



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

# Comité permanent de la défense nationale

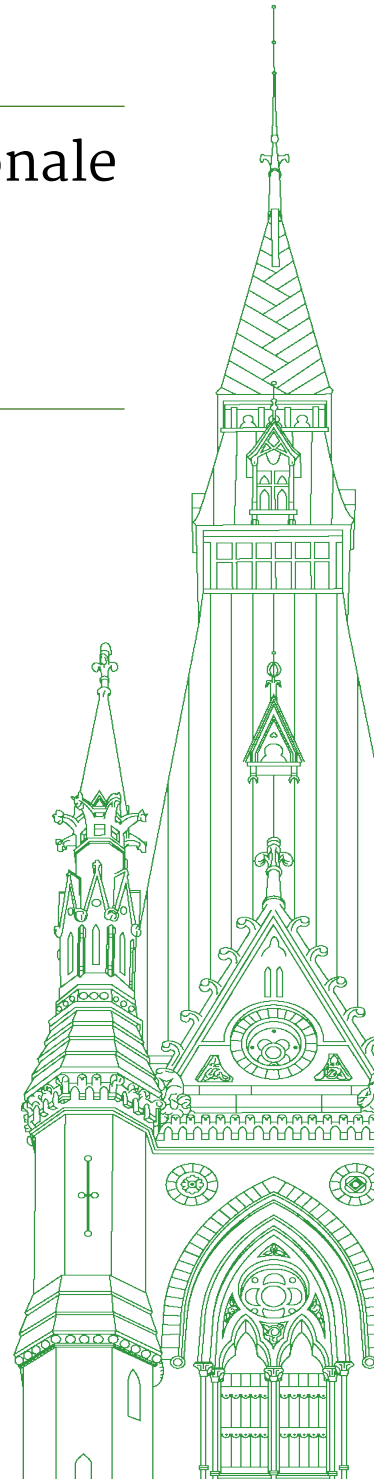
TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 037**

Le mercredi 27 mai 2026

---

Président : Charles Sousa





## Comité permanent de la défense nationale

Le mercredi 27 mai 2026

• (1645)

[Traduction]

**Le président (Charles Sousa (Mississauga—Lakeshore, Lib.)):** La séance est ouverte.

Bienvenue à la réunion n° 37 du Comité permanent de la Défense nationale de la Chambre des communes.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée le lundi 23 février 2026, le Comité se réunit pour examiner l'impact de la Stratégie industrielle de défense.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous forme hybride.

Avant de poursuivre, j'invite les participants à consulter les consignes qui se trouvent sur la table. Ces mesures ont pour but d'éviter les incidents acoustiques et de protéger la santé et la sécurité de nos interprètes.

Je rappelle aux témoins et aux membres du Comité qu'ils doivent attendre que je leur donne la parole nommément avant de parler. Si vous voulez vous exprimer, veuillez lever la main.

Je rappelle aux témoins et aux membres du Comité qu'ils peuvent poser leurs questions en français ou en anglais. Si vous avez besoin d'un service d'interprétation, veuillez prendre un instant dès maintenant pour régler votre oreillette et sélectionner à l'avance le canal d'écoute dont vous avez besoin pour profiter pleinement des échanges.

Veuillez adresser tous vos commentaires à la présidence.

Je voudrais maintenant accueillir nos témoins.

Nous avons parmi nous Mélanie Lussier, présidente-directrice générale d'Aéro Montréal. Nous avons aussi Mike Mueller, président et chef de la direction de l'Association des industries aérospatiales du Canada. Nous accueillons par ailleurs Paul Ziadé, coprésident d'Alliance of Canadian Defence Companies. Enfin, nous avons Robert Asselin, chef de la direction d'U15 Canada.

Bienvenue, madame et messieurs. Merci d'être venus nous voir.

Madame Lussier, pourquoi ne pas commencer par vous? Vous avez cinq minutes, madame.

**Mélanie Lussier (présidente-directrice générale, Aéro Montréal):** Merci beaucoup, monsieur le président.

[Français]

Je remercie les membres du Comité de l'invitation.

Qu'est-ce que c'est déjà Aéro Montréal? Ce sont 290 entreprises qui font de l'aérospatiale dans la province de Québec, et 43 000 employés. J'ai le goût de dire que ce sont 43 000 passionnés de l'aérospatiale dans la province.

La grappe existe depuis maintenant 20 ans, et nous sommes la voix de l'industrie de l'aérospatiale pour le Québec. Cette industrie génère 22,8 milliards de dollars de ventes pour la province seulement. Les deux tiers de la recherche-développement en aérospatiale au pays sont faits au Québec, et 93 % des aéronefs qui sont exportés le sont à partir de la province.

Nous sommes ici pour parler de la Stratégie industrielle de défense, et je veux vous dire que l'industrie aérospatiale québécoise a accueilli vraiment positivement cette nouvelle stratégie qui constitue un net pas en avant pour le Canada.

Malheureusement, pendant trop longtemps, il a été plus facile pour certaines entreprises québécoises de vendre leurs produits à des armées étrangères plutôt qu'à l'armée canadienne. La volonté qui est exprimée dans cette nouvelle stratégie est de mieux travailler avec l'industrie locale, notamment en prévoyant les besoins en amont. C'est vraiment une bonne nouvelle pour la province. Par contre, nous allons vraiment surveiller sa mise en oeuvre de près, pour nous assurer que les actions suivent les mots.

À ce titre, naturellement, nous attendons aussi avec impatience de voir en action la nouvelle Agence de l'investissement pour la défense.

La reconnaissance de l'importance de l'industrie aérospatiale dans le développement de notre industrie de la défense est une grande marque de confiance. Le rôle clé que notre industrie va jouer dans plusieurs des capacités souveraines identifiées dans la Stratégie fait vraiment miroiter un avenir radieux pour notre écosystème, dont profitera toute l'économie canadienne.

Sachez qu'au Québec, nous avons quatre des dix capacités qui ont été identifiées dans la Stratégie, soit les technologies aérospatiales, les technologies spatiales, la formation et la simulation, et les systèmes autonomes et sans équipage.

Le succès phénoménal de l'industrie aérospatiale québécoise est d'autant plus surprenant que nous nous battons à armes inégales contre le reste du monde, qui utilise les technologies à double usage depuis de nombreuses années.

Partout ailleurs, les industries ont bénéficié de riches contrats militaires locaux, qui permettent de développer des produits innovateurs avec l'aide de l'État, de les adapter et de les transférer au secteur civil.

Au Canada, depuis de nombreuses années, les entreprises ont dû parfois faire l'inverse, donc développer au civil à leurs frais et, par la suite, adapter les produits civils en produits militaires. Les sommes colossales qui sont prévues dans l'industrie sont vraiment accueillies avec beaucoup de bonheur et d'anticipation.

Malgré le défi que je viens de vous mentionner, le succès de notre industrie témoigne vraiment de notre extraordinaire résilience et de notre capacité d'innovation, même en tenant compte des conditions qui étaient peut-être parfois un petit peu moins faciles dans le passé.

J'ai un appel assez fort à lancer aujourd'hui au Comité. Je l'ai déjà dit, donc ce ne sera une surprise pour personne. Au Québec, nous pensons que le Canada devrait s'appuyer sur les atouts qui sont déjà en place partout au pays, pas juste au Québec. Nous comptons déjà sur d'importantes plaques tournantes. Nous avons déjà des capacités souveraines qui sont existantes. Assurons-nous que nos décisions à venir appuient vraiment ces forces existantes.

Comme je le disais, nous pensons que la mise en place de cette stratégie doit se construire sur des forces déjà en place plutôt que de tenter de créer de toutes pièces de nouvelles plaques tournantes un peu partout au pays. Nous aurions intérêt à faire grossir les grappes existantes et à créer plus de valeur dans les régions qui sont déjà fortes dans les capacités souveraines.

À cet égard, une stratégie spécifique à l'aérospatiale, à l'image de ce que le Québec a fait depuis maintenant 10 ans, serait aussi un immense plus pour aider l'écosystème à naviguer au cours des prochaines années. Il s'agit d'avoir vraiment des détails sur la future stratégie en aérospatiale.

Pour terminer, au-delà de l'aérospatiale, au Québec, nous avons créé la Coalition québécoise pour la défense et la sécurité, qui regroupe non seulement les gens de l'aérospatiale, mais aussi les gens de l'industrie navale, les fédérations des chambres de commerce et l'association d'affaires Manufacturiers et Exportateurs du Québec.

De plus, au sein de cette coalition, nous avons élaboré cinq recommandations qui font consensus dans la province. Certaines de ces recommandations sont déjà couvertes par la Stratégie industrielle de défense.

• (1650)

Nous proposons donc de miser sur nos créneaux d'excellence. Les capacités souveraines qui ont été identifiées par le fédéral concordent vraiment en bonne partie avec ces créneaux, dont l'aérospatiale et l'industrie navale, naturellement.

Nous proposons de réformer la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense pour maximiser les retombées au pays. Le modèle construire-collaborer-acheter qui a été évoqué s'inscrit vraiment dans cette logique. Toutefois, encore une fois, l'application de ces principes sera vraiment cruciale. Le travail va vraiment se faire en amont avec les fournisseurs locaux au moment de la détermination des besoins, pour minimiser le volet « acheter » et maximiser le volet « construire ».

En ce qui concerne les autres mesures qui font partie de nos recommandations, j'aurai le plaisir de vous en parler tantôt pendant la période des questions.

Merci.

**Le président:** Merci.

[Traduction]

Merci de votre exposé.

Monsieur Mueller, c'est à vous. Vous avez cinq minutes, monsieur.

**Mike Mueller (président et chef de la direction, Association des industries aérospatiales du Canada):** Monsieur le président et distingués membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité aujourd'hui.

Je suis ici au nom du secteur canadien de l'aérospatiale, y compris les entreprises du Québec. Ce secteur est un moteur essentiel de l'économie et de la défense nationale de notre pays. Il fait vivre plus de 225 000 Canadiens et leurs familles, tout en contribuant au PIB du Canada à hauteur de plus de 34 milliards de dollars par an.

La publication de la Stratégie industrielle de défense du Canada a été une initiative importante et bienvenue pour nous. L'AIAC la réclame depuis longtemps. C'est une annonce politique de premier plan, et je tiens à remercier chacun d'entre vous, ainsi que vos collègues de tous les partis politiques, de votre soutien et de vos encouragements à l'égard de ce document essentiel.

Cette stratégie est une assise solide et une feuille de route pour renforcer la base industrielle de défense du Canada, et on y reconnaît à juste titre l'aérospatiale comme une capacité souveraine et un atout stratégique national. Comme l'a récemment déclaré le premier ministre Mark Carney, l'aérospatiale figure parmi les secteurs industriels les plus importants du Canada, si ce n'est le plus important. Nous sommes tout à fait d'accord. Le secteur canadien de l'aérospatiale a acquis cette réputation grâce à des décennies d'innovativité, d'innovation et d'investissement, mais aussi de leadership politique sensible à l'importance de ce secteur stratégique.

Aujourd'hui, le Canada fait toujours partie du cercle restreint des pays capables de concevoir, de construire et de certifier des systèmes et des plateformes aérospatiaux complexes et d'en assurer la maintenance. Ces capacités sont indispensables à la préparation opérationnelle des Forces armées canadiennes ainsi qu'à nos engagements envers le NORAD, l'OTAN et nos opérations alliées. Le secteur canadien de l'aérospatiale soutient déjà les plateformes de défense, la formation au soutien, la simulation et les technologies de pointe qui sont essentielles à la sécurité et à la compétitivité mondiale du Canada.

Au Canada, les secteurs civil et militaire de l'aérospatiale sont étroitement liés, s'appuyant sur une main-d'œuvre, des chaînes d'approvisionnement, une base industrielle et des écosystèmes d'innovation communs. L'un ne peut prospérer sans l'autre. Cette interdépendance fait également de l'aérospatiale un secteur à double usage d'une importance stratégique unique. Dans ce contexte, les investissements dans l'aviation civile, la défense et l'espace se renforcent mutuellement tout en produisant des avantages économiques, technologiques et sécuritaires plus larges pour le Canada.

Si le gouvernement a réellement l'intention de mettre en œuvre cette stratégie — et nous le pensons —, ainsi que de renforcer la base industrielle du Canada et de traduire ses engagements en capacités concrètes pour les Canadiens et nos alliés, les priorités suivantes devraient, à notre avis, être envisagées dans le cadre d'une relation renouvelée et renforcée entre le gouvernement et les entreprises. Nous sommes très heureux de constater que le premier pilier de la stratégie le réaffirme.

Il y a d'abord la réforme et l'accélération des procédures d'approvisionnement. Nous soutenons la création d'un ministère autonome avec une responsabilité totale et un personnel dédié afin de garantir des processus d'approvisionnement plus rapides et plus prévisibles. La création de l'Agence de l'investissement pour la défense est une étape importante et devrait servir de socle à la réalisation des objectifs définis dans la stratégie. L'Agence pourrait promouvoir une perspective plus agile, plus réactive et plus axée sur les résultats. Depuis bien trop longtemps, les discussions sur l'approvisionnement en matière de défense se sont principalement concentrées sur l'équité, l'ouverture et la transparence, sans accorder une importance égale aux résultats. Dans l'environnement actuel, les systèmes d'approvisionnement doivent également être efficaces, performants et rapides. Une livraison rapide est en soi un avantage stratégique et peut contribuer à dissuader des menaces potentielles.

Deuxièmement, il y a les signes de demande à long terme et la certitude industrielle. Les entreprises investissent, se développent et fidélisent leurs employés compétents quand les gouvernements leur offrent une visibilité stable à long terme en matière d'approvisionnement et une certitude politique. Cela suppose, entre autres, de créer des opportunités de production au Canada là où des capacités nationales existent déjà, et de veiller à ce que la planification de l'approvisionnement étaye nos normes et nos objectifs de développement industriel à long terme.

Enfin, il faut soutenir l'innovation et la croissance industrielle. Le Canada a la main-d'œuvre qualifiée, les technologies de pointe et l'expertise industrielle nécessaires pour être compétitif à l'échelle mondiale. Le gouvernement fédéral doit continuer de collaborer avec les gouvernements provinciaux à l'élaboration d'un programme national de formation pour garantir son harmonisation, y compris dans les universités et les collèges, avec les objectifs et les besoins des entreprises. Le gouvernement a également un rôle important à jouer comme premier acheteur, en contribuant à réduire les risques, à valider et à déployer à grande échelle les solutions canadiennes, tout en offrant aux entreprises innovantes la crédibilité nécessaire pour être compétitives sur les marchés mondiaux.

Monsieur le président et distingués membres du Comité, cette stratégie constitue une base solide et importante, mais elle ne suffira pas à elle seule à garantir le succès: c'est son exécution qui en sera le gage. L'occasion s'offre à nous aujourd'hui de passer rapidement de la stratégie à la mise en œuvre, pour traduire les engagements politiques en une réelle capacité opérationnelle, en une puissance industrielle et en une croissance économique pour le Canada.

• (1655)

Le secteur canadien de l'aérospatiale, qu'on parle des toutes petites entreprises ou des grandes, est prêt à collaborer avec le gouvernement et les Forces armées canadiennes à la réalisation de ces objectifs.

Je vais peut-être vous faire une dernière proposition. La saison estivale approche, et nous serions ravis que chacun d'entre vous vienne visiter l'un de nos sites. Nous sommes partout au pays.

Merci. Je me ferai un plaisir de discuter avec vous.

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

Monsieur Asselin, c'est à votre tour. Vous avez cinq minutes, monsieur.

**Robert Asselin (chef de la direction, U15 Canada):** Merci, monsieur le président.

La Stratégie industrielle de défense du Canada intervient à un moment décisif. L'environnement international qui a façonné des décennies de prospérité et de sécurité au Canada a profondément changé. La rivalité entre les grandes puissances a refait surface. Le commerce, la technologie et les talents sont de plus en plus utilisés comme des leviers stratégiques. Dans cet environnement, le Canada ne peut pas partir du principe que les capacités dont nous avons besoin seront toujours accessibles auprès d'autres pays quand nous en aurons besoin et à des conditions qui servent nos intérêts nationaux.

