



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

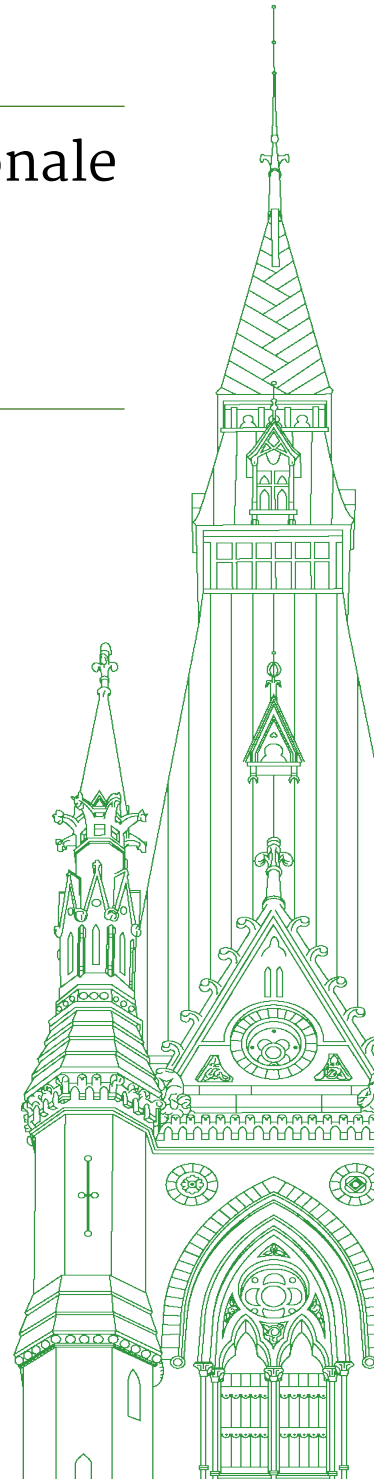
Comité permanent de la défense nationale

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 039

Le mercredi 3 juin 2026

Président : Charles Sousa



Comité permanent de la défense nationale

Le mercredi 3 juin 2026

• (1635)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 39^e séance du Comité permanent de la défense nationale de la Chambre des communes. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le lundi 23 février 2026, le Comité se réunit afin d'étudier l'impact de la Stratégie industrielle de défense.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous une forme hybride. Avant de commencer, je demande aux participants de consulter les directives affichées sur la table. Ces mesures visent à prévenir les incidents liés à la rétroaction acoustique, ainsi qu'à protéger la santé et la sécurité de nos interprètes.

Chers témoins et membres du Comité, si vous souhaitez prendre la parole, veuillez lever la main et attendre que je vous nomme.

Je rappelle également aux témoins que les membres du Comité peuvent poser des questions en français ou en anglais. Si vous avez besoin de services d'interprétation, veuillez préparer dès maintenant votre oreillette et sélectionner le canal approprié.

Pour les besoins du décorum, je demande que tous les commentaires soient adressés à la présidence.

Commençons.

J'aimerais souhaiter la bienvenue au secrétaire d'État ainsi qu'à nos témoins. Nous accueillons l'honorable Stephen Fuhr, secrétaire d'État pour l'approvisionnement en matière de défense. Nous recevons M. Vincent Robitaille, sous-ministre adjoint, Approvisionnements, et M. Diogo Brandao, directeur principal, Politique et engagement, de l'Agence de l'investissement pour la défense. Nous entendrons également Mme Paula Folkes, sous-ministre adjointe déléguée, du ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux.

Nous allons maintenant passer aux déclarations liminaires d'une durée maximale de cinq minutes.

Monsieur le secrétaire d'État, je vous cède la parole.

L'hon. Stephen Fuhr (secrétaire d'État (Approvisionnement en matière de défense)): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Français]

Bonjour à tous.

Cela me fait très plaisir d'être ici aujourd'hui.

[Traduction]

Je souhaite tout d'abord reconnaître que nous sommes réunis aujourd'hui sur le territoire traditionnel non cédé du peuple algonquin anishinaabe.

La Stratégie industrielle de défense repose sur une idée simple. La défense et la sécurité économique se renforcent mutuellement.

Les suppositions géopolitiques qui ont façonné les politiques industrielles et de défense du Canada pendant des décennies ne tiennent plus. En renforçant l'état de préparation opérationnelle des Forces armées canadiennes, nous pouvons également renforcer l'industrie canadienne, soutenir l'innovation, créer de bons emplois et augmenter la résilience au pays.

Pour atteindre ces objectifs, la Stratégie industrielle de défense a introduit un nouveau cadre construire-collaborer-acheter. Par l'entremise de l'Agence de l'investissement pour la défense, nous appliquons ce cadre en construisant au Canada lorsque cela est possible, en établissant des partenariats avec des alliés de confiance lorsque la collaboration renforce la capacité et la participation de l'industrie, et en acquérant des systèmes éprouvés lorsque la rapidité et les besoins opérationnels l'exigent.

Permettez-moi de commencer par l'état de préparation opérationnelle, le premier domaine examiné par votre comité. Les Forces armées canadiennes ont besoin d'équipements modernes livrés à la vitesse requise. Les capacités définies dans la politique « Notre Nord, fort et libre » demeurent essentielles à la sécurité du Canada, mais le rythme des changements technologiques et géopolitiques a accru l'importance de les obtenir plus tôt.

Au cours de la dernière année, nous avons accéléré la mise en service d'un certain nombre de capacités clés pour les Forces armées canadiennes. Par exemple, nous avons accéléré d'environ deux ans la mise en œuvre du programme de fusil d'assaut modulaire canadien. Nous avons aussi accéléré le programme de remplacement des sous-marins du Canada et, plus récemment, amélioré la capacité d'alerte lointaine et de contrôle aérien par moyens aéroportés du Canada, un outil essentiel pour les opérations du NORAD et de l'OTAN. Ensemble, ces initiatives contribuent à garantir que les Forces armées canadiennes disposent plus rapidement des capacités dont elles ont besoin, tout en améliorant l'aptitude du Canada à maintenir et à faire évoluer ces capacités au fil du temps.

L'industrie de la défense du Canada est un autre domaine clé examiné par votre comité. La stratégie vise à faire passer à 70 % la part des marchés de défense attribués à des entreprises canadiennes au cours de la prochaine décennie tout en augmentant les exportations en matière de défense de 50 %. Cela se reflète déjà dans les approvisionnements effectués par l'Agence de l'investissement pour la défense. Le programme de fusil d'assaut modulaire canadien s'appuie sur une chaîne d'approvisionnement canadienne à environ 80 %, et Colt Canada répond déjà à la demande de pays alliés, notamment par des exportations vers le Danemark. Le Canada a acquis des avions Bombardier Global 6500, construits au pays, afin de fournir une capacité de transport aérien. Cela soutient la fabrication aérospatiale, l'ingénierie et le maintien en service au Canada. Le projet canadien de sous-marins de patrouille accorde également une grande importance au soutien en service au Canada et à la participation de la chaîne d'approvisionnement nationale.

L'innovation est également au cœur de la Stratégie industrielle de défense. La sélection de Saab en tant que fournisseur privilégié pour fournir une capacité de détection et de contrôle aéroportés en est un excellent exemple. Ce choix assure dès le départ une importante participation industrielle canadienne, tout en permettant au Canada de participer à l'évolution progressive de ces systèmes. Il crée également des occasions pour le Canada de développer et d'exporter une capacité complète de détection et de contrôle aéroportés vers les pays alliés et partenaires, un objectif clé de la Stratégie industrielle de défense, soit accroître les exportations canadiennes en matière de défense. En réalisant davantage des travaux de missionisation et d'intégration des systèmes au Canada, ce projet soutient des emplois de grande valeur et une expertise souveraine au Canada. Cette approche permet d'assurer l'interopérabilité avec les alliés tout en créant des possibilités à long terme pour l'innovation, l'expertise et la participation industrielle canadiennes.

