



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

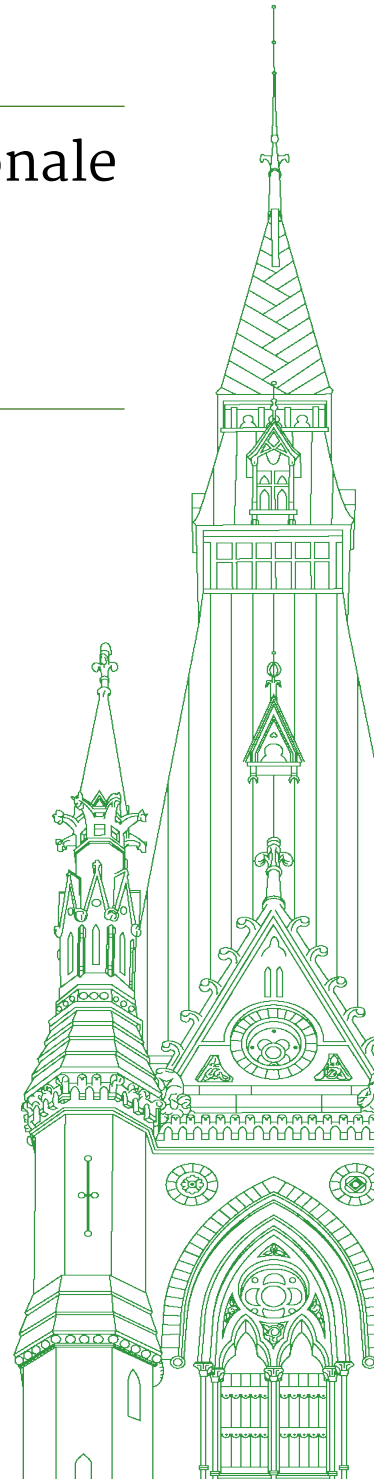
Comité permanent de la défense nationale

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 038

Le lundi 1^{er} juin 2026

Président : Charles Sousa



Comité permanent de la défense nationale

Le lundi 1er juin 2026

• (1100)

[Traduction]

Le président (Charles Sousa (Mississauga—Lakeshore, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 38^e réunion du Comité permanent de la défense nationale de la Chambre des communes.

Aujourd'hui est le premier jour du Mois national de l'histoire autochtone. Nous savons que nous avons beaucoup de partenariats avec les communautés des Premières Nations dans le dossier de la Stratégie industrielle de défense.

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

La réunion d'aujourd'hui se tient sous forme hybride. Il y a des gens présents dans la salle, et d'autres qui participent à la réunion à distance au moyen de l'application Zoom. Avant de poursuivre, je demanderais à tous les participants en personne de consulter les lignes directrices se trouvant sur la table. Ces mesures visent à prévenir les incidents acoustiques et à protéger la santé et la sécurité de nos interprètes.

J'aimerais rappeler aux témoins et aux membres du Comité d'attendre que je vous nomme avant de prendre la parole. Si vous souhaitez intervenir, veuillez lever la main. Le greffier et moi gérerons la liste d'intervenants de notre mieux. J'aimerais rappeler aux témoins que les membres du Comité pourraient poser leurs questions en français ou en anglais. Si vous avez besoin d'interprétation, veuillez prendre un moment pour préparer votre oreillette et sélectionner tout de suite un canal d'interprétation. Nous perdons souvent du temps avec cela, donc, si vous pouviez faire cela à l'avance, ce serait parfait. Tous les commentaires doivent être adressés à la présidence.

J'aimerais maintenant accueillir nos témoins.

Nous accueillons M. Pierre Seïn Pyun, vice-président, Affaires gouvernementales et industrielles, de Bombardier Inc; Mme France Hébert, vice-présidente, Défense et sécurité, Canada et international, de CAE Inc.; M. Hugh Kolias, directeur général, de Canada Rocket Company; M. Mike Greenley, président-directeur général, de MDA Space; M. Rahul Goel, directeur général, de NordSpace Corporation; et M. Bachar Elzein, directeur général, des Laboratoires Reaction Dynamics inc.

Vous aurez cinq minutes chacun. Nous avons un gros groupe aujourd'hui, donc je vais essayer de respecter le plus possible le temps alloué. J'ai hâte de commencer les discussions.

Pourquoi ne commençons-nous pas par vous, monsieur Pierre Seïn Pyun, de Bombardier?

Vous avez la parole, monsieur, pour cinq minutes.

[Français]

Pierre Seïn Pyun (vice-président, Affaires gouvernementales et industrielles, Bombardier inc.): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Pierre Pyun et je suis le vice-président aux affaires gouvernementales et industrielles chez Bombardier.

[Traduction]

Bombardier est un constructeur d'aéronefs de calibre mondial, dont le siège social est au Canada. Nous employons directement plus de 12 000 personnes dans nos installations canadiennes. Elles sont fières d'œuvrer dans l'industrie aérospatiale canadienne et de faire d'elle l'une des industries les plus avancées sur le plan technologique au Canada ainsi que l'une des plus grandes plateformes de l'aérospatiale sur la scène internationale. Elles sont aussi très fières d'avoir la possibilité de soutenir les objectifs du Canada en matière de sécurité nationale.

Ma déclaration liminaire mettra l'accent sur les capacités de Bombardier et sur ses retombées au Canada ainsi que sur notre contribution à la souveraineté de la défense et à la stratégie industrielle de défense du Canada.

Bombardier existe au Canada depuis presque 85 ans. L'innovation fait partie de notre ADN. Au cours des 30 dernières années, nous avons fièrement conçu 30 programmes d'aéronefs certifiés qui respectent les plus hautes normes de rendement et de sécurité. Nous avons établi une relation professionnelle solide avec Transports Canada.

Bombardier contribue annuellement pour environ 7,4 milliards de dollars canadiens au PIB du Canada. Nous soutenons près de 50 000 emplois dans tout le pays. La réussite de Bombardier est rendue possible grâce à un réseau qui compte plus de 1 500 fournisseurs, situés d'un bout à l'autre du pays, ce qui montre que l'entreprise est au cœur d'un écosystème national prospère.

Notre expertise dans le domaine de l'aviation nous permet de contribuer à la défense aérienne. Un pilier important de notre entreprise consiste à mettre à profit notre gamme d'aéronefs Challenger et Global ainsi qu'une expertise hors pair en ingénierie et en maintenance pour offrir des solutions axées sur des jets d'affaires pour les missions de défense. Nous avons des décennies d'expertise dans ce domaine. Il est bien connu que Bombardier est un partenaire de confiance, collaboratif et flexible. Nous avons tissé des partenariats à long terme avec des gouvernements et des forces militaires partout dans le monde. Nous nous sommes joints aux intégrateurs et aux fournisseurs de systèmes de mission de pointe à l'échelle mondiale.

Bombardier fournit des plateformes d'aéronef multimitissions à long rayon d'action de haute performance dont on peut se servir pour différentes solutions: renseignement, surveillance et reconnaissance; système aéroporté de détection lointaine; opérations de renseignement d'origine électromagnétique et guerre électronique; évacuation médicale; et bien plus. L'aéronef d'affaires est devenu une option de plus en plus intéressante pour la défense parce que les coûts d'acquisition, d'exploitation et de maintenance sont inférieurs à ceux des plateformes existantes, les gros aéronefs commerciaux. C'est aussi en raison de sa performance; par exemple, sa vitesse, son rayon d'action et son altitude de vol, qui se situe entre 40 000 et 45 000 pieds. Le Global 8000 est l'exemple parfait. Il a un rayon d'action de 8 000 milles marins et peut relier presque n'importe quels deux points sur le globe. Il a atteint une vitesse de Mach 0,95, juste sous la vitesse du son.

Nous avons accueilli favorablement, la semaine passée, l'annonce du gouvernement fédéral qui disait vouloir investir dans l'industrie aérospatiale canadienne en favorisant une solution fondée sur le Global 6500 de Bombardier, un aéronef fabriqué au Canada. Nous félicitons aussi Saab, dont la solution GlobalEye a été choisie comme fournisseur principal de la flotte de contrôle du système aéroporté de détection lointaine.

Cette annonce souligne davantage la polyvalence de l'aéronef Global 6500 de Bombardier ainsi que son rôle de plus en plus important au Canada. En décembre dernier, le gouvernement fédéral a annoncé l'achat de six Global 6500 pour améliorer la capacité de transport aérien multimitission de l'Aviation royale canadienne. En mars, le Conseil de recherche du Canada a annoncé avoir acheté un aéronef Global 6500 dont il se servira dans ses activités de recherche et développement essentielles.

On choisit l'aéronef d'affaires Bombardier partout dans le monde pour des missions de défense. L'Allemagne par exemple s'en sert, dans le cadre du programme PEGASUS pour des projets de renseignement d'origine électromagnétique; la Suède, pour des missions de renseignement, de surveillance ou de reconnaissance et de transport gouvernemental multirôles; les États-Unis, plus précisément l'armée américaine et la U.S. Air Force, dans le cadre des programmes HADES et BACN; et la Suisse, pour des évacuations médicales et du transport gouvernemental.

Nous avons une excellente réputation mondiale et sommes reconnus pour fournir des aéronefs fiables et robustes, conçus pour les missions essentielles et exigeantes. Nous avons de l'expertise en matière de modifications, de certifications et d'intégration de missions spéciales. Nous avons aussi un réseau mondial d'infrastructure de soutien à la maintenance pour nos clients civils, gouvernementaux et militaires.

• (1105)

[Français]

Nous nous réjouissons de voir que le Canada mise sur ses propres ressources pour renforcer ses capacités en matière de défense. En tant que l'une des nombreuses entreprises fièrement canadiennes et qui ont beaucoup à offrir à notre pays, Bombardier trouve cela est très encourageant.

Comme je l'ai dit précédemment, rien ne rendrait nos employés encore plus fiers que de savoir que des avions qu'ils construisent ici au Canada servent à défendre notre pays et nos frontières.

Bombardier salue la première stratégie industrielle de défense du Canada et se réjouit à l'idée de collaborer étroitement avec le gouvernement fédéral afin de renforcer les capacités de défense souveraine de notre pays. Nous sommes convaincus que Bombardier a encore beaucoup à offrir au Canada dans les années à venir. Très peu de pays ont la capacité de concevoir, de construire, de certifier et d'entretenir des avions. Il s'agit là d'une capacité d'ordre stratégique dont nous pouvons tous être très fiers.

[Traduction]

Nous accueillons très favorablement le lancement récent de la stratégie industrielle de défense du gouvernement canadien, non seulement pour Bombardier, mais pour toute l'industrie canadienne. La stratégie industrielle de défense montre clairement que les investissements en défense ont pour but de stimuler l'économie et l'innovation du pays, tout en garantissant...

Le président: C'est très intéressant, mais nous devons passer au prochain témoin, monsieur.

Pierre Seïn Pyun: ... que ces capacités, préférablement le genre sur lesquelles le Canada exerce sa souveraineté, sont fournies à nos forces armées.

J'ai hâte de pouvoir échanger avec vous et de vous expliquer davantage notre point de vue sur la stratégie...

Le président: Excusez-moi de vous interrompre, mais j'essaie de respecter le temps qui nous est imparti. Merci de votre exposé

C'est maintenant au tour de Mme France Hébert, de CAE.

[Français]

France Hébert (vice-présidente, Défense et sécurité, Canada et international, CAE inc.): Bonjour, monsieur le président et distingués membres du Comité. Je vous remercie de cette occasion de témoigner de l'impact que la Stratégie industrielle de défense du Canada aura pour le pays, stratégie qui fut fièrement annoncée à partir de notre usine et siège social à Montréal.

Je m'appelle France Hébert, et je suis vice-présidente et directrice générale de la division Défense et sécurité à CAE, pour le Canada et à l'international.

[Traduction]

À CAE, notre objectif est simple. Nous existons pour faire du monde un monde plus sécuritaire. Du côté civil, nous faisons cela en formant plus de 150 000 pilotes par année. Du côté de la défense, nous formons les femmes et les hommes membres des Forces armées canadiennes afin de soutenir d'assurer l'état de préparation opérationnelle au moyen de formations et de simulations avancées.

Notre siège social est situé à Montréal et nous employons environ 11 000 personnes, à l'échelle du globe, dont environ 5 000, ici, au Canada. Nous sommes présents dans plus de 40 pays et avons 240 bureaux dans le monde. Dans les secteurs de la défense et de la sécurité, nous employons plus de 6 000 personnes et soutenons plus de 85 plateformes militaires d'une vaste gamme de fabricants. Cette expérience mondiale nous permet de fournir des solutions de formation intégrée dans les secteurs aérien, terrestre et maritime.

Ici, au Canada, nous avons une forte présence d'un bout à l'autre du pays, de Halifax, en Nouvelle-Écosse, jusqu'à Comox, en Colombie-Britannique, et entre ces deux villes, nous avons 11 bureaux, y compris à Trenton et à Petawawa. Nous soutenons aussi un réseau de plus de 400 petites et moyennes entreprises tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

La stratégie industrielle de la défense a cerné 10 capacités souveraines clés, dont une est la formation et la simulation. CAE est particulièrement bien positionnée pour faire valoir cette priorité au Canada. Nous construisons déjà ici au Canada et faisons appel à des fournisseurs canadiens. Nous avons tissé des partenariats avec tous les grands fabricants et avec plus de 400 petites et moyennes entreprises de partout au Canada. Nous pouvons intégrer n'importe quelle plateforme que le gouvernement voudrait acheter.

Notre expérience montre que le simple fait d'acquérir des plateformes n'est pas suffisant pour être prêts pour les missions. En l'absence de systèmes de formation modernes intégrés, d'appui aux missions et d'effectifs qualifiés, le Canada ne pourra pas tirer pleinement profit de la valeur de ses investissements en défense.

• (1110)

[Français]

Dans le domaine de la défense, on observe trois tendances.

Premièrement, les opérations sont de plus en plus complexes. Les avions de chasse de cinquième et de sixième générations, les capteurs avancés et les systèmes intégrés exigent des environnements de formation de haute qualité, notamment en ce qui a trait aux simulations.

Deuxièmement, on constate un besoin urgent d'agir. Le Canada et ses alliés doivent déployer des capacités plus rapidement. Au-delà de l'acquisition de plateformes, ça signifie aussi l'accélération du recrutement et de la formation.

Troisièmement, on a une belle occasion de renforcer la base industrielle au Canada. Les champions nationaux doivent veiller à ce que les investissements en défense profitent à l'ensemble de l'écosystème en étant ciblés et par la création d'une propriété intellectuelle souveraine afin de soutenir l'industrie à long terme.

CAE est un partenaire demandé. Nous avons récemment annoncé plusieurs partenariats avec des chefs de file mondiaux de la défense. Nous entretenons des discussions productives avec les alliés du Canada, dont le ministre allemand de la Défense, M. Boris Pistorius, qui était à nos bureaux la semaine dernière. Ce sont des conséquences directes de la Stratégie industrielle de défense du Canada. Ces partenariats profitent à notre vaste chaîne d'approvisionnement, tout en renforçant les capacités souveraines du pays, lesquelles deviennent ensuite compétitives à l'échelle internationale.

[Traduction]

À la lumière de notre expérience, je vous présenterais trois recommandations.

Premièrement, il faut rapidement cerner les champions nationaux et faire appel à eux. Nous sommes encouragés par la récente annonce du Cadre de partenariat stratégique. Nous espérons que le gouvernement trouvera rapidement des partenaires stratégiques pour que nous puissions, ensemble, réaliser la Stratégie industrielle de défense.