C'est pourquoi la Stratégie industrielle de défense revêt une importance capitale. Elle prend acte du fait que la politique de défense, la politique industrielle, la politique de l'innovation et la sécurité économique ne peuvent plus être considérées comme des enjeux distincts. Si le Canada prend au sérieux la souveraineté, la résilience et la préparation opérationnelle, nous devons développer davantage, ici même, chez nous, les capacités qui comptent.

La question centrale est la suivante: le Canada va-t-il se contenter d'augmenter ses dépenses de défense, ou allons-nous profiter de cette occasion pour développer des capacités technologiques et industrielles durables? C'est cette dernière solution qu'il faut retenir selon nous.

Les capacités souveraines ne reposent pas uniquement sur les dépenses. Elles reposent sur une architecture qui favorise les partenariats. Une capacité véritablement souveraine exige une expertise approfondie tout au long de la chaîne de valeur — recherche fondamentale, sciences appliquées, ingénierie, fabrication et main-d'œuvre hautement qualifiée — pour la soutenir. Le Canada dispose de réels atouts sur lesquels s'appuyer.

Nos grandes universités de recherche comptent parmi les atouts les plus importants du système d'innovation canadien. Elles sont à l'origine des idées, des talents, des technologies et des partenariats qui étayent la compétitivité à long terme et la capacité souveraine. Les universités du groupe U15 consacrent près de 9 milliards de dollars à la recherche chaque année. Elles entretiennent également des liens étroits avec le secteur privé. Celui-ci investit environ 900 millions de dollars par an dans la recherche au sein des universités du groupe U15.

L'enjeu pour le Canada n'est pas l'absence de capacités de recherche, mais la faiblesse des interfaces qui relient ces capacités aux résultats en matière de défense. La collaboration entre la défense, les universités et le secteur privé existe, mais elle est trop souvent de faible ampleur, épisodique et sur mesure. Il nous manque les mécanismes permanents qui permettraient au Canada de passer de la recherche aux essais, à la validation, à la démonstration, à l'acquisition et au déploiement de manière prévisible.

Les chiffres sont sans équivoque. Le Canada consacre moins de 5 % de ses dépenses fédérales en R-D à la défense, alors que la moyenne des pays de l'OCDE s'élève à environ 21 %. Aux États-Unis, cela dépasse les 50 %. Et même dans le cadre des modestes efforts de R-D en matière de défense du Canada, environ 40 millions de dollars par an seulement sont attribués à des établissements d'enseignement, soit moins de 1 % du soutien fédéral à la recherche universitaire. Aux États-Unis, par contre, environ 15 % des dépenses fédérales en R-D universitaire sont financées par la Défense. C'est un écart structurel. Cela signifie que le Canada n'exploite pas encore pleinement l'un de ses atouts internes les plus solides: son secteur de la recherche. C'est important, parce qu'un leadership scientifique en amont est un indicateur d'un avantage technologique en aval.

Le Canada s'est doté d'atouts de classe mondiale en matière de recherche dans des domaines directement liés à l'innovation à double usage. Par exemple, depuis 2015, plus de 11 000 chercheurs universitaires du groupe U15 ont reçu 188 millions de dollars de financement fédéral pour effectuer des recherches sur les systèmes sous-marins sans équipage et autonomes, en collaboration avec plus de 350 organisations partenaires.

• (1700)

[Français]

Il s'agit également d'un enjeu économique. Les industries de la défense sont fortement intensives en recherche-développement, mais le Canada n'a pas su transformer cette intensité en une capacité d'innovation nationale suffisante. Depuis 2014, les revenus de l'industrie canadienne de la défense ont augmenté d'environ 55 %, alors que les investissements en recherche-développement n'ont progressé que de 11 %. Ce n'est pas la trajectoire d'un pays qui se dote de la profondeur technologique nécessaire dans un monde plus dangereux.

Nos alliés ont tiré cette leçon. Les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie et la France ont tous mis en place des mécanismes qui relient les universités, l'industrie et les missions de défense. Leurs modèles diffèrent, mais l'enseignement est le même: l'innovation en défense repose sur des interfaces permanentes, des mandats de recherche orientés vers des missions précises et des parcours clairs permettant de passer de la recherche au déploiement.

La Stratégie industrielle de défense ouvre la voie à la mise en place de tels mécanismes. Le véritable test, désormais, sera notre capacité à passer des principes au modèle opérationnel.

Merci.

**Le président:** Merci.

[Traduction]

Paul Ziadé, c'est à vous. Vous avez cinq minutes, monsieur.

**Paul Ziadé (coprésident, Alliance of Canadian Defence Companies):** Merci.

Monsieur le président, madame et monsieur les vice-présidents et distingués membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

[Français]

Je m'appelle Paul Ziadé. Je suis un ancien professeur de génie mécanique à l'Université de Calgary ainsi qu'un cofondateur et le chef de la direction de North Vector Dynamics, une entreprise établie à Calgary. Nous sommes fiers de bâtir la première et la seule entreprise canadienne de défense aérienne intégrée détenue et contrôlée au Canada. Nous mettons actuellement l'accent sur des missiles anti-drone à faible coût et à guidage de précision.

Je témoigne aujourd'hui à titre de coprésident de l'alliance des entreprises canadiennes de défense, ou ACDC, récemment lancée. Le réseau de l'ACDC compte plus de 200 membres. Ensemble, ces derniers couvrent la fabrication de pointe, l'intelligence artificielle, les capteurs, la cybersécurité et le secteur spatial, ce qui donne à l'ACDC une perspective transversale sur la base industrielle de défense du Canada.

[Traduction]

Un mois avant le lancement de l'ACDC, le premier ministre a fait valoir que la souveraineté dépendait de la capacité du Canada à

résister aux pressions et à renforcer son autonomie stratégique. C'est également le raisonnement qui sous-tend la Stratégie industrielle de défense. Celle-ci indique clairement que nous ne nous contenterons plus d'être de simples consommateurs passifs de systèmes de défense étrangers.

Ce n'est pas seulement une position du gouvernement. Cela traduit un désir plus général de la population. L'ACDC a récemment commandé un sondage national qui a révélé que 82 % des Canadiens estiment que le Canada devrait assurer sa propre défense sans trop dépendre d'autres pays. Il a également révélé que 74 % souhaitent que ce soit des entreprises canadiennes qui fournissent l'équipement et la technologie de défense du Canada, contre moins de la moitié qui disent la même chose des entreprises étrangères exploitant au Canada. Chez les personnes âgées, la préférence pour les entreprises canadiennes atteint 90 %.

Les membres de l'ACDC partagent l'avis des Canadiens: nous sommes fermement en faveur d'une transition de la dépendance à la résilience, et de l'idée de passer de l'achat à la collaboration, puis à la construction. Comme bâtisseurs de propriété canadienne, les membres de l'ACDC estiment que la définition d'un soumissionnaire canadien en vertu de la nouvelle politique d'achat de produits canadiens doit être resserrée. Il existe une différence fondamentale entre l'assemblage au Canada de systèmes contrôlés par des intérêts étrangers et des entreprises canadiennes qui développent et détiennent une propriété intellectuelle canadienne exclusive.

C'est pourquoi je propose que le gouvernement intègre l'évaluation d'alternatives souveraines dans ses décisions d'approvisionnement. Quand on a l'impression qu'il y a des lacunes en matière de capacités, les autorités chargées de l'approvisionnement devraient prendre explicitement en compte la valeur stratégique à long terme de nouvelles entreprises dont la propriété et le contrôle sont canadiens. Nous suggérons également la création d'une voie rapide de la souveraineté au sein de l'AID, l'Agence de l'investissement pour la défense, qui serait un volet dédié à l'acquisition de technologies de défense prêtes à être déployées ou proches de la validation opérationnelle.

Cela m'amène au deuxième enjeu: le Canada doit devenir son propre meilleur client. Depuis trop longtemps, les entreprises canadiennes doivent expliquer à leurs clients et aux gouvernements alliés que, oui, le MDN a contribué au développement de nos produits, mais que, non, le Canada n'est pas le premier à les acheter. Nous devons agir plus rapidement si nous voulons que les entreprises locales deviennent les chefs de file que la Stratégie industrielle de défense envisage. Le moment est venu de passer des mots sur le papier aux commandes dans les registres. La Stratégie industrielle de défense vise 70 % d'achats nationaux et une croissance annuelle du chiffre d'affaires de plus de 5,1 milliards de dollars pour les PME canadiennes. Ces objectifs ne sont pas réalisables sans une réforme de l'approvisionnement qui donne la priorité aux entreprises canadiennes.

L'ACDC recommande trois mesures concrètes. Premièrement, permettre aux PME de bénéficier de procédures d'approvisionnement accélérées en supprimant ou en abaissant considérablement le seuil actuel de 100 millions de dollars applicable à l'approvisionnement organisé par l'Agence de l'investissement pour la défense. Deuxièmement, veiller à ce que les entreprises détenues et contrôlées par des Canadiens, y compris les PME disruptives et innovantes, soient désignées comme partenaires stratégiques dans les domaines des capacités souveraines. Un cadre de partenariat stratégique qui désigne des entreprises étrangères comme partenaires de développement de capacités souveraines porte atteinte à la souveraineté. Troisièmement, mettre en place des garanties de production souveraine pour les PME stratégiques. Les entreprises auront ainsi la certitude d'une demande suffisante pour obtenir du financement et renforcer la capacité de fabrication du Canada.

● (1705)

[Français]

Le Canada possède le talent nécessaire pour se défendre à ses propres conditions. Ce dont il a maintenant besoin est une voie d'approvisionnement qui transforme les technologies de défense développées au Canada en capacités opérationnelles déployées par le Canada. C'est ce que nous vous demandons d'appuyer aujourd'hui.

Je vous remercie et je serai heureux de répondre à vos questions.

[Traduction]

**Le président:** Merci à tous les témoins.

Nous allons passer à la première série de questions, en commençant par M. Kibble. Vous avez six minutes, monsieur.

**Jeff Kibble (Cowichan—Malahat—Langford, PCC):** Merci, monsieur le président. J'adresse mes questions à la présidence.

Merci aux témoins de leur présence parmi nous et de soutenir le secteur de la défense du Canada et, surtout, nos militaires.

Monsieur le président, la Stratégie industrielle de défense nous projette en 2030, voire en 2035, mais les réalités et les besoins opérationnels sont immédiats.

Les membres des Forces armées canadiennes stationnés dans la région de la capitale nationale ont récemment reçu l'ordre, le 13 mai précisément, de restituer leur équipement de campagne en raison d'une grave pénurie d'équipement. Deux mille Canadiens se trouvent actuellement en Lettonie à la tête d'une brigade, et la Russie a proféré des menaces contre la Lettonie mardi dernier au Conseil de sécurité.

Les États-Unis ont suspendu la Commission permanente mixte de défense la semaine dernière, et le sous-secrétaire d'État à la Guerre a déclaré: « Un Canada fort qui préfère la manière forte à la rhétorique est dans l'intérêt de tous. » La Presse Canadienne a révélé que le Pentagone avait remis à Ottawa un document classifié « exposant les priorités d'un pacte de défense nord-américain collectif », mais que, selon un haut responsable américain de la défense, « Ottawa n'y a pas donné de réponse 'crédible' ». En cause, les retards concernant le F-35 entre autres sujets de friction majeur.

Ce que je veux dire, c'est que la base industrielle de défense américaine a besoin de la capacité de production que le Canada peut fournir de façon crédible, notamment des obus de 155 mm, du propol, des matériaux énergétiques, des sous-composants de missiles et des technologies anti-drones.

Je vais commencer par une question simple à l'intention de M. Ziadé, histoire de réchauffer notre groupe de témoins.

Concernant plus particulièrement les besoins opérationnels immédiats du Canada, je crois savoir que l'Ukraine et nos alliés, ainsi que notre propre personnel sur place, attendent tous avec impatience de disposer d'armes de rupture modernes. Je pense notamment aux missiles hypersoniques ou aux missiles d'interception de drones de North Vector. Ils aimeraient les avoir dans leurs inventaires, et, ce qui est peut-être plus important encore, nos militaires aussi.

Qu'est-ce qu'une petite entreprise de l'Ouest canadien comme la vôtre attend de ce gouvernement pour pouvoir rapidement construire, déployer et former cette capacité souveraine destinée à l'Europe et répondant à ce besoin crucial immédiat?

● (1710)

**Paul Ziadé:** Merci de votre question.

Je vais répondre en ma qualité de PDG de North Vector Dynamics, mais je crois que mon point de vue traduit également celui des membres de l'ACDC.

Pour l'essentiel, nous souhaitons entretenir des relations très étroites avec nos militaires. Beaucoup des entreprises de défense qui émergent partout dans le monde, non seulement aux États-Unis mais aussi en Europe, s'appuient sur le principe de l'ingénieur déployé sur le terrain. L'idée est d'intégrer des ingénieurs de ces PME, de ces entreprises de défense, à nos unités de combat pour qu'ils développent la capacité aux côtés des militaires en tenant compte de leurs rétroactions pour passer très rapidement à l'étape suivante — en quelques jours ou quelques semaines plutôt qu'en des années.

Nos membres nous disent haut et fort qu'ils sont prêts à collaborer avec les FAC.

Par ailleurs, je crois que toutes les PME de ce secteur vous diront qu'elles ont besoin de messages très clairs du gouvernement. Il s'agirait notamment de contrats — et des contrats rapides. C'est par des contrats, et non des subventions, que l'argent des contribuables est le plus efficacement dépensé, parce que les PME disruptives concluent ces contrats relativement modestes pour les multiplier par 10, voire 20, sur les marchés privés. Je peux vous dire sans hésiter que beaucoup d'investisseurs privés sont prêts à soutenir cette renaissance de la défense au Canada.

Il faut des messages forts et une solide intégration aux Forces armées canadiennes.

**Jeff Kibble:** Merci beaucoup.

Monsieur Mueller, quelles seraient les infrastructures de partenariat qui font actuellement défaut et qui devraient être élaborées d'ici 12 à 24 mois pour combler l'écart entre la réalité opérationnelle actuelle et les aspirations à long terme de l'Agence de l'investissement pour la défense? Pourriez-vous me donner rapidement quelques exemples concrets?

**Mike Mueller:** Merci de votre question.

La Stratégie industrielle de défense et la création de l'Agence de l'investissement pour la défense sont des initiatives très prometteuses. Le travail qui reste à faire par le gouvernement pour donner au secteur industriel une crédibilité à long terme serait de définir très précisément les capacités souveraines. Nous sommes très heureux de voir que l'aérospatiale figure parmi les capacités souveraines répertoriées.

Il faut y ajouter une cartographie industrielle liée à l'approvisionnement pour veiller à soutenir le secteur industriel dans toutes les régions du pays. Depuis dix ans, nous envisageons l'approvisionnement sur le mode transactionnel, et il est donc absolument nécessaire d'établir cette stratégie et d'en faire découler les éléments qui créeront la certitude nécessaire aux entreprises.

**Jeff Kibble:** Merci beaucoup.

Madame Lussier, êtes-vous d'accord? Ou voulez-vous ajouter quelque chose?

**Mélanie Lussier:** Oui, absolument, mais je voudrais compléter ce qu'a dit M. Ziadé.

Beaucoup de PME au Québec — elles sont au nombre de 230 — se demandent toujours par où commencer. Est-ce que je dois obtenir mon premier contrat avant d'obtenir la certification? Ou obtenir la certification, processus très coûteux et long, avant d'obtenir le contrat? Dans les deux cas, il faut soit accorder le contrat à l'avance, soit aider la PME à obtenir la certification nécessaire pour faire son chemin dans ce nouveau domaine. Voilà ma première réponse.

Ensuite, la transmission et le dialogue entre civils et militaires suppose l'intervention d'experts. Beaucoup de militaires prennent leur retraite actuellement. Il faudrait que ces personnes travaillent dans les PME, mais celles-ci auront besoin d'aide pour avoir accès à ces compétences. C'est mon humble avis concernant notamment les PME.

