrie canadienne, tant sur le plan de la conception que sur le plan de la construction?

**Mme Christyn Cianfarani:** Quelque chose d'intéressant a été fait dans le cadre de ce projet, en ce sens que ce que nous appelons une proposition de valeur a été établie dans la demande de propositions. Le principe de cette proposition de valeur, c'est l'intégration du « travail partagé canadien » dans la conception de base. Tous les soumissionnaires doivent déterminer dès le départ où seront le contenu canadien et la participation canadienne. Cela inclut, par exemple, les systèmes. Cela inclut les systèmes de gestion de combat et des choses comme les sonars et les systèmes d'arme de guerre anti-sous-marins, de même que les communications, et autres choses du genre.

Dans le système de points — il se fonde sur l'argent —, le soumissionnaire retenu ou gagnant est celui qui aura obtenu le plus de points dans le volet de la proposition de valeur, ce qui signifie qu'il aura intégré le maximum de contenu canadien avant même que nous ayons effectué la sélection. Autrement dit, les soumissionnaires essaient d'offrir davantage que leurs concurrents pour l'intégration de contenu canadien et la canadienisation d'entrée de jeu dans le cycle de conception et de construction.

**M. James Bezan:** Est-ce que tous les membres de l'industrie se réjouissent de cette démarche, particulièrement les entreprises établies au Canada?

**Mme Christyn Cianfarani:** C'est la proposition de valeur la plus élevée jusqu'à maintenant, et c'est la plus détaillée. Dès le départ, nous sommes très bien placés pour porter à son maximum le contenu canadien. Cela dit, on ne le verra seulement qu'au moment de l'exécution, n'est-ce pas? Ce que nous avons demandé à tous les parlementaires, c'est de surveiller de près le programme. Si les montants se situent entre 30 et 111 milliards de dollars, on ne peut se permettre que les choses tournent mal lorsque les soumissions seront dévoilées.

**M. James Bezan:** Je vais revenir sur la question des capacités de l'industrie et sur ce qui a été dit concernant l'idée de veiller à ce qu'il n'y ait plus de lacunes sur le plan des capacités. Supposons que la Défense nationale et les FAC décident que nous changeons de cap au milieu du processus, que nous poursuivons le projet de construction de nos navires de combat de surface — qui seront en quelque sorte un modèle hybride ayant des capacités des frégates et des destroyers —, mais qu'en raison des progrès technologiques et de la prolifération des missiles de croisière et d'autres missiles balistiques, peut-être que nous aurions besoin plutôt d'une approche axée sur des destroyers encore une fois. Serions-nous capables d'ajouter cela tout en poursuivant la construction des navires de combat de surfaces, ainsi qu'en terminant les navires de la classe *Harry DeWolf*, les navires de soutien interarmées et les navires de la Garde côtière?

**Mme Christyn Cianfarani:** Je ne peux parler au nom des chantiers navals. Je ne peux me prononcer sur leurs capacités.

Je peux certainement vous dire qu'en 20 ans, je n'ai jamais vu l'industrie canadienne — ou toute autre industrie d'ailleurs — ne pas trouver une façon d'avoir les effectifs nécessaires lorsqu'on présente des contrats et qu'on dit qu'il faut que l'industrie change de cap ou modifie le cycle de construction. À ma connaissance, l'industrie canadienne trouve toujours un moyen d'augmenter les effectifs. Peu importe que nous devions importer de la main-d'oeuvre pour pouvoir le faire, ou des capacités et de la formation, ou transférer de la technologie, commencer à développer des compétences et de la formation ou aller chercher une main-d'oeuvre bien formée dans les universités, jamais, en 20 ans, je n'ai vu cette industrie ne pas relever le défi.

• (1235)

**M. James Bezan:** Merci.

**Le président:** Je vous remercie de la réponse.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Iacono. La parole est à vous.

[Français]

**M. Angelo Iacono (Alfred-Pellan, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je vous prie de noter que je vais partager mon temps avec mon collègue, John McKay.

Je vous souhaite la bienvenue, madame Cianfarani

**Mme Christyn Cianfarani:** Merci.

**M. Angelo Iacono:** Je vous remercie de votre présence parmi nous aujourd'hui.

Ma question est la suivante.