Le dernier domaine abordé dans cette étude est la création d'emplois au Canada. La Stratégie industrielle de défense devrait permettre de soutenir jusqu'à 125 000 emplois d'un bout à l'autre du Canada, et nous constatons déjà les effets de cette initiative à travers l'augmentation des capacités de production, des investissements et des embauches dans les secteurs de la défense et de l'aérospatiale à l'échelle du pays. À titre d'exemple, Colt Canada m'a signalé qu'elle devrait doubler son effectif pour répondre à la demande découlant de la commande canadienne, ainsi que de la commande du Danemark, et je suis certain que d'autres suivront pour cette excellente entreprise du Sud de l'Ontario.

Monsieur le président, la Stratégie industrielle de défense consiste non seulement à acheter de l'équipement. Il s'agit de renforcer les capacités des Forces armées canadiennes tout en renforçant les capacités du Canada. Grâce au cadre construire-collaborer-acheter, nous renforçons l'état de préparation de nos forces armées, nous soutenons l'industrie canadienne, nous encourageons l'innovation et nous créons des emplois au pays.

[Français]

Merci.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

[Traduction]

Merci.

Le président: Merci, monsieur Fuhr. Je vous remercie d'avoir présenté votre déclaration.

Nous allons poursuivre avec une série de questions de six minutes. Monsieur Bezan, la parole est à vous.

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

Je remercie le secrétaire d'État de se joindre à nous aujourd'hui, du moins pour la première heure.

Vous avez mentionné l'acquisition du GlobalEye de Saab. Est-ce considéré comme un contrat à fournisseur unique? Vous avez dit qu'il s'agissait d'un « fournisseur privilégié », mais il existe d'autres options.

L'hon. Stephen Fuhr: Je vais répondre à votre question, mais nous sommes ici pour parler de la Stratégie industrielle de défense.

James Bezan: C'est vous qui l'avez soulevé.

L'hon. Stephen Fuhr: Effectivement.

En ce moment, l'Agence de l'investissement pour la défense négocie avec Saab en tant que fournisseur privilégié. Nous en sommes aux premières étapes de cette acquisition.

James Bezan: N'y a-t-il plus de processus concurrentiel?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous négocions avec Saab en tant que fournisseur privilégié.

James Bezan: Quand devrait être signé le contrat?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous en sommes aux premières étapes, monsieur Bezan.

Nous venons tout juste de l'annoncer à CANSEC, comme vous le savez.

James Bezan: Vous avez pourtant affirmé que vous accélériez les processus. À l'origine, dans le Programme des capacités de la Défense, les AWACS devaient commencer à être livrés vers 2037. Êtes-vous en avance sur cet échéancier ou dans les délais?

● (1640)

L'hon. Stephen Fuhr: Nous sommes en avance.

Si vous consultez la politique « Notre Nord, fort et libre », vous y voyez des délais et des capacités. Elle date d'il y a deux ans. Beaucoup de choses ont changé en deux ans. La planète entière n'est plus ce qu'elle était il y a deux ans. C'était une mise à jour de la politique visant à...

James Bezan: Je m'excuse; êtes-vous en train de dire que nous devons de nouveau mettre à jour la politique en matière de défense?

Cela devrait être une politique toujours d'actualité, n'est-ce pas?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous disposons d'une politique de défense datant de 2017, puis il y a eu une mise à jour. Ce sont des choses qui arrivent de temps en temps.

Ce que je dis, c'est que depuis la dernière mise à jour, il y a deux ans, de « Notre Nord, fort et libre », des changements importants sont survenus. Nous accélérons la mise en œuvre de nombreuses capacités. Les sous-marins en sont un autre bon exemple.

James Bezan: Dans ce cas, qui est responsable de discuter de l'interopérabilité du GlobalEye de Saab avec nos propres F-35, que nous recevrons en même temps que nos partenaires du NORAD?

L'hon. Jenna Sudds (Kanata, Lib.): J'ai un rappel au Règlement, monsieur le président.

James Bezan: C'est lui qui a parlé du GlobalEye. Cela est tout à fait recevable.

Le président: Pouvez-vous attendre le rappel au Règlement?

L'hon. Jenna Sudds: Merci, monsieur le président.

Respectueusement, je crois que nous entrons trop dans les détails techniques de l'approvisionnement.

Selon moi, l'étude dont nous sommes saisis aujourd'hui porte sur la Stratégie industrielle de défense. Je préférerais que nous restions sur ce sujet, qui me semble extrêmement important.

James Bezan: Monsieur le président, puis-je réagir à ce rappel au Règlement?

Le président: Vous le pouvez, monsieur Bezan.

James Bezan: J'espère que vous avez arrêté l'horloge.

Le témoin, en tant que secrétaire d'État, a lui-même abordé la question de l'approvisionnement et de certaines plateformes particulières, notamment la nouvelle arme modulaire, les sous-marins et les avions AWACS. Il a expliqué ce qu'ils sont en train de faire. Or, une partie de la Stratégie industrielle de défense consiste justement à examiner la manière dont nous équipons les Forces armées canadiennes. C'est, avant tout, notre responsabilité au sein du Comité.

Je crois que nous sommes maîtres de nos travaux et que, puisque le témoin a déjà abordé ce sujet, il est tout à fait légitime de poser des questions à cet égard.

Le président: C'est noté.

Nous sommes saisis d'une motion nous demandant d'étudier la Stratégie industrielle de défense. C'est le sujet à l'ordre du jour, alors essayons de nous y tenir.

Monsieur le vice-président, vous pouvez poursuivre.

James Bezan: Le secrétaire d'État est un parlementaire aguerri, et tout particulièrement au présent Comité. Il n'a pas besoin d'être protégé par ses collègues. Je sais qu'il est plus que capable de répondre aux questions.

Si la question porte sur l'interopérabilité au sein du NORAD, qui est responsable de veiller à ce que des capacités comme l'accès à la Liaison 16 du NORAD, au NET-4 et aux unités spéciales de contrôle et de guidage aérospatial soient disponibles pour les plateformes que vous allez acquérir?

L'hon. Stephen Fuhr: Je pense que cette question a été soulevée au Comité la dernière fois que nous nous sommes réunis ici.

Ce n'est pas un secret: le ministère de la Défense rédige les exigences en fonction de ses besoins. Nous appliquons à cela une stratégie construire-collaborer-acheter. C'est ce qui se passe.

James Bezan: Une partie de la Stratégie industrielle de défense consiste à mettre sur pied l'Agence de l'investissement pour la défense. La section 16 du projet de loi d'exécution du budget — qui vient tout juste d'être adopté en deuxième lecture, avec dissension, je le souligne — confère des pouvoirs considérables au ministre qui sera nommé pour diriger cette agence.

Lorsqu'on commence à examiner la possibilité d'exempter des personnes ou des entreprises de l'obligation de participer à un processus concurrentiel d'approvisionnement... Est-ce la façon dont le gouvernement compte faire pencher la balance en faveur de ses fournisseurs privilégiés?

L'hon. Stephen Fuhr: Je ne le crois absolument pas.

Les contrats à fournisseur unique ont toujours été un mécanisme utilisé par tous les gouvernements, y compris le vôtre, qui a tenté d'attribuer à un fournisseur unique le contrat des F-35, ironiquement... Ce mécanisme a toujours existé.