**Le président:** Merci.

**Jeff Kibble:** Est-ce qu'il me reste un peu de temps?

**Le président:** Non, monsieur Kibble.

**Jeff Kibble:** D'accord. Merci.

**Le président:** Monsieur Watchorn, vous avez six minutes.

[Français]

**Tim Watchorn (Les Pays-d'en-Haut, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

J'ai eu le plaisir de discuter avec Mme Lussier et M. Mueller lors de plusieurs événements où on parlait du secteur aérospatial. Ce ne sera une surprise pour aucun d'entre vous: j'aimerais parler de Mirabel.

La grappe industrielle aérospatiale Aéro Montréal a trois pôles, soit Saint-Hubert, Montréal et Mirabel. Un événement auquel ont participé les petites et moyennes entreprises visait justement à orienter celles-ci pour ce qui est des futures dépenses dans le domaine militaire et à voir comment elles pouvaient intégrer la chaîne d'approvisionnement.

J'aimerais que vous nous parliez de la manière dont les entreprises devraient embarquer dans la chaîne. Nous sommes là pour elles.

• (1715)

**Mélanie Lussier:** Je vais redire ce que j'ai dit: il faut être capable de savoir de quelle façon les très grands besoins doivent se traduire. M. Mueller en a parlé tantôt. Il s'agit d'avoir des capacités souveraines qui découlent vraiment de requêtes concrètes ou de besoins concrets. Les petites entreprises ont besoin de décoder un peu ces signaux, et elles ont besoin d'aide pour être capables de le faire. Elles ont besoin d'avoir de la prévisibilité. Comme on le sait, c'est beaucoup d'investissements et ça pèse lourd sur leur bilan ou sur leurs finances, par exemple.

Il faut être capable de donner de la prévisibilité aux entreprises. Ce que nous entendons de la part des petites et moyennes entreprises, c'est qu'elles ne veulent pas nécessairement de prêts à des bas taux d'intérêt, par exemple, mais des contrats. Comme on le disait tantôt, elles veulent avoir accès à un premier contrat.

Vous avez mentionné Mirabel. Il faut quand même mentionner qu'il s'agit d'un des pôles importants de la zone d'innovation. Il faut être capable d'intégrer l'innovation dans la recherche-développement, avec Recherche et développement pour la défense Canada. Dès le début, il faut s'assurer de développer la propriété intellectuelle ici, même au sein des petites entreprises, et d'obtenir des contrats à long terme.

[Traduction]

**Tim Watchorn:** Monsieur Mueller, j'ai la même question pour vous.

**Mike Mueller:** Pour compléter les propos de mon collègue, je dirais que les possibilités sont très nombreuses à l'heure actuelle. Je trouve très encourageant que le premier ministre accorde la priorité à la défense. La Stratégie industrielle de défense et les annonces d'aujourd'hui concernant certains aspects de cette politique sont très encourageantes.

Nous incitons les entreprises à s'assurer de bien comprendre la chaîne d'approvisionnement de la défense. L'argent ne va pas tomber du ciel. Les entreprises doivent vraiment prendre connaissance de la stratégie et l'examiner de près. Il reste du travail à faire pour que celle-ci indique clairement la direction qui sera prise, pour que les entreprises puissent s'y adapter.

Le secteur de la défense impose des barrières élevées. On parle ici de cybersécurité, de la norme AS 9100 et des habilitations de sécurité nécessaires. Il est très important que le gouvernement accompagne ces entreprises, notamment les petites et moyennes entreprises du pays. Les contrats sont essentiels, mais beaucoup de ces éléments doivent être définis pour que les entreprises contribuent à l'effort global de défense en cours.

**Tim Watchorn:** Merci.

[Français]

Personnellement, je vous soumetts que la Stratégie industrielle de défense du Canada est déjà à l'oeuvre à Mirabel. Je vais vous parler de deux ou trois contrats que nous avons déjà annoncés.

Le premier, c'est le contrat d'entretien des CC-330 Husky. Il s'agit de 1,5 milliard de dollars pour les entreprises L3Harris et Avianor, une société affiliée de Drakkar. Un autre contrat concerne la mise à jour des hélicoptères Griffon par Bell Textron Canada. C'est une autre belle annonce que nous avons faite. Enfin, ce matin, nous avons fait une annonce concernant les appareils GlobalEye, qui vont être commandés dans un avenir rapproché. Même si ce n'est pas dans Mirabel, je pense qu'il est important de le dire.

Quand nous rencontrons ces compagnies, elles nous parlent de leur plus gros défi, soit la main-d'œuvre. J'aimerais que vous nous parliez de la façon dont les entreprises ont besoin de notre aide. Comment vont-elles faire, dans le futur, pour s'assurer d'avoir la main-d'œuvre nécessaire pour remplir ces contrats?

**Mélanie Lussier:** Je vais me permettre de donner la première réponse, monsieur Mueller. Merci.

Nous faisons beaucoup de sensibilisation comme industrie québécoise parce qu'effectivement, le talent, c'est ce qui nous distingue. Nous avons depuis de nombreuses années un bon réservoir de talent; le pipeline de talents va bien. Nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur deux écoles nationales. Les deux écoles nationales, pour la première fois depuis de nombreuses années, sont pleines. C'est une bonne nouvelle. Cependant, nous allons avoir besoin de plus de capacité dans ces écoles.

Donc, nous travaillons avec le gouvernement provincial pour augmenter rapidement la capacité des écoles en matière de formation en techniques d'avionique et en métiers professionnels. Notre secteur doit aussi être attrayant. Il va donc falloir continuer à vendre ce secteur de la défense — nous l'avons fait beaucoup en aérospatiale — à la population en général pour qu'ils choisissent des métiers dans ce secteur et pour que les parents incitent leurs jeunes à étudier pour faire ces métiers.

Donc, ça va être hyper important de faire de la promotion, d'avoir de la capacité dans les écoles et de retenir les gens, parce qu'il va y avoir des mises ou des départs à la retraite. Il va falloir conserver les talents dans notre industrie.

L'immigration, ça va être une partie de la réponse aussi. Je suis désolée. Je vous ai dit que nous étions 43 000 passionnés en ce moment. D'ici 10 ans, nous aurons besoin de 65 000 talents supplémentaires, sans compter les contrats en défense. Donc, il va falloir tirer tous les leviers possibles pour que le pipeline de talents demeure bien rempli.

• (1720)

**Tim Watchorn:** Excellent.

Monsieur Mueller, avez-vous un commentaire?

[Traduction]

**Mike Mueller:** À l'échelle nationale, je suis tout à fait d'accord avec ce qu'a dit ma collègue Mme Lussier. Le premier ministre s'est fixé un objectif ambitieux de 125 000 nouveaux travailleurs dans le secteur de la défense. Nous saluons et appuyons cet objectif, mais cela devra s'accompagner d'une formation suffisante.

Nous sommes également rassurés par le fait que la récente mise à jour budgétaire met l'accent sur les travailleurs qualifiés. Le problème de beaucoup de nos travailleurs est qu'ils ne sont pas titulaires de la certification Sceau rouge, mais qu'ils sont certifiés par d'autres mécanismes ou attestations nationales. Nous recommanderions de mettre un peu plus l'accent sur cet aspect afin que nos entreprises puissent bénéficier de certains de ces éléments.

Je dirais aussi qu'il faut une meilleure coordination avec les provinces et les universités et collèges concernant la demande du secteur. Il faut gérer la continuité entre ceux qui veulent suivre une formation et la garantie d'un emploi à terme. Il y a du travail à faire en matière de coordination et de collaboration à tous les niveaux, mais il est encourageant de voir qu'on envoie les bons messages.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Watchorn.

Monsieur Gabriel Ste-Marie, vous avez six minutes.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie (Joliette—Manawan, BQ):** Merci, monsieur le président.

Je salue les quatre témoins. Nous sommes chanceux de les avoir. C'est riche en contenu. Il y a beaucoup d'échanges. Je les remercie de leurs présentations.

Je prends un instant pour saluer tous mes collègues. Je remplace mon ami Simon-Pierre Savard-Tremblay aujourd'hui. C'est un plaisir de pouvoir partager cet heureux moment avec vous.

Madame Lussier et monsieur Mueller, avant de parler de la Stratégie de défense industrielle, je voudrais parler de l'importance d'avoir une stratégie de l'aérospatiale. C'est, pour nous, le moteur économique en valeur ajoutée au Québec et à beaucoup d'endroits au Canada. Au Québec, c'est notre premier produit d'exportation.

Le Canada est le seul pays ayant une industrie de l'aérospatiale importante qui n'a pas de stratégie industrielle de défense. Je siège au Comité permanent de l'industrie. Lundi, Mélanie Joly était là et je lui ai posé une question à ce sujet. Je lui ai dit que, quand on regarde les plans ministériels, on voit que le gouvernement a neuf stratégies industrielles. Il y a celle de la défense, mais aussi, évidemment, celle de l'auto et celles de l'intelligence artificielle, de la quantique, de la génomique et des sciences de la vie. Cependant, il n'y a toujours pas de stratégie de l'aérospatiale, alors que le prédécesseur de Mme Joly, François-Philippe Champagne, s'était engagé avant les dernières élections à en produire une.

Est-ce que vous demandez toujours une stratégie de l'aérospatiale? Mélanie Joly ne semblait pas trop au courant de ça. Si oui, pourquoi est-il important d'en adopter une?

**Mike Mueller:** Je vous remercie de la question.

[Traduction]

Merci de votre soutien indéfectible à l'ensemble du secteur de l'aérospatiale.

Votre question comporte plusieurs aspects sur lesquels je pourrais m'étendre, mais il reste absolument nécessaire d'avoir une stratégie globale pour l'aérospatiale. La Stratégie industrielle de défense me rassure beaucoup, et je soutiens pleinement le gouvernement dans sa mise en œuvre. Mais, comme je l'ai dit dans mon exposé, le secteur de l'aérospatiale a un double usage, et c'est peut-être plus manifeste dans ce cas que dans d'autres. Compte tenu de beaucoup d'innovations et de finalités croisées, les travailleurs qualifiés effectuent beaucoup des mêmes tâches. Vous avez rappelé, je crois, qu'il existe des stratégies pour l'intelligence artificielle, l'informatique quantique et d'autres domaines, mais qu'il faut encore une stratégie nationale pour l'aérospatiale. Nous invitons instamment le gouvernement à s'y atteler.

Pour revenir sur votre remarque concernant les exportations, elles sont absolument cruciales. Entre les volets civil et défense du secteur, 80 % de l'activité industrielle est liée à l'exportation. Il est donc essentiel de porter attention à cette dimension dans la stratégie. Je le répète, dans le domaine de la défense, il y a un continuum entre l'innovation et le premier acheteur, en passant par la certification dans le domaine civil et par les exportations. Ce continuum est nécessaire également pour le secteur de l'aérospatiale, et nous espérons donc une stratégie qui couvre les aspects défense et civil.

[Français]

**Mélanie Lussier:** J'aimerais ajouter qu'au Québec, depuis plus de 10 ans maintenant, on a une stratégie provinciale dans le secteur aérospatial. Comme nous en parlons depuis le début de nos interventions, avoir une stratégie donne vraiment de la prévisibilité, permet de se focaliser, et donne vraiment un élan et une direction dans laquelle aller. Tout le monde marche dans la même direction. Tout le monde peut travailler pour atteindre le même but. Ça donne aussi des signaux extrêmement importants.

Je pense que le fait de ne pas avoir de stratégie nuit plus que le fait d'en avoir une, parce qu'on a plusieurs entreprises dont le siège social est à l'étranger, et c'est une des premières questions qui se pose: est-ce que ce pays ou cette province a une stratégie nationale ou des mécanismes attachés à l'industrie? Ça permet de garantir des investissements supplémentaires.

Donc, le message que ça envoie n'est pas à négliger. Il est extrêmement important — tout comme les mesures qui l'accompagnent, naturellement, et qui sont toujours bien reçues par les entreprises —, et il permet aussi de s'accrocher et de garder l'intérêt. Malgré les cycles économiques parfois changeants, ça permet de maintenir sur plusieurs années l'intérêt pour une industrie qui est importante pour une région.

• (1725)

**Gabriel Ste-Marie:** Pour ce qui est de la Stratégie industrielle de défense du Canada, vous avez tous les deux beaucoup parlé des technologies duales.

Comme vous l'avez mentionné, madame Lussier, quand on regarde dans les autres pays où il y a un secteur aérospatial, par exemple aux États-Unis, on constate que le développement de l'appareil va très souvent se faire dans le secteur de la défense. Ensuite, il va y avoir un transfert vers le secteur civil.

Or, ici, il y a certes les stratégies d'approvisionnement et l'achat d'appareils, mais le développement de ces appareils est très coûteux et se fait dans le secteur civil.

Est-ce que vous pensez qu'avec la Stratégie industrielle de défense du Canada, on va pouvoir renverser ça et avoir un meilleur soutien au développement des nouvelles technologies et des appareils?

**Mélanie Lussier:** Je suis convaincue que ça va nous permettre de faire concurrence à armes égales. Vous avez parlé des États-Unis, mais il y a aussi un autre de nos concurrents, la France, qui ne se gêne pas pour donner des contrats d'abord dans le secteur militaire, et, ensuite, laisser des entreprises transformer les résultats en produits civils.

Être capable de faire ce changement serait vraiment un changement générationnel. Je pense que les bons signaux sont dans la Stratégie industrielle de défense, et portent vraiment sur la capacité de développer ces technologies ici, au Canada. Mon collègue le di-

sait, quand on développe la propriété intellectuelle et les produits ici, la richesse est créée ici. Donc, la Stratégie envoie vraiment les bons signaux pour ça.

Encore une fois, je rappelle qu'il va falloir être clair dans l'exécution et dans ce qu'on va vouloir faire, parce qu'on ne pourra pas tout faire. Il va donc falloir faire des choix, mais, quand on aura fait ces choix et qu'on les aura communiqués, les entreprises vont être au rendez-vous.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci.

Monsieur Mueller, vous avez la parole.

[Traduction]

**Mike Mueller:** Du côté de l'innovation, il est important de souligner que le cadre BOREALIS est intégré à la Stratégie industrielle de défense pour répondre aux besoins des entreprises du secteur. C'est encourageant, mais tout dépendra de son exécution. Nous constatons que beaucoup de programmes ne progressent pas au rythme du secteur privé.

Comment réduire la complexité des programmes? Comment assurer la commercialisation des innovations, du côté de la défense comme du civil? C'est en faisant du gouvernement le premier acheteur et en obtenant une certification rapide de Transports Canada, puis, à terme, une certification à l'exportation.

En matière d'innovation, il y a d'énormes possibilités entre la défense et le civil. C'est encourageant. Mais il faut faire plus du côté de l'exécution, avec une meilleure coordination et une réponse mieux adaptée aux besoins des entreprises du secteur. Des délais plus courts et moins de...

**Le président:** Nous voici à court de délai. Je suis désolé.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Je dois dire que ce fut un excellent échange.

Monsieur Anderson, c'est à vous pour notre deuxième tour. Vous avez cinq minutes, monsieur.

**Scott Anderson (Vernon—Lake Country—Monashee, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président. Toutes mes questions s'adressent à la présidence.

Monsieur Ziadé, au fait, j'aime beaucoup l'acronyme de votre association, ACDC. Il m'a valu pas mal d'ennuis dans ma jeunesse.

**Des voix:** Oh, oh!

**Scott Anderson:** Tous les universitaires et experts qui sont passés devant ces comités ont tous parlé de guerre « en zone grise » ou de guerre précinétique. Pour certains, nous sommes dans une situation comparable à celle de 1913 ou de 1939, avant chacune des deux guerres mondiales. Tous ont utilisé le terme « guerre » pour décrire la situation actuelle. Pour moi, cela signifie qu'il est absolument urgent de réarmer nos troupes dès maintenant.

Compte tenu de l'urgence manifeste du réarmement, et surtout si nous voulons le faire dans une optique de dissuasion plutôt que de conflit ouvert, seriez-vous favorable à ce que nous achetions d'abord du matériel prêt à l'emploi pour répondre aux besoins opérationnels?