Deuxièmement, il faut se servir des investissements en défense pour construire une base industrielle canadienne. Avec un partenariat stratégique volontaire entre le gouvernement et l'industrie, les grandes sociétés, les PME et les universités pourront travailler de concert pour stimuler la croissance économique, soutenir l'innovation et créer des débouchés d'exportation. Des joueurs bien établis peuvent aider à mobiliser l'écosystème, et ils sont les mieux placés pour aider le gouvernement à créer le plus de retombées économiques possible.

Troisièmement, il faut prioriser la souveraineté en matière de formation et de durabilité. Le Canada devrait investir dans des infrastructures et des systèmes de formation nationaux quand il sera question d'acquisitions majeures. Cela pourrait renverser la tendance. Plutôt que de compter sur du soutien étranger, le Canada pourrait accueillir ses alliés, étendre la collaboration internationale en défense et mettre son expertise à contribution partout dans le monde, ce qui pourrait constituer une capacité d'exportation stratégique.

Encore une fois, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous.

Le président: Merci.

Monsieur Koliass, c'est à vous.

Hugh Koliass (directeur général, Canada Rocket Company): Merci, monsieur le président.

Merci au Comité de me donner l'occasion aujourd'hui de discuter de l'impact de la Stratégie industrielle de défense du Canada et du travail visant à développer une capacité de lancement souveraine au Canada.

Avant de commencer, je tiens à reconnaître que les Algonquins anishinabes sont les gardiens traditionnels de cette terre.

Je m'appelle Hugh Koliass, et je suis directeur général de la Canada Rocket Company. Nous sommes une entreprise détenue et contrôlée par des Canadiens et nous développons une capacité de lancement de charge moyenne au Canada. Nous sommes aussi l'une des trois entreprises, présentes ici aujourd'hui, qui ont reçu du financement dans le cadre de l'initiative Lancer le Nord du programme Innovation pour la défense, l'excellence et la sécurité — le programme IDEeS. En résumé, l'initiative vise à accélérer le développement d'une capacité de lancement souveraine du Canada.

Pour commencer, je tiens à souligner que nous sommes très reconnaissants au gouvernement du Canada d'avoir lancé cette initiative. Nous illustrons parfaitement l'efficacité de la Stratégie industrielle de défense. Le soutien public et le financement initial venant de l'initiative Lancer le Nord ont été un catalyseur important. À ce jour, chaque dollar des fonds publics investi dans la Canada Rocket Company a attiré près de 2 \$ de capitaux privés. Cela montre que les signaux stratégiques du gouvernement permettent de débloquer les marchés privés.

Nous croyons que la meilleure façon de tirer parti des fonds publics est de les multiplier grâce à des investissements privés. En seulement six mois depuis notre constitution en société, nous avons amassé 22,8 millions de dollars de capital total, 14,5 millions de dollars en investissements privés, y compris de la BDC, et 8,3 millions de dollars en subventions non dilutives au titre du programme IDEeS. Nous avons attiré plus de 20 ingénieurs chevronnés du monde entier, dont bon nombre sont des Canadiens qui rentrent au pays. Ces ingénieurs ont aussi tous travaillé pour des entreprises internationales de lancement et de technologie, comme SpaceX, Blue Origin, ArianeGroup, Rocket Lab et Tesla.

Je vous donne ces exemples, aujourd'hui, pour montrer l'impact concret de la Stratégie industrielle de défense. Il serait impossible d'attirer des ingénieurs et du capital privé ou de progresser à notre rythme actuel, sans les messages et le soutien du gouvernement du Canada.

L'économie spatiale mondiale devrait atteindre 1,8 billion de dollars d'ici 2035. Notre monde ne peut plus se passer des satellites. Les systèmes GPS soutiennent plus de 20 % de notre PIB, qu'il s'agisse des réseaux financiers mondiaux, de la logistique, des télécommunications, des réseaux électriques, des prévisions météorologiques ou de la coordination en matière de défense. L'accès à l'espace est une infrastructure critique.

À l'heure actuelle, le Canada dépend de ses alliés pour mettre en orbite ses charges utiles. Le marché actuel de lancements commerciaux est dominé par un seul acteur, SpaceX, qui a mis en orbite plus de 84 % de la charge utile mondiale en 2024. La Chine arrive loin derrière, en deuxième position. À l'échelle mondiale, nous constatons un retard de plusieurs années en matière de capacité de lancement, et les coûts ont augmenté d'au moins 30 % ces quelques dernières années.

L'initiative Lancer le Nord du programme IDEeS actuelle constitue un premier pas exceptionnel, visant à mettre en place des capacités tactiques de transport léger; toutefois, pour garantir véritablement notre souveraineté et notre avenir économique, le Canada doit se tourner vers les lanceurs de charge moyenne.

Le marché des lanceurs de charge moyenne, dont la charge utile en orbite se situe entre 2 000 et 20 000 kilogrammes, représentait plus de 56 % du marché commercial mondial en 2024 et devrait atteindre 20 milliards de dollars au milieu des années 2030. La capacité de lancement de charge moyenne, en particulier pour l'échelle supérieure des charges mises en orbite, est limitée à quelques acteurs mondiaux et offre des débouchés considérables sur le plan de la sécurité nationale et sur le plan économique, et le Canada doit en profiter. Pour passer de la base établie par le programme IDEeS à une capacité opérationnelle de charge moyenne, nous avons besoin de trois engagements stratégiques de la part du gouvernement du Canada.

Le premier consiste à garantir la demande. Le gouvernement doit devenir l'un des premiers clients en s'engageant à commander des capacités de lancement nationales pour de futures charges utiles civiles et militaires canadiennes. Financer les premiers vols, comme l'a fait la NASA au début des années 2000, c'est le moyen le plus efficace d'attirer les capitaux privés nécessaires.

Le deuxième est un investissement continu dans le développement. Nous avons besoin de modèles de financement continu, à coûts partagés et fondés sur des étapes clés, qui complètent les in-

vestissements privés tout au long des prochaines phases d'essai, de qualification et de vol.

Le troisième est l'harmonisation réglementaire. La simplification des processus d'octroi de licences de lancement, l'accélération des procédures d'octroi de permis et la mise en œuvre de mesures appropriées relatives pour le contrôle des exportations pour un programme de lancement souverain canadien sont essentielles pour que cela soit viable au rythme imposé par l'environnement stratégique.

Le mois dernier, lors de l'événement Horizons d'Espace Canada, le brigadier-général Christopher Horner, commandant de la 3^e Division spatiale du Canada, a dit que, et je traduis: « La question stratégique qui se pose à nous n'est plus de savoir si l'espace a de l'importance... La question stratégique, c'est de savoir si le Canada disposera de la liberté d'action nécessaire pour protéger sa souveraineté, sa sécurité et sa prospérité économique futures. »

Le Canada a très peu de temps pour établir cette capacité. Les talents sont là. Les capitaux privés sont là. Les investissements réalisés par le gouvernement jusqu'ici portent déjà leurs fruits. Voilà ma question au Comité. Comment continuer à accélérer la mise en œuvre des politiques et des investissements?

Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis tout à fait disposé à répondre aux questions des députés.

• (1115)

Le président: Merci.

Monsieur Greenley, allez-y, vous avez cinq minutes.

Mike Greenley (président-directeur général, MDA Space): Merci.

Bonjour. Comme on vient de le dire, je m'appelle Mike Greenley, et je suis président-directeur général de MDA Space, la plus grande entreprise spatiale du Canada. Fondée il y a 57 ans, elle emploie 4 000 personnes, a son siège social au Canada et continue de croître à l'échelle mondiale. Nous travaillons dans le secteur de la défense en fournissant des satellites d'observation terrestre et spatiale, des satellites de communication pour la défense en orbite et des capacités de contrôle spatial. Notre filiale 49North fournit aux forces interarmées des capacités en matière de commandement, de contrôle, de communications, d'informatique, de renseignement, de surveillance et de reconnaissance.

Je dirige personnellement des entreprises du secteur canadien de la défense depuis 35 ans. J'ai été, pendant six ans, président de l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité, et j'occupe présentement le poste de président d'Espace Canada, l'association professionnelle des entreprises spatiales canadiennes.

MDA Space est un maître d'œuvre de programmes de défense et un intégrateur principal, c'est-à-dire que nous concluons le marché principal avec le gouvernement, sélectionnons et gérons la chaîne d'approvisionnement, intégrons nos propres systèmes, fournissons nos sous-systèmes et composants pour la plateforme et assumons les fardeaux et les risques financiers et logistiques, tout cela pour exécuter des programmes nationaux complexes dans le respect des échéanciers et du budget. Dans notre cas, cela signifie souvent que nous sommes responsables du lancement et de l'exploitation de systèmes et réseaux satellites.

J'aimerais aborder deux points pour contribuer à l'étude du Comité sur la Stratégie industrielle de défense: premièrement, comment la stratégie devrait être mise en œuvre pour favoriser le développement industriel et la croissance de l'emploi; et, deuxièmement, comment la gouvernance de l'approvisionnement et la culture intégrante doivent évoluer pour tirer pleinement parti de la Stratégie industrielle de défense.

La Stratégie industrielle de défense est une excellente chose. C'est le genre de stratégie que nous demandons depuis les 35 ans que je travaille dans le domaine. C'est une première étape essentielle si nous voulons que le Canada harmonise cette stratégie avec celle des pays alliés et soutienne le développement et la compétitivité mondiale de notre secteur industriel de la défense. Le Canada a maintenant une stratégie nationale, qui établit 10 domaines clés dans lesquels le pays doit avoir une capacité souveraine et qui indique que la priorité du gouvernement est de bâtir cette capacité, ici, en partenariat avec l'industrie canadienne. C'est une déclaration ferme, qui exigera une mise en œuvre et une attention constantes et rigoureuses; autrement, la stratégie sera vaine, et nous continuerons à dépendre de pays étrangers.

Pour que cet objectif soit atteint, la politique doit comporter trois niveaux d'acquisition des capacités: les solutions éprouvées, l'accélération de la technologie et le développement technologique.

Aujourd'hui, des entreprises de défense établies au Canada créent des solutions éprouvées, qu'il faut acquérir le plus rapidement possible par l'entremise de partenariats stratégiques pour répondre aux besoins immédiats des Forces armées canadiennes. Le nouveau cadre stratégique sera très utile à ce chapitre.

L'accélération technologique devrait viser les nouvelles entreprises canadiennes de défense, proposant des technologies prometteuses, et les aider à atteindre leur pleine capacité opérationnelle et à déployer leurs solutions.

Le développement technologique devrait viser les cycles de R-D à moyen et à long terme, pour les technologies de prochaine génération, et s'inscrire dans un processus rapide et concurrentiel fondé sur les solutions opérationnelles.

Ces niveaux de capacité exigent deux feuilles de route: une qui cartographie les besoins des Forces armées canadiennes en matière de capacités dans les 10 secteurs de capacité souveraine à court, moyen et long terme, et qui cartographie la capacité industrielle du Canada, des secteurs pleinement développés aux secteurs émergents, en indiquant les compétences de base qui peuvent être appliquées au développement des capacités.

Ce partenariat stratégique multifacette avec l'industrie canadienne sera un défi pour le gouvernement, à court terme, pendant que l'Agence de l'investissement pour la défense acquiert ses pouvoirs organisationnels, prend en charge le processus décisionnel qui relevait auparavant d'autres ministères et renforce ses effectifs. Cela nécessitera un changement culturel sans précédent de la part du gouvernement, et en particulier de la part des Forces armées canadiennes, car il faudra conclure ces partenariats et promouvoir les capacités de l'industrie canadienne de la défense. Rien de tel ne s'est produit au Canada depuis l'essor industriel de la Seconde Guerre mondiale, mais cela doit aujourd'hui être dynamisé.

Les Canadiens et la base industrielle du Canada sont fiers de nos Forces armées canadiennes, et nous apprécions énormément la souveraineté et la sécurité qu'elles procurent à notre mode de vie. Les

FAC ont des unités d'élite parmi les meilleures au monde, comme la Deuxième Force opérationnelle interarmées, des équipes militaires professionnelles importantes et en pleine expansion au sein de l'armée de terre, de la marine et de l'aviation, et — dans certains cas — des capacités émergentes qui doivent être développées et portées à maturité et dont l'opérationnalité doit être améliorée. L'industrie canadienne est très fière de notre base industrielle, et nous demandons la même fierté en retour. Soyez fiers de la base industrielle canadienne et travaillez avec nous pour bâtir les capacités militaires canadiennes à mesure que nous avançons vers l'avenir.

Tous les fonctionnaires, y compris ceux du ministère de la Défense nationale et des FAC, doivent s'engager — en permanence — à respecter la politique officielle du gouvernement axée sur la collaboration avec les dirigeants de confiance de l'industrie dans les domaines clés des capacités souveraines et le développement de la prochaine génération de concert avec l'industrie canadienne. Nous voyons déjà les premiers signes montrant que ce changement culturel est en train de s'opérer, mais nous voyons aussi les premiers signes d'une certaine résistance; les équipes chargées de l'approvisionnement hésitent et reviennent à leurs anciennes habitudes en achetant à des entreprises et des pays étrangers. Les paliers exécutifs du gouvernement doivent intervenir et appliquer la stratégie aux échelons inférieurs, dans les 10 domaines de capacité souveraine, pour faire comprendre que la collaboration avec les entreprises canadiennes est obligatoire, et que cela commence maintenant.

Dans l'ensemble, c'est très emballant. La stratégie est une excellente occasion pour le Canada. Nous devons simplement rester concentrés sur la stratégie au quotidien.

Merci de m'avoir écouté.

• (1120)

Le président: Merci, monsieur Greenley.

Monsieur Goel, c'est à vous...

[Français]

Christine Normandin (Saint-Jean, BQ): Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Je comprends que vous souhaitez être très strict sur le temps de parole et que les témoins doivent respecter la durée de cinq minutes. Par contre, si ça les fait parler beaucoup plus vite, ça devient une tâche plus difficile pour les interprètes. Il faudrait avoir une petite pensée pour ces derniers, ils font un travail exceptionnel.

[Traduction]

Le président: C'est noté. Veuillez parler plus lentement. Nous aurons beaucoup de temps tout au long du débat pour tenir ces discussions. Je m'excuse de vous presser. Ce n'est pas mon intention.

Monsieur Goel, prenez votre temps, mais vous avez seulement cinq minutes.

Des voix: Ha, ha!

Rahul Goel (directeur général, NordSpace Corporation): Je remercie le président et les membres du Comité.

Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui en ma qualité de PDG de NordSpace, une entreprise 100 % canadienne qui se consacre depuis des années à la fourniture d'une capacité de lancement spatial souveraine, faite au Canada, dans nos installations de production situées à Markham, en Ontario, et notre port spatial situé à Terre-Neuve-et-Labrador.

L'espace est reconnu dans la politique de défense comme étant essentiel à notre souveraineté, à notre sécurité et à notre prospérité. La mission de NordSpace est d'aider le Canada à traduire cette ambition stratégique en capacités nationales concrètes. Aujourd'hui, nous avons un choix à faire et une fenêtre d'opportunité très étroite pour le faire. Le Canada choisira-t-il d'être un participant ou un chef de file dans le domaine spatial? Choisissons-nous d'être des acheteurs ou des bâtisseurs?

NordSpace construit des lanceurs orbitaux, et dispose d'un port spatial et d'un véhicule spatial conçus, fabriqués et, bientôt, utilisés au Canada. Notre objectif est simple: des charges utiles canadiennes, sur des fusées canadiennes, partant du sol canadien, pour sauver des vies canadiennes sur les champs de bataille et ailleurs, tout en garantissant des milliers d'emplois, des composantes et des propriétés intellectuelles canadiens. Cette approche de bout en bout vise à compléter le cadre d'approvisionnement du gouvernement du Canada en renforçant le pilier « construire » du modèle « construire-collaborer-acheter » grâce à une option véritablement souveraine pour un accès assuré aux orbites. Pour NordSpace, le lancement ne constitue qu'un moyen d'atteindre une fin. Notre architecture simple, évolutive et éprouvée doit nous faire passer de manière fiable des lanceurs de faible charge à des lanceurs de charge moyenne, en priorisant le développement des capacités urgentes plutôt que les expériences scientifiques, qui retardent inutilement l'atteinte des capacités opérationnelles.