James Bezan: En même temps, l'attribution à fournisseur unique, selon les règles, doit toujours passer par...

L'hon. Stephen Fuhr: Si vous examinez les quatre façons de procéder à une attribution à fournisseur unique en vertu des règles actuelles — jusqu'à ce que le projet de loi soit adopté — vous verrez qu'il existe une marge de subjectivité assez large quant à la manière de procéder. Tout cela ne fait qu'apporter davantage de clarté.

Le gouvernement du Canada, qu'il soit conservateur ou libéral, dans le passé comme à l'avenir, a toujours eu la capacité d'attribuer des contrats à fournisseur unique. Le projet de loi apporte simplement plus de clarté. C'est mon opinion. Si on décide de le faire pour quelque raison que ce soit, on devra le justifier.

James Bezan: En vertu du projet de loi C-31, section 16, on vous confère toutes sortes de pouvoirs — ou plutôt, on les confère au ministre, ou à la personne qui sera éventuellement nommée ou désignée, puisque n'importe quel membre du Cabinet pourrait être chargé de superviser l'Agence de l'investissement pour la défense. Vous disposez également de pouvoirs permettant de prendre le contrôle de sociétés, d'acheter des actions et de remplacer les conseils d'administration, les membres dirigeants et les cadres d'une entreprise. À mes yeux, cela ressemble à une forme de nationalisation.

• (1645)

L'hon. Stephen Fuhr: On dirait que nous voulons tenir une réunion de comité sur le projet de loi C-31, section 16, parce que nous sommes vraiment dans les détails techniques.

James Bezan: Nous n'aurons pas l'occasion d'étudier cette loi. Elle sera traitée par le comité des finances, malheureusement. Ce ne sera pas ici. Vous êtes devant nous aujourd'hui, et nous parlons de la Stratégie industrielle de défense, dont l'Agence de l'investissement pour la défense sera un élément majeur. Que ce soit vous, en tant que secrétaire d'État maintenant, ou un ministre à l'avenir, quel qu'un aura la capacité de... vous savez... dépenser jusqu'à 1 milliard de dollars sans même devoir passer par le Cabinet...

L'hon. Stephen Fuhr: Je crois que ce que vous cherchez à mettre en lumière ici, monsieur Bezan, c'est la question de la responsabilisation, et je suis d'accord avec vous. Permettez-moi de dire que, comme pour n'importe quel ministère existant, tous les mécanismes de reddition de comptes demeurent. Il y a le Parlement. Il y a le présent Comité. Il y a le vérificateur général et le directeur parlementaire du budget. Rien de tout cela ne disparaît. Tout ce que nous avons fait, c'est créer une agence pour gérer l'une des principales plaintes liées à l'approvisionnement militaire — comme votre comité l'a relevé en novembre 2024 — à savoir que c'est trop lent. Le système n'arrive pas à livrer à temps.

James Bezan: Je dirai ceci: le danger, dans ce que prévoit la Loi sur l'Agence de l'investissement pour la défense, c'est qu'elle donne le pouvoir de se retrancher derrière la sécurité nationale pour ne pas divulguer au public les raisons pour lesquelles certaines personnes sont exemptées. Il y a en fait une disposition qui offre une porte de sortie au ministre, qui n'a pas à expliquer pourquoi quelqu'un n'a pas eu la possibilité de participer à un processus concurrentiel. Des gens vont se retrouver disqualifiés.

L'hon. Stephen Fuhr: Voici une autre révélation: l'exemption relative à la sécurité nationale existe déjà et est en vigueur actuellement.

Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoine, Lib.): J'invoque le Règlement.

James Bezan: De toute façon, mon temps est écoulé.

Le président: Oui, notre temps est écoulé.

Allez-y, madame Romanado.

Sherry Romanado: Par souci pour les interprètes, je demanderais que nous laissions le témoin répondre aux questions sans parler par-dessus lui, afin que je puisse réellement entendre ce qu'il dit.

Merci.

Le président: C'est noté.

Allez-y, monsieur Anderson.

Scott Anderson (Vernon—Lake Country—Monashee, PCC): Je pense que c'est plutôt le témoin qui parle par-dessus la question.

Le président: Je pense que nous parlons l'un par-dessus l'autre, malheureusement.

Monsieur Fuhr et monsieur le vice-président, merci beaucoup.

La parole est à vous, madame Sudds. Vous avez six minutes. Bienvenue au Comité.

L'hon. Jenna Sudds: Merci de me recevoir. C'est fantastique d'être avec vous aujourd'hui.

Ma question s'adresse au ministre.

Dans votre témoignage, vous avez parlé du besoin de renforcer notre base industrielle de défense au Canada. Pourriez-vous expliquer comment la Stratégie industrielle de défense renforcera notre base industrielle nationale tout en veillant à ce que les Forces armées canadiennes reçoivent les capacités dont elles ont besoin?

L'hon. Stephen Fuhr: Si l'on regarde ce qui se passe dans le monde en ce moment, on constate un certain nombre de conflits que l'on croyait de courte durée, mais qui perdurent. Rien n'indique que ces conflits prendront fin rapidement. L'un d'entre eux, assurément, se retrouve dans cette dynamique. Ce sur quoi nous pouvons tous nous entendre, je crois, c'est que nous devons durer. Nous devons pouvoir durer dans les conflits, si jamais nous devons y être entraînés. J'espère que cela n'arrivera pas, mais nous devons être prêts à défendre notre souveraineté.

La résilience des chaînes d'approvisionnement est un élément essentiel de cette persistance. Elle peut être intégrée avec des partenaires, mais elle peut aussi être beaucoup plus personnelle, souveraine. Le Canada possède des capacités et un savoir-faire remarquables, probablement bien plus que ce que nous avons longtemps reconnu. Nous voulons miser sur cette résilience des chaînes d'approvisionnement, non seulement pour réduire notre dépendance, mais aussi pour créer des emplois et des carrières bien rémunérés pour les Canadiens. Qu'il s'agisse de construction navale ou d'aérospatiale... Ce sont des secteurs majeurs, mais les petites et moyennes entreprises de ce pays sont extraordinaires. Elles ont énormément à offrir. Nous devons nous assurer de les intégrer à nos chaînes d'approvisionnement lorsque c'est possible. Ce document, la Stratégie industrielle de défense, constitue véritablement une feuille de route pour y parvenir.

Certaines des initiatives sont partagées. Par exemple, les Carrefours sécurisés d'innovation en défense et BOREALIS sont des initiatives du ministère de la Défense, mais elles demeurent utiles. Du point de vue de l'Agence de l'investissement pour la défense, l'approche Construire-Collaborer-Acheter vise à intégrer ces autres entreprises à mesure que nous avançons. Ce document — qui est le premier du genre, comme nous l'avons déjà mentionné, peut-être même à la Chambre — constitue la feuille de route pour y parvenir.

Il est absolument impossible d'atteindre les indicateurs de rendement clés prévus dans ce document sans faire participer les PME au dialogue. Je dirais même plus que le dialogue; il faut les faire participer au processus. Cela doit se faire. Elles représentent 93 % de nos entreprises de ce secteur et 40 % de la main-d'œuvre. Elles sont essentielles pour que nous puissions réussir ce virage économique majeur et offrir à nos excellentes entreprises de défense et de sécurité la possibilité de participer.

• (1650)

L'hon. Jenna Sudds: C'est formidable. Merci. Je peux d'ailleurs en témoigner: même dans ma propre circonscription de Kanata, il est impressionnant de voir les petites et moyennes entreprises qui lèvent la main, d'abord dans le domaine des technologies à double emploi, mais qui s'engagent pleinement dans la défense et dans les occasions qui s'offrent à nous. C'est, franchement, un moment important pour cette communauté.