**Paul Ziadé:** Comme l'a dit mon collègue, je ne pense pas que nous puissions tout faire immédiatement. Je pense que nous pouvons tout faire, ou presque tout, au Canada. Comme je l'ai dit, j'ai été professeur en génie pendant 10 ans. Je sais ce dont sont capables nos talents en sciences, technologie, ingénierie et mathématiques, ou STIM, et il n'y a absolument aucune raison que nous ne puissions pas fabriquer certains des meilleurs intercepteurs de missiles à guidage de précision au monde ou développer une technologie de calcul quantique.

Pour répondre directement à votre question, oui, je le ferais. L'Alliance of Canadian Defence Companies, ou ACDC, n'adopte pas une position manichéenne selon laquelle nous devons acheter exclusivement canadien, et le faire immédiatement. Toutefois, dès maintenant, avant de nous retrouver prochainement dans une situation où nous aurons un besoin urgent, nous pouvons commencer à planifier. Nous avons beaucoup d'entreprises très innovantes qui se situent à un niveau de maturité technologique de six ou sept, ont assez de maturité et ont besoin de cette accélération...

• (1730)

**Scott Anderson:** Si vous n'y voyez pas d'inconvénient — je n'ai que cinq minutes ici —, j'aimerais poser la même question à M. Mueller.

**Mike Mueller:** Tout dépend vraiment du contexte, et c'est pourquoi nous appelons à une stratégie industrielle de défense, pour échapper à cette approche transactionnelle.

Il y a 10 ans, nous avions une stratégie qui consistait à identifier les capacités souveraines et à faire des investissements du côté de l'innovation. On pourrait procéder différemment dans le secteur aérospatial. C'est une industrie et une chaîne d'approvisionnement intégrées à l'échelle mondiale. Dans certains cas, il est logique de fabriquer ici même au Canada, si nous en sommes capables. Dans certains cas, dans un contexte où il faut bâtir, établir des partenariats et acheter, il est logique d'acheter.

Pour moi, ce sont les résultats qui comptent. Est-ce que nous créons des emplois dans le pays? Est-ce que le transfert de propriété intellectuelle se réalise? Quant au volet entretien, réparation et révision...

**Scott Anderson:** Ce que je veux dire, cependant, c'est qu'il semble y avoir deux problèmes distincts, à savoir réarmer nos forces et assurer la propriété canadienne, et que nous les confondons dans cette discussion. Ce sont deux priorités différentes. Nous devons nous réarmer dès maintenant. Nous pourrions peut-être avoir cette capacité à plus long terme, mais à court terme, nous ne l'avons pas.

Il a fallu plus de 30 ans pour développer le F-35. Si nous partons d'une situation idéale dès maintenant, il faudra 30 ans — ce qui nous mène à 2055 — avant de réellement obtenir ce qu'il nous faut. Nous ne pouvons pas nous permettre d'attendre aussi longtemps, ou du moins c'est ce que disent les universitaires qui sont venus témoigner ici.

Nous faisons face à deux problèmes distincts. Diriez-vous que nous confondons ces deux problèmes?

**Mike Mueller:** Je dirais qu'il y a effectivement deux problèmes. C'est assurément un enjeu.

Quand on regarde la capacité souveraine, le gouvernement devrait définir ce que nous pouvons faire immédiatement, ce que nous

devons acheter clé en main, et quels sont les avantages pour l'industrie canadienne à travers ce processus.

Quant aux projets à plus long terme, nous n'en aurons pas besoin tout de suite, mais comment développer l'industrie ici au Canada? Je pense aux drones, entre autres choses. Nous sommes des chefs de file mondiaux dans ce domaine, et nous avons la capacité de réaliser certains de ces projets. Cependant, dans le domaine de l'aérospatiale, on ne peut pas tout faire. Nous devons compter sur nos partenaires.

**Scott Anderson:** Madame Lussier, partagez-vous cet avis?

**Mélanie Lussier:** Oui, absolument. C'est une question de contexte. Ce que nous ne pouvons pas faire ici maintenant, nous devons peut-être l'acheter, et ce n'est pas un problème. L'important est de s'assurer qu'une bonne partie des compensations revient sous forme d'investissements réels. Nous pouvons déjà envoyer ce signal de demande indiquant que nous voulons être capables de construire ici à l'avenir, et commencer à y travailler dès maintenant et à vraiment planifier en conséquence. Nous pouvons dire que nous ne serons pas en mesure de fabriquer un F-35 avant 30 ans, alors voulons-nous quand même en fabriquer un?

**Scott Anderson:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci.

Je suis désolé, monsieur Anderson, vous pourrez reprendre au prochain tour.

Madame Lapointe, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Viviane Lapointe (Sudbury, Lib.):** Merci, monsieur le président.

[Français]

Monsieur Ziadé, j'ai vraiment aimé plusieurs des points que vous avez soulevés dans vos remarques.

[Traduction]

Certains témoins entendus dans le cadre de cette étude ont parlé de l'importance des capacités industrielles régionales. Dans le Nord de l'Ontario, par exemple, nous avons une expertise solide dans les domaines de l'exploration minière, de la fabrication de pointe, de l'automatisation et des technologies à double usage, mais les entreprises se sentent souvent déconnectées du secteur de la défense. Ce n'est pas un secteur dans lequel elles interviennent normalement.

Selon vous, que faudrait-il faire pour mieux relier des régions comme la nôtre à la stratégie industrielle globale du Canada en matière de défense?

**Paul Ziadé:** Il y a un rôle à jouer. La chaîne d'approvisionnement en défense est très complexe, et même certains secteurs qui ne sont pas traditionnellement considérés comme des industries de défense peuvent contribuer. Je pense que quelqu'un a parlé plus tôt — et cela concerne non seulement les PME, mais aussi les entreprises qui n'ont habituellement pas un rôle dans le secteur de la défense — de ce qui sera demandé à ces entreprises pour qu'elles puissent participer à la renaissance de l'industrie de la défense à laquelle nous assistons en ce moment.

Je dis souvent qu'il ne s'agit pas seulement de refaire notre image de marque. Il faut beaucoup d'efforts du gouvernement, des industries et des experts pour les aider à traverser toutes les étapes de la certification et le volet réglementaire, parce que c'est un environnement très complexe. Je pense que le gouvernement fait exactement ce qu'il doit faire avec sa stratégie industrielle de défense, mais je suis sûr que certains de mes collègues auront des points intéressants à soulever à ce sujet.

• (1735)

**Viviane Lapointe:** Pour un pays de notre taille, où voyez-vous le juste équilibre entre la nécessité de travailler avec des alliés de confiance et le besoin de disposer de capacités nationales, notamment dans les domaines liés à la sécurité nationale et aux chaînes d'approvisionnement critiques? Où se trouve cet équilibre?

**Paul Ziadé:** Je peux vous donner mon point de vue. À long terme, nous pouvons faire beaucoup plus que ce que nous faisons actuellement. C'est tout à fait ça. Le cadre selon lequel il faut bâtir, établir des partenariats et acheter reflète précisément ce que nous ne pouvons pas tout faire immédiatement.

Je reviens brièvement sur une question précédente. Compte tenu de l'urgence dans laquelle nous nous trouvons, nous pouvons en faire beaucoup plus dès maintenant, car les technologies de la guerre, de la défense ou de la dissuasion du XXI<sup>e</sup> siècle ne relèvent pas de projets de 10 ou 15 ans; elles concernent l'autonomie, le cyberspace. Ce sont des domaines que l'on peut développer beaucoup plus rapidement. Nos alliés l'ont fait, même en Europe, où l'on n'est pas traditionnellement reconnu pour bouger très vite. Les Européens ont beaucoup d'entreprises très prometteuses qui fournissent leurs forces armées en un temps record, et nous pouvons en faire autant. Nous pouvons augmenter cette proportion bien plus rapidement que ce que beaucoup estiment probablement possible.

**Viviane Lapointe:** Monsieur Mueller, étant donné que le secteur aérospatial canadien est très intégré aux chaînes d'approvisionnement alliées — en particulier avec les États-Unis et les partenaires de l'OTAN — et alors que le Canada augmente ses dépenses et sa capacité industrielle de défense, où se situent selon vous les meilleures occasions pour les entreprises aérospatiales canadiennes au sein de ces écosystèmes alliés?

**Mike Mueller:** Un cadre commercial exempt de droits de douane dans le secteur aérospatial est absolument essentiel à tous les niveaux. Ce cadre est en place depuis 1979, et il s'agit des règles de l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC. Je suis très encouragé par la poussée du gouvernement pour conclure de nouveaux accords de libre-échange. Je pense notamment à tous les efforts déployés par le ministre Sidhu sur tous les fronts. Je considère le MERCOSUR comme l'un des marchés clés auxquels nous avons accès actuellement.

Les occasions sont partout dans le monde. Nous appuyons fermement la poussée du premier ministre en faveur de l'Europe. J'arrive tout juste de Budapest où j'ai parlé de l'Instrument SAFE de l'Union européenne dont le Canada fait désormais partie. L'Europe de l'Est recèle aussi de grands débouchés.

Le Canada a la chance d'avoir une industrie aérospatiale capable de concevoir, de certifier et de vendre dans tous les domaines, que ce soit sur les marchés civil ou militaire. Nous devons continuer à miser sur cet atout et veiller à ce que les accords de libre-échange nous donnent toujours accès à certains de ces cadres de défense qui se mettent en place. Ce n'est pas toujours facile, mais il est absolument essentiel pour notre industrie que le gouvernement ouvre ces

portes, que ce soit par des accords de libre-échange ou par des mécanismes de financement. C'est une industrie mondiale, et nous devons en faire partie.

[Français]

**Viviane Lapointe:** Madame Lussier, est-ce que vous voulez ajouter des commentaires?

**Mélanie Lussier:** Pendant que mon collègue répondait, j'avais en tête l'ensemble des entreprises qui nous ont justement dit dans les derniers mois qu'effectivement, les chaînes d'approvisionnement sont très liées. C'est une bonne chose. Nous avons pris des années à construire ces chaînes d'approvisionnement qui sont liées avec les États-Unis ou avec l'Europe. Il va être extrêmement difficile de défaire ça, et ce n'est pas souhaitable.

Donc, le nombre de possibilités est en train de se multiplier, plutôt que de diminuer. Notre relation avec les États-Unis demeure quand même extrêmement importante. Il faut se rappeler que 70 % de ce qu'on fait est exporté vers les États-Unis. Donc, il faut absolument garder ce que nous avons depuis 1979, c'est-à-dire des droits de douane de zéro pour chacun des échanges, parce que des pièces liées au secteur aérospatial peuvent traverser la frontière jusqu'à huit fois. Donc, c'est très important.

Cela dit, nous sommes naturellement très contents des occasions que l'Europe représente.

**Le président:** Merci.

Monsieur Ste-Marie, la parole est à vous.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

Mes questions sont toujours pour vous, madame Lussier et monsieur Mueller. Je vous en pose deux en rafale.

Premièrement, pour remplacer les avions CP-140 Aurora, la Défense nationale a donné les contrats à Boeing, donc, ce sont des avions qui vont être faits aux États-Unis. Or, on a appris qu'il y aura un retard important. Si je ne me trompe pas, on parle de trois ans. Est-ce que vous pensez qu'étant donné la nouvelle stratégie de la défense et les retards, il pourrait y avoir une révision de l'accord, ou est-ce qu'il est déjà trop tard pour acheter canadien, dans ce cas-ci?

Deuxièmement, madame Lussier, dans votre présentation, vous avez dit que, dans le secteur de la défense, il est plus facile de vendre dans d'autres pays qu'au Canada. Est-ce que la stratégie nationale devrait régler ça?

• (1740)

**Mélanie Lussier:** Je vais commencer par répondre à votre deuxième question.

En fait, j'ai dit que, historiquement, certaines entreprises, notamment les PME, nous disaient qu'elles avaient plus de facilité à vendre leurs produits à d'autres armées qu'à l'armée canadienne. Par contre, les signaux de la Stratégie sont vraiment extrêmement encourageants.

Ce qu'elles nous disent maintenant, c'est qu'elles voient vraiment une voie qui s'ouvre et qu'elles auront de l'accompagnement pour être capables de percer ce marché, comme je l'ai mentionné dans mon allocution.

De plus, on sent vraiment une volonté du gouvernement canadien. On sent non seulement une volonté, mais aussi un changement complet de discours, où le gouvernement dit qu'il va d'abord regarder s'il y a des choses ici.

En ce qui concerne les contrats qui sont déjà donnés ou qui seront donnés, notre grappe aérospatiale ne prend jamais position pour un candidat ou un autre. Naturellement, vous comprendrez que j'ai autant de membres qui sont dans la chaîne d'approvisionnement de Boeing que de membres qui sont dans d'autres chaînes.

Toutefois, nous examinons un élément avec beaucoup d'attention: nous voulons nous assurer que les investissements ont des retombées industrielles et technologiques au Canada. Pour chacun des contrats, que ce soit celui dont vous parliez ou ceux à venir, nous allons nous assurer, lorsqu'il faudra faire des achats, qu'il y a de vraies retombées avec de vrais projets. La grappe aérospatiale a bénéficié d'un investissement dans le cadre des retombées. Nous allons nous assurer de multiplier l'effet de levier que ces contrats peuvent amener au pays.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup, madame Lussier.

Monsieur Mueller, qu'avez-vous à dire à ce sujet?

[Traduction]

**Mike Mueller:** Je ne peux pas parler des contrats en cours. Il serait sans doute préférable de s'adresser aux Forces armées canadiennes, les FAC, ou à Services publics et Approvisionnement Canada, SPAC, pour certaines de ces questions.

Encore une fois, l'industrie a besoin de certitude à long terme. C'est vraiment pour cela que nous soulignons la nécessité d'une stratégie industrielle. Va-t-il y avoir des embûches dans la mise en œuvre de cette stratégie? Absolument, mais si nous avions eu une stratégie il y a cinq ou 10 ans, beaucoup des défis auxquels nous faisons face dans différents domaines auraient déjà été relevés.

Il importe avant tout d'échapper à cette approche transactionnelle. Comment faire en sorte que l'industrie et le gouvernement engagent le dialogue dès les premières étapes du cycle d'établissement des besoins?

Je suis très curieux de voir comment le forum consultatif sur la défense sera structuré. Nous avons hâte d'avoir une place à cette table pour veiller à ce que l'industrie et le gouvernement soient réunis, mais les efforts doivent être très ciblés. Il ne peut pas s'agir d'une simple formalité pour le gouvernement. Il doit y avoir des discussions substantielles avec l'industrie, où des problématiques sont soumises à l'industrie, où l'industrie prodigue des conseils au gouvernement, et où ce dernier doit rendre compte des raisons pour lesquelles il suit ou ne suit pas ces conseils.

Nous avons beaucoup de travail à faire partout. Je suis encouragé de voir que nous allons dans la bonne direction, mais il nous reste beaucoup de chemin à parcourir.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur Mueller.

Merci, monsieur le président.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Kibble, la parole est à vous.

**Jeff Kibble:** Monsieur Ziadé, j'ai beaucoup aimé vos commentaires sur l'expertise et l'innovation canadiennes, et j'y souscris entièrement.

Cependant, pensez-vous que ce comité devrait envisager de recommander au gouvernement de proposer officiellement à ses par-

tenaires alliés, tels que le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et la Corée, un cadre immédiat pour un régime de prêt-bail, de formation et d'accords de développement conjoint afin de faire la transition entre les besoins opérationnels actuels du Canada et les livrables à long terme de la stratégie industrielle de défense pour 2030-2035?

Veuillez répondre brièvement par oui ou non.

De plus, comment votre organisation collaborerait-elle à un tel plan pour relever ce défi à court terme et quelle serait sa contribution?

**Paul Ziadé:** C'est une idée intéressante. Il faudra voir ce que les membres en pensent.

Cela permettrait de combler un peu ce creux de période, parce que nous essayons de faire passer un message très clair: les droits de propriété intellectuelle sont très importants. Je pense que si les Canadiens doivent s'engager à long terme dans l'idée qu'il faut augmenter les dépenses en défense, ils doivent en voir les retombées économiques. Au XXI<sup>e</sup> siècle, cela passe par les droits de propriété intellectuelle, et pas uniquement par la création d'emplois.