Du point de vue de la défense et de la sécurité, il est essentiel de disposer d'un accès garanti à l'espace. C'est la base de la navigation, des communications, de la surveillance, du commandement et du contrôle des Forces armées canadiennes et de nos alliés. En cas de crise, nous ne pouvons pas présumer que les capacités de lancement disponibles ailleurs dans le monde seront accessibles ou qu'elles répondront en priorité aux besoins du Canada. N'oublions pas que le Canada et ses contribuables ont vécu cette expérience récemment avec RADARSAT-2. L'histoire se répète toujours. Une capacité de lancement souveraine permet de garantir que, lorsqu'un satellite doit être déployé ou remplacé rapidement, le Canada a des options et peut réagir à partir de son propre territoire. Sinon, en toute honnêteté, des pays étrangers prendront les décisions touchant la sécurité nationale à la place du Canada.

Du côté de l'économie, une capacité nationale de lancement soutient des emplois de haute qualité dans l'ingénierie, la fabrication et les technologies de pointe. Elle met à profit nos forces dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'automobile, de l'aluminium et des minéraux critiques. Elle pourrait générer une activité économique importante et plus d'un milliard d'emplois permanents au cours de la prochaine décennie seulement. Elle permet également de conserver la propriété intellectuelle au Canada, nous permettant d'innover rapidement pour répondre à l'évolution des exigences des FAC et d'exporter des solutions concurrentielles vers les pays alliés.

NordSpace travaille sans relâche pour fournir des solutions spatiales souveraines, grâce à notre véhicule de lancement et à notre division des systèmes spatiaux, pour nous assurer un rythme de lancement autonome. Nous mettons tout en œuvre pour réaliser, dans les semaines à venir, un lancement suborbital propulsé par nos moteurs-fusées Hadfield conçus, fabriqués et testés chez nous — et faisant l'objet d'une demande de brevet —, qui sera suivi d'un lancement orbital en 2028.

Terra-Nova, notre satellite, sera mis en orbite plus tard cette année pour démontrer la capacité de surveillance en temps réel pilotée

par l'IA de l'espace et des feux de forêt. Nous avons également obtenu une place à bord d'une mission Artemis, dès l'année prochaine, pour notre petite astromobile de démonstration, baptisée TERRY en l'honneur de Terry Fox, qui se rendra sur la Lune.

Ces petites missions pionnières internes, financées par le secteur privé, sont planifiées et exécutées avec soin aujourd'hui pour soutenir et faire croître le programme de lancement de demain. Ce programme sera viable et commercialement rentable et ne dépendra pas perpétuellement du MDN et des subventions et contrats du gouvernement pour porter fruit. Il sera d'une résilience à toute épreuve, pour éviter une autre déconfiture de type Avro Arrow. C'est précisément en développant de véritables activités commerciales que des entreprises comme SpaceX et Rocket Lab, en Nouvelle-Zélande, ont réussi, et non pas seulement survécu, et continuent de fournir des capacités résilientes et propres au domaine de la défense, qu'il s'agisse de capacités de lancement, de technologies hypersoniques, de surveillance ou de communication, pour assurer la défense de leurs pays.

Je tiens à être clair: NordSpace est ici pour gagner... pour gagner au Canada, s'imposer sur la scène internationale et créer un nouveau secteur industriel canadien issu de cette audacieuse stratégie industrielle de défense. Nous sommes encouragés par les récentes initiatives fédérales, de l'initiative Lancer le Nord à la Loi sur les lancements spatiaux canadiens. Ces mesures envoient un message fort à l'industrie et aux investisseurs: le Canada est sérieux.

NordSpace est déjà en train de découpler les dimensions de son site de fabrication de Markham pour soutenir 235 employés et d'investir dans son port spatial de Terre-Neuve-et-Labrador. Nous établissons des partenariats essentiels et concluons des ententes avec des fournisseurs de tout le Canada; nous venons de nous entendre la semaine dernière, avec la société albertaine Wyvern Space pour mettre à l'essai des systèmes optiques déployables de pointe. Il pourrait s'agir de la première mission spatiale canadienne entièrement souveraine de l'histoire, et elle sera dirigée par NordSpace.

Enfin, l'espace est une source importante d'unité nationale et d'inspiration. Comme l'a récemment souligné le ministre Champagne, le voyage de l'astronaute canadien Jeremy Hansen autour de la Lune nous a rappelé que « le ciel n'est plus une limite ».

Pour finir, NordSpace a trois recommandations clés à vous présenter. Pour commencer, nous recommandons au gouvernement de veiller à ce que Transports Canada dispose des ressources nécessaires pour élaborer le régime réglementaire prévu par la Loi sur les lancements spatiaux canadiens et d'envisager la création d'un commandement spatial dédié au Canada.

Nous recommandons aussi au gouvernement de continuer à investir à long terme dans les lanceurs souverains dans l'échelle supérieure des lanceurs de charges légères, puis dans les lanceurs de charges moyennes et lourdes, ainsi que dans un port spatial pouvant accueillir ces capacités développées.

Enfin, NordSpace souhaite collaborer avec le gouvernement, dans le cadre de la Stratégie industrielle de défense, pour élaborer un cadre visant à ce que le gouvernement du Canada accorde la priorité aux solutions de lancement souveraines plutôt qu'à l'achat de solutions étrangères.

• (1125)

Comme l'a déclaré le brigadier-général Horner, commandant de la 3^e Division spatiale du Canada, de l'Arctique à l'espace cislunaire, l'environnement stratégique du Canada prend de l'expansion. Notre ambition doit faire de même.

Merci. J'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président: Merci.

Monsieur Elzein, allez-y. Vous avez cinq minutes; allez-y lentement et en douceur.

Bachar Elzein (directeur général, Laboratoires Reaction Dynamics inc.): Merci, monsieur le président et membres du Comité, de l'invitation.

Mon père est arrivé au Canada en tant qu'immigrant, à la recherche de sécurité, de possibilités et de stabilité. Le Canada m'a aussi offert tout cela, ainsi qu'à tant d'autres, et c'est pourquoi je bâtis cette entreprise ici.

Aujourd'hui, nous devons décider si le Canada demeurera une nation sûre, souveraine et dotée de capacités technologiques, ou si elle dépendra d'autres pays pour ses infrastructures les plus critiques. La Stratégie de défense nationale a été élaborée pour répondre à cette question.

• (1130)

[Français]

En tant qu'étudiant et scientifique, j'ai trop souvent vu l'innovation quitter le Canada. De bonnes personnes sont parties, et de bonnes idées ont été réalisées ailleurs. En tant que fondateur, j'ai décidé de bâtir une compagnie qui ancre ici, chez nous, la fabrication de pointe, les emplois hautement qualifiés et la capacité stratégique.

[Traduction]

Les Laboratoires Reaction Dynamics ne sont pas qu'une simple entreprise en démarrage. C'est une entreprise conçue pour soutenir l'économie et la souveraineté du Canada et son rôle dans la sécurité des alliés pendant des décennies.

Je vais vous parler de trois défis et de trois solutions que nous, en tant que secteur, pouvons proposer.

Le premier problème, c'est l'exode des talents. Selon la stratégie, il faudra combler 125 000 nouveaux emplois dans le secteur de la défense d'ici 2035. Ces emplois n'apparaîtront pas comme par magie. Ils seront créés si l'on garde nos meilleurs talents au Canada plutôt que de les former au profit de la base industrielle d'un autre pays.

Le deuxième problème est le manque de concurrence. La concurrence stimule l'innovation, et l'innovation crée de la valeur. Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier. Une stratégie visant à créer des champions nationaux doit tout de même prévoir plus d'un concurrent pour chaque secteur. Autrement, le champion n'a aucune concurrence, et le pays paie plus cher pour moins de services.

Le troisième problème est la perception. Nous considérons la défense comme un cas d'utilisation. Ce n'en est pas un. La défense est un catalyseur. C'est le fondement de la navigation, des communications, des services bancaires, de l'imagerie, de la détection et de la synchronisation. Les agriculteurs en dépendent, ainsi que les pêcheurs, les services d'urgence, le secteur de l'aviation et le secteur

pétrolier et gazier. La base de la défense a toujours été la base industrielle. C'est une seule et même chose. La stratégie le dit tout haut en ce qui concerne l'espace, les capteurs, la fabrication spécialisée, etc. Une armée moderne ne peut pas livrer un combat sans capacité spatiale. Si vous perdez ces capacités, vous perdez non seulement une arme, mais aussi la colonne vertébrale de l'économie civile.

[Français]

Voici ce que l'industrie peut offrir. Premièrement, elle peut offrir des emplois et une expertise introuvables ailleurs dans le monde. Deuxièmement, elle peut offrir de la viabilité économique et des banques à l'agriculture et à l'énergie pour renforcer l'économie canadienne. Troisièmement, elle peut surtout offrir de la sûreté et de la sécurité au Canada, ainsi que la capacité de prendre nos propres décisions, selon nos propres échéances et dans notre intérêt et celui de nos alliés. C'est ce que la stratégie appelle « l'autonomie stratégique ». Le Canada demeure le seul pays du G7 sans capacité de défense souveraine.

La Stratégie industrielle de défense du Canada a commencé à changer ça grâce au programme Lancer le Nord de Recherche et Développement pour la défense du Canada, ou RDDC, qui a pour objectif d'être en orbite au quatrième trimestre de 2028. Reaction Dynamics est l'une des trois compagnies ayant reçu de ce financement, avec celles de mes deux collègues.

[Traduction]

Sur ce, j'aimerais saluer quelques personnes.

Pour commencer, j'aimerais saluer mon équipe, mes investisseurs et mon conseil d'administration. Sans eux, l'entreprise n'existerait pas. Au moment même où je vous parle, certains de mes ingénieurs sont sur notre site d'essai pour préparer notre premier vol. Nous avons eu des essais très emballants vendredi. Nous sommes restés debout jusqu'à minuit. J'étais avec l'équipe. Je suis ravi de voir les choses progresser.

Je tiens aussi à saluer ceux qui ont cru en l'espace et qui y ont vu un atout stratégique.

Le premier est Ahmad Khorshid, du programme IDEeS de RDDC, qui, grâce à sa capacité exceptionnelle à naviguer entre les différents piliers du gouvernement et à insuffler de la vie dans le programme, nous a permis de réaliser des lancements orbitaux. Angelina Ermakov, d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, réclame des capacités de lancement souveraines depuis le lancement des Laboratoires Reaction Dynamics il y a neuf ans. Cody Pelletier a échafaudé le programme et cerné les besoins essentiels à un rythme impressionnant. Pour terminer, je salue le brigadier-général Horner. J'ai apprécié sa confiance plus que je ne saurais l'exprimer. Son leadership dans la promotion de la capacité de lancement souveraine, en tant que priorité nationale, a été déterminant pour obtenir le soutien et le financement dont le secteur a besoin depuis longtemps.

Bien sûr, il y a l'Agence spatiale canadienne qui porte l'ambition spatiale du Canada sur ses épaules depuis des décennies, discrètement et sans recevoir toute la reconnaissance qu'elle mérite, jusqu'à ce qu'un moment comme celui-ci nous fasse regarder au-dessus de nous. Lisa Campbell est une héroïne et un modèle à suivre.

Pour finir, nous ne pouvons pas nous attendre à un résultat différent quand le résultat que nous cherchons est le produit des processus qui nous ont menés jusqu'ici. La stratégie nous offre l'occasion de changer ces processus, et nous ne devons pas la laisser passer. Notre premier pas vers les étoiles, c'est un premier lancement, au dernier trimestre de 2028, qui alimentera la capacité d'un lanceur de charges moyennes répondant aux besoins du Canada et assurera sa souveraineté spatiale en lui offrant diverses options.

Le premier ministre nous a demandé de faire preuve d'audace. Être audacieux, ce n'est pas prendre de meilleures décisions. C'est accepter que, dans la foulée de nos succès, nous devons accepter les échecs. C'est ce que l'on appelle l'autonomie. Soit nous payons maintenant, avec notre propre devise, soit nous payons plus tard, dans celle d'un autre pays.

Merci. Je suis disposé à répondre à vos questions.

Le président: Merci à tous.

Je salue votre leadership dans le secteur. Vos déclarations étaient toutes réfléchies et percutantes. Notre comité l'apprecie.

Pour commencer la première série de questions, nous avons M. Bezan; allez-y, vous avez six minutes.

• (1135)

James Bezan (Selkirk—Interlake—Eastman, PCC): Monsieur le président, avant que vous ne partiez le chronomètre, j'aimerais présenter un avis de motion.

La motion se lit comme suit:

Que le ministre de la Défense nationale et les fonctionnaires soient invités à comparaître pendant deux heures devant le Comité des prévisions budgétaires supplémentaires (A) pour l'exercice 2026-2027, et que cette réunion ait lieu au moins cinq jours civils avant que les prévisions budgétaires supplémentaires (A) pour l'exercice 2026-2027 ne soient présentées à la Chambre.

C'est l'avis de motion.

Le président: Je le prends en note.

Vous avez de nouveau la parole, monsieur.

James Bezan: Merci. Vous pouvez maintenant démarrer le chronomètre.

Je tiens à remercier tous nos témoins d'être venus.

Je sais que bon nombre d'entre vous sont également ici pour le CANSEC. Nous avons croisé certains d'entre vous au salon des métiers. C'était intéressant de vous écouter tous. Il y a des représentants d'entreprises en démarrage, ici, et des représentants d'entreprises bien établies. C'est intéressant de tenir cette discussion avec vous, surtout avec le secteur aérospatial.

Certains des commentaires m'ont frappé.

Monsieur Greenley, vous avez parlé de culture. On parle souvent de changement de culture au sein des Forces armées canadiennes, mais vous parlez de changement de culture au sein de l'industrie même, et du changement de culture au sein de SPAC et d'autres ministères, qui prennent plus de risques.

Mike Greenley: Ce n'est pas nécessairement pour prendre plus de risques, mais pour s'assurer que les gens prennent des décisions qui s'alignent sur la Stratégie industrielle de défense. Ce n'est pas nécessairement plus de risques. Si nous travaillons avec des maîtres d'œuvre reconnus, que nous concluons des ententes stratégiques avec eux et que nous allons de l'avant avec des acquisitions immé-

diates, que nous regardons bien la feuille de route pour savoir ce dont nous avons besoin en matière de capacité de défense et quand nous en avons besoin et que nous travaillons en collaboration avec d'autres industries canadiennes pour financer l'accélération de la technologie ou de nouveaux projets de recherche et développement, nous devons nous assurer d'avoir accès aux bonnes capacités et veiller à ce qu'elles soient opérationnelles au moment opportun.

Je pense que c'est ce que nous devons faire, mais, pendant que nous faisons cela, nous devons continuer à soutenir la base industrielle de défense canadienne dans les domaines de capacité souverains compris dans la Stratégie industrielle de défense.

James Bezan: Est-ce que des contrats sont signés dans le cadre de la Stratégie industrielle de défense?

Je sais qu'il y a un préavis de contrat concernant le GlobalEye, mais concrètement, je ne pense pas... Nous ne connaissons pas la valeur. Nous ne connaissons pas la quantité.

Monsieur Pyun, du point de vue de Bombardier, certainement, c'est une bonne nouvelle, mais ce n'est pas nécessairement une certitude.