Je vais revenir aux PME, les petites et moyennes entreprises. L'un des aspects auxquels je pense, et qui a historiquement posé certains défis, est de veiller à ce qu'elles produisent réellement ce dont les FAC ont besoin. Il nous faut une voie de communication entre l'industrie, le gouvernement et les FAC afin d'assurer un dialogue et un lien continu concernant la direction que nous prenons.

Pourriez-vous expliquer comment la Stratégie industrielle de défense contribuera, je le présume, ou contribue déjà à établir ces liens?

L'hon. Stephen Fuhr: Oui, certainement. Dans le document lui-même, il y a, je crois, 10 capacités souveraines qui sont définies. C'est un très bon indicateur des domaines dans lesquels le Canada prévoit renforcer ses capacités. J'ai moi-même été propriétaire d'une petite entreprise dans ce secteur, et je regarderais précisément où le Canada entend investir davantage dans les 10 domaines cernés dans la stratégie.

Cependant, comme je le disais il y a quelques minutes à votre collègue, la politique en matière de défense et le Plan d'investissement de la défense sont également des documents très importants pour indiquer à l'industrie la direction que nous prenons. Si les entreprises souhaitent [*inaudible*] investir en elles-mêmes ou participer, ces trois documents — la politique en matière de défense, qui est aussi une mise à jour, puisque c'est ce sur quoi nous travaillons actuellement; « Notre Nord, fort et libre », le plan de défense; et la Stratégie industrielle de défense — constituent d'excellents indicateurs.

J'ajouterais ceci: nous avons réellement fait beaucoup d'efforts pour être accessibles à l'industrie. Je tiens un très grand nombre de rencontres, et ce n'est pas seulement moi: tous nos collègues rencontrent régulièrement des acteurs de l'industrie pour s'assurer qu'ils savent ce qui se passe. Cela ne cessera pas. Nous allons continuer afin que les petites et moyennes entreprises soient pleinement informées.

L'hon. Jenna Sudds: Merci.

Je sais qu'il ne me reste presque plus de temps, mais l'un des éléments mis de l'avant dans la Stratégie industrielle de défense est la création d'une certitude pour les entreprises; comme vous l'avez expliqué, les capacités souveraines qui sont énumérées. Pour moi, ces 10 capacités constituent un plan directeur pour l'industrie. Cette certitude change complètement la donne.

Je crois que mon temps est écoulé, mais je vous remercie d'être parmi nous aujourd'hui.

Le président: Merci.

Monsieur Simard, bienvenue. Vous avez jusqu'à six minutes.

[Français]

Mario Simard (Jonquière, BQ): Merci, monsieur le président.

Monsieur le secrétaire d'État, j'ai eu une discussion récemment avec votre collègue Carlos Leitão sur l'Agence de l'investissement pour la défense. On cherche à voir comment des gens du secteur minier et du secteur de l'aluminium peuvent saisir des occasions. On nous dit que cette agence sera créée pour encadrer en quelque sorte la chaîne d'approvisionnement et peut-être développer ce qui va de pair avec celle-ci, soit une chaîne de valeur.

Il faut comprendre qu'il y a des réalités complexes, présentement. Dans votre document, j'ai vu cette volonté de réorienter, peut-être, certaines productions d'aluminium qui pourraient être consommées dans le cadre de contrats gouvernementaux.

Je viens de la région où il se fait le plus de production d'aluminium au Canada, soit le Saguenay—Lac-Saint-Jean. Il faut comprendre la dynamique de l'aluminium. Souvent, le gouvernement ne fait pas la distinction entre la production primaire d'aluminium, le lingot qui en sort et la transformation, malheureusement. Donc, avant d'utiliser un lingot d'aluminium primaire, il faut une certaine forme de transformation.

Actuellement, au Québec, on ne soutient pas les transformateurs d'aluminium. Compte tenu des droits de douane qui sont imposés, ils sont en train de disparaître. Pour utiliser de l'aluminium, présentement, il faut le faire transiter par les États-Unis pour qu'il passe par un laminoir. Cela fait, on peut l'utiliser et l'intégrer dans la chaîne de valeur sous la forme d'une feuille qui est nécessaire pour des utilisations militaires.

Je vois là un défi. Vous devez être conscient qu'on n'a pas nécessairement aujourd'hui, au Québec comme dans le reste du Canada, la capacité industrielle pour répondre aux besoins que vous semblez suggérer.

Ça me laisse donc perplexe quant au rôle que jouera l'Agence, puisque, quand je regarde ça de façon pêle-mêle, ça ressemble à des vœux pieux.

Comment va-t-on les réaliser, ces vœux pieux?

C'est un sacré défi. Vous avez ciblé des secteurs d'activité en particulier, mais est-ce que vous êtes conscient des défis liés à ces secteurs d'activité?

• (1655)

[Traduction]

L'hon. Stephen Fuhr: Merci beaucoup.

Nous en sommes tous très conscients. L'acier, l'aluminium, l'automobile et le bois d'œuvre sont les secteurs d'activité dont nous entendons sans cesse parler à la Chambre, car il est vrai que les droits

de douane visant ces secteurs portent un sérieux préjudice à notre économie.

En ce qui concerne l'approvisionnement en matière de défense, lorsque c'est possible... Je vais prendre l'acier et l'aluminium comme exemple. L'acier en est un bon. Nous construisons ici des véhicules blindés. Nous construisons des navires. Pour cela, nous avons besoin d'un type d'acier très particulier, et nous tentons d'amener certains de nos grands producteurs d'acier à s'adapter. C'est la même chose pour l'aluminium d'avionnerie. Nous avons De Havilland. Nous avons Bombardier. Nous avons d'importants fabricants d'aéronefs au pays. Nous cherchons à voir s'il existe une possibilité pour eux de s'approvisionner en partie au Canada. Encore une fois, l'aluminium dont ils ont besoin n'est peut-être pas exactement celui qui est actuellement produit.

La véritable occasion, c'est la stratégie « Achetez canadien », c'est-à-dire l'ensemble des projets de construction que nous allons réaliser partout au pays, et ils sont nombreux. Le gouvernement du Canada achètera des matériaux canadiens: de l'acier, de l'aluminium et du bois d'œuvre. C'est probablement le moyen le plus rapide d'apporter un certain répit au secteur de l'aluminium. Il pourrait y en avoir d'autres.

Je sais que le gouvernement cherche également de nouveaux débouchés pour notre aluminium. Je pense que les États-Unis finiront par reconnaître qu'ils ont besoin de nous pour leur approvisionnement en aluminium. J'espère que cela se produira plus tôt que tard.

[Français]

Mario Simard: Je comprends tout à fait cela, et je suis d'accord avec vous. Il faut développer — je le dis en qualité de souverainiste —, des stratégies de consommation locale. S'il y avait une politique d'achat canadien, même si je suis un souverainiste, je serais fortement en faveur de ce type de stratégie.

Cela dit, il faut être conscient des réalités des secteurs d'activité économique. Ce que je vous dis, c'est que, en lisant ce document, ça me donne l'impression que vous ne comprenez pas la dynamique du secteur de l'aluminium. Ce qui se passe, présentement, dans ce secteur, c'est qu'on produit de l'aluminium primaire et que l'on n'arrive pas à faire de la transformation au Canada et au Québec. La majorité des volumes d'aluminium que le Canada consomme est exportée aux États-Unis. Nous n'avons même pas de laminoir. Un laminoir, c'est ce qui permet de faire des feuilles d'aluminium.