En ce qui concerne ce que notre organisation peut faire, nous ne demandons aucune cotisation à nos membres. Notre structure est très allégée pour le moment, mais nous serions ravis de contribuer à la réflexion stratégique et même de recueillir les avis de l'ensemble de nos membres.

• (1745)

**Jeff Kibble:** Merci beaucoup.

J'aimerais changer un peu de sujet pour aborder la suspension des travaux de la Commission permanente mixte de défense et les reproches de M. Colby. Je pense que cela devrait servir de signal d'alarme pour tous les Canadiens.

Dans quels domaines la production canadienne dans le secteur de la défense peut-elle apporter une valeur ajoutée qui contribue à combler notre déficit par rapport à la capacité de production américaine et, ce faisant, permettre à notre pays de répondre aux reproches du sous-secrétaire du département de la Défense, qui exige des actions concrètes plutôt que de beaux discours?

Je vais commencer par Mme Lussier.

**Mélanie Lussier:** Je ne veux pas dire que nous pouvons aider partout et dans tous les domaines, mais nous en sommes presque capables. Comme je l'ai dit, les chaînes d'approvisionnement sont très étroitement liées. La plupart de mes membres ont des clients aux États-Unis ou sont déjà des fournisseurs, nous pouvons donc offrir... C'est l'un des messages que nous répétons sans cesse: au Québec, nous sommes capables de construire un avion de A à Z, ainsi que des hélicoptères, des drones, et ainsi de suite, que nous pouvons certifier. Nous pouvons apporter notre aide dans tous les domaines où nos alliés ont des besoins.

**Jeff Kibble:** Merci.

Monsieur Mueller, souhaitez-vous dire quelque chose à ce sujet?

**Mike Mueller:** Nos chaînes d'approvisionnement dans le domaine de la défense sont extrêmement intégrées à tous les niveaux. De nombreuses entreprises canadiennes ont conclu des contrats directs avec l'USAF, l'armée de l'air américaine, par exemple; il est donc essentiel de maintenir ces liens bien vivants...

Je parlerais également des minéraux essentiels. À mes yeux, c'est une cible à portée de main. Ils sont absolument essentiels au développement des produits aérospatiaux. Nous sommes un leader mondial dans ce domaine. Je trouve encourageant de voir qu'une certaine attention est accordée à cette question dans la Stratégie industrielle de défense. Tout repose sur la mise en œuvre et sur la nécessité d'avoir ces discussions à tous les niveaux.

Nous avons les moyens et les capacités nécessaires pour mener à bien bon nombre de ces projets. J'ai des échanges hebdomadaires avec mes homologues aux États-Unis, et nous collaborons étroitement avec eux et avec des partenaires du monde entier.

**Jeff Kibble:** Merci.

Monsieur Ziadé, je voudrais connaître le point de vue de votre organisation sur cette même question.

**Paul Ziadé:** Mes propos rejoignent ceux de mes collègues. Nous pouvons déjà en faire beaucoup dès maintenant. En amont de la chaîne d'approvisionnement, dans le domaine des minéraux essentiels, il existe une occasion immédiate à saisir à laquelle nous pouvons sans aucun doute contribuer.

**Jeff Kibble:** C'est parfait.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

**Le président:** Il vous reste 54 secondes.

**Jeff Kibble:** Madame Lussier, je reviendrai très brièvement sur ma question initiale, dans laquelle j'évoquais les partenariats stratégiques pour relever les défis à court terme, et non à long terme.

Pensez-vous que nous devrions conclure ces ententes potentielles de prêt-bail, de formation et de développement conjoint à court terme pour combler cette lacune? Oui ou non?

**Mélanie Lussier:** Oui, je pense que nous devrions le faire. Cela nous offre l'occasion d'intégrer des technologies canadiennes dans des projets étrangers. Le Royaume-Uni l'a très bien réussi avec les F-35, en associant BAE Systems à la conception de l'appareil, et il a par la suite vendu 166 appareils.

**Jeff Kibble:** Vous levez la main, monsieur Mueller. Seriez-vous d'accord dans ce même contexte?

**Mike Mueller:** Notre secteur repose sur la collaboration; c'est donc absolument essentiel. Je pense à certaines occasions qui s'offrent à nous, comme le Global Combat Air Programme, ou GCAP, de sixième génération. Plus on s'engage tôt dans ces programmes, plus les entreprises canadiennes ont de chances de contribuer et de développer des droits de propriété intellectuelle et de participer à des solutions à long terme qui serviront nos alliés partout dans le monde.

**Jeff Kibble:** Merci, monsieur Mueller et monsieur le président.

**Le président:** Merci à nos deux témoins.

Monsieur Malette, je vous cède maintenant la parole pour cinq minutes.

**Chris Malette (Bay of Quinte, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à vous, mesdames et messieurs les témoins, d'être ici aujourd'hui. Je sais que beaucoup d'entre vous ont pris le temps de venir ici depuis le salon CANSEC. À ce propos, ma première question s'adresse à Mme Lussier.

Aujourd'hui, lors du salon CANSEC — comme vous le savez sans doute déjà —, le premier ministre a annoncé que le Canada en-

tamait des négociations en vue de s'approvisionner auprès de la plateforme GlobalEye de Saab, un projet qui offre d'importantes perspectives pour l'industrie manufacturière, l'innovation et la création d'emplois qualifiés au Canada. Ce projet devrait permettre de soutenir plus de 3 000 emplois.

Selon vous, quelle est l'importance d'initiatives comme celle-ci pour assurer la croissance à long terme des secteurs aérospatial et de la défense au Canada, tout en renforçant la contribution du pays à l'OTAN et à la défense continentale?

**Mélanie Lussier:** Ce sont là quelques-uns des signes encourageants qui s'inscrivent dans notre stratégie: lorsque nous le pouvons, lorsque nous en sommes capables et lorsque nous sommes prêts à le faire, nous le faisons. Encore une fois, je ne me prononcerais pas sur la question de savoir s'il vaut mieux suivre cette voie plutôt que d'autres. C'est très bien ainsi. Nous allons suivre le mouvement... Une fois qu'une décision est prise et qu'il y a de la prévisibilité... Le fait d'avoir désormais une orientation claire est certainement très bien accueilli par le secteur, car il sait désormais que nous avons un projet, ou un projet potentiel. Nous apprécions d'avantage, je dirais, la prévisibilité que procurent ces annonces, même si nous sommes de toute façon ravis de la situation dans son ensemble.

• (1750)

**Chris Malette:** Je poserai également cette question à M. Mueller, en ce qui concerne le message que cela envoie au secteur.

**Mike Mueller:** Les signaux sont très importants. Je ne vais pas m'exprimer sur celui-là en particulier, simplement en raison de ce contrat...

**Chris Malette:** Je ne demande à personne de se prononcer pour ou contre le contrat en soi.

**Mike Mueller:** L'annonce faite ce matin par le premier ministre concernant les retombées industrielles et technologiques, les RIT, est très positive. Accroître les effets multiplicateurs pour favoriser certains objectifs... C'est l'accent mis sur les résultats. Il est bénéfique tant pour les grandes entreprises que pour les petites et moyennes entreprises de favoriser ces résultats. Quant au cadre de partenariat stratégique, je n'ai pas encore eu l'occasion de l'analyser en profondeur, mais il est absolument essentiel d'envoyer ces signaux.

Je crois qu'il y a eu une question préalable sur la manière dont les petites et moyennes entreprises tirent parti de cette situation. Comme nous avons beaucoup collaboré avec Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ISDE, relativement au service de conciergerie, il y a donc de belles occasions à saisir pour bon nombre de ces petites et moyennes entreprises de déterminer comment elles vont s'intégrer à certaines de ces chaînes d'approvisionnement, notamment en lien avec l'annonce faite par le premier ministre. Il existe des possibilités, quelle que soit la plateforme choisie pour la chaîne d'approvisionnement, partout au Canada.

Une fois encore, les déclarations d'aujourd'hui du premier ministre sont très encourageantes. Nous sommes impatients de poursuivre notre collaboration avec lui, le gouvernement et les fonctionnaires concernés au moment où ils mettent en place ces mesures, car c'est bien la mise en œuvre qui nous intéresse avant tout.

**Chris Malette:** Oui, et je suis ravi que vous ayez évoqué ce service de concierge pour certains des partenariats de plus petite envergure, car dans ma circonscription, nous avons justement un tout petit entrepreneur qui se heurtait à un mur quand il essayait de... Il vient de signer un contrat avec General Dynamics. Je pense que c'est exactement le genre de mesure de stimulation que nous souhaitons.

**Mike Mueller:** Je pense que c'est...

**Chris Malette:** Pour revenir à vous sur ce sujet, monsieur Mueller, de nombreuses entreprises canadiennes du secteur de la défense sont des PME innovantes. Certaines ne comptent que neuf employés, comme je l'ai appris du groupe dont je viens de parler. Selon vous, quels outils stratégiques en particulier, outre ce service de concierge...? Y a-t-il autre chose que nous puissions faire pour les aider à se développer et à participer plus efficacement aux chaînes d'approvisionnement?

**Mike Mueller:** Les RIT revêtent une importance cruciale pour les petites et moyennes entreprises, afin qu'elles puissent tirer parti de certaines des possibilités qui s'y présentent. Une fois encore, je me réjouis de constater que l'accent est mis sur l'innovation, car c'est précisément l'innovation qui est le moteur de la création d'emplois et des retombées positives, peut-être même dans le secteur civil. Nous en avons des exemples avec certaines entreprises.

En ce qui concerne le service de concierge, je dirais que je mets particulièrement l'accent sur les résultats. Cela ne doit pas se résumer à une autre formalité administrative. Si les entreprises font appel à ce service, les ministères doivent prendre la responsabilité du problème pour lequel on fait appel à eux. Dans bien des cas, les ministères se renvoient la balle: « Oh, vous devez vous adresser à SPAC. Ou bien: Cela relève du Conseil du Trésor. Ou encore: Parlez à la Défense. Ou enfin: Vous devez vous adresser aux FAC, ou vous devez vous adresser à ISDE. » Comment pouvons-nous encourager le gouvernement à prendre la responsabilité de certains de ces problèmes?

**Le président:** Merci, monsieur Malette et monsieur Mueller.

Monsieur Anderson, c'est de nouveau à vous.

**Scott Anderson:** Merci beaucoup.

Je vais reprendre avec M. Ziadé.

Un salon professionnel SAHA s'est récemment tenu à Istanbul. Des Canadiens, notamment de l'Agence d'investissement pour la défense, y ont envoyé une délégation commerciale. L'objectif de cette présence était de vendre des produits canadiens à l'étranger, ce que nous aurions dû faire il y a des décennies, à mon avis. Le gouvernement aurait dû soutenir cette initiative.

Nous en sommes toutefois maintenant rendus là, et je pense qu'à sa grande surprise, la délégation canadienne s'est rendu compte que son message était contradictoire. D'un côté, elle tente de convaincre les gouvernements étrangers d'investir dans notre industrie et d'acheter nos produits, mais de l'autre, elle annonce que nous allons maintenir 80 % de nos chaînes d'approvisionnement au Canada.

C'est un message contradictoire: « Achetez nos produits, mais nous n'achèterons pas les vôtres. » À votre avis, comment devrions-nous concilier ce message, et que devrions-nous dire lors de ces salons professionnels à l'étranger?

**Paul Ziadé:** Merci pour votre question.

C'est une question complexe. L'approvisionnement en matière de défense est assez compliqué.

Nous ne sommes cependant pas le seul pays à vouloir rapatrier une grande partie de la production. Prenez par exemple des pays comme la Suède, qui a Saab. En Norvège, il y a Kongsberg. Ce sont des entreprises de classe mondiale que ces pays ont délibérément soutenues par le biais de diverses politiques.

Nous pouvons sans doute concilier ces deux aspects dans une certaine mesure. Ils ne s'excluent pas mutuellement.

• (1755)

**Scott Anderson:** Ils ne s'excluent pas mutuellement...?

**Paul Ziadé:** Je ne crois pas, non.

**Scott Anderson:** D'accord.

Monsieur Mueller, pourriez-vous répondre à la même question?

**Mike Mueller:** Je suis d'accord. Nos représentants gouvernementaux qui voyagent partout dans le monde devraient mettre en avant l'industrie aérospatiale canadienne en particulier. Nous avons entendu parler d'exemples où des représentants du gouvernement ont sollicité des entreprises étrangères pour qu'elles tentent de soumissionner, afin de créer une certaine concurrence ici, au niveau national, et...

**Scott Anderson:** Mais quel genre de message envoyons-nous, au fond, si nous leur disons que nous voulons qu'ils achètent nos produits, mais que nous n'allons pas acheter les leurs?

**Mike Mueller:** En somme, le message est le suivant: si le gouvernement canadien n'achète pas de produits canadiens, pourquoi les autres le feraient-ils?

Dans le secteur aérospatial, il existe certains créneaux sur lesquels nous devons miser davantage. Nous ne pouvons pas tout faire. Là où nous sommes performants, nous devrions acheter ces produits sur le marché national, en faire la promotion à l'international et établir une collaboration à tous les niveaux. Encore une fois, je ne pense pas qu'il s'agisse de choisir entre l'un ou l'autre. Ce n'est pas un jeu à somme nulle. Nous pouvons faire les deux, et nous devrions le faire.

**Scott Anderson:** D'accord.

Madame Lussier, êtes-vous d'accord?

**Mélanie Lussier:** Oui. Depuis plusieurs années, je participe à des salons professionnels avec des entreprises. C'est une chose que nous faisons régulièrement. Nous vendons nos produits et affirmons que, certes, nous allons d'abord acheter et développer notre secteur, mais que nous ne pourrions pas tout faire. La stratégie comporte un volet « achats » qui fait que cette question ne se pose pas. Nous pouvons faire les deux.

**Scott Anderson:** Très bien.

J'y reviens. Nous faisons ces choses. Comme vous l'avez dit, c'est une question de message. Nous lançons le message aux entreprises, mais elles ne sont pas les seules à recevoir le message. Les gouvernements étrangers le reçoivent également, tout comme nos concitoyens, et ainsi de suite.

Prenons-nous déjà des mesures structurales et durables qui dissuaderont la prochaine administration de notre voisin d'essayer de réparer certaines des relations commerciales qui ont été perturbées? Sommes-nous en train de provoquer des dommages structureux à long terme pour résoudre ce qui pourrait n'être qu'un problème à court terme?

**Mélanie Lussier:** J'ai l'impression que c'est l'industrie américaine qui prend notre défense. Lors de la crise des droits de douane, l'association américaine s'est montrée plus virulente quant à la qualité des relations qui existent avec les Canadiens dans l'aérospatiale. Je ne pense pas que nous soyons...

**Scott Anderson:** Mais le gouvernement n'est pas l'industrie aérospatiale. C'est là le problème.

**Mélanie Lussier:** Non, mais il faut quand même passer le message, et je pense qu'il parvient à le faire passer.

**Mike Mueller:** C'est peut-être une question qu'il vaudrait mieux poser au gouvernement. Nous observons la situation de l'extérieur. Du point de vue de l'aérospatiale, nous sommes très reconnaissants d'avoir bénéficié d'exclusions pour ce secteur. Cela tient au fait que l'aérospatiale américaine affiche un excédent commercial. Il y a là une occasion énorme. Ils perçoivent les avantages de l'intégration mondiale en cours.

Là encore, mettre l'accent sur le renforcement de l'industrie nationale est une bonne chose, à mon sens. Ce n'est pas un jeu à somme nulle, comme je l'ai dit. Il est absolument essentiel de s'ouvrir à l'international et de trouver de nouveaux marchés. Je conviens que nous ne pouvons ignorer les relations entre le Canada et les États-Unis, ni l'intégration des chaînes d'approvisionnement dans ce contexte. Nous encourageons le gouvernement et tous les parlementaires à préserver ces relations, ainsi que les liens tant dans le domaine civil que dans celui de la défense, tout en continuant à aller de l'avant et à élargir nos ententes à l'échelle internationale.