Pierre Seïn Pyun: Autrefois, en ce qui concerne nos entreprises de la défense, lorsque nous regardions nos projets et nos réussites, pour être honnête, cela se passait essentiellement à l'extérieur du Canada. Nous avons vu, avec le lancement de la Stratégie industrielle de défense et la création de l'Agence de l'investissement pour la défense... Vous avez mentionné le changement de culture, et je pense que c'est assez transformationnel. C'est la première fois que le Canada adopte une stratégie industrielle de la défense.

L'essentiel, ce sera la mise en œuvre. Nous sommes heureux que l'accent ait été mis sur les exportations. Nous sommes heureux que l'accent ait été mis sur la recherche et le développement, aussi, dans le domaine de la défense.

J'ai donné deux exemples récents de contrats. Il y a le contrat portant sur les avions Global 6500, dans le cadre du projet de capacité de transport aérien et de vol multirôle de l'Aviation royale canadienne et celui portant sur les aéronefs du Centre national de recherches Canada, le CNRC, à des fins de recherche.

James Bezan: La dernière fois que vous avez comparu devant le Comité, vous vous êtes plaint du manque de compétition quand on a décidé d'acheter les avions P-8. Vous aviez mentionné l'Agence d'investissement pour la défense. Avez-vous regardé la section 16 du projet de loi C-31, la loi d'exécution du budget, qui établit la Loi sur l'Agence de l'investissement pour la défense? Est-ce que quelqu'un a eu l'occasion de la lire?

Je vous recommande de la lire, car cette loi prévoit plus de 20 exclusions visant à limiter la concurrence et permet au ministre responsable de l'Agence de l'investissement pour la défense de justifier l'exclusion d'une personne ou d'une autre. La loi semble préférer les contrats à fournisseur unique à la concurrence.

Monsieur Elzein, vous avez parlé de concurrence et de la manière dont la concurrence nous rendrait plus forts. Elle protège également le contribuable. En ce qui concerne la concurrence, pourriez-vous nous en dire plus, en premier, sur l'importance d'obtenir, d'abord et avant tout, ce dont nous avons besoin pour les Forces armées canadiennes; en deuxième lieu, sur la manière dont on la présente comme étant dans l'intérêt supérieur du contribuable canadien, qui, en fin de compte, paiera pour l'approvisionnement; et troisièmement, sur la manière dont elle empêche le gouvernement de choisir le champion qu'il souhaite?

Bachar Elzein: Merci de la question.

Nous voyons la concurrence d'un bon œil, car elle aide à créer un écosystème. Je vais parler spécifiquement de lancement.

Il y a trois entreprises qui ont reçu du financement du programme IDEeS du ministère de la Défense nationale pour l'initiative Lancer le Nord. Plusieurs entreprises avaient présenté une demande. Si une seule entreprise devient la championne, mais qu'elle coule, nous perdons cette capacité. Avoir de la concurrence signifie maintenir cette capacité.

En tant que pays, financer ces capacités signifie que nous devons nous assurer qu'elles sont également résilientes et durables. J'irai même plus loin: cela fera de nous de meilleures entreprises. Cela rendra n'importe lequel de nous trois... Je suis ravi d'avoir M. Goel et M. Koliass comme rivaux amicaux. Nous communiquons énormément et nous travaillons ensemble, mais, nous souhaitons tous la même chose. Nous voulons que cette capacité soit développée ici, dans le pays. J'irai même plus loin: je préfère que n'importe lequel d'entre nous réussisse, plutôt que de voir nos satellites être lancés sur d'autres fusées.

J'irai encore plus loin: nous ne voulons pas que des entreprises de satellite lancent leurs satellites sur des fusées canadiennes seulement parce que nous sommes Canadiens. Nous voulons qu'elles lancent leurs satellites parce que nous offrons la meilleure option. Nous rivalisons déjà avec le marché international. Nous rivalisons déjà avec SpaceX et Rocket Lab, et ce n'est pas un problème. C'est en fait une très bonne chose.

Avoir cette concurrence ici, à l'intérieur du pays, signifie non seulement que la capacité sera maintenue et soutenue, mais également que nous pouvons aussi offrir la meilleure option à nos partenaires commerciaux et au gouvernement.

● (1140)

James Bezan: Merci.

Monsieur Koliass, si ma mémoire est bonne, vous aviez travaillé pour SpaceX. Vous avez parlé de l'exode des cerveaux et des talents. Vous êtes allé aux États-Unis, mais vous être rentré au pays. Si vous le souhaitez, pourriez-vous parler de ce point de vue là et de l'importance d'avoir cette capacité au Canada?

Vous avez parlé du retard du marché international: plus de 82 % des lancements sont contrôlés par SpaceX, à l'heure actuelle. Quelle est notre réelle capacité à envoyer nos fusées dans l'espace et à rivaliser contre SpaceX et d'autres entreprises?

Le président: Si je peux me permettre, je vous suggère, monsieur Koliass, de répondre à la question par l'entremise de M. Watchorn.

Vous avez la parole, monsieur.

Tim Watchorn (Les Pays-d'en-Haut, Lib.): Eh bien, je ne souhaite pas partager mon temps avec M. Bezan, mais quoi qu'il en soit...

Des voix: Ha, ha!

M. Tim Watchorn: Allez-y, monsieur Koliass.

Hugh Koliass: Merci de la question, monsieur le président.

Juste pour clarifier les choses, rapidement, c'est mon cofondateur qui a travaillé pour SpaceX, tout comme un certain nombre de nos autres ingénieurs.

Le Canada aura une occasion très intéressante, dans la mesure où SpaceX et Blue Origin seront occupées par leurs propres demandes: Starlink et les centres de données dans l'espace, mais aussi les missions lunaires récemment annoncées par la NASA. En réalité, n'importe quel pays a une bonne occasion de venir remplacer le Falcon 9. C'est une occasion pour le monde entier. Le Canada est vraiment sur le point de commencer cette aventure, et je pense que c'est pour cela que nous avons pu faire venir une tonne d'ingénieurs et faire appel à toute leur expérience pour concrétiser la chose.

Nous nous efforçons vraiment d'être l'entreprise de lancement la moins innovante qui soit, du moins, pour commencer. C'est parce qu'aller dans l'espace est un défi de taille. Même si vous obtenez la propriété intellectuelle et que vous achetez les plans, il est très important d'y apporter l'expérience des gens qui ont déjà vu cela et qui l'ont déjà fait, et c'est une partie essentielle de notre stratégie.

[Français]

Tim Watchorn: Merci, monsieur le président.

C'est tellement un beau groupe de témoins, aujourd'hui, avec toutes ces compagnies canadiennes qui innovent. Ce sont vraiment des chefs de file de l'industrie et des nouvelles compagnies qui vont nous emmener dans l'espace. J'ai très confiance en vous pour ça.

J'aimerais commencer par un des piliers de la Stratégie, qui est de changer le paradigme. Auparavant, à la Défense nationale, on achetait 75 % de tout notre matériel militaire aux États-Unis. La Stratégie veut qu'on pivote vers 70 % de contenu canadien.

Monsieur Pyun, j'aimerais savoir comment vous allez opérationnaliser votre approche pour atteindre 70 % de contenu canadien dans les contrats que vous allez obtenir.

Pierre Seïn Pyun: Je vous remercie de la question.

Je dirais d'emblée que, dans le secteur de l'aéronautique, les chaînes d'approvisionnement sont très intégrées. Alors, quand nous voyons ces objectifs, ce ne sont pas des objectifs qui sont nécessairement mutuellement exclusifs. Tout en diversifiant nos partenariats, nous pouvons continuer à renforcer des partenariats très importants que nous avons, par exemple, avec des Américains. Nous avons des obligations, dans le contexte du NORAD, dans le contexte de l'OTAN, également, pour la souveraineté de l'Arctique, pour la défense du Nord ou de l'Amérique du Nord.

Alors, quand nous regardons nos chaînes d'approvisionnement, elles sont déjà très intégrées avec les États-Unis, avec le Mexique, jusqu'à un certain point, et avec des fournisseurs très importants ailleurs, comme en Europe. Pour nous, ce n'est pas un jeu à somme nulle. C'est l'occasion de pouvoir accomplir plusieurs objectifs en même temps. Je pense à ce qu'il s'est passé, il y a quelques années, dans le contexte du Projet d'aéronef multimitissions canadien.

[Traduction]

Nous avons tourné la page. Nous regardons vers l'avenir. Ce qui a changé, c'est que nous nous concentrons sur les capacités souveraines. Bien entendu, pour un pays comme le Canada, nous ne pouvons pas toucher à tout. Nous devons vraiment nous concentrer sur les domaines où le Canada dispose d'effectifs compétitifs et d'avantages comparatifs et où nous voulons vraiment mettre l'accent sur le développement des capacités souveraines. Pour cela, il faut un engagement préalable avec les industries, même avant les demandes de propositions.

C'est dans cette optique que je vois les changements qui ont eu lieu, au cours des quelques dernières années, et les possibilités pour le Canada. Dans bien des domaines, nous devons toujours avoir des partenaires et continuer d'acheter à d'autres pays.

• (1145)

[Français]

Tim Watchorn: Madame Hébert, je vais poursuivre avec vous sur le même sujet.

Nous avons la chance à Mirabel d'avoir un bel écosystème, des entreprises qui sont intégrées dans l'aérospatiale. Nous essayons d'intégrer le plus possible d'entreprises québécoises. Je viens de pas loin de Mirabel, et nous prôtons ces entreprises.

Comment utilisez-vous la Stratégie industrielle de défense pour aller chercher ces petites entreprises afin de les amener dans votre chaîne de valeurs?

France Hébert: Je vous remercie de la question.

Nous avons déjà plus de 400 compagnies dans notre chaîne de valeurs et bon nombre d'entre elles viennent du secteur aérospatial au Québec.

À CAE, 90 % de nos revenus viennent des exportations. Le gros avantage que ça représente, c'est que nous avons vraiment un lien et un marché global. Traditionnellement, ce que nous avons fait et que nous allons continuer de faire, c'est d'amener nos fournisseurs, tout l'écosystème avec nous à mesure que notre entreprise grandit. De petites et moyennes entreprises deviennent parfois aussi des exportateurs, parce qu'elles font partie de notre écosystème à ce moment-là. Avec la Stratégie industrielle de défense, nous allons continuer de faire ça et d'en faire encore plus, dans le fond.

Tim Watchorn: C'est excellent.

Les compagnies qui sont ici aujourd'hui représentent exactement ce que nous voulons faire avec la Stratégie industrielle de défense, surtout les compagnies qui s'en vont vers l'espace. Je suis sûr que mes collègues vous en parleront un peu plus longuement.

Monsieur Elzein, ma collègue de Longueuil va sûrement vous poser des questions au sujet de votre compagnie.

J'aimerais porter mon attention sur les trois compagnies qui veulent aller dans l'espace.

Monsieur Koliass, dites-nous comment va la concurrence. Comment allez-vous atteindre l'espace entre vous trois? Comment allez-vous opérationnaliser ça?

[Traduction]

Hugh Koliass: Comme M. Elzein l'a mentionné, la concurrence est toujours bienvenue. À un moment donné, nous, en tant que groupe, devons trouver un moyen de travailler ensemble, pas juste

en tant que groupe, mais aussi avec les organisations de l'industrie ici présentes et également avec les organisations qui ne sont pas ici. Nous adoptons tous des approches vraiment très différentes. La nôtre est un lanceur de charge moyenne, un véhicule beaucoup plus grand, capable d'envoyer un satellite Telesat Lightspeed en orbite. Selon nous, cette approche est d'une importance très stratégique pour le pays, mais aussi du point de vue du modèle d'entreprise commerciale. Nous avons hâte de voir comment toutes les équipes progresseront, et nous trouverons un moyen d'aller en orbite, d'une manière ou d'une autre.

Tim Watchorn: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Watchorn.

Madame Normandin, je vous souhaite un bon retour au Comité.

Vous avez six minutes.

[Français]

Christine Normandin: Merci beaucoup, monsieur le président. Ça me fait plaisir de me retrouver de nouveau au Comité permanent de la défense nationale.

Je remercie les témoins de leur présence. Nous avons effectivement un très beau groupe de témoins.

Chaque fois que je poserai une question, même si elle est dirigée vers quelqu'un d'autre, j'invite n'importe quel témoin à ne pas hésiter à lever la main pour y répondre si cette personne veut ajouter quelque chose. Tous les témoins sont intéressants.

Ma première question est en lien avec un de vos commentaires, monsieur Greenley. Vous avez insisté sur l'importance de cartographier adéquatement les besoins des Forces armées canadiennes afin que l'industrie puisse suivre le pas, et de cartographier aussi les liens que nous avons avec les alliés. J'aimerais entendre ce que vous avez à dire là-dessus.

En ce qui concerne la Stratégie industrielle de défense, n'est-ce pas un peu mettre la charrue avant les bœufs d'une certaine façon, dans la mesure où nous n'avons pas de politique de défense à jour qui permet de bien comprendre quels sont les besoins des forces armées présentement et quels sont les besoins opérationnels en lien avec les alliés?

Aurait-il été intéressant d'avoir eu ce document avant d'avoir la Stratégie industrielle de défense?

[Traduction]

Mike Greenley: Je ne pense pas que nous avons besoin de ce document avant d'avoir la Stratégie industrielle de défense. Je faisais référence à l'importance de rester à l'affût en ce qui concerne les capacités dont nous aurons besoin, pour différents horizons, dans l'avenir. Pour ne pas acheter à l'industrie canadienne, certains prétexteront les problèmes d'interopérabilité et de vitesse. Il n'y a aucune excuse en ce qui concerne l'interopérabilité. Nous pouvons avoir l'interopérabilité souveraine. Les systèmes fournis par l'industrie canadienne doivent répondre à une exigence. D'ailleurs, si nous regardons vers l'avenir, il ne devrait y avoir aucune excuse non plus en ce qui concerne la vitesse.

Aujourd'hui, les activités sont intensives. Pour répondre à la question de M. Bezan, nous avons une entente stratégique. Nous l'avons signée en novembre avec l'Agence de l'investissement pour la défense. Elle vise résolument à fournir des satellites de communications polaires améliorées dans l'Arctique. Nous progressons rapidement. Cet approvisionnement va beaucoup plus rapidement que tout ce que j'ai vu en 35 ans. C'est excellent, et cela fonctionne pour l'industrie canadienne. Il y a des exemples où cela fonctionne vraiment.

Pour cela, en ce qui concerne les capacités de prochaine génération, nous devons penser à l'avenir, car dans certains cas... Peut-être que la mienne fonctionne aujourd'hui, car j'ai toute la capacité nécessaire pour fournir ce que je fournis. Il y a peut-être aujourd'hui, au Canada, une industrie qui a une capacité, à ce chapitre, de 60 ou 70 %. Si nous regardons la feuille de route pour savoir ce que nous allons acheter ensuite, ces types d'entreprises pourraient recevoir un financement d'amorçage pour pouvoir achever la construction opérationnelle de leurs systèmes afin d'être prêtes à nous approvisionner, le moment venu.

Si nous nous engageons à soutenir l'industrie canadienne et que nous prévoyons ce dont nous aurons besoin par la suite, nous pouvons nous assurer de financer et de lancer des entreprises, de sorte qu'elles seront prêtes lorsque nous aurons besoin d'autre chose. Il n'y a ensuite aucune excuse pour ne pas demander à l'industrie canadienne de combler les besoins dont M. Watchorn parlait en s'assurant que 70 % de ce financement soit destiné aux entreprises canadiennes.

• (1150)

[Français]

Christine Normandin: Merci beaucoup.

Je passe à ma prochaine question. Je sais que tout le monde va pouvoir prêcher un peu pour sa paroisse, parce que nous avons un groupe de témoins très axé sur le secteur aérospatial aujourd'hui.