Demain matin, vous voulez donc consommer de l'aluminium pour des initiatives en défense, sans avoir la structure industrielle pour le faire. C'est ce qui me préoccupe. Il y aura une agence qui sera prête à coordonner des liens et des contrats avec de petites ou moyennes entreprises, et elle ne semble pas consciente de l'infrastructure industrielle qu'il y a, présentement, dans certains secteurs d'activité.

C'est pour cette raison que je vous dis que, avant que l'agence soit mise en place, il faudrait être conscient de nos forces et de nos faiblesses. C'est la même chose dans le secteur minier. Avant qu'une mine de lithium soit opérationnelle, il faut attendre des années.

Donc, cette infrastructure industrielle, ce n'est pas pour demain matin. Je ne sais pas quelle forme ça va prendre, mais il me semble que les défis vont s'échelonner sur plusieurs années. Vous avez un peu une vision idyllique des choses. Je ne dis pas ça pour vous embêter, c'est simplement l'impression que ça me donne. Vous avez un peu une vision idyllique de la chaîne d'approvisionnement au Canada, présentement.

[Traduction]

L'hon. Stephen Fuhr: Je comprends ce que vous dites, mais permettez-moi d'ajouter quelques éléments. C'est un peu comme pour l'acier dont nous avons besoin pour les véhicules blindés ou les brise-glaces, alors que nous ne produisons pas nécessairement ce type d'acier ici. C'est analogue à ce que vous décrivez. Nous avons de l'aluminium, mais pas le type dont nous avons besoin, alors nous l'envoyons ailleurs.

Au cours de la deuxième heure, quelqu'un d'ISDE sera présent. Si je le mentionne, c'est parce qu'il existe ce qu'on appelle le Fonds stratégique pour l'innovation. Ce fonds vise à aider les entreprises à se réorienter. Si ce qui fonctionnait avant l'imposition de ces droits de douane ne fonctionne plus maintenant, et qu'il faut qu'elles modifient leurs façons de faire pour demeurer concurrentielles et accéder aux marchés d'approvisionnement au Canada, ça ne relève pas de moi. Toutefois, ce type de financement existe bel et bien pour aider précisément les entreprises à apporter ces changements, afin que nous puissions maintenir l'emploi ici, au Canada.

• (1700)

[Français]

Le président: Merci, monsieur Simard et monsieur Fuhr.

[Traduction]

Madame Gallant, nous passons maintenant à vous pour cinq minutes.

Cheryl Gallant (Algonquin—Renfrew—Pembroke, PCC): Merci, monsieur le président.

Par votre entremise, à l'intention du secrétaire, vous avez évoqué les avancées technologiques réalisées à la « vitesse requise ». Quelles mesures votre agence a-t-elle prises pour mettre en œuvre le Plan d'action de l'OTAN pour une adoption rapide? Comme vous le savez, ce plan constitue la stratégie collective de l'OTAN visant à combler l'écart entre les cycles rapides de technologies commerciales et les lents délais des acquisitions militaires. Il vise à intégrer, dans un délai de 24 mois, les technologies à double emploi que vous avez mentionnées au sein des forces armées alliées. Quelles mesures avez-vous prises à cet égard?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous accélérons notre cadence ici, au pays, en ce qui concerne nos processus d'approvisionnement. Comme vous le savez, nous avons adhéré à SAFE, qui est une autre initiative de l'OTAN. L'avantage de cet instrument, c'est que le Canada est non seulement le seul pays non membre de l'Union européenne à y participer — mis à part les États membres de l'Union européenne qui en font partie — mais que cela nous donne accès à jusqu'à 80 % des marchés d'approvisionnement.

Cheryl Gallant: Très bien. Je vous remercie, mais cela ne fait pas partie du Plan d'action de l'OTAN pour une adoption rapide, qui vise à accélérer les choses.

Pourriez-vous donner un exemple d'approvisionnement qui a adopté cette stratégie afin de combler l'écart entre les cycles technologiques rapides et la lenteur du processus d'acquisition militaire?

L'hon. Stephen Fuhr: À l'heure actuelle, comme vous le savez sans doute — je suis certain que vous avez consulté le site Web de l'Agence de l'investissement pour la défense —, nous avons huit processus d'approvisionnement en cours. Nous finirons par recevoir l'ensemble des dossiers d'approvisionnement, mais ce n'est pas encore le cas, alors nous travaillons avec ceux que nous avons. Comme vous l'avez entendu des témoins qui étaient ici — j'ai regardé la séance du Comité de lundi —, je dirais que nous avançons rapidement.

Cheryl Gallant: Si vous avez organisé des concours fondés sur des prix pour les PME dont vous avez parlé, comment votre agence a-t-elle optimisé les voies d'intégration des nouveaux produits technologiques dans les milieux militaires afin d'en favoriser l'adoption?

L'hon. Stephen Fuhr: Dans ce document, vous verrez BOREALIS et les CSID. Ce sont probablement les voies auxquelles vous faites référence. Ce sont des initiatives du MDN.

L'autre problème, c'est que nous sommes trop lents. Autrefois, « lent » signifiait « en retard et coûteux ». Aujourd'hui, cela signifie « en retard, coûteux et non pertinent ».

Ce document contient une multitude d'éléments. Ils ne relèvent pas tous de l'Agence de l'investissement pour la défense. Je dirais que les CSID et BOREALIS sont d'excellents exemples de la manière dont nous allons intégrer la technologie... Nous allons devoir faire toutes sortes de choses. Nous allons devoir nous assurer que notre chaîne d'approvisionnement évolue, parce que la technologie change extrêmement vite.

Cheryl Gallant: Qu'a fait votre agence pour réduire les risques liés aux nouveaux produits technologiques afin qu'ils soient prêts pour le champ de bataille?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous achetons des produits déjà disponibles sur le marché et les développons de manière progressive. Nous pouvons les obtenir rapidement... ceux qui sont déjà disponibles. Nous veillons à ce qu'ils disposent d'une capacité supplémentaire en matière d'alimentation électrique, de refroidissement et d'espace afin de pouvoir les développer au fil du temps.

Comme solution de rechange, on pourrait recourir à l'ancienne méthode, c'est-à-dire acheter un produit, le retravailler un million de fois, le « canadianiser » et attendre 10 ans avant de l'obtenir. Nous ne faisons plus cela.

Cheryl Gallant: Est-ce que vous réduisez les risques en achetant un produit prêt à l'emploi?

L'hon. Stephen Fuhr: C'est une façon de réduire les risques.

Cheryl Gallant: À part les drones, quel exemple donneriez-vous?

L'hon. Stephen Fuhr: Voulez-vous intervenir, monsieur Robitaille?

Vincent Robitaille (sous-ministre adjoint, Approvisionnement, Agence de l'investissement pour la défense): Oui, nous pourrions en parler.

Cheryl Gallant: Non. Nous aurons des réponses de votre part pendant la deuxième heure.

Vincent Robitaille: D'accord.

L'hon. Stephen Fuhr: Les partenariats stratégiques en sont un bon exemple. Nous avons conclu un partenariat stratégique avec CAE pour le futur entraînement initial des pilotes de chasse. Nous avons un partenariat stratégique avec MDA Telesat. L'intérêt de s'associer à des entreprises dès le départ, c'est justement de laisser les experts de ces entreprises nous aider à trouver comment avancer rapidement, sans commettre d'erreur et sans gaspiller d'argent. Ce sont deux bons exemples qui illustrent bien cela.