**Scott Anderson:** J'espère que notre gouvernement vous écoute.

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

Madame Idlout, la parole est à vous pour cinq minutes.

**Lori Idlout (Nunavut, Lib.):** *Qujannamiik.*

J'ai perdu la notion du temps en écoutant tous ces excellents témoignages. Un grand merci à chacun d'entre vous de nous faire profiter de votre expertise. J'ai beaucoup appris sur l'excellent travail que vous accomplissez tous. C'est un groupe de témoins tellement diversifié, issu de différents domaines.

Je n'ai qu'une question. Dans la Stratégie industrielle de défense, j'aime tout particulièrement le cinquième pilier, car il prévoit une collaboration avec de nombreux autres acteurs afin de garantir une approche inclusive, durable et géographiquement équilibrée, notamment en ce qui concerne la sécurité dans l'Arctique et le Nord. Que faut-il faire pour s'assurer que les peuples autochtones participent à la croissance de l'industrie nationale de la défense?

Nous pourrions peut-être commencer par Paul Ziadé, puis passer à Robert Asselin, Mike Mueller et Mélanie Lussier.

● (1800)

**Paul Ziadé:** Merci beaucoup.

Je peux vous dire que nous comptons parmi nos membres au sein de l'Association plusieurs entreprises autochtones. L'enthousiasme est général, non seulement dans les secteurs de la défense et de l'aérospatiale, mais aussi au sein de nos diverses collectivités partout

au Canada. Nous constatons sans aucun doute une grande effervescence et un vif intérêt pour le développement et les essais.

Par exemple, dans le Nord, l'un des domaines prioritaires de la Stratégie industrielle de défense, nos partenaires possèdent un grand savoir-faire pour s'orienter sur le terrain. Nous voulons faire partie de la solution et de la défense du Canada à leurs côtés. Les occasions de s'engager dans ce domaine sont nombreuses, voire d'être copropriétaires de certaines de ces solutions.

**Robert Asselin:** J'ajouterais brièvement qu'il existe une expertise très solide en recherche sur les questions autochtones. Des groupes de chercheurs se rendent dans l'Arctique depuis des dizaines d'années. Cela ne date pas d'aujourd'hui. Un groupe de chercheurs de l'Université Laval se rend dans l'Arctique chaque été depuis une dizaine d'années pour travailler au sein des communautés autochtones et avec elles, presque comme s'ils faisaient partie de ces communautés. Ils abordent toutes les facettes des questions dont nous parlons, y compris les aspects sociaux.

Votre question est vraiment importante. Ce que je tiens à souligner, c'est que nous ne partons pas de zéro. Nos universités disposent d'une grande expertise dans ces domaines.

**Mike Mueller:** Quand je pense à la main-d'œuvre, je vois là une occasion considérable. Même sans tenir compte de l'objectif ambitieux du premier ministre de 125 000 nouveaux travailleurs, le secteur aérospatial devrait avoir besoin de 50 000 travailleurs supplémentaires au cours des dix prochaines années. Il est absolument essentiel de mobiliser toutes les ressources et toutes les collectivités.

Les investissements réalisés au sein de la chaîne d'approvisionnement — et certaines de nos entreprises membres sont détenues par des Autochtones — sont absolument essentiels. Il s'agit d'éléments de haute technologie très importants qui stimulent l'innovation et créent davantage d'emplois à tous les niveaux.

Quand je pense au Nord, c'est l'aérospatiale qui le relie. De nombreuses collectivités du Nord n'existeraient pas, du moins avec le niveau de vie dont elles jouissent aujourd'hui, sans l'aérospatiale. Nous sommes présents dans toutes les régions du pays pour la maintenance, la réparation et la révision. Bon nombre de nos entreprises membres sont en contact permanent avec ces collectivités du Nord.

Nous avons besoin de main-d'œuvre dans toutes les régions du pays; il y a donc là une formidable occasion.

[Français]

**Mélanie Lussier:** Si vous me le permettez, je vais répondre en français, parce que c'est un sujet qui me passionne trop. Je veux être assez éloquente en ce qui a trait au sujet de la diversité et de l'inclusion.

En ce qui concerne les populations autochtones, effectivement, il y a des richesses qui ne sont pas encore exploitées. Quant aux femmes dans l'aérospatiale, et même dans la défense, leur nombre est encore trop faible par rapport à celui des hommes. Il faut encourager les femmes à choisir les métiers de l'aérospatiale et de la défense.

On ne peut pas se priver non plus du talent des petites et moyennes entreprises, ou PME. On parle beaucoup des grandes entreprises, mais les PME sont des entreprises qui sont souvent issues de la diversité. Il faut donc nous en rapprocher. Je pense aussi aux milieux éloignés. Il y a également des personnes qui sont éloignées du milieu du travail. Il faut aller chercher les talents partout où ils se trouvent.

Il est extrêmement important de continuer. La demande est tellement grande. On l'a dit plus tôt: on parle de 65 000 travailleurs d'ici 10 ans. On ne peut se priver d'aucun talent, que ce soit des talents autochtones, féminins ou de PME.

À ce sujet, et je vais avoir l'air extrêmement intéressée, la ministre Joly a annoncé un programme pour aider Aéro Montréal à faire cette transition et à aider les entreprises à percer le marché de la défense. Donc, nous nous ferons un plaisir de continuer à pousser pour avoir plus de diversité et d'inclusion dans tous les domaines de la défense.

• (1805)

**Le président:** Merci.

[Traduction]

Monsieur Ste-Marie, c'est à vous.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

Madame Lussier, je veux vous parler de la Banque de la défense, de la sécurité et de la résilience. J'aimerais d'abord saluer le travail du gouvernement, qui a réussi à l'attirer au Canada. Il reste à choisir la ville. Évidemment, Montréal aurait tout pour se qualifier, avec ses 68 organisations internationales, dont plusieurs sont au cœur de la gouvernance mondiale, la solidité de son secteur financier, sa main-d'œuvre qualifiée, son rôle de pionnière dans l'intelligence artificielle, les technologies de pointe, les technologies navales et, évidemment, l'aérospatiale.

Je voudrais vous demander ceci: pour votre grappe de l'aérospatiale, qu'est-ce que ça signifierait d'avoir la Banque à Montréal?

**Mélanie Lussier:** Comme vous l'avez mentionné, on a déjà la présence d'organisations internationales à Montréal. C'est sûr que, là, mon jupon va dépasser. Je vous le dis, je vais soutenir la candidature de Montréal pour la Banque, c'est sûr.

Vous l'avez aussi mentionné, le secteur aérospatial est là. Le fait d'avoir cette proximité-là, de pouvoir échanger de façon rapide, de pouvoir montrer des exemples de ce que peut donner la Banque, de pouvoir mettre en œuvre les actions de la Banque assez rapidement et de pouvoir le montrer à la population en général, va assurément aider l'industrie aérospatiale. D'ailleurs, les effets sur la grappe seraient vus d'un très bon œil.

Vous avez également parlé du secteur de la défense. Au Québec, Montréal est chef de file dans la finance durable. Cette banque d'investissement en défense a en plus l'ambition de faire des investissements qui sont durables. Avec la finance durable qui est présente à Montréal, je pense que le choix de la ville a plein de sens.

**Gabriel Ste-Marie:** D'accord.

Est-ce que vous voyez un rôle auprès de vos membres, surtout des grands donneurs d'ordres, ou est-ce qu'il pourrait y avoir un rôle de financement à d'autres niveaux, par exemple à celui des PME?

**Mélanie Lussier:** En fait, ce serait pour tous les éléments de la chaîne.

Naturellement, les grands acteurs vont en bénéficier. Je représente quand même un bon nombre de PME, soit 230, comme je le disais. Elles aussi vont en bénéficier. Par défaut, n'importe quel investissement auprès des grands acteurs ou même des acteurs de rang 1 est bénéfique pour les PME, parce qu'elles sont intégrées dans les chaînes d'approvisionnement mondiale et québécoise notamment. Il est donc sûr et certain que tout investissement sera bénéfique pour le secteur au complet, incluant tous les maillons de la chaîne.

**Gabriel Ste-Marie:** Si je comprends bien, la proximité physique, le fait de pouvoir visiter des usines et se connecter rapidement améliorent grandement la situation.

**Mélanie Lussier:** Oui. En fait, nous le faisons déjà avec l'OACI, soit l'Organisation de l'aviation civile internationale. Nous l'invitons à venir travailler avec nous.

**Gabriel Ste-Marie:** Pourriez-vous nous rappeler ce qu'est l'OACI au bénéfice de tous?

**Mélanie Lussier:** Oui. Il s'agit d'une organisation de réglementation. C'est une agence onusienne située à Montréal, juste à côté de nous. Nous travaillons beaucoup avec l'OACI. Non seulement elle établit toutes les règles en matière de certification des appareils, mais elle s'occupe aussi de tout ce que nous faisons pour favoriser un virage plus vert de l'aérospatiale. Nous amenons les représentants visiter nos usines et nous leur montrons ce qui est faisable maintenant, c'est-à-dire ce qui va influencer les futures politiques de réglementation pour les vols d'avions.

Nous voyons déjà un effet immédiat sur l'ensemble des organisations. Le Canada peut naturellement influencer le Québec, mais il aura d'autant plus d'influence quand la Banque sera mise sur pied. À la base, nous sommes extrêmement contents d'avoir la Banque. Nous pourrions influencer leurs actions à venir.

**Le président:** Merci.

[Traduction]

Je crois que M. Bezan souhaite vous accorder un peu plus de temps.

Est-ce exact, monsieur?

**Des voix:** Ha, ha!

**Le président:** Je vous cède la parole, monsieur.

**James Bezan (Selkirk—Interlake—Eastman, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos témoins d'être venus.

Je m'excuse de n'arriver qu'à la fin. Je devais intervenir sur le projet de loi C-31 à la Chambre. Je voulais parler de la Loi sur l'Agence de l'investissement pour la défense et des modifications apportées à la Loi sur la production de défense qui, si vous avez l'occasion de la lire attentivement, confèrent au ministre certains pouvoirs susceptibles de restreindre la concurrence lors d'appels d'offres. Ainsi, le ministre aura le pouvoir de réduire la capacité de certaines entreprises... Le ministre pourra les disqualifier sans fournir de motifs. Il jouit en substance d'une immunité contre tout litige ou toute contestation éventuelle quant aux raisons pour lesquelles il disqualifierait quelqu'un ou truquerait le processus d'appel d'offres en invoquant toutes sortes d'exemptions. C'est une chose d'invoquer une exception pour raisons de sécurité nationale avec un raisonnement valable, compte tenu de la période que nous traversons, marquée par des conflits et d'importantes exigences opérationnelles; c'en est une autre de disqualifier des entreprises simplement parce qu'on ne souhaite pas qu'elles soumissionnent. Ce sont deux aspects distincts dont nous devons nous préoccuper.

Tout d'abord, l'un de nos témoins a-t-il eu l'occasion de lire la section 16 de la Loi n° 2 d'exécution du budget, soit le projet de loi C-31?

• (1810)

**Mike Mueller:** Dans les grandes lignes, nous y avons jeté un coup d'œil, oui.

**James Bezan:** Très bien, monsieur Mueller.

Je vous invite tous à le lire attentivement, à le faire examiner par vos avocats et à vous préparer à comparaître devant le Comité des finances. Si nous pouvons isoler cette section et la confier au Comité de la défense, ce serait une meilleure solution pour l'étude en comité.

Une critique que nous avons toujours formulée, c'est que... Nous avons besoin de certitude dans les marchés publics et le meilleur moyen d'y parvenir est de conclure des contrats.

Monsieur Ziadé, pourriez-vous nous dire combien de vos entreprises membres ont conclu des contrats avec le gouvernement au cours des 12 derniers mois?

**Paul Ziadé:** Nous représentons toute une gamme d'entreprises. La plupart d'entre elles sont en effet des PME. Nous n'avons pas encore collecté ces données. Nous sommes encore une organisation très petite et agile, mais si cela vous intéresse, nous serions ravis de les collecter et de vous les transmettre.

**James Bezan:** Monsieur Mueller, pourriez-vous nous indiquer combien de contrats le gouvernement a conclus dans le secteur de l'aérospatiale?

**Mike Mueller:** Je ne dispose pas de chiffres précis, monsieur le président, mais je sais qu'il y en a eu quelques-uns. D'autres annonces ont été faites et de nombreuses négociations sont en cours.

**James Bezan:** Il semblerait que nous ayons eu droit à une nouvelle annonce aujourd'hui au salon CANSEC. Il y a une autre négociation, mais aucun contrat concret. Nous ne savons pas combien cela va coûter. Nous ne savons pas ce qui va être livré en ce qui concerne les systèmes aéroportés d'alerte et de contrôle — un projet que nous soutenons tous. Je suis plutôt indifférent quant à la plateforme que nous utilisons, mais achetons-les, car c'est un besoin que l'armée de l'air a cerné.

En ce qui concerne les PME, depuis que je m'occupe de ce dossier, nos entrepreneurs et nos innovateurs ne cessent de me faire part de la difficulté de traiter avec le gouvernement.

Monsieur Ziadé, pourriez-vous nous donner quelques exemples et proposer des solutions pour garantir que les PME aient la possibilité de soumissionner, de réaliser des projets, d'en tirer profit et de mettre leurs innovations à l'avant-plan au profit de nos Forces armées canadiennes?

**Paul Ziadé:** Oui, bien sûr.

Nous avons parlé des retombées industrielles et technologiques. J'ai entendu parler aujourd'hui de réformes. Je n'ai pas encore eu l'occasion d'y réfléchir. Je tiens à souligner que ces retombées ne constituent qu'une petite partie d'une stratégie industrielle de défense. La meilleure façon de soutenir nos PME est sans aucun doute de leur envoyer un signal fort et de leur apporter de la certitude. Cela inclut des contrats pour des entreprises en démarrage. Nous pouvons trouver des moyens d'octroyer des contrats à des entreprises innovantes tout en prévoyant suffisamment de voies de sortie pour le gouvernement au cas où elles ne rempliraient pas certaines attentes ou ne parviendraient pas à valider leur technologie en cours de route.

Par ailleurs, on désigne des PME canadiennes parmi ces partenaires stratégiques canadiens que la Stratégie industrielle de défense prévoit d'annoncer au cours de l'été. Il ne peut s'agir uniquement de multinationales étrangères implantées ici; nous avons également besoin d'entreprises canadiennes.

Comme je l'ai dit, nous devons également abaisser ce seuil de l'Agence de l'investissement pour la défense, car, dans la guerre du XXI<sup>e</sup> siècle, nous ne pouvons pas nous permettre de suivre ces cycles d'approvisionnement de dix ans. Ces processus doivent se dérouler en quelques semaines ou quelques mois. Nous devons avoir accès à l'Agence, qui est censée accélérer l'approvisionnement en matière de défense. À l'heure actuelle, d'après ce que nous savons, le seuil est fixé à 100 millions de dollars. Il doit être abaissé pour que les PME puissent y participer concrètement.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame McKelvie, bienvenue au sein de notre comité. Vous disposez de cinq minutes.

**Jennifer McKelvie (Ajax, Lib.):** Merci, monsieur le président. Merci de m'accueillir.

Mes questions s'adressent à M. Asselin.

Cela ne vous surprendra peut-être pas, mais je siège également au Comité des sciences. Nous nous penchons là aussi sur la recherche à double usage. Comme vous le savez, le programme BOREALIS sera au cœur de la stratégie de recherche en matière de défense du gouvernement. BOREALIS désigne le Bureau de recherche, d'ingénierie et de leadership avancés en matière d'innovation et de sciences. J'ai été très enthousiaste de constater, dans le budget 2025, qu'un investissement de 68,2 millions de dollars sur trois ans était prévu pour accélérer la mise en œuvre de technologies de pointe, harmoniser l'innovation fédérale et mettre en relation les partenaires issus du gouvernement, du milieu universitaire et de l'industrie.

Ma question est la suivante: pourriez-vous nous parler du niveau de préparation et d'expertise de notre milieu universitaire canadien ainsi que de sa capacité à accélérer l'innovation et à promouvoir la recherche à double usage?