Ce secteur fait partie des capacités souveraines qui ont été soulignées dans la Stratégie industrielle de défense du Canada. Par contre, la liste des différentes capacités souveraines est très longue. Des fois, quand on a plusieurs priorités, ça peut donner l'impression qu'on n'a pas de réelle priorité.

Comment pourrait-on s'assurer qu'il est bien compris que le secteur aérospatial est une priorité parmi les priorités? Est-ce que, par exemple, une politique dans le domaine aérospatial pourrait être quelque chose à réitérer à court, à moyen ou à long terme?

Pierre Seïñ Pyun: Je peux faire un commentaire là-dessus.

Je veux revenir sur votre question sur la cartographie. Je pense qu'il est aussi important qu'on cartographie davantage les compétences qui existent au Canada, notamment celles dans le secteur aéronautique. Comme je le mentionnais, il y a très peu de pays qui ont la capacité qui existe au Canada. C'est un secteur qui implique plus de 220 000 emplois ici, au Canada, dont environ 90 000 emplois directs. C'est aussi un secteur qui, en moyenne, est beaucoup plus intensif sur le plan de la recherche-développement, comparé aux autres secteurs manufacturiers. En moyenne, c'est 2,6 fois plus — donc presque 3 fois plus — intensif sur le plan de la recherche-développement.

Donc, pour ce qui est de la cartographie, il va être important d'aller au-delà de ça et d'établir de manière très claire les domaines dans lesquels le Canada a vraiment un avantage comparatif, et de

déceler les trous qui existent et qu'on pourrait justement combler en investissant davantage. Pour moi, ça fait partie des prochaines étapes de la mise en œuvre de la Stratégie industrielle de défense du Canada. Je pense que c'est très encourageant. On devait commencer quelque part, et c'est bien d'avoir commencé. Là, évidemment, la clé est vraiment la mise en œuvre de cette stratégie.

Vous suggérez une stratégie pour le secteur aéronautique. Les entreprises de certains panélistes ici sont membres de l'Association des industries aérospatiales du Canada. L'Association prône effectivement une stratégie plus ciblée pour le secteur aéronautique. Il est certain qu'on a des avantages comparatifs très forts dans ce domaine. C'est un levier qu'on peut utiliser pour bâtir la nation et augmenter la capacité industrielle de défense du Canada.

Historiquement, au Canada, il y avait un lien très fort entre l'aviation militaire et l'aviation civile. Malheureusement, ça s'est perdu avec le temps. Quand je regarde nos pairs dans l'industrie, je constate qu'ils ont tous une division de défense qui est très forte, et un flot de technologies qui circule entre les deux. Beaucoup de technologies civiles proviennent des programmes militaires, et c'est de plus en plus le cas dans l'autre sens. C'est ce que nous faisons. Nous mettons à contribution nos avions d'affaires comme des plateformes pour des applications en défense.

Nous avons donc l'occasion de tisser des liens plus serrés, et de créer et d'encourager ces synergies entre le domaine civil et le domaine militaire.

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Monsieur Anderson, je vais vous céder la parole pour cinq minutes.

Scott Anderson (Vernon—Lake Country—Monashee, PCC): Merci beaucoup.

Le rythme d'adaptation en Ukraine est... On voit bien que c'est tout à fait différent... La guerre symétrique a radicalement changé au cours des deux dernières années. Rien dans la Stratégie industrielle de défense ne permet de suivre le rythme ou de conserver cette agilité. On se prépare toujours à la dernière guerre. Le dicton est vrai. Clairement, il s'est révélé vrai jusqu'à présent. Notre stratégie d'approvisionnement est actuellement assez rigide. Nous voulons changer cela.

Je commencerai par vous, monsieur Pyun.

Quels sont les éléments intégrés à la stratégie industrielle? Votre R-D fait-elle preuve d'une certaine agilité proactive?

• (1155)

Pierre Seïñ Pyun: Du point de vue du cadre d'approvisionnement et du point de vue de la Stratégie industrielle de défense, c'est vraiment une bonne chose et il est réjouissant de voir que l'accent est mis sur les investissements en R-D. Je pense qu'il s'agit de l'un des piliers de la Stratégie industrielle de défense.

Cependant, pour être franc, je pense que le Canada part de loin. Si on prend l'exemple des États-Unis, 15 % de leurs investissements dans le domaine de la défense sont consacrés à la R-D et à l'innovation. Ils ont des agences comme la DARPA, la Defense Advanced Research Projects Agency, et la Defense Innovation Unit et d'autres programmes où ils travaillent en très étroite collaboration avec l'industrie en amont afin de créer la prochaine génération de technologies.

Au Canada, dans le cadre de notre système d'approvisionnement et d'innovation, nous ne disposons ni d'une culture de la prise de risque ni des processus nécessaires pour intervenir véritablement beaucoup plus en amont, en collaboration avec l'industrie, de cette manière hésitante à laquelle, je crois, vous faisiez allusion. C'est une approche modulaire. Il y a également davantage d'essais et d'erreurs, plutôt que la méthode traditionnelle, où le gouvernement et les forces armées définissent des exigences très précises, puis lancent des demandes de propositions.

Scott Anderson: Pensez-vous que la Stratégie industrielle de défense règle ce problème?

Pierre Seïn Pyun: Elle porte sur la R-D, mais comme je le disais, la clé sera la mise en œuvre. Selon moi, il s'agit d'un domaine dans lequel il reste encore du travail à accomplir pour aller au-delà de nos méthodes traditionnelles pour soutenir la R-D. Il faut également inclure l'innovation et les technologies à double emploi. Il faut trouver d'autres moyens pour collaborer avec l'industrie davantage en amont, en adoptant un genre d'approche modulaire.

Je pense que, dans l'ensemble, cela n'existe pas, ou alors les programmes qui existent sont de faible envergure. Je pense qu'il faut voir plus grand. Je n'ai pas vu de statistique fiable, mais j'ai remarqué certains indices selon lesquels, au Canada, le pourcentage des investissements dans le domaine de la défense consacrés à la R-D est inférieur à 5 %, tandis qu'aux États-Unis, ils sont de 15 %. Dans d'autres pays, j'ai vu des pourcentages avoisinant les 15 % à 20 %.

Selon moi, il nous reste encore du chemin à faire pour favoriser l'innovation et mettre au point différents types de modèles permettant de collaborer avec l'industrie et d'innover à un rythme adapté aux besoins.

Scott Anderson: Y a-t-il des éléments dans la Stratégie industrielle de défense — je n'en ai vu aucun — qui laissent entrevoir une convergence avec les Forces armées canadiennes et les leçons que nous tirons actuellement de la situation en Ukraine afin d'orienter ce développement?

Mike Greenley: Je trouve que la Stratégie industrielle de défense offre cette possibilité. S'il existe des domaines de capacité pour lesquels nous signons un accord stratégique avec les Forces armées canadiennes ou le ministère de la Défense nationale pour que nous puissions alors travailler en collaboration, surtout dans le cadre de nouveaux cadres stratégiques à venir, nous aurions alors tout le potentiel du monde.

Si les capacités souhaitées étaient, par exemple, des essaims de drones ou quelque chose de ce genre — certaines de ces capacités plus novatrices utilisées en Ukraine — ces nouveaux cadres qui sont établis nous permettraient alors de collaborer avec l'industrie canadienne au chapitre de cette capacité et de passer par un processus itératif pour la créer et la rendre opérationnelle.

Scott Anderson: L'un des points qui ont été soulevés concerne l'ambition d'atteindre 70 % de contenu canadien. J'ai récemment entendu le secrétaire Fuhr, lors d'une conférence sur le commerce, évoquer le chiffre de 80 % comme étant un objectif ambitieux.

En ce moment, dans quelle mesure est-il réaliste d'avoir 70 % de contenu canadien dans notre approvisionnement?

Mike Greenley: Je pense qu'il faudrait faire attention à l'expression « 70 % de contenu canadien ».

Scott Anderson: Eh bien, nous faisons attention et je pose une question...

Mike Greenley: Corrigez-moi si je me trompe, mais j'ai cru comprendre que l'objectif est de ne plus consacrer 70 ¢ de chaque dollar à des fournisseurs américains dont les produits ne sont pas composés à 100 % de composants américains...

Scott Anderson: C'est un objectif ambitieux de 70 % de contenu canadien.

Mike Greenley: S'agit-il de contenu canadien, ou l'objectif est-il que 70 % des fonds soient alloués à l'industrie canadienne?

Scott Anderson: Oui.

Mike Greenley: Tout à fait, 70 % des fonds consacrés à l'industrie canadienne sur les dix prochaines années est tout à fait possible.

Scott Anderson: C'est possible, mais actuellement, est-ce réaliste? Quel est le pourcentage approximatif actuellement?

• (1200)

Mike Greenley: Actuellement, ce serait faible. Ce serait — je ne me souviens même plus du chiffre — probablement 15 % ou un chiffre de ce genre. Le pourcentage sera faible. Si nous nous approvisionnons davantage auprès de l'industrie canadienne dans les secteurs souverains au cours de la prochaine décennie, il sera tout à fait possible que 70 ¢ de chaque dollar aillent à l'industrie canadienne plutôt qu'à l'industrie américaine.

Scott Anderson: Il s'agit assurément d'une capacité industrielle, mais compte tenu de l'agilité nécessaire pour s'adapter, la question que j'ai posée plus tôt portait sur la capacité de s'aligner dès aujourd'hui sur les technologies de demain, car c'est pratiquement une nécessité.

Le président: Merci, monsieur Anderson. Le temps est écoulé.

Je crois qu'il s'agit d'un critère de contenu canadien à 100 %. Il dit que si le contenu canadien représente 70 % du partenariat, considérons cela comme 100 % aux fins de cette exigence.

Monsieur Elzein, je sais que vous aviez levé la main il y a quelques instants. Soyez bref, parce que nous manquons de temps.

Bachar Elzein: Pour répondre à la première question concernant la guerre en Ukraine, nous voyons qu'on utilise des drones. C'est la partie la plus visible de ce changement dans la guerre. L'espace constitue également le fondement de tout cela. Il ne faut pas sous-estimer l'importance de l'espace pour le ciblage, la surveillance et la reconnaissance, qui sont clairement cités dans la Stratégie industrielle de défense, et j'en suis vraiment ravi.

Une armée moderne ne peut pas combattre sans l'espace, et rien de ce que nous enverrons dans l'espace, qu'il s'agisse de lanceurs ou de satellites, ne coûtera plus cher que le coût d'une guerre sur Terre. Si une perturbation venait à se produire dans le port de Montréal...

Le président: Monsieur Elzein, c'est bon.

Madame Lapointe, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Monsieur Greenley, à la dernière séance, ce Comité a entrepris une étude sur la défense spatiale. Ce qui m'a vraiment frappée, c'est à quel point nous dépendons des systèmes spatiaux sans même nous en rendre compte. Bon nombre des services que nous, les Canadiens, utilisons tous les jours dépendent des satellites et des infrastructures spatiales dont nous n'avons peut-être pas pleinement conscience. Quand les gens pensent aux infrastructures essentielles, on pense aux routes et aux ponts et aux systèmes énergétiques. On ne pense pas toujours aux infrastructures spatiales.

Selon vous, dans quelle mesure l'économie et la sécurité du Canada dépendent-elles aujourd'hui des infrastructures spatiales?

Mike Greenley: C'est une part considérable. Selon certaines estimations, si nous perdions l'accès au système de localisation GPS, par exemple, cela coûterait à l'économie canadienne 1 milliard de dollars par jour. C'est un chiffre très important.

Pour que le Canada intègre véritablement dans son vocabulaire l'idée que l'espace est une infrastructure essentielle et qu'il relève d'une source à double emploi... cela permet de dire « je vais investir dans l'espace en tant qu'infrastructure essentielle pour l'observation, les communications, la localisation GPS, la synchronisation horaire pour les banques, et tous ces différents domaines à double emploi, ce qui signifie que ces dépenses pourront alors être comptabilisées dans mes dépenses de défense et dans mon objectif de 5 % ». L'espace est un investissement puissant dans les infrastructures essentielles pour le pays.

Viviane Lapointe: Monsieur Kolias, vous avez parlé des infrastructures essentielles dans votre déclaration préliminaire. Voulez-vous ajouter des commentaires à la question que je viens de poser?

Hugh Kolias: Je pense que M. Greenley a fait un travail formidable.

Certaines des estimations que nous avons vues atteignent jusqu'à 20 % du PIB. Personne ne connaît vraiment l'ampleur des répercussions, car même les réseaux électriques, s'ils devaient fonctionner sans synchronisation ni GPS — ce qui revient essentiellement à une coupure d'électricité —, porteraient un coup dur à l'économie.

Viviane Lapointe: Monsieur Greenley, quelles capacités spatiales considérez-vous comme les plus essentielles pour la sécurité économique et nationale du Canada? Selon vous, quelles sont aujourd'hui les principales vulnérabilités du Canada auxquelles la Stratégie industrielle de défense devrait remédier?

Mike Greenley: De nos jours, la plupart des pays, soucieux de préserver leur souveraineté, s'intéressent à l'observation de la Terre depuis l'espace afin de pouvoir surveiller leur territoire.

Ils souhaitent que les communications par satellite couvrent à la fois les services à large bande de type Internet et les services de téléphonie directe de type mobile comme les cellulaires, afin que tous les habitants du pays puissent bénéficier d'un accès égal aux communications, ainsi que de la possibilité de créer une entreprise et de suivre une formation. Ces éléments sont extrêmement importants.

Un autre système GPS serait un élément important pour la souveraineté. Nous venons d'en parler.

On ne cesse de parler de lancement, mais si nous devons attendre notre tour ou si un autre pays décide de réorienter ses programmes de lancement pour servir ses propres intérêts nationaux, et que nous ne parvenons pas à mettre nos engins en orbite, alors nous n'avons aucune souveraineté dans l'espace. C'est essentiel.

Viviane Lapointe: Monsieur Goel, en tant que nouvelle entreprise faisant son entrée dans le secteur spatial, la Stratégie industrielle de défense met fortement l'accent sur l'innovation.

À quoi ressemble concrètement un soutien efficace des entreprises en phase de démarrage?

Rahul Goel: Nous avons une opinion bien arrêtée en matière d'innovation. Celle-ci doit être mise en œuvre dans les domaines appropriés, peut-être là où les capacités opérationnelles ne constituent pas une priorité absolue ou là où nous explorons une question

scientifique pour laquelle l'humanité n'est pas encore à la fine pointe. Le lancement est une technologie que les humains maîtrisent depuis des décennies. Le fait que le Canada ne l'ait pas développé ne signifie pas que le reste du monde ne l'a pas fait.

Notre priorité est de mettre en orbite des équipements canadiens le plus rapidement possible. Des vies sont en jeu. L'économie est en jeu. S'il existait une approche innovante permettant d'y parvenir plus facilement et plus rapidement, nous l'adopterions sans hésiter, mais ce n'est pas le cas. C'est de la science de pointe pour une raison. Les marges sont extrêmement faibles. Nous avons du travail qui nous attend.

Il y a la place et le temps pour l'innovation. Il est certain que chaque aspect de ce domaine relève, au sens propre, de la science de pointe. De l'impression 3D de nos moteurs à la fabrication robotisée de nos réservoirs sous pression en matériaux composites, nous nous y consacrons depuis de nombreuses années déjà. L'innovation est présente à chaque étape. Nous choisissons de l'appliquer à la fabrication et aux aspects économiques unitaires, mais pas aux principes fondamentaux qui régissent réellement la science de pointe qui sous-tend nos capacités.

Je pense qu'il faut faire preuve d'une grande prudence dans la manière dont nous mettons en œuvre l'innovation. Dans notre cas, tout repose sur les principes fondamentaux et sur la nécessité de mettre cette capacité en place et en orbite le plus rapidement possible.