Cheryl Gallant: Quelles mesures l'Agence de l'investissement pour la défense a-t-elle prises pour renforcer les capacités nécessaires à l'extraction de minéraux critiques au Canada?

L'hon. Stephen Fuhr: En ce moment, cela relève de Ressources naturelles. Aujourd'hui, nous sommes une agence opérationnelle spéciale au sein de Services publics et Approvisionnement Canada, ou SPAC. Comme nous le savons tous, nous serons une agence autonome, mais les minéraux critiques ne feront pas encore partie de nos responsabilités. Je pense qu'ils le deviendront, mais ce n'est pas le cas pour l'instant.

Cheryl Gallant: L'Agence de l'investissement pour la défense a-t-elle prévu un calendrier indiquant les montants alloués au budget pour les approvisionnements dont vous êtes responsable, afin de montrer quelle sera la contribution de l'Agence de l'investissement pour la défense par rapport à ce que l'OTAN demande à tous ses membres... 5 % d'ici 2035?

L'hon. Stephen Fuhr: Notre contribution de 2 % a été approuvée par l'OTAN...

Cheryl Gallant: Nous sommes informés de ces 2 %, mais nous n'avons pas encore de projet concernant...

L'hon. Stephen Fuhr: Je dis cela parce que certaines personnes ont affirmé que nous nous étions simplement fixé un objectif de 2 %. J'ai vu ces affirmations, mais ce n'est pas vrai. Nous avons respecté notre engagement de 2 %. L'OTAN approuve notre comptabilité et ce que nous avons fait.

En ce qui concerne votre question, pour ce qui est de passer de 2 à 5 %, je devrai céder la parole aux fonctionnaires pour comprendre ce qui se passe exactement.

• (1705)

Cheryl Gallant: D'accord. Vous n'avez pas le calendrier sous la main pour le moment.

Comment votre agence répond-elle aux besoins urgents de robotique dans le domaine des cyberarmes?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous collaborons avec l'industrie pour savoir quelles sont les capacités dont dispose le Canada, avant toute chose, et celles-ci sont nombreuses: intelligence artificielle, robotique et informatique quantique. Le Canada est un chef de file dans tous ces domaines...

Cheryl Gallant: D'accord, c'est bien de le savoir, mais comment concrétisez-vous cela pour que nos soldats disposent de ce dont ils ont besoin sur le terrain?

L'hon. Stephen Fuhr: C'est le ministère de la Défense nationale qui établit les exigences...

Cheryl Gallant: Vous ne connaissez pas encore les exigences.

L'hon. Stephen Fuhr: Nous travaillons en collaboration avec lui. Il définit les besoins. Nous procédons à ce que l'on appelle une analyse des options, à laquelle nous participerons afin de nous assurer que la stratégie consistant à Construire-Collaborer-Acheter est appliquée. Au bout du compte, les exigences sont établies au minist-

ère de la Défense nationale, donc, ce que vous décrivez correspond exactement à ce qu'il fait.

Le président: Merci, monsieur Fuhr et madame Gallant. Je comprends cela.

Monsieur Malette, nous passons à vous pour cinq minutes.

Chris Malette (Bay of Quinte, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci de votre présence, monsieur Fuhr.

Dans ma circonscription, à baie de Quinte, ces derniers temps, nous sommes particulièrement fiers de voir des PME remporter des contrats qu'elles pensaient ne pas pouvoir remporter. Une petite entreprise novatrice du nom de Kool Koatings a réussi à décrocher un contrat avec General Dynamics, en fournissant une application spécialisée de son revêtement en poudre certifiée selon les spécifications militaires pour l'une des gammes de produits de General Dynamics, dans le cadre d'une application de défense. Pour une entreprise de cette taille, c'est vraiment inspirant. Cette entreprise estime qu'il s'agit là d'une possibilité susceptible de déboucher à l'avenir sur de nouveaux contrats avec General Dynamics ou d'autres partenaires.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Fuhr.

Selon votre estimation, ce type de réussite correspond-il aux objectifs de la Stratégie industrielle de défense? Quelles mesures le gouvernement prend-il pour s'assurer que davantage de PME canadiennes comme Kool Koatings peuvent établir des relations avec les principaux sous-traitants du secteur de la défense et s'intégrer dans les chaînes d'approvisionnement de ce secteur? Je pense que c'est un excellent exemple de la manière dont nous pouvons travailler en étroite collaboration pour offrir aux PME canadiennes la possibilité d'établir des relations avec de grandes entreprises telles que General Dynamics.

L'hon. Stephen Fuhr: Oui. Merci de la question.

Comme je l'ai dit plus tôt, il est essentiel que nous accomplissions ce travail, non seulement pour notre économie, mais aussi pour notre résilience. Si nous voulons que la résilience de la chaîne d'approvisionnement au Canada soutienne les Forces armées canadiennes, nous devons nous assurer que toutes ces petites entreprises, surtout celles que vous avez décrites, soient connues et puissent participer.

Si je devais parcourir ce document, je soulèverais deux ou trois points. Cela permet de supprimer de nombreux obstacles, et je parle d'expérience, parce que j'ai moi-même travaillé dans ce secteur. L'un des obstacles était la communication avec le gouvernement. Ces PME n'ont ni les moyens ni les ressources nécessaires pour savoir à qui s'adresser. Même des entrepreneurs principaux ont du mal à y parvenir.

La communication avec le gouvernement n'a jamais été aussi bonne. Je le sais parce que je suis en contact permanent avec les représentants du gouvernement, et j'ai reçu des commentaires très positifs de la part du groupe de personnes qui ont comparu ici lundi. J'ai suivi la réunion du Comité, et ils semblaient plutôt satisfaits de la situation actuelle. Par conséquent, la communication est essentielle, et cela commence dès le départ.

Les mesures de soutien financier destinées aux PME, en particulier, posent problème. Il était tout simplement impossible d'obtenir des fonds, à moins de s'adresser à une société de capital de risque et d'être prêt à payer 12, 13 ou 15 %. Ils ne peuvent pas faire cela tout le temps. De nombreuses initiatives ont vu le jour dans le domaine du financement. Elles y sont définies. Je pense que la Banque de développement du Canada a obtenu au total environ 6 milliards de dollars. Les agences de développement régionales ont obtenu environ 350 millions de dollars. Le Conseil national de recherche du Canada a reçu un certain financement. Le financement de ces petites et moyennes entreprises est aujourd'hui beaucoup plus répandu qu'auparavant.

En ce qui concerne les habilitations de sécurité, je ne sais pas si le revêtement en poudre a nécessairement sa place dans ce domaine, mais c'est un problème. Les petites entreprises qui veulent travailler dans ce domaine doivent obtenir des habilitations de sécurité, et doivent ensuite avoir des bureaux, parce que l'on ne peut pas tenir ce genre de discussions au Starbucks du coin.

Toutes ces questions ont été discutées. De plus, une autre activité que nous venons de lancer, ou que nous menons depuis nos débuts, consiste à mettre en relation des petites entreprises et de grands entrepreneurs. J'ai emmené 25 chefs d'entreprise avec moi en Corée du Sud. J'en ai emmené 15 en Allemagne et en Norvège lors de mon voyage... Il y en avait moins lors de ce voyage, car c'était juste avant Noël. Ces entreprises qui travaillent sur les sous-marins, ou même la capacité d'alerte lointaine et de contrôle par moyens aéroportés, auront des obligations de retombées industrielles et technologiques, les RIT, envers le Canada qui se chiffrent à des milliards de dollars. On pourrait acheter pour 100 millions de dollars de bottes en caoutchouc, mais ce n'est pas forcément ce que nous souhaitons. Nous voulons orienter ces ressources financières vers les domaines que le Canada juge prioritaires, et nous pouvons encourager cette démarche grâce à un système de points afin de garantir que l'argent amassé aille là où cela compte vraiment dans notre chaîne d'approvisionnement... et c'est certainement ce que nous ferons.