• (1815)

**Robert Asselin:** En ce qui concerne BOREALIS, pour être tout à fait franc avec les membres du Comité, il ne s'agit pour l'instant que d'un concept. C'est une coquille vide. Il n'y a rien là-dedans. Je dirais même que ce qui a été présenté jusqu'à présent est plutôt décevant. Il a été décidé que ce projet relèverait de Recherche et développement pour la défense Canada, le laboratoire fédéral au sein du ministère de la Défense. Les premiers signes indiquent que rien ne changera vraiment. Il s'agit d'une nouvelle entité qui canalise les programmes actuels. J'invite les membres du Comité à suivre de très près la mise en œuvre de BOREALIS, car jusqu'à présent, pour les grandes universités de recherche, c'est très décevant en fait d'interface et de promesses. Le concept était bon. Cela aurait pu être une DARPA canadienne, ou une version de la DARPA, mais ce n'est pas le cas jusqu'à présent, et je tiens à le signaler.

En ce qui concerne nos capacités, j'ai parlé des chiffres, de ce que nous représentons en capacités au sein du milieu de la recherche. À l'échelle nationale, nous avons la chance de disposer de cette expertise et de ce capital intellectuel. La discussion d'aujourd'hui a porté sur l'approvisionnement, la dimension des contrats et leur fonctionnement, mais nous n'aurons pas de PME, nous n'aurons pas d'entreprises dans le secteur de la défense si nous ne disposons pas des talents et des activités de recherche et développement qui leur permettront d'être compétitives à l'échelle mondiale.

Une fois encore, j'invite instamment le Comité à réfléchir aux fondements de la réussite des secteurs à forte intensité de recherche et développement que représente l'industrie de la défense et à se concentrer véritablement sur les investissements qui permettront d'y parvenir. Je pense que nous devons créer des passerelles et des voies de communication qui font actuellement défaut entre nos universités et le ministère de la Défense. C'est exactement ce sur quoi je me concentre avec mon équipe.

**Jennifer McKelvie:** Parfait. Je suis tout à fait d'accord. Nous n'en sommes qu'aux tout débuts, et c'est passionnant de voir que le milieu universitaire souhaite s'engager et se joindre à la discussion à ce sujet.

L'une des initiatives en cours, cependant, est le lancement des pôles sécurisés d'innovation en matière de défense. Ceux-ci mettent notamment l'accent sur l'IA, l'informatique quantique et la cybersécurité. Pourriez-vous nous expliquer en quoi les investissements fédéraux que nous avons réalisés dans la Stratégie pancanadienne en matière d'IA et dans le domaine quantique ont réellement permis de garantir que nos chercheurs et nos chefs de file à l'échelle internationale soient prêts à s'engager pleinement dans le cadre de BOREALIS, à s'engager pleinement dans la stratégie des pôles sécurisés d'innovation en défense et à travailler concrètement sur ces collaborations avec notre industrie canadienne de la défense?

**Robert Asselin:** Merci pour votre question.

Je ne veux pas paraître trop pessimiste, mais pour vous donner une idée de l'ampleur, les subventions annoncées pour les pôles sécurisés d'innovation en défense s'élèvent à 50 millions de dollars sur deux ans, et seules deux ou trois ont été annoncées. À l'échelle des annonces avec des milliards de dollars à la clé, c'est un montant très modeste à l'impact très limité.

J'ajouterai qu'il n'est pas encore certain, à ce stade, qu'ils feront appel à nos meilleurs chercheurs issus de nos universités. Le projet se concentre principalement sur les laboratoires fédéraux. Autrement dit, il s'agit de scientifiques qui travaillent déjà pour le gouvernement. À mon sens, ce serait un autre signal d'alerte.

Sur le plan de la maturité technologique, ces pôles sécurisés d'innovation en défense sont conçus pour se situer aux plus hauts niveaux de maturité technologique — les niveaux 7, 8, 9 et 10 —, ce qui est parfait pour les essais et le prototypage. Encore une fois, nous avons besoin d'une filière permettant d'aboutir à ces technologies dans le cadre de cette stratégie industrielle de défense. On ne peut pas se contenter de placer quelque chose à la fin de la chaîne. Il faut travailler en amont. Je dirais que cet aspect n'est pas présent dans les pôles sécurisés d'innovation en défense à l'heure actuelle.

**Jennifer McKelvie:** Vous avez évoqué les 5 % au Canada contre les 50 % aux États-Unis pour la recherche et les technologies à double usage.

Pourriez-vous nous dire dans quelle mesure ils ont élargi le champ d'application de cette définition, et peut-être aussi dans quelle mesure nous devrions l'élargir ici?

Je mentionnerai notamment les sites Superfund pour contrer la pollution environnementale — bases navales, bases aériennes et recherche sur le cancer, car cela a eu des conséquences majeures pour le personnel militaire. Les États-Unis ont élargi considérablement le champ d'application de la définition de la recherche à double usage.

Que devrions-nous faire au Canada alors que nous nous engageons dans cette première étape de notre parcours autour de BOREALIS et d'autres projets?

• (1820)

**Robert Asselin:** C'est une excellente question.

Pour répondre à votre remarque, la DARPA aux États-Unis finance la biotechnologie qui a permis le développement des vaccins à ARN qui nous ont sauvés lors de la dernière pandémie.

C'est une vision très large du développement technologique. J'invite vivement le Comité à se concentrer véritablement sur ce point.

Voici ce que nous essayons de faire au Canada: développer une technologie qui appartiendra à des Canadiens et qui sera mise au point par des Canadiens. Elle sera le fruit de nos talents et de nos chercheurs et transférée à nos entreprises, elle se raffinera ici et sera mise à l'échelle ici. Si nous ne parvenons pas à relier tous ces éléments entre eux... Bien sûr, nous pouvons modifier les règles de l'approvisionnement, mais, en fin de compte, je ne pense pas que nous serons en mesure de faire croître nos entreprises comme nous le souhaitons.

Je souscris sans réserve au postulat de votre question selon lequel nous avons besoin d'un vaste portfolio de projets de recherche. Il ne s'agit pas uniquement d'applications dans le domaine de la défense ou de l'armée. Il s'agit d'applications très variées. Je dirais, à l'honneur du gouvernement, que les 10 domaines d'action qu'il a proposés semblent suffisamment vastes pour constituer un vaste portfolio.

**Le président:** Merci, monsieur.

Merci, madame McKelvie.

Nous allons passer à notre dernière série de questions. J'aimerais que nous réservions environ cinq minutes à la fin pour aborder un autre sujet.

Je vais donner la parole à M. Kibble, à Mme Romanado, à M. Ste-Marie, puis à M. Bezan pour conclure. Essayez d'être bref.

**Jeff Kibble:** Monsieur Ziadé, vous avez évoqué tout à l'heure la nécessité d'une stabilité et d'une prise de décision pour soutenir et stimuler l'innovation et la production. J'ai entendu ce commentaire.

À l'heure actuelle, les libéraux continuent de mettre en place l'Agence de l'investissement pour la défense et la Stratégie industrielle de défense, mais comme nous l'avons entendu dans les témoignages, ces plans ne s'appuient sur aucune évaluation de la menace stratégique, ne tiennent pas compte des menaces précinétiques auxquelles nous sommes confrontés et, en fait, ne s'inscrivent pas dans une stratégie de défense nationale — ce qui est assez surprenant — qui permettrait d'orienter une planification des acquisitions à la fois économique, stratégique et efficace.

À votre avis, dans le contexte de la stabilité, cela nuit-il à la stabilité?

Nous avons toute une liste d'achats qui ne semble pas vraiment s'inscrire dans une stratégie. Cela a-t-il une incidence sur vos décisions au sein des secteurs que vous représentez?

**Paul Ziadé:** Il faut vraiment que nous agissions beaucoup plus vite. Parlez-vous de la stabilité des relations avec les États-Unis ou...?

**Jeff Kibble:** Nous avons une longue liste d'achats à effectuer, mais nous n'avons pas de stratégie de défense nationale. Nous n'avons pas pris en compte les menaces précinétiques, si bien que nous allons suivre une voie pendant un certain temps, puis changer de cap. Nous n'avons pas d'orientation générale. Vous avez dit que vous aviez besoin de stabilité, et je pense que cela apporterait justement cette stabilité.

Pourriez-vous nous donner votre avis, s'il vous plaît?

**Paul Ziadé:** Eh bien, je suis d'accord avec vous pour dire que nous sommes confrontés à une menace imminente. Je pense que la plupart des Canadiens ne se rendent pas compte à quel point le danger est réel.

Du point de vue de la stabilité, nous avons besoin de signaux très forts de la part du gouvernement et d'un sentiment d'urgence. Tous mes collègues ici présents seraient sans doute d'accord avec cela.

**Jeff Kibble:** Monsieur Mueller, auriez-vous quelque chose à ajouter?

**Mike Mueller:** Lors de ma comparution devant le Comité il y a environ un an, j'ai plaidé pour une stratégie de défense nationale qui identifie la menace et qui serve ensuite de base à une stratégie industrielle de défense, laquelle serait ensuite mise en œuvre, peut-être par l'intermédiaire d'une agence d'investissement pour la défense.

Le gouvernement a procédé à l'envers. Il a d'abord créé l'Agence de l'investissement pour la défense, puis élaboré la stratégie. Je pense sincèrement qu'il manque encore une pièce du puzzle: une stratégie de défense visant à identifier les menaces.

Je suis très encouragé par la direction que prend le gouvernement à cet égard. Nous allons dans la bonne direction, mais il nous faut ce relevé des menaces qui guidera les capacités souveraines [*inaudible*].

**Jeff Kibble:** Je suis d'accord avec vous: sans cela, nous n'irons nulle part.

Madame Lussier, seriez-vous également d'accord pour dire qu'il s'agit d'un élément essentiel?

**Mélanie Lussier:** Oui. Nous devons être très clairs, surtout pour les PME, les chercheurs et les entreprises qui attendent un signal clair de la demande, car nous avons besoin de prévisibilité à long terme, précisément.

**Jeff Kibble:** Merci.

Monsieur Asselin, êtes-vous d'accord?

• (1825)

**Robert Asselin:** Oui.

**Jeff Kibble:** Merci.

Le directeur parlementaire du budget a chiffré l'engagement de base annoncé de 3,5 % envers l'OTAN à 33 milliards de dollars par an, soit 159 milliards de dollars d'ici 2035-2036. Il n'existe pas vraiment de feuille de route budgétaire sans cette stratégie de défense nationale, mais vous pourriez peut-être nous aider à dresser un inventaire national. Pour nous aider à établir ce... Nous en aurions besoin à l'échelle du pays. Pourriez-vous nous donner votre avis sur un inventaire national de ce dont nous disposons?

Plus précisément, d'après votre expérience respective dans les secteurs que vous représentez, quels sont aujourd'hui le nombre d'entreprises, les effectifs et les capacités sectorielles que représentent vos membres?

Je commencerai par Mme Lussier, puis je passerai aux autres témoins. Cela nous donnera un aperçu de la situation ici, autour de cette table, et mettra en évidence un besoin dont nous devrions sans doute tous être pleinement conscients à l'échelle nationale, car nous ne disposons pas de ces stocks essentiels pour contribuer à assurer cette stabilité.

**Mélanie Lussier:** Dans l'annonce faite il y a un mois concernant le programme de la ministre Joly, il a été précisé qu'une partie des fonds était réservée à la réalisation de cette cartographie des capacités au Québec.

Dans les semaines à venir, nous serons en mesure de savoir combien il y a d'entreprises, ce qu'elles peuvent proposer, de quel matériel elles disposent et quels services elles peuvent fournir.

**Jeff Kibble:** Dans quelques semaines?

**Mélanie Lussier:** Oui. Axya y travaille. Cela fait déjà plusieurs mois que nous y travaillons, du moins pour le Québec.

**Jeff Kibble:** Vous y travaillez. Très bien, nous allons donc disposer de ce cadre pour le Québec.

Êtes-vous d'accord, monsieur Mueller?

**Mike Mueller:** Je pense que nous devons l'étendre à l'ensemble du pays. C'est l'une des demandes que nous avons adressées au gouvernement. Je l'ai qualifié d'exercice de cartographie des capacités, qui consiste à recenser les capacités souveraines liées aux approvisionnements, et c'est justement ce qui nous manque...

**Jeff Kibble:** Merci. Cela se passe au Québec, pas de votre point de vue.

Monsieur Ziadé, qu'en est-il des organisations que vous représentez?

**Paul Ziadé:** Nous entretenons des liens très étroits avec deux organisations. L'une est le réseau The Icebreaker et l'autre est le Conseil canadien des innovateurs; ils ont mené une enquête nationale auprès d'entreprises du secteur de la défense et des biens à double usage. Je me ferai un plaisir de vous mettre en relation avec eux. Ils disposent de nombreuses données sur nos capacités dans le secteur des PME.

**Jeff Kibble:** On trouve toutes sortes de sources différentes. Certaines existent au Québec, mais pas ailleurs. À titre d'organisations distinctes, pensez-vous qu'il nous faille une cartographie et un inventaire menés par le gouvernement, qui serviraient de guichet unique pour recenser nos capacités afin de soutenir une stratégie réaliste? À défaut, cela semble impossible.

Êtes-vous d'accord, oui ou non?

**Mélanie Lussier:** Nous pouvons communiquer le nôtre, et il peut être déployé sur...

**Jeff Kibble:** En avons-nous besoin à l'échelle nationale? C'est ce que je voulais dire.

**Mélanie Lussier:** Il peut bien sûr être déployé dans tout le pays.

**Jeff Kibble:** Il nous faut une liste nationale.

**Mélanie Lussier:** Si c'est le gouvernement qui mène le projet, je crains que cela ne prenne trop de temps. Laissons les secteurs concernés se définir eux-mêmes et...

**Jeff Kibble:** Très bien...

**Mike Mueller:** Oui, tout à fait.

**Jeff Kibble:** Oui, et ne tardez pas trop non plus.

Monsieur Asselin, êtes-vous d'accord?

**Robert Asselin:** Je tiens à préciser qu'en matière de recherche, nous sommes en mesure de vous indiquer, pour chaque capacité souveraine, combien de chercheurs du groupe U15 travaillent sur chacune d'entre elles. Cette cartographie des ressources pour la recherche existe bel et bien.

**Jeff Kibble:** Cela vaut-il uniquement pour votre organisation ou pour l'ensemble des établissements?

**Le président:** Monsieur Kibble...

**Robert Asselin:** Cela vaut pour toutes les grandes universités de recherche.

**Jeff Kibble:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** De rien.

Il veut une approche avec des gants blancs. Nous comprenons. Nous devons agir rapidement et accélérer le traitement de ces dossiers. C'est pourquoi je passe maintenant à Mme Romanado.

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

Par votre intermédiaire, je tiens à remercier les témoins de leur présence. Nous avons reçu un lot d'information. Je ne dirais pas que c'est un « grand ménage », mais je tiens à m'assurer de bien synthétiser une grande partie de ce qui a été dit.

Une question a été soulevée concernant le seuil de 100 millions de dollars fixé pour l'Agence de l'investissement pour la défense. Lors de la comparution de M. Guzman devant le Comité de la défense nationale en avril, on lui a demandé s'il s'agissait d'une limite stricte. Cette décision visait simplement à fixer un montant de départ. Maintenant que l'Agence de l'investissement pour la défense

sera opérationnelle grâce à la Loi d'exécution du budget et qu'elle aura trouvé ses marques — une fois que la validation du concept et les autres étapes seront lancées —, je prévois que ce chiffre pourrait changer.

En ce qui concerne les effectifs, vous avez tous parlé des gens qui travaillent dans l'industrie de la défense. J'ai des enfants qui servent dans les Forces armées canadiennes. Même si je souhaite que chaque Canadien envisage une carrière dans les Forces armées canadiennes, ce ne sera pas le cas de tout le monde. J'aimerais beaucoup convaincre les gens d'envisager un emploi dans l'industrie canadienne de la défense. Vous avez tous mentionné qu'il y a un besoin énorme de main-d'œuvre dans ce secteur.