• (1205)

Viviane Lapointe: Dans quels domaines les petites entreprises ont-elles, selon vous, les meilleures possibilités de contribuer aux objectifs du Canada en matière de défense et de sécurité?

Rahul Goel: Nous avons la capacité de prendre des risques que les grandes entreprises ne peuvent tout simplement pas se permettre de prendre. Selon l'expérience de notre équipe et ma propre expérience, nous travaillons tous les jours de la semaine, les soirs et les fins de semaine. Nous ratons des fêtes d'anniversaire et d'autres occasions importantes. Ce sont le genre de sacrifices que les grandes entreprises ont du mal à faire, mais c'est le degré d'engagement qu'exige et qu'a toujours exigé la réussite de toute entreprise.

Nous avons parlé d'entreprises comme SpaceX. Elle a commencé à mener ses activités dans des conditions très semblables. En 2008, elle a fait dormir des employés dans des tentes, sur une île en plein milieu du Pacifique pour déployer le lanceur Falcon 1. Aujourd'hui, lorsque nous pensons au Falcon 9, nous voulons nous aussi construire un lanceur de charge moyenne pour le Canada, mais le fait est que SpaceX a dû déployer énormément d'efforts pour devenir l'entreprise qu'elle est aujourd'hui, soit une entreprise qui vise à effectuer un PAPE d'une valeur de 1 billion de dollars. Nous avons parlé du lanceur Falcon 9, par exemple. Environ 70 % de la mission du lanceur vise le lancement des satellites Starlink. Le coût interne assumé par le lancement de Starlink est de 18 millions de dollars, mais l'entreprise facture un montant d'environ 75 millions de dollars à des clients comme nous et le reste du monde. Les satellites Starlink comptent pour environ 66 % du chiffre d'affaires de SpaceX. Nous avons tendance à considérer qu'il s'agit d'une entreprise spécialisée dans les lanceurs, mais il s'agit d'une entreprise de télécommunications spatiales. C'est une entreprise de systèmes spatiaux.

Nous devons faire preuve d'un très grand réalisme quant au type de capacité que nous cherchons à mettre en place. Ce sont les petites entreprises qui peuvent prendre ces risques et connaître une croissance de cette envergure.

Le président: Merci.

Madame Normandin, la parole est de nouveau à vous. Il vous reste deux minutes et demie.

[Français]

Christine Normandin: Merci beaucoup.

La question des délais est quelque chose qui ressort beaucoup des conversations. Il faut aller de plus en plus rapidement, notamment en ce qui a trait à l'octroi des contrats. Je me demandais jusqu'à quel point la Stratégie industrielle de défense du Canada traite cet aspect et règle certains problèmes.

Je donne un exemple, quelque chose que j'entends à l'occasion. Une politique de prix fixes rend difficile le fait de pouvoir miser sur des projets, notamment quand il y a, par exemple, une grosse partie de construction. En effet, on sait que les coûts de construction augmentent assez rapidement, alors qu'un contrat peut n'être octroyé qu'au terme d'un délai de deux ans.

Est-ce que la Stratégie industrielle de défense du Canada répond à la question des délais avant l'octroi des contrats?

Pierre Seïñ Pyun: Je peux faire un commentaire.

Dans la Stratégie industrielle de défense du Canada, un rôle prépondérant a été donné à l'Agence de l'investissement pour la défense, ou AID.

Nous, nous comprenons que l'un des mandats de cette agence est précisément d'accélérer l'approvisionnement dans le secteur de la défense. Nous en avons fait l'expérience pour les deux contrats passés avec le Conseil national de recherches du Canada, ou CNRC, que j'ai mentionnés. L'un des deux était pour un avion de recherche pour la défense, un Global 6500. L'autre était pour les avions multi-rôles, les six Global 6500. Il y a eu une accélération de l'approvisionnement pour ces deux projets. L'Agence de l'investissement pour la défense a joué un rôle important là-dedans. Pour les six Global 6500, c'était un processus séparé mené directement avec le CNRC.

Christine Normandin: Je comprends donc que c'est le mandat de l'AID. Toutefois, la marche à suivre est-elle clairement établie pour éviter qu'à l'avenir, on se retrouve avec des délais vraiment très longs et des situations d'alternance de forte expansion et de récession, où beaucoup d'emplois sont créés et des contrats sont passés, mais que c'est suivi par un ralentissement? Est-ce qu'il y a quelque chose qui nous échappe sur ce plan?

Pierre Seïñ Pyun: Je veux ajouter à mon commentaire que M. Bezan faisait référence à ça. Ce que je comprends de la législation concernant l'Agence de l'investissement pour la défense, c'est que c'est justement en ce qui a trait aux processus qu'on doit voir concrètement quelles actions vont être entreprises et quel cadre sera donné à l'Agence pour accélérer les processus d'approvisionnement.

• (1210)

Christine Normandin: Merci.

[Traduction]

Le président: Bienvenue, monsieur Dalton. Nous allons maintenant passer à vous, pour cinq minutes, monsieur.

Marc Dalton (Pitt Meadows—Maple Ridge, PCC): Merci beaucoup.

Merci à tous nos témoins d'être ici. Il s'agit d'un sujet important. Avant de poser quelques questions, j'aimerais faire certains commentaires.

Je trouve plutôt encourageante, et même réjouissante, l'approche que nous adoptons pour renforcer nos capacités de défense. Ayant grandi dans une famille militaire et ayant moi-même servi dans les forces armées, je crois qu'il est vraiment important de déployer nos capacités ici, au Canada, au chapitre des emplois et de la technologie. Je me réjouis à l'idée d'un tel déploiement, mais je tiens également à soulever une préoccupation.

Ce qui me préoccupe, c'est que le financement peut souvent mener à une mauvaise gestion des fonds. Je ne vous pointe pas du doigt directement, mais je tiens à souligner que nous avons vu que, par exemple, de l'argent a été consacré au Fonds pour l'étude de l'environnement, à la caisse noire du Fonds vert et à d'autres engagements de ce genre. Dans certains cas, cela a surtout profité à des proches et à des amis du Parti libéral et à des entreprises qui le soutiennent, mais cela n'a pas été très avantageux pour les contribuables canadiens.

Nous l'avons également constaté avec les contrats liés à la COVID, notamment pour ce qui est de l'application ArriveCAN et des respirateurs. Des sommes d'argent importantes ont été jetées par les fenêtres, sans compter, et cela n'a abouti qu'à des résultats très décevants. C'est ce qui me préoccupe. Je ne pointe personne du doigt ici, mais je tiens à souligner que l'annonce d'une entente d'investissement de 200 millions de dollars dans un port spatial sur dix ans, dont la construction se fera sur un terrain déjà loué, est un projet très préoccupant pour moi, pour les contribuables et pour les députés de ce côté-ci de la Chambre. Même si j'aimerais que le projet puisse simplement aller de l'avant, je trouve la situation très alarmante.

Monsieur Elzein, vous avez parlé de la nécessité de mener des activités commerciales qui ne dépendent pas des subventions. Il peut y avoir des problèmes de reddition de comptes, et les choses peuvent parfois devenir assez chaotiques, mais c'est important. Vous avez également fait mention de contrats relatifs à la défense qui ne reposent pas uniquement sur la défense canadienne, puisqu'il s'agit d'un secteur qui évolue en dents de scie. Cela a toujours été le cas, qu'il s'agisse de la construction navale ou d'un autre secteur. C'est important. Je voulais simplement le souligner.

[Français]

Madame Hébert et monsieur Pyun, pouvez-vous parler de l'impact des droits de douane imposés par les États-Unis sur le secteur automobile, surtout en Ontario? Constatez-vous aussi un impact sur votre secteur?

France Hébert: Pour ce qui est de notre secteur, nous n'avons pas vraiment vu beaucoup de répercussions des droits de douane, parce que nous travaillons beaucoup dans le domaine de la défense et dans le secteur aérospatial. Il y a certaines exemptions, alors, dans notre cas, nous n'avons pas vraiment vu beaucoup de répercussions. Par ailleurs, nous manufacturons beaucoup de produits ici, à Montréal, en nous basant sur une chaîne d'approvisionnement d'ici. Donc, dans notre cas, nous n'avons pas vraiment subi de répercussions.

[Traduction]

Pierre Seïñ Pyun: De notre côté, j'ajouterais que nous sommes très bien établis aux États-Unis. Les entreprises de 49 États diffèrent nous fournissent certains des principaux composants de nos aéronefs. Même si les avions Global et Challenger sont assemblés et achevés à Toronto et à Montréal, les États-Unis font partie de notre chaîne de valeur très intégrée. Nous comptons plus de 2 000 fournisseurs aux États-Unis et, comme je l'ai mentionné, plus de 1 600 fournisseurs au Canada.

Jusqu'à présent, pour ce qui est de la France...

Marc Dalton: Si vous me le permettez, je vous interromps parce que mon temps s'écoule... continuez simplement à répondre à la question.

Pierre Seïñ Pyun: Simplement pour confirmer ce que la France disait, cela n'a eu sur nous que des répercussions assez limitées jusqu'à présent. Les aéronefs et les principales pièces d'aéronefs ne feront pas l'objet des droits de douane. Du côté américain, on reconnaît que l'industrie de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis s'en est vraiment bien tirée. Le pays affiche un surplus de 100 milliards de dollars dans...

Marc Dalton: Je vais devoir vous interrompre, si vous me le permettez.

Ma question est la suivante: est-ce qu'une entité de votre actionnariat ou de votre chaîne d'approvisionnement principale est liée à une entreprise détenue par un État étranger ou à un gouvernement non allié?

Pour dire les choses clairement, la Chine soulève des préoccupations. Il est important d'établir des relations commerciales, mais en ce qui concerne la technologie... Voyez-vous ce que je veux dire? Vous pourriez peut-être répondre rapidement par oui ou par non.

Allez-y.

• (1215)

Bachar Elzeïn: Non.

Rahul Goel: Pas à notre connaissance.

Marc Dalton: Voilà une bonne nouvelle.

Il semble que mon temps soit écoulé. N'est-ce pas?

Le président: Oui, monsieur, en effet.

La parole va maintenant à M. Earle. Allez-y, monsieur.

Philip Earle (Labrador, Lib.): Merci, monsieur le président. Par votre entremise, je tiens à remercier les témoins. Je peux vous assurer que je ne suis pas pris d'une paralysie d'analyse, mais il est évident que c'est le cas de certaines personnes ici.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Pyun. Je vous dirais que j'ai passé un certain temps dans...

[Français]

Christine Normandin: Monsieur le président, l'interprétation n'est pas possible: il y a un bourdonnement qui se fait entendre dans les micros.

[Traduction]

Le président: Dans quel micro?

Monsieur Earle, c'est votre micro.

Philip Earle: Puis-je continuer?

Le président: Pouvez-vous utiliser le micro de M. Watchorn?

Philip Earle: C'est maintenant moi qui fais du surplace. Je vais prendre la parole et aller droit au but.

Comme je le disais, je travaille dans le secteur de l'aviation, de l'aérospatiale et de la défense.

Monsieur Pyun, en tant que chef de file de l'industrie, pouvez-vous me dire quels sont, selon vous, les obstacles les plus importants auxquels vous faites face lorsque vous traitez avec un organisme de réglementation canadien? Y a-t-il moyen d'améliorer le processus réglementaire tout en maintenant les engagements fermes pris par le Canada en matière de sécurité, lesquels reposent sur les normes les plus strictes au monde?

Pierre Seïñ Pyun: Absolument. Nous entretenons une relation solide avec Transports Canada. Je crois qu'il est absolument essentiel d'avoir en place un organisme de réglementation solide comme Transports Canada pour assurer la réussite de l'industrie aérospatiale. Il joue un rôle clé au chapitre de la sécurité, bien entendu, mais aussi au chapitre de l'accès aux marchés. Les aéronefs que nous fabriquons ici, au Canada, reçoivent une certification de type par Transports Canada. Afin de faciliter l'exportation de nos produits, nous comptons sur la confiance que les autres autorités accordent aux normes et aux processus de certification mis en place par Transports Canada.

Bombardier exporte plus de 90 % de ses produits vers des pays étrangers, depuis une industrie très solide, au Canada. Cependant, à bien des égards, nous nous surpassons. La présence importante de l'industrie aérospatiale n'est pas nécessairement proportionnelle à la taille du marché canadien. Notre entreprise est très axée sur l'exportation, tout comme l'industrie. Dans l'ensemble de l'industrie, 80 % des produits sont exportés vers des marchés étrangers. Le travail réalisé par Transports Canada est absolument essentiel à la négociation d'arrangements techniques et d'accords bilatéraux en matière de sécurité et à l'entrée des produits et services canadiens sur les marchés étrangers.

J'aimerais ajouter un dernier point. Je crois que l'un des goulots d'étranglement auxquels l'industrie aérospatiale fait face — et nous pourrions y revenir si cela vous intéresse — concerne la main-d'œuvre, bien entendu. Si nous examinons notre propre situation, chez Bombardier, nous prévoyons que, au cours des prochaines années, des milliers de postes seront à pourvoir en raison des départs à la retraite anticipés et de la croissance de nos activités.

Philip Earle: Madame Hébert, dans votre exposé, vous avez beaucoup parlé de collaboration et des différents partenaires de nombreux pays du monde avec lesquels vous travaillez. Dans quelle mesure la collaboration et la participation de partenaires à vos projets sont-elles importantes au succès des programmes que vous dirigez?

France Hébert: À nos yeux, la collaboration est essentielle, puisque nous ne sommes pas un fabricant de plateformes. En fait, nous offrons des formations par simulation et nous travaillons avec l'ensemble des fournisseurs de plateformes — qu'il s'agisse du domaine aérien, terrestre ou maritime —, afin de former les hommes et les femmes en uniforme. À notre sens, la collaboration est essentielle à ces activités.

De plus, nous ne pouvons y parvenir seuls. Nous comptons sur notre chaîne d'approvisionnement, qui compte plus de 400 entreprises, pour mener à bien ce travail, et nous collaborons également avec nos alliés et leurs forces armées.

Philip Earle: Il me reste une minute. Aux représentants du secteur spatial présents ici, voici l'occasion pour vous de nous faire la promotion de votre entreprise. Qu'est-ce qui vous distingue les unes des autres?

Hugh Kolias: Je peux répondre en premier. Je peux sans doute le faire en dix secondes.

Nous nous concentrons sur un véhicule de plus grande capacité — en fait, un véhicule d'environ 12 500 kilogrammes — qui se trouve en orbite héliosynchrone, ce qui est suffisant pour lancer en orbite la constellation de satellites Lightspeed de Télésat. Je dirais que c'est ce qui nous différencie principalement des autres.

• (1220)

Mike Greenley: Ce qui nous distingue des autres, ce sont nos 57 années d'expérience en tant que chef de file mondial dans les domaines de l'observation de la Terre, de la robotique, des véhicules astromobiles et des satellites de communication.

Rahul Goel: Pour ce qui est de NordSpace, nous sommes une entreprise intégrée verticalement. Nous sommes la seule entreprise au Canada à concevoir des véhicules de lancement spatial, un port spatial et des capacités satellitaires. Cette capacité intégrée nous permet de tirer profit d'une plus grande part de la chaîne de valeur.

Bachar Elzein: Chez Reaction Dynamics, nous nous concentrons sur les propergols stockables, ce qui permet d'offrir davantage de souplesse aux utilisateurs finaux, qu'il s'agisse de clients ou d'exploitants gouvernementaux.

Philip Earle: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Bienvenue, monsieur Groleau. Vous avez la parole pour cinq minutes.

[Français]

Jason Groleau (Beauce, PCC): Merci, monsieur le président.

C'est ma première intervention au Comité permanent de la défense nationale. Avant de commencer, j'aimerais remercier les femmes et les hommes courageux qui servent au sein des Forces armées canadiennes et de la Garde côtière canadienne. Je les remercie de nous protéger.