Une autre chose, très rapidement — parce que peu de personnes en parlent, mais cela va se produire —, c'est que toutes les activités de l'ISDE, toute la politique des RIT, seront transférées à l'Agence de l'investissement pour la défense quand cette agence deviendra un ministère à part entière.

Maintenant, qu'est-ce que cela signifie? On disposera véritablement d'un guichet unique pour l'approvisionnement en matière de défense. L'Agence de l'investissement pour la défense — Doug Guzman et son équipe — mènera les négociations et effectuera l'analyse de rentabilisation pour l'approvisionnement. Toutes les PME n'auront essentiellement qu'un seul numéro de téléphone à composer, et nous ferons tout notre possible pour les aider. Si nous avons les moyens de les aider, parfait. Si cela dépasse nos compétences ou si nous ne pouvons pas les aider directement, nous pourrions trouver une solution avec eux. Je vais vous donner un autre exemple rapide.

Nous n'aurons jamais la compétence ou la capacité d'octroyer des permis d'exportation. C'est le rôle d'Affaires mondiales, mais c'est important et cela compte pour nous, car je dispose d'indicateurs de rendement clés permettant d'augmenter de 50 % les exportations dans le domaine de la défense. Les petites entreprises passent par le processus. Elles s'adressent à Affaires mondiales Canada, mais devinez quoi? Nous pouvons également les soutenir de l'intérieur pour

veiller à ce que rien ne se perde en cours de route — parce qu'il y a des tas de dossiers, et il se passe beaucoup de choses —, et nous pouvons, par exemple, obtenir des permis d'exportation pour ces entreprises.

La création d'un guichet unique, c'est ce que souhaitent tous ceux qui, dans cette salle, faisaient partie du Comité en 2024. Ils souhaitent également qu'il y ait un seul point de responsabilité. Il s'agissait d'un avis ou d'une position complémentaire des conservateurs, venant s'ajouter aux recommandations formulées par le Comité, sur lesquelles tout le monde s'était mis d'accord, et c'est exactement ce que nous mettons en place.

Cela me réjouit beaucoup. Les entreprises qui étaient présentes ont fourni d'excellentes rétroactions. Ce n'est pas nous qui en parlons ni qui nous félicitons. Les entreprises sont très satisfaites de cette situation. Pouvons-nous en faire davantage? Pouvons-nous aller plus vite? Je pense que oui, et nous pourrions en faire davantage lorsque nous aurons atteint notre plein potentiel.

• (1710)

Le président: Merci, monsieur Fuhr.

Monsieur Simard, nous revenons à vous, pour deux minutes et demie.

[Français]

Mario Simard: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais revenir rapidement sur l'exemple de l'aluminium dont je vous parlais tout à l'heure. Chez nous, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, on vient de terminer la réfection d'une aluminerie qui a coûté 2 milliards de dollars pour passer d'une technologie à une autre. L'hydroélectricité procure un avantage concurrentiel énorme pour les alumineries comme Rio Tinto.

On voulait donc s'assurer, collectivement, d'avoir les meilleures retombées possible dans notre région. Un comité de maximisation a été mis en place, qui permettait de demander aux équipementiers de se préparer à ce qui allait arriver afin de répondre aux besoins de Rio Tinto. On ne voulait pas que l'entreprise fasse appel à des équipementiers de l'extérieur de la région. De la même manière, la base de Bagotville est située chez nous. Elle recevra des avions de chasse, probablement des F-35, et elle devra mettre à niveau ses installations.

Au sein de votre agence, aurez-vous le même réflexe, soit celui d'avoir un comité de maximisation qui va permettre aux gens de la communauté, qui est proche de la base de Bagotville, de retirer le maximum des investissements qui seront faits?

S'ils ne sont pas en mesure de fournir les services, il faudrait au moins que ce soit des gens du Québec ou du reste du Canada qui offrent ces services.

J'aimerais comprendre un peu comment va fonctionner votre agence. J'espère que l'on fera preuve de cette sensibilité et qu'il y aura une meilleure communication avec les gens du milieu pour voir ce qu'ils ont à offrir en matière d'équipementiers, de fournisseurs de services et de chaîne d'approvisionnement.

Y aura-t-il quelque chose de comparable à cela?

[Traduction]

L'hon. Stephen Fuhr: Pour revenir à la question de l'aluminium, c'est un sujet qui me tient particulièrement à cœur. Je comprends tout à fait ce que vous dites, et je serai ravi quand nous recevrons ici les fonctionnaires d'ISDE pour voir s'il existe un moyen de revoir la situation concernant l'aluminium afin que ce soit plus viable, compte tenu de notre situation actuelle en matière de droits de douane.

Dans une perspective plus large, des milliards de dollars sont littéralement investis dans des bases, et Bagotville en fait partie. De nombreuses nouvelles infrastructures sont en cours de construction et sont mises en place pour accueillir les nouveaux avions. Des nouveaux logements sont construits, et les réseaux d'eau et d'égout sont installés. Ces travaux représentent des milliards de dollars. Je suppose — je n'en ai pas la certitude pour l'instant — qu'une grande partie de la main-d'œuvre proviendra de cette région, ce qui sera très bénéfique pour les habitants de cette région.

[Français]

Mario Simard: Ce que j'aimerais savoir — ce sur quoi j'aimerais avoir une garantie et des assurances —, c'est si l'on fera preuve, au sein de l'Agence, de sensibilité pour qu'on privilégie des fournisseurs de services locaux, ou, à tout le moins, des fournisseurs de services du Québec ou du reste du Canada.

Y aura-t-il ce type de mécanisme ou est-ce que ce sera fait suivant la règle du plus bas soumissionnaire?

• (1715)

[Traduction]

Le président: Merci.

Allez-y, très rapidement.

L'hon. Stephen Fuhr: Très rapidement, la réponse est oui. On l'appelle la politique Achetez canadien, et elle sera appliquée. Elle est déjà appliquée, et c'est précisément pour la raison dont nous venons de parler. Nous aurons besoin de matériaux et de main-d'œuvre, et cette politique sera appliquée pour les raisons que vous avez évoquées.

Le président: Merci, monsieur Fuhr.

Monsieur Anderson, vous avez la parole, pour cinq minutes.

Scott Anderson: Merci beaucoup. Je poserai toutes mes questions par votre intermédiaire, monsieur le président.

Monsieur Fuhr, vous avez dit plusieurs fois, et je l'ai sans cesse entendu, que l'Agence de l'investissement pour la défense sera un guichet unique. Je me demandais si vous pouviez nous communiquer un numéro de téléphone à ce sujet.

L'hon. Stephen Fuhr: Je pense vous avoir donné mon numéro de téléphone l'autre jour.

Scott Anderson: Non, ce n'est pas votre numéro de téléphone; c'est le numéro de téléphone de l'Agence de l'investissement pour la défense.

L'hon. Stephen Fuhr: Je suis sûr que nous pouvons vous fournir un numéro de téléphone que vous pouvez appeler.

Scott Anderson: D'accord, c'est bien.

Combien de contrats ont été signés avec des entreprises canadiennes jusqu'à présent?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous en avons signé un avec Télésat et MDA.

Scott Anderson: Donnez-moi un chiffre.

L'hon. Stephen Fuhr: Je dois les énumérer. Il y a Télésat et MDA, Colt Canada, Bombardier...