Outre les contributions de Halifax Shipyard et de Vancouver Shipyards, qui sont les deux chantiers navals choisis par le gouvernement fédéral pour s'occuper du volet de la Stratégie nationale de construction navale consacrée aux grands navires, quelle est la contribution des autres compagnies et chantiers navals canadiens dans le cadre de cette stratégie?

[Traduction]

**Mme Christyn Cianfarani:** Mis à part la SNCN, qui a lancé un appel d'offres pour lequel deux chantiers navals ont été choisis, soit Vancouver Shipyards et les chantiers Irving shipyards de Halifax, il y a d'autres navires et remorqueurs qui ont fait l'objet d'un appel d'offres ouvert et qui sont accessibles à d'autres chantiers navals, pour un travail partagé.

[Français]

**M. Angelo Iacono:** Merci.

[Traduction]

**L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.):** Merci.

Je veux vous poser une question au sujet d'un problème dont des gens m'ont parlé, soit que pour la proposition de valeur, dans bon nombre de ces choses, ce sont les exportations. C'est là que se trouve vraiment l'effet multiplicateur. Il y a en partie des questions liées à la légalité, etc. Il existe un triangle composé du MDN, du Commerce

international et des Affaires étrangères. Pour le permis d'exportation, à défaut d'un meilleur terme, il y a ces trois organismes. J'aimerais savoir comment le système pourrait être amélioré selon l'industrie.

**Mme Christyn Cianfarani:** Les permis d'exportation proviennent d'Affaires mondiales Canada, conformément au régime de contrôle des exportations. Nous avons fait un certain nombre de suggestions sur les moyens de simplifier le processus. L'une des choses qui nous préoccupent le plus, c'est l'harmonisation entre les divers régimes de contrôle des exportations. À titre d'information, pour ceux qui ne le savent pas, il n'y a pas qu'un seul régime de contrôle des exportations. Il y a entre autres ce que nous appelons le « régime de contrôle des exportations »; la Liste des marchandises contrôlées; l'International Traffic in Arms Regulation, soit le règlement sur le commerce international des armes des États-Unis, qui est notre marché le plus important; et la Liste des pays désignés (armes automatiques).

L'un des plus gros obstacles pour l'industrie, c'est que chacune de ces listes est contrôlée par une entité distincte et que souvent, elles ne sont pas harmonisées, ce qui signifie qu'il faut littéralement cogner à quatre portes pour pouvoir exporter des marchandises contrôlées. Cela ne veut pas dire que nous voulons en éliminer; nous aimerions harmoniser le tout afin d'avoir un guichet unique pour l'obtention de permis donnant le droit d'acheminer des produits vers les marchés.

**L'hon. John McKay:** Merci.

Pour ce qui est de l'acheminement des marchandises vers les marchés et la possibilité de soumissionner, il y a un processus, une condition préalable, et je comprends ce que vous dites au sujet de l'harmonisation. Avez-vous d'autres suggestions pour que nos entreprises puissent soumissionner rapidement?

**Mme Christyn Cianfarani:** Pour que les entreprises puissent soumissionner rapidement, il faut rendre cela possible. Dans d'autres pays, l'industrie de la défense pour l'exportation est un marché qui est géré. Il ne s'agit pas d'un marché de libre-échange. Si l'on veut avoir un point d'entrée pour un processus d'approvisionnement majeur dans un autre pays, on a moins de poids si on le fait en tant qu'entreprise qu'en tant que nation.

Je crois que l'un des plus grands obstacles, c'est que notre nation n'a pas de stratégie pour vendre ses produits à d'autres nations, et elles posent les jalons... On comprend le fonctionnement du régime de contrôle des exportations. C'est le processus, mais la réalité, c'est que par rapport à d'autres nations, nous n'avons pas la stratégie qui nous permettrait de vendre nos produits rigoureusement dans d'autres pays.

• (1240)

**L'hon. John McKay:** Merci.

**Le président:** Madame Cianfarani, je vous remercie beaucoup d'être venue témoigner devant le Comité aujourd'hui.

Je vais suspendre la séance quelques minutes, le temps que nous vous disions au revoir. Par la suite, nous poursuivrons notre séance à huis clos afin de discuter des travaux du Comité.

[La séance se poursuit à huis clos.]





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.

---

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.

---

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