Monsieur Pyun, j'espère que vous allez bien. Je suis très heureux de recevoir un représentant de Bombardier, qui est une fierté canadienne, internationale et québécoise.

Au cours de la dernière décennie, le gouvernement libéral n'a pas mis l'accent sur la construction en défense au Canada. Selon vous, le pays a-t-il laissé sur la table des emplois bien rémunérés et la croissance économique?

Pierre Seïñ Pyun: Je vous remercie de vos commentaires et de votre question.

Nous sommes très axés sur le futur. C'est ce que nous avons vu au cours des dernières années avec le Canada, qui s'est doté pour la première fois d'une stratégie industrielle en défense. Au cours des dernières années, nous avons été les avocats qui, aux côtés d'autres acteurs de l'industrie ou de l'économie canadienne, avons plaidé pour investir davantage en défense.

Comme je le mentionnais tout à l'heure, ce n'est pas un jeu à somme nulle dans le sens où nous pouvons renforcer nos relations avec nos partenaires existants, notamment les États-Unis. Je mentionnais tout à l'heure que nous sommes très investis auprès des

États-Unis. En fait, nous avons des projets très importants en défense aux États-Unis, notamment avec l'aviation et l'armée américaines, pour des avions de surveillance et des avions de communication.

Cependant, nous pouvons aussi investir davantage dans nos capacités souveraines et diversifier nos partenariats, y compris avec l'Europe. Tout à l'heure, il y avait une question sur les partenariats. Je pense que c'est absolument la clé du succès pour l'industrie. Il s'agit de notre modèle également. Nous nous focalisons sur des plateformes qui sont les avions dans notre cas. Nous travaillons avec des intégrateurs de systèmes de partout au monde.

Nous sommes vraiment axés sur le futur. Des balises très intéressantes ont été mises en place. Je suis d'accord pour dire qu'une de nos priorités sera de cristalliser cela et de nous assurer que ces changements sont pérennes.

Jason Groleau: Vous construisez certains des meilleurs avions au monde, ici, au Québec.

Parlons du processus d'approvisionnement de la défense. Trouvez-vous que la priorité est suffisamment accordée aux entreprises canadiennes pour innover ou continuer le développement ou se tourne-t-on plus souvent vers des marchés étrangers?

Pierre Seïñ Pyun: Dernièrement, nous avons vu des signaux très encourageants pour développer des capacités souveraines ou utiliser comme levier l'industrie aéronautique que nous avons au Canada. Comme je le mentionnais, nous sommes l'un des seuls pays où existe cette capacité complète, soit concevoir des services, faire de la production et passer du design d'avions jusqu'à la certification et la maintenance des avions. Il s'agit donc d'une capacité d'ordre stratégique.

J'ai aussi noté une chose tout à l'heure. Au regard de la Stratégie industrielle de défense, nous pensons qu'il est très encourageant de voir qu'elle comporte un pilier important, soit la recherche et le développement, mais il y a du travail à faire. Des programmes et des initiatives ont été lancés, dont le BOREALIS. Ce sont des signaux encourageants, mais nous devons déployer ces programmes à plus grande échelle.

Il faut également nous concentrer sur la création de partenariats en innovation, ce qui requiert une approche différente. Nous parlons d'approvisionnement en matière d'innovation, d'avoir des structures, des processus, et des canaux en place afin de nous lancer dans des programmes de développement avec notre propre gouvernement dans les domaines qu'il aura choisis, autrement dit des domaines dans lesquels on veut développer des capacités souveraines. Cela demande un engagement beaucoup plus en amont, avant même les appels d'offres, c'est-à-dire un engagement avec l'industrie. Cela demande une infrastructure de sécurité également. Beaucoup de travail est donc à faire dans cette direction, non seulement de la part du gouvernement, mais de la part de l'industrie aussi afin de créer un cadre pour ce genre d'échange.

• (1225)

Jason Groleau: Merci beaucoup de votre réponse.

Madame Hébert, vous avez parlé de l'importance pour le Canada de disposer d'une capacité souveraine en matière de formation. Pourtant, les libéraux ont annulé la formation des pilotes de chasse. On transfère cette formation à l'étranger. Quel est l'impact direct de cette mauvaise gestion du gouvernement, par exemple le remplacement des avions de chasse et la fin de l'équipe acrobatique des Snowbirds, sur votre capacité et votre expertise?

France Hébert: Chez CAE, nous sommes les chefs de file en formation à l'échelle mondiale, et aussi ici, au Canada. Présentement, nous continuons l'entraînement de plusieurs membres des Forces armées canadiennes partout au Canada. Comme je le mentionnais, nous avons des activités sur plusieurs sites au Canada. Nous voyons beaucoup de possibilités pour le programme de formation des pilotes pour le futur et c'est nous qui gérons le programme. Nous avons un partenariat stratégique visant le programme Entraînement initial des pilotes de chasse de l'avenir. Grâce à ce partenariat stratégique, main dans la main avec le gouvernement du Canada et les Forces armées canadiennes, nous essayons d'accélérer ce programme pour pouvoir bien entraîner les futurs pilotes d'avions de chasse.

Pour ce qui est des Snowbirds, quand nous aurons les nouveaux appareils, nous avons vraiment hâte de continuer d'entraîner les pilotes sur ces appareils.

Le président: Merci à vous deux.

[Traduction]

La sonnerie se fera entendre bientôt. Je demanderais le consentement unanime du Comité pour poursuivre la séance pendant la sonnerie jusqu'au vote.

Des députés: D'accord.

Le président: Madame Idlout, je vous cède maintenant la parole pour cinq minutes.

Lori Idlout (Nunavut, Lib.): *Ulaakut.* Bonjour.

Merci à tous les témoins de comparaître aujourd'hui et merci au président de reconnaître qu'aujourd'hui est le premier jour du Mois national de l'histoire autochtone.

Cela dit, je n'ai qu'une seule question à poser à Mme Hébert et à M. Greenley.

D'ailleurs, merci à M. Koliass d'avoir reconnu que nous nous trouvons sur le territoire du peuple algonquin anishinaabe.

Je crois que nous savons tous que, compte tenu de l'histoire du Canada à l'égard des peuples autochtones, nous avons tendance à constater qu'il y a une sous-représentation des Premières Nations, des Métis et des Inuits dans ce domaine.

Madame Hébert et monsieur Greenley, j'aimerais vous poser la question suivante: que doit faire le gouvernement fédéral pour contribuer à la participation accrue et soutenue des peuples autochtones dans ce domaine?

France Hébert: Je peux commencer.

Nous avons récemment observé des changements concernant la réconciliation et la collaboration avec les peuples autochtones. Dans le cadre de l'un des programmes sur lequel nous travaillons actuellement, le Programme de formation du personnel navigant de l'avenir, on a l'obligation de travailler avec les populations autochtones et les entreprises autochtones. C'est un processus dans lequel nous apprenons tous. À cet égard, nous nous engageons à travailler

avec les entreprises autochtones afin de soutenir le perfectionnement des compétences et de trouver des moyens d'améliorer notre collaboration pour l'avenir.

Je pense qu'il existe beaucoup de possibilités. Il a été mentionné plus tôt, du point de vue de la main-d'œuvre, que dans le secteur aérospatial, bon nombre de nos pilotes et de nos techniciens d'entretien d'aéronefs... Nous avons une population vieillissante. Nous nous concentrons maintenant vraiment sur le perfectionnement des compétences auprès des populations autochtones, car nous avons besoin de plus de travailleurs qualifiés. Il existe beaucoup de possibilités, et c'est ce sur quoi nous travaillons actuellement.

Mike Greenley: Je suis d'accord avec Mme Hébert.

Les exigences se retrouvent de plus en plus dans les processus d'approvisionnement, et cela influence certainement notre comportement. Cela fait désormais partie de chaque grande activité de projet: déterminer comment nous pouvons mobiliser la communauté et favoriser une plus grande inclusion.

Lori Idlout: Merci.

Je vois qu'il me reste un peu de temps. Peut-être que les autres témoins souhaitent répondre à la question.

Hugh Koliass: Je me fais également l'écho des propos de M. Greenley et de Mme Hébert.

Je pense que M. Seïñ Pyun a mentionné qu'il existe une pénurie de travailleurs et de talents, et qu'il revient également aux entreprises de collaborer avec les communautés et les entreprises autochtones. Nous travaillons avec Eagle Flight Network, et il existe de nombreuses possibilités d'intégration tout au long de la chaîne de valeur des essais, des qualifications et des vols.

● (1230)

Rahul Goel: J'aimerais commenter quelques exemples concrets de ce que nous pouvons également faire à l'échelle des PME.

Deux exemples me viennent à l'esprit. D'abord, la semaine dernière, nous avons annoncé un projet de 8 millions de dollars en fabrication de pointe, un consortium dirigé par NordSpace et appuyé par NGen. L'un des principaux contributeurs est Bear Paw Manufacturing, en Ontario, qui met au point des poudres métalliques de superalliage spécialisées utilisées dans nos imprimantes 3D pour la fabrication de nos moteurs-fusées. Nous avons été très intentionnels dans cette démarche.

Comme cela a été dit, tout revient aussi à la question du talent au sein de la main-d'œuvre. Nous sommes très fiers de notre ingénieur principal en structures, qui a travaillé chez SpaceX, notamment sur les moteurs Raptor, et qui est d'origine autochtone. Il vient de l'Alberta. Il est revenu au Canada parce qu'il a constaté que nous concevons des fusées ici et qu'il pouvait quitter les États-Unis pour rentrer chez lui. Nous cherchons constamment à développer ce type de talent au Canada. Il est abondant. Encore une fois, il suffit d'être intentionnels dans notre démarche.

Bachar Elzein: Je reprendrai les commentaires de M. Goel: notre situation est très similaire. Nous avons été très intentionnels dans nos décisions de nous associer à certaines entreprises, notamment sur la Rive-Sud de Montréal, à Kahnawake. En fait, certaines pièces qui seront intégrées à nos systèmes de propulsion et à nos fusées y ont été fabriquées. Nous avons l'intention d'élargir ce partenariat. Des discussions sont en cours. Cet effort est dirigé par mon directeur des opérations, M. Goulet-Bourdon, qui pilote cette démarche afin de déterminer comment nous pourrions intégrer davantage de capacités de fabrication. Nous sommes très attentifs aux coûts.

Pierre Sein Pyun: Je peux peut-être renforcer le point soulevé par mes collègues au sujet du perfectionnement des compétences. Pour vous donner un exemple, selon le conseil sectoriel du Québec, le Comité sectoriel de main-d'œuvre en aérospatiale, 65 000 nouveaux postes doivent être comblés au cours des dix prochaines années au Québec seulement. Cela concerne l'ensemble de l'industrie aéronautique, y compris les services et les compagnies aériennes, mais aussi le secteur manufacturier. Le goulot d'étranglement est majeur, et il touche également la capacité des écoles. Les principales écoles au Québec affichent d'ailleurs complet. Quand on regarde vers l'avenir, entre les départs à la retraite prévus et la nécessité de soutenir la croissance, les besoins sont très importants. On s'inquiète de la capacité du système scolaire de répondre à cette demande. Nous croyons que cela créera des occasions et qu'il faut explorer ces possibilités de travailler avec les Premières Nations pour relever ce défi en matière de compétences.

Du point de vue de la chaîne d'approvisionnement, chez Bombardier, nous disposons d'une chaîne d'approvisionnement bien établie pour nos avions, qui sert de base aux applications de défense moyennant certaines modifications. Toutefois, comme je l'ai mentionné, jusqu'à récemment, nos succès dans le domaine de la défense se situaient principalement à l'extérieur du Canada. La situation évolue maintenant ici au pays, et je crois que cela crée des occasions pour nous. Nous examinons des possibilités au sein de la chaîne d'approvisionnement, particulièrement dans le secteur de la défense, ici au Canada. Cela devrait offrir certaines occasions aux entreprises des Premières Nations.

Le président: Je vous remercie de votre intervention, qui était excellente.

Madame Normandin, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

Christine Normandin: Merci beaucoup.

Monsieur Greenley, vous avez touché à la question de la gouvernance en matière d'approvisionnement. L'Agence de l'investissement pour la défense, qui sera créée au moyen du projet de loi C-31, concentre beaucoup les pouvoirs en approvisionnement dans les mains d'un seul ministre.

J'aimerais savoir si vous y voyez un risque de politisation de l'approvisionnement dans ce contexte. Si oui, de quelle façon est-ce qu'on peut y remédier?

[Traduction]

Mike Greenley: Je ne crois pas que la consolidation des pouvoirs sous l'égide de l'Agence de l'investissement pour la défense entraînerait nécessairement un risque de politisation. Il faudrait tout de même se soumettre aux mêmes processus d'approbation auprès du gouvernement pour pouvoir engager des fonds. Les mêmes processus budgétaires s'appliqueraient également.

La principale occasion, ici, c'est la possibilité de gagner en rapidité, de pouvoir établir des partenariats avec l'industrie et de faire avancer les choses plus rapidement dans le système. Dans le système actuel, particulièrement pour les approvisionnements de grande envergure, on consacre énormément de temps aux interactions entre la Défense nationale, ISDE, SPAC et toutes ces autorités, afin de les amener à se rallier. Je crois que si l'on consolide les instances qui comptent vraiment, nous pourrions avancer beaucoup plus rapidement. Je pense que c'est une bonne chose.

[Français]

Christine Normandin: Merci.

Je vais poser ma question autrement. Une des doléances exprimées par le passé à ce comité portait justement sur la politisation de l'approvisionnement. On l'a vu notamment avec les tergiversations autour du contrat des F-35.

Est-ce que la nouvelle Stratégie industrielle de défense et la nouvelle structure prévue pour l'Agence de l'investissement pour la défense règlent ce problème de politisation, qui existait déjà d'une certaine façon?

• (1235)

[Traduction]

Mike Greenley: J'allais dire qu'il existait déjà dans une certaine mesure, alors je ne crois pas qu'elles règlent le problème. Selon moi, la politique est la politique. Qu'il s'agisse de l'annulation d'un hélicoptère maritime il y a une vingtaine d'années ou des jeux politiques autour d'un avion de chasse aujourd'hui, il y aura toujours de la politique lorsqu'il est question des dépenses discrétionnaires les plus importantes du gouvernement. Je pense que cela fera toujours partie du paysage. Je ne vois pas en quoi l'Agence de l'investissement pour la défense rend les choses meilleures ou pires. La politique sera toujours là. Cela nous permet simplement, lorsque vient le moment d'acheter quelque chose, de pouvoir le faire plus rapidement.

[Français]

Le président: Merci.

[Traduction]

Monsieur Kibble, la parole est à vous, monsieur. Vous avez cinq minutes.

Jeff Kibble (Cowichan—Malahat—Langford, PCC): Merci, monsieur le président.

C'est formidable d'avoir un aussi grand groupe de témoins aujourd'hui. J'aimerais leur demander de garder leurs réponses courtes. J'ai trois questions, et j'aimerais entendre chacun d'entre eux.

Pourriez-vous nommer un document — le document de planification le plus récent du gouvernement canadien — que votre société ou organisation utilise pour prévoir la demande en matière de défense, et donner sa date de publication?

Bachar Elzein: C'est une bonne question. Cela a été un signal très fort pour nous permettre de comprendre vers où se dirige cette demande. Je pense qu'il mérite d'être souligné que nous bâtissons quelque chose qui n'existe pas encore au pays. Nous bâtissons des capacités de lancement orbital.

Jeff Kibble: Existe-t-il un document de planification qui vous guide quant aux capacités que vous développez ou aux produits particuliers? Y a-t-il un document que vous pouvez nommer et qui vous aide à planifier vos activités?