Dans le budget, nous avons évoqué l'élargissement aux réservistes de la formation aux métiers spécialisés au Canada. J'aimerais avoir votre avis sur le fait que les réservistes servent dans les Forces armées canadiennes, mais travaillent aussi, peut-être, dans l'industrie de la défense, ce qui leur permettrait de faire profiter les employeurs de ce secteur de leur expertise, en fonction de leurs besoins. Ce serait avantageux pour tous. J'aimerais beaucoup connaître votre avis à ce sujet.

• (1830)

[Français]

Madame Lussier, nous avons un peu parlé des femmes dans le secteur de la défense. J'étais avec Femmes en défense et sécurité, ce matin, et je vous jure que j'ai fait des efforts pour convaincre les femmes de considérer un poste dans le secteur de la défense. Je peux vous le garantir.

Peut-on faire quelque chose avec cet élément? Il faudrait peut-être aller chercher des réservistes afin qu'elles travaillent dans le domaine, mais aussi qu'elles servent leur pays.

**Mélanie Lussier:** Ce que nous proposons à nos entreprises, c'est de les accompagner. Pour accueillir des réservistes, il faut faire certains aménagements en ce qui a trait aux politiques relatives aux ressources humaines. Pour les grandes entreprises, c'est peut-être plus naturel. Les plus petites entreprises, quant à elles, ont besoin de savoir quelles sont les meilleures pratiques et ce qu'implique l'embauche de réservistes; il faut aussi leur montrer qu'il s'agit d'une grande richesse. Ces gens ont des capacités en matière de gestion de projets, et ils ont des talents que nous pouvons aller chercher.

Je disais tantôt qu'on ne peut se priver d'aucun talent. Les réservistes, c'en est un. Nous proposons de l'accompagnement pour les entreprises, et je pense que toutes les entreprises, toutes les provinces et toutes les régions du pays devraient aussi le faire. On ne peut se priver d'aucun talent, dont les réservistes et les femmes, naturellement.

[Traduction]

**Sherry Romanado:** Monsieur Mueller, vous avez la parole.

**Mike Mueller:** Je suis d'accord. Nous sommes ouverts à toute solution qui soit avantageuse pour tous. Il est absolument essentiel d'exploiter certaines ressources inexploitées du marché du travail. Dans le secteur de l'aérospatiale en particulier, il s'agit d'emplois très attractifs, hautement qualifiés et très bien rémunérés. Le chiffre date peut-être un peu, mais le salaire est supérieur de 30 % à la moyenne du secteur manufacturier.

Une fois encore, j'encourage tout le monde à s'intéresser au secteur de l'aérospatiale. Il recèle d'énormes occasions. Nous soutenons toute initiative du gouvernement visant à favoriser la formation d'une relève canadienne, qu'il s'agisse de jeunes Canadiens ou de toute autre personne souhaitant s'engager dans ce domaine.

**Sherry Romanado:** Monsieur Asselin, nous avons brièvement évoqué les carrefours sécurisés d'innovation en défense. Peut-être que cette initiative pourrait également inciter certains jeunes chercheurs à envisager une carrière dans l'industrie de la défense. Diriez-vous que cela pourrait être un élément à ajouter à ces carrefours afin d'inciter les jeunes à envisager des emplois dans ce secteur?

**Robert Asselin:** Eh bien, pour l'instant, les carrefours sécurisés d'innovation en défense, ou CSID, ne concernent que la recherche en environnement sécurisé. Pour vous donner une idée, JPL, le laboratoire chargé de la recherche en robotique pour la NASA — il s'agit là d'une technologie très sensible —, mène 80 % de ses recherches de manière ouverte. Quant à cette idée selon laquelle nous devons rester cloîtrés, avec une sécurité totale à chaque étape de nos recherches, ce n'est certainement pas ce que font nos alliés. Dans certains domaines, pour des raisons de confidentialité, nous devons nous prémunir contre le vol de propriété intellectuelle.

En fin de compte, voici le message que je souhaite vous transmettre: si nous ne créons pas ces passerelles, ces interfaces, entre le milieu universitaire et le ministère de la Défense, nous pourrions certes aménager des carrefours sécurisés d'innovation en défense et ces environnements sécurisés, mais ils ne constitueront pas des voies viables à long terme qui permettront d'obtenir les résultats escomptés en matière de recherche. Ils représentent un créneau important, mais leur envergure est très limitée, je dirais.

**Sherry Romanado:** Merci.

**Le président:** Merci à vous deux.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour quelques minutes.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Mueller et madame Lussier, pouvez-vous nous parler de l'importance du secteur spatial dans le cadre de la Stratégie industrielle de défense?

**Mélanie Lussier:** En fait, je vais parler de son importance pour la province. Au Québec, nous avons des entreprises extrêmement importantes dans le secteur spatial, notamment MDA Space et Reaction Dynamics, qui sera capable de lancer des fusées faisant appel à de nouvelles technologies.

L'importance du secteur spatial, c'est d'abord de continuer nos bonnes interactions avec nos voisins du Sud. Nous sommes extrêmement intelligents. Nous avons vu les effets de la récente mission Artemis, qui sont super bons sur le plan économique. Nous sommes en mesure de contribuer à cette mission. Les entreprises prennent de plus en plus de place. La démocratisation de l'espace donne encore plus de possibilités. Sur le plan économique, c'est intéressant.

Toutefois, pensons aussi au talent. On fait rêver les jeunes. On fait rêver les gens en parlant de l'industrie spatiale. Il faut remplir ce pipeline de talents. Quand on encourage l'industrie spatiale, on encourage aussi l'ensemble de l'industrie.

Comme on le sait, les gens de l'industrie sont mobiles. Ils vont pouvoir se promener partout dans l'industrie. C'est extrêmement im-

portant d'un point de vue économique. C'est extrêmement important aussi sur le plan de la recherche. Il y a énormément de recherche qui se fait dans le milieu spatial et qui est transférable dans d'autres domaines, notamment dans le domaine de la robotique. Le bras spatial canadien nous a permis d'être à l'avant-plan.

Il ne faut pas négliger ce secteur. Vous avez raison: on parle souvent d'aéronautique, mais l'aérospatiale inclut aussi le secteur spatial. Le Canada a longtemps été un joueur de premier plan, et il faut qu'il le demeure. C'est une bonne occasion de garder de bonnes relations avec les autres nations.

• (1835)

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, madame Lussier.

Monsieur Mueller, j'aimerais avoir vos commentaires là-dessus.

[Traduction]

**Mike Mueller:** D'un point de vue national, pour vous donner une idée du potentiel de l'industrie spatiale au Canada, nous sommes à la pointe dans tous les domaines. Je pense notamment à Magellan Aerospace, à Winnipeg, qui accomplit des choses phénoménales. On prévoit que l'économie spatiale atteindra 1000 milliards de dollars d'ici 2030. C'est une occasion énorme pour le Canada de s'engager dans ce secteur. Il représente environ 500 milliards de dollars aujourd'hui.

Une grande partie de l'expertise canadienne concerne les satellites en orbite terrestre basse. On prévoit que 25 000 nouveaux satellites seront lancés. Comme Mélanie Lussier l'a souligné, pensons au lancement d'Artemis II et à Jeremy Hansen, que j'ai eu le plaisir de rencontrer. C'est une source d'inspiration. De nombreuses retombées sont en cours. C'est une occasion énorme pour l'ensemble du secteur.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup, monsieur Mueller.

Merci, monsieur le président.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Bezan, je vous redonne la parole, et nous allons conclure.

**James Bezan:** Merci, monsieur le président.

Je vais conclure. Qu'en dites-vous?

Monsieur Asselin, en ce qui concerne la recherche, quelle note attribueriez-vous à RDDC, Recherche et développement pour la défense Canada, pour le travail que l'organisme accomplit? Collaborer-il suffisamment étroitement avec l'industrie pour que l'on puisse mettre au point le matériel dont nous avons besoin?

**Robert Asselin:** Cela ne représente qu'une infime partie de l'ensemble du MDN, en fait de capacités. Je pense qu'il faut reconnaître franchement que RDDC est le parent pauvre, tout comme le ministère de la Défense, en matière de financement au cours des 20 ou 30 dernières années. Il a travaillé sur le développement de technologies aux plus hauts niveaux de maturité technologique, à savoir les niveaux 7, 8, 9 et 10. C'est un domaine très pointu.

D'après ce que je peux en juger, je dirais que les points faibles se situent dans les collaborations avec le milieu universitaire qui sont occasionnelles, et non à grande échelle. Les scientifiques qui y travaillent sont des chercheurs de carrière au sein du gouvernement fédéral. Ils ne proviennent pas nécessairement des universités du groupe U15, par exemple.

Ils font du bon travail, mais je dirais qu'en ce qui concerne l'ampleur de leurs activités et l'impact de leurs recherches sur le développement de technologies au Canada... Ce sont de bonnes questions à se poser.

**James Bezan:** Y aurait-il des possibilités pour les universitaires, les PME, les entrepreneurs et les innovateurs qui travaillent aux côtés de RDDC dans ses installations? En particulier, nous disposons de cet immense site à Suffield, au siège de RDDC — un emplacement exceptionnel — pour tester certaines de nos nouvelles technologies. Selon vous, devrions-nous recommander cette mesure dans notre rapport sur la Stratégie industrielle de défense?

**Robert Asselin:** C'est un maillon important du continuum de la recherche, mais, comme je l'ai dit, il se situe vraiment à la fin, lorsque les produits sont presque prêts à être lancés sur le marché. Le problème, c'est que si vous vous concentrez uniquement sur cette partie du continuum, vous ne disposerez pas de la filière nécessaire pour obtenir des produits aux niveaux 8, 9 et 10. J'ai le sentiment que nous sommes faibles sur ce point, car on ne demande pas vraiment au milieu universitaire d'apporter sa contribution, ou du moins, cela n'a pas été le cas jusqu'à présent. Nous nous efforçons de changer cela. Il vous faut une filière de recherche plus solide et plus complète, à partir du premier niveau de maturité technologique, c'est-à-dire de la recherche fondamentale.

Je tiens à rappeler au Comité que l'intelligence artificielle est issue de la recherche fondamentale. Il ne s'agissait pas de recherche dirigée. Parfois, elle est simplement motivée par la curiosité, et cela s'étend jusqu'aux activités de RDDC, qui consistent en la création de prototypes et en des essais en fin de chaîne. Se concentrer uniquement sur les activités de recherche de RDDC serait, à mon avis, largement insuffisant.

**James Bezan:** Monsieur Ziadé, du point de vue des PME, quelles occasions vos membres espèrent-ils tirer d'une collaboration plus étroite avec le ministère de la Défense nationale en particulier, et peut-être avec RDDC?

Nous sommes confrontés à un problème: le gouvernement du Canada, c'est-à-dire l'administration, est allergique au risque. Comment pouvons-nous l'amener à adopter ces idées novatrices et à assumer une partie des risques qui y sont associés?

**Paul Ziadé:** Je vais peut-être m'attaquer au point concernant RDDC. C'est un bon point.

J'ai moi-même travaillé avec RDDC et à la base de recherche de Suffield, que vous avez mentionnée. Ce sont des gens très compétents, et l'organisme est un atout unique, non seulement au Canada, mais à l'échelle mondiale. Je peux vous assurer que des entreprises européennes souhaitent venir effectuer des essais ici, et en ce qui concerne les membres de l'Alliance, oui, ils souhaitent une voie beaucoup plus claire. Des entreprises du secteur de l'autonomie aimeraient elles aussi effectuer des essais, et elles tentent de trouver une voie beaucoup plus claire et linéaire pour accéder à ces installations.

Je peux dire que des gens remarquables y travaillent, car on y trouve le centre de recherche de RDDC à Suffield ainsi que la BFC Suffield. C'est un peu à part, mais les ressources sont insuffisantes, comme mon collègue l'a dit, et je pense que cela va devenir une pièce maîtresse pour accélérer le développement technologique de nombreuses PME, car elles ont besoin de ces installations.

En ma qualité de PDG de North Vector Dynamics, une entreprise spécialisée dans la fabrication de missiles, c'est en fait l'un des rares

sites où nous pouvons effectuer des essais; nous avons donc besoin d'y avoir accès, et ce, régulièrement.

• (1840)

**Le président:** Monsieur Bezan, vous êtes cuit.

**Des députés:** Ha, ha!

**James Bezan:** Prenez mon pouls.

**Le président:** Merci beaucoup à nos témoins. Nous avons évoqué le projet de loi C-31, qui va maintenant être soumis à la Chambre. Il prévoit la création de l'Agence de l'investissement pour la défense à titre d'organisme autonome afin de faciliter et d'accélérer précisément les mesures dont vous parlez. Nous avons cependant besoin de l'avis d'experts, de leur soutien et d'observations critiques pour nous assurer de bien faire les choses, alors, merci d'être venus.

Avant de lever la séance, je tiens à vous signaler que nous avons demain deux rencontres informelles. L'une d'elles se tiendra avec la délégation ukrainienne. Elle aura lieu de 8 h 30 à 9 h 30 dans l'édifice de l'Ouest. J'essaie de savoir qui, parmi les personnes présentes, y participera. J'en vois une, deux, trois. C'est important. J'aimerais bien sûr que des membres de l'opposition, du Parti conservateur, soient également présents. Veillons donc à ce que nous soyons nombreux, car c'est un sujet important.

J'ai invité d'autres députés à y assister. J'ai également invité quelques sénateurs, s'ils sont disponibles. Je ne suis pas sûr qu'ils pourront être présents, mais c'est un sujet important et il est essentiel d'être là aux côtés du ministre ukrainien.

L'autre rencontre aura lieu à 13 h 15 avec le chef de la Chancellerie d'État de Bavière et sa délégation. Elle se tiendra en collaboration avec un autre comité; nous y assisterons donc davantage comme observateurs que comme acteurs. Nous rencontrerons le chef de la Chancellerie d'État de Bavière, M. Florian Herrmann, et sa délégation.

Il s'agit d'une rencontre conjointe avec le Comité de l'industrie.

**Un député:** La Bavière n'est-elle pas une province de l'Allemagne?

**James Bezan:** Rencontrons-nous désormais des délégations provinciales?

**Le président:** Je sais que vous êtes fédéralistes, mais j'ai...

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Devrais-je invoquer le Règlement, monsieur le président?

[Traduction]

**Le président:** Si vous pouvez y assister, j'essaierai d'être présent moi aussi pour celle de 13 h 15. Elle se tiendra conjointement avec un autre comité.

Enfin, un voyage est prévu. Je sais que cela ne concerne pas les membres présents, mais nous en avons un aperçu et les membres qui y participent sont ceux qui ont été désignés par vos whips respectifs.

Le greffier souhaite que nous nous assurions que vous pourrez vous rendre aux différents événements par vos propres moyens. Veillons donc à régler les détails pour éviter les surprises. Je souhaite que nous y soyons tous si possible. Le greffier s'inquiète de la logistique et de l'hébergement, alors assurons-nous de bien nous comprendre avant de poursuivre.

Je vais approuver la proposition du greffier...

Nous vous écoutons, monsieur Watchorn.

**Tim Watchorn:** Monsieur le président, avons-nous déjà l'itinéraire du voyage? Il est difficile de parler de finances...

**Le président:** J'ai un aperçu des dates et des réservations. Je n'ai pas encore les détails de l'hébergement ni des réunions.

**Tim Watchorn:** Avons-nous au moins les dates et les lieux où nous nous rendrons?

**Le président:** Je vais demander au greffier de me les fournir, puis je vous les transmettrai pour voir si cela vous convient et s'il

pourra satisfaire aux demandes en définitive, car il fait état de certains enjeux qui pourraient poser problème.

**James Bezan:** Apportez votre balle et votre gant, car on peut jouer au baseball à minuit. Il y a une ligue de baseball nocturne à Inuvik.

[Français]

**Le président:** Monsieur Ste-Marie, souhaitez-vous intervenir? Vous me faites signe que non.

[Traduction]

Mesdames et messieurs, membres du Comité, avec votre entente, pouvons-nous lever la séance?

**Des députés:** D'accord.

**Le président:** La séance est levée.

---







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

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

---

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