Bachar Elzein: En fonction des priorités de la Stratégie industrielle de défense, nous sommes en mesure de déterminer où la demande se manifeste. Est-ce davantage en observation...

Jeff Kibble: Il n'y a donc aucun document particulier que vous pouvez nommer?

Bachar Elzein: Mis à part la Stratégie industrielle de défense, aucun document ne me vient à l'esprit.

Jeff Kibble: Merci.

Rahul Goel: Pour nous, un des signaux les plus importants a été le budget fédéral, qui a permis de déterminer...

Jeff Kibble: D'accord. Merci.

Pierre Seïn Pyun: Il y a le programme de la Défense, mais je dirais aussi que la mobilisation proactive pour comprendre les besoins futurs est tout aussi importante, au-delà des documents.

Jeff Kibble: D'accord.

France Hébert: Je dirais que c'est entre le budget et le programme de la Défense.

Mike Greenley: La stratégie sur le Nord véritable et le budget... C'est pourquoi je disais plus tôt que nous avons besoin de feuilles de route pour avancer dans l'avenir.

Hugh Kolias: Je dirais la même chose.

Jeff Kibble: Je vais essayer d'en glisser une autre. Il m'en reste deux.

Encore une fois, de gauche à droite, avez-vous signé de nouveaux contrats militaires depuis mai 2025? Je parle non pas d'un protocole d'entente ni de l'amorce d'une discussion ou de pourparlers, ou d'autres choses que nous avons vues, mais bien d'un contrat signé, avec des fonds et du travail amorcé pour le gouvernement.

Bachar Elzein: Oui, nous en avons signé.

Jeff Kibble: Allez-y, brièvement.

Bachar Elzein: C'est avec RDDC Valcartier.

Rahul Goel: Nous, non.

Pierre Seïn Pyun: J'ai mentionné les discussions avec l'Aviation royale canadienne par l'entremise de l'Approvisionnement maritime et terrestre concernant l'aéronef Global pour la capacité de transport aérien polyvalent, ainsi qu'avec l'aéronef du CNRC à des fins de recherche.

France Hébert: Nous avons signé un contrat de codéveloppement avec le gouvernement du Canada concernant le programme d'Entraînement initial des pilotes de chasse de l'avenir, dans le cadre du partenariat stratégique.

Mike Greenley: Oui, il s'agit d'une entente stratégique pour le Projet de communications par satellite améliorées — Polaire. C'est un programme de plus de 5 milliards de dollars.

Jeff Kibble: Est-ce une entente assortie d'un contrat signé, avec des fonds qui circulent? Est-ce une entente avec un contrat?

Mike Greenley: Oui, des fonds y circulent, en plus de la composante de l'article à long délai de livraison pour un nouveau satellite.

Jeff Kibble: Depuis mai...?

Mike Greenley: C'était en octobre.

Jeff Kibble: En octobre.

Très bien.

Hugh Kolias: Oui, par l'entremise de RDDC, avec un contrat signé et des fonds qui circulent.

Jeff Kibble: Merci.

Très rapidement, il semble que nous n'ayons pas de politique de sécurité nationale comme fondement — une orientation, une évaluation des menaces et une évaluation stratégique — qui servirait d'assise à la stratégie industrielle de défense, puis à l'Agence de l'investissement pour la défense, afin de lancer ces contrats et de cibler les besoins précis. Ce que je constate, c'est que tous ces éléments semblent plutôt pêle-mêle, au lieu d'être axés sur ce dont nous avons collectivement besoin comme pays, et non sur les besoins propres à chacune de vos organisations.

Ma question dans le peu de temps qu'il me reste est la suivante: selon vous, pourriez-vous améliorer la planification, la coordination et la coopération en matière d'approvisionnement, lorsqu'elles sont ciblées, efficaces et de portée nationale, si nous disposons d'une politique de sécurité nationale sous-jacente?

Bachar Elzein: Cela aiderait certainement. Je dirais que tout dépend aussi de la politique de sécurité nationale elle-même.

Rahul Goel: Absolument, cela aiderait.

Pierre Seïn Pyun: Je pense que c'est l'un des éléments constitutifs.

France Hébert: Je dirais la même chose.

• (1240)

Jeff Kibble: Je suis du même avis.

Mike Greenley: Selon moi, l'élément le plus important est d'avoir une feuille de route à long terme pour l'acquisition des capacités de défense. Et je crois que, pour le gouvernement, il serait utile que cette feuille de route soit appuyée par une politique de sécurité, afin d'expliquer pourquoi ces capacités sont nécessaires.

Jeff Kibble: Je le crois également. Merci beaucoup de votre commentaire.

Me reste-t-il du temps, monsieur le président?

Le président: Oui, en fait.

Jeff Kibble: C'est bien la première fois.

Ma dernière question sera très rapide. Nous ne disposons pas d'un inventaire national des capacités, de la production, des entreprises, des actifs, etc., l'inventaire national de tout. Nous n'en avons pas. J'ai déjà soulevé cette question auparavant. Encore une fois, je sais que cela ne relève peut-être pas directement de votre champ d'activité, mais pour ce qui est de coordonner efficacement et d'utiliser nos ressources financières de manière efficiente, pensez-vous que cela serait utile et que le gouvernement devrait disposer d'un tel inventaire pour mieux planifier?

Bachar Elzein: Ce serait extrêmement utile, car cela aiderait aussi à déterminer avec qui nous pouvons travailler, et sur quoi. Je pense que c'est un élément très important.

Jeff Kibble: C'est un inventaire national partagé.

Allez-y.

Rahul Goel: Oui, absolument. Comprendre les lacunes et la façon de les combler serait essentiel.

Pierre Seïñ Pyun: Je serais en faveur de cette cartographie détaillée des capacités. Je pense que cela devrait aller de pair avec le cadre construire-collaborer-acheter, car nous devons comprendre où se situent les lacunes. Pour ce qui est de la promotion des exportations également, il est important que le gouvernement canadien sache précisément où se trouvent les capacités.

Le président: Merci, monsieur Kibble.

Jeff Kibble: Avons-nous le temps pour une dernière question?

Le président: Nous avons le temps pour Sherry Romanado.

Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoine, Lib.): Merci, monsieur le président. Par votre entremise, je tiens à remercier les témoins d'être ici.

Puisqu'il semble y avoir une certaine confusion, j'aimerais définir quelques éléments. En 2017, nous avons présenté la politique « Protection, Sécurité, Engagement », la toute première politique de défense sous forme de livre blanc. Celle-ci a ensuite été mise à jour dans « Notre Nord, fort et libre », qui constitue la bible qui oriente notre travail. Nous avons la liste des capacités de défense. Nous avons la modernisation du NORAD. Nous avons la politique pour l'Arctique et le Nord, puis nous avons la Stratégie industrielle de défense, qui établit et fournit à l'industrie des indications claires sur les 10 capacités souveraines que le Canada vise, y compris celles précisées dans le budget. Nous avons également parlé de la législation sur les lancements spatiaux.

Je comprends que mes collègues d'en face semblent avoir de la difficulté à trouver la documentation, alors peut-être devrions-nous regrouper tout cela dans un seul document qui relie ces éléments pour montrer aux Canadiens qu'ils sont bel et bien liés.

J'ai des enfants qui servent au sein des Forces armées canadiennes. Soyez assurés que les FAC transmettent au MDN leurs besoins en matière de capacités. Le MDN fournit ensuite cette information à l'AID, afin qu'elle puisse aller chercher ce dont nous avons besoin et collaborer avec des industries comme la vôtre. Je crois que c'est quelque chose que nous faisons vraiment différemment, que nous ne faisons pas auparavant. Nous n'allions pas vers l'industrie pour lui demander: « En quoi pouvez-vous nous aider? » Nous n'allions pas vers le milieu universitaire pour lui demander: « Quelle recherche menez-vous? » ou « Quels problèmes pouvez-vous nous aider à régler? Si nous vous mettions, vous, une entreprise en démarrage et un chercheur dans une pièce avec un membre des FAC, pourriez-vous régler ce problème pour nous? »

Je pense que c'est ce qui est intéressant à propos de la Stratégie industrielle de défense. Nous avons créé cet écosystème où nous réunissons tous ces partenaires qui apportent les solutions à la table, par l'intermédiaire des centres de soutien à l'innovation en matière de défense, afin de nous permettre d'exploiter cette capacité.

Notre groupe de témoins réunit d'incroyables talents. J'aimerais avoir une heure de plus avec vous, car je pourrais m'y consacrer tout entièrement.

Monsieur Greenley, à la conférence CANSEC, vous nous avez montré le dernier satellite doté de capacités de charge utile. Nous avons discuté un peu, et je vous ai demandé ce qui vous empêchait de mettre cette charge utile en orbite. Vous avez répondu que vous n'aviez pas les fusées. Nous n'avons pas la capacité de lancement nécessaire ici au Canada.

Je regarde les trois collègues qui sont assis à côté de vous. Je suis vraiment ravie d'avoir les gens de Laboratoires Reaction Dynamics de Longueuil parmi nous aujourd'hui.

Que pourrions-nous faire pour soutenir cette importante lacune en matière de capacité que nous observons?

Vous l'avez mentionné, monsieur Greenley. Vous avez indiqué que si nous perdions une capacité satellitaire en ce moment, nous devrions attendre qu'un autre pays lance un satellite pour le remplacer. Qu'est-ce que cela signifie pour notre souveraineté, et pourquoi est-il si important que nous investissions dans la technologie des fusées ainsi que dans les capacités de lancement?

Mike Greenley: Je pense que la capacité industrielle est plus importante. Nous venons tout juste de terminer l'agrandissement de nos installations de fabrication à Montréal, en tant que constructeur de satellites. Au cours de l'année, nous serons en mesure de produire deux satellites par jour. Cela représente 400 satellites par année. L'an prochain, nous avons un contrat pour en produire environ 250. Ils seront tous lancés à l'extérieur du Canada, parce qu'il n'y a nulle part où aller ici. Il y a donc une occasion industrielle et économique, en plus d'une occasion de maintien de la souveraineté, à s'assurer que nous avons une capacité de lancement.

Nous avons mentionné ce contrat de démarrage de 200 millions de dollars accordé au port spatial, en plus de quelques centaines de millions pour les entreprises de fusée présentes dans la salle, afin de faire progresser la technologie. Cela permet de maintenir l'élan et de jeter un peu de lumière sur tout cela, mais il y a beaucoup d'autres leviers que nous pourrions activer pour aller encore plus loin, afin de créer cette capacité plus rapidement et de la déployer à l'extérieur du pays. C'est assurément un domaine qui bénéficierait de toute l'attention que nous souhaiterions y consacrer à l'avenir.

● (1245)

Sherry Romanado: Nous parlons souvent de défense. Je l'ai déjà mentionné également. Dans mon rôle précédent, j'étais secrétaire parlementaire de la Protection civile. L'une des lacunes que nous avions concernait les capacités liées aux incendies de forêt et à la détection des phénomènes atmosphériques, qu'il s'agisse d'incendies, d'ouragans, d'inondations et ainsi de suite. Nous n'avons pas la capacité nécessaire pour pouvoir lancer de manière indépendante de nos alliés et pour renforcer notre surveillance, notamment dans l'Arctique.

Je vais donner la parole aux Laboratoires Reaction Dynamics, bien sûr, puisque je vous ai rendu visite et que j'ai vu le travail remarquable que vous accomplissez. Je demanderais aux trois spécialistes des fusées de nous dire ce que nous pourrions faire pour les aider à s'assurer que nous continuons de les soutenir, peut-être par l'entremise du programme Innovation pour la défense, l'excellence et la sécurité, afin qu'ils puissent continuer de renforcer cette capacité ici au Canada, de manière à pouvoir non seulement la fournir au pays, mais aussi l'exporter.

Bachar Elzein: Merci de poser la question.

Je reprendrai ce que M. Greenley a souligné. À mon avis, ce qui sera très important, c'est non seulement le soutien, mais aussi la constance du soutien. Cela nous donne beaucoup de certitude. Je pense que, d'une certaine manière, nous avons tous trois constaté un regain d'intérêt de la part des investisseurs. Cela signifie que nous pouvons embaucher. Nous avons embauché une ou deux personnes par semaine. Nous avons ajouté 20 personnes à l'équipe depuis septembre — pas septembre 2024, mais septembre de l'an dernier — ce qui est assez remarquable. Il s'agit vraiment de constance et de la conviction que, même si le premier lancement n'est pas un succès, ce n'est pas la fin. SpaceX a eu besoin de trois lancements ratés avant d'effectuer un quatrième vol orbital réussi. C'est un élément vraiment essentiel.

J'irais même plus loin. Lorsque nous sommes en mesure, en tant que pays, de lancer nos propres satellites, cela signifie que nous pouvons aussi soutenir l'alliance. Cela signifie que nous pouvons lancer des satellites pour la Lettonie, la Pologne et les pays qui se trouvent actuellement dans une situation de vie ou de mort. Ils doivent lancer des actifs dans l'espace, mais ne peuvent pas nécessairement élaborer leurs propres programmes ou investir. C'est quelque chose que nous avons la chance d'avoir au Canada. Nous avons l'écosystème, les entreprises et les connaissances pour le faire. Maintenant, tout repose sur ce signal.

Nous existons depuis neuf ans. La question qu'on nous posait toujours lorsque nous parlions à des investisseurs pour obtenir du capital et du financement était: « Pourquoi avons-nous besoin d'une entreprise de fusées au Canada alors qu'il y a SpaceX? », ou une autre question du même type. Je n'ai pas entendu cette question depuis un an. C'est vraiment positif et rafraîchissant, car cela signifie que nous pouvons nous concentrer sur la construction, et non sur la survie.

Un signal fort — et surtout constant — est important. L'industrie du lancement au Canada ressemble un peu à une graine qui a été plantée. Nous devons l'arroser et en prendre soin pour qu'elle puisse croître. Elle est fragile, mais un jour, elle deviendra un arbre très robuste qui fera de l'ombre à d'autres. C'est ce qui compte vraiment.

Le président: Nous devons régler quelques questions d'ordre administratif, puis passer à un vote.

Avant de terminer, je souhaite vous remercier, au nom du Comité, de votre temps, de votre expertise et de votre leadership, qui permettent au Canada de se développer et de prospérer, notamment en soutenant notre souveraineté dans l'espace et en nous donnant les moyens d'assurer notre propre protection au besoin. Une partie de cela repose sur la rapidité, qui est essentielle pour répondre à l'urgence des enjeux auxquels nous faisons face — l'Ukraine en est un excellent exemple — tout en continuant de faire preuve de transparence et en veillant à protéger l'argent des contribuables. Nous investissons et avançons grâce à des gens comme vous. Merci de votre présence ici, de votre rigueur et de vos réponses très solides au cours de la discussion.

Avant de conclure toutefois, je vais demander au greffier d'afficher quelque chose à l'écran pour que nous puissions en discuter. Il y a quelques points. L'un d'eux concerne une entente sur notre budget. Je crois que nous l'avons fait circuler.

Sherry Romanado: Pouvons-nous prendre une pause de cinq minutes pour...

Le président: Je suis conscient du temps.

J'ai besoin de votre accord pour adopter le budget de 30 400 \$ lié à la Stratégie industrielle de défense.

Des députés: D'accord.

Le président: De plus, nous recevons demain une délégation du Luxembourg. Elle sera ici à 10 heures, dans la pièce 125-B de l'édifice de l'Ouest. J'espère pouvoir compter sur la présence des membres du Comité. Je crois qu'ils seront également accompagnés de quelques sénateurs de l'autre comité.

Sur ce, nous devons monter à l'étage pour aller voter. Ai-je votre accord pour conclure notre réunion et lever la séance?

Des députés: D'accord.

Le président: Mesdames et messieurs, 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>