Scott Anderson: Je ne veux pas perdre cinq minutes à énumérer toutes ces entreprises. Donnez-moi simplement un chiffre. Il n'y en a pas?

L'hon. Stephen Fuhr: Il y en a environ une demi-douzaine.

Scott Anderson: D'accord.

Combien de contrats étrangers ont été signés?

L'hon. Stephen Fuhr: Je ne sais pas.

Une voix: C'est environ le même nombre.

Scott Anderson: Le nombre est à peu près le même pour les entreprises canadiennes et étrangères. D'accord.

Aux termes de la section 16, le ministre peut disposer d'une enveloppe pouvant atteindre 1 milliard de dollars et, grâce à ces fonds, acquérir des participations dans des entreprises privées ainsi que nommer et révoquer les membres des conseils d'administration de ces entreprises. Essentiellement, si on le voulait, ou si le ministre le voulait, il pourrait simplement acheter un tas d'entreprises, qualifier cela d'approvisionnement et dire que les produits proviennent du Canada.

Vous avez dit qu'il s'agit d'une procédure normale et que cela fera l'objet d'un rapport à l'intention du Parlement, etc. En réalité, il n'est pas nécessaire d'en rendre compte.

Pouvez-vous citer un seul pouvoir fédéral en matière d'approvisionnement comparable qui autorise ce type de dépense sans aucune obligation de rendre des comptes et sans devoir rendre compte au Parlement?

L'hon. Stephen Fuhr: Vous avez mis bout à bout des éléments qui n'ont aucun sens.

Scott Anderson: Je suis d'accord.

L'hon. Stephen Fuhr: Nous en assumons l'entière responsabilité. J'ai énuméré toute une série d'entités: le Parlement, les comités, le directeur parlementaire du budget, la Chambre des communes, la vérificatrice générale. Nous sommes comptables envers toutes ces entités. Vous pouvez nous convoquer ici quand vous voulez. Cela n'a pas changé.

Pour répondre à votre autre question...

Scott Anderson: En fait, il a été très difficile de vous faire venir ici, monsieur.

L'hon. Stephen Fuhr: En réalité, cela ne l'a pas été. Vous me l'avez demandé, et je suis venu.

Scott Anderson: Nous vous l'avons demandé plusieurs fois.

L'hon. Stephen Fuhr: Non, vous me l'avez demandé, et je suis venu. C'est ce qui s'est passé.

Scott Anderson: L'article 32 autorise le ministre à exclure une entreprise d'un marché public pour des raisons de sécurité nationale sans fournir...

Pouvez-vous nommer un autre organe dans le gouvernement canadien qui autorise simplement quiconque à exclure des entreprises?

L'hon. Stephen Fuhr: Vous inventez un tas de choses que vous avez tirées du document.

Scott Anderson: Non, monsieur. Je vous pose une question, et vous ne répondez pas.

L'hon. Stephen Fuhr: Je n'ai pas de réponse pour vous, mais je dirais qu'il y a de nouveaux outils financiers prévus à la section 16...

Scott Anderson: Lesquels?

L'hon. Stephen Fuhr: Il y a les participations, les prêts, les garanties...

Scott Anderson: Exactement. Cela concerne la première question.

L'hon. Stephen Fuhr: Si vous me donnez un instant, je vais répondre.

Scott Anderson: Allez-y.

L'hon. Stephen Fuhr: Plusieurs pays disposent d'outils similaires. Je crois que c'est le cas du Royaume-Uni et des États-Unis, et le DIANA de l'OTAN prévoit deux ou trois outils conçus de cette manière.

Je sais où vous voulez en venir. Vous voulez dire par là que nous allons disposer d'une somme d'argent illimitée dont nous pourrions faire ce que nous voulons.

Scott Anderson: C'est exactement ce qui se passe.

L'hon. Stephen Fuhr: C'est la façon dont vous l'interprétez, mais ce n'est pas nécessairement ce qui se passe, monsieur Anderson.

Scott Anderson: Je vais passer à la prochaine question.

Le gouvernement parle souvent de mobiliser des caisses de retraite et des capitaux privés pour soutenir la défense, et vous avez évoqué l'intégration de l'industrie il y a quelques minutes.

Quels rôles des organisations comme Brookfield et d'autres investisseurs institutionnels prévoient-ils jouer dans des projets administrés par l'entremise de l'Agence de l'investissement pour la défense?

L'hon. Stephen Fuhr: Je pense que vous devriez leur parler. Comment pourrais-je bien le savoir?

Scott Anderson: C'est vous qui laissez faire cela, monsieur.

• (1720)

L'hon. Stephen Fuhr: Cela ne s'est pas produit, monsieur Anderson.

Scott Anderson: Non, cela ne s'est pas produit. Je vous demande quelles sont les mesures de protection qui sont mises en place. Quel type de participation... Avez-vous un plan pour l'avenir?

L'hon. Stephen Fuhr: Nous allons examiner, au cas par cas, les possibilités qui s'offrent au gouvernement.

Scott Anderson: Il n'y a pas de façon de mesurer cela.

L'hon. Stephen Fuhr: D'abord, cela relève de la fonction publique. Cela ne relève pas de moi, personnellement. La fonction publique examinera le...

Scott Anderson: Ce n'est pas votre dossier.

L'hon. Stephen Fuhr: C'est mon dossier, monsieur Anderson.

Scott Anderson: Le projet de loi crée 13 exceptions distinctes à l'approvisionnement concurrentiel. Pouvez-vous citer un seul échec majeur en matière d'approvisionnement dans le domaine de la dé-

fense au Canada qui se serait produit parce qu'on n'avait pas accès à suffisamment d'exemptions permettant le recours à un fournisseur unique?

L'hon. Stephen Fuhr: Ce que j'ai dit à M. Bezan plus tôt, c'est que le gouvernement du Canada a toujours eu la possibilité de recourir à un fournisseur unique. Il a toujours eu la possibilité de...

Scott Anderson: Ce n'est toutefois pas sa mission.

L'hon. Stephen Fuhr: ... de recourir à une exception au titre de la sécurité nationale. L'exemple le plus frappant d'un échec lié à un marché à fournisseur unique a sans doute été celui des F-35 que le précédent gouvernement Harper a tenté de mettre en place. En fait, il a été déclaré coupable d'outrage au Parlement pour avoir tenté de le mettre en place.

Scott Anderson: D'accord. Je ne pense pas que ce soit ce qui s'est passé.

Le projet de loi accorde au ministre le pouvoir d'acquiescer des parts dans des entreprises et d'influencer la gouvernance d'entreprises. Dans quelles circonstances le gouvernement estime-t-il qu'il devrait devenir propriétaire d'entreprises privées du secteur de la défense?

L'hon. Stephen Fuhr: Je pense que vous devriez poser la question au PDG de l'Agence de l'investissement quand cela deviendra un problème. Je ne peux pas me prononcer sur ce qui pourrait ou non se produire à l'avenir.

Le président: Je comprends cela.

Monsieur Earle, vous avez la parole, pour cinq minutes, monsieur.

Philip Earle (Labrador, Lib.): Merci, monsieur le président.

Par votre intermédiaire, je voudrais dire que, au Comité, nous entendons souvent principalement des témoins issus de l'industrie, qui soulignent l'importance des piliers de la méthode consistant à Construire-Collaborer-Acheter dans le cadre de la Stratégie industrielle de la défense, ainsi que de la nécessité d'une coopération étroite entre le gouvernement, l'industrie et les Forces armées canadiennes.

Le secrétaire possède une grande expérience acquise au sein d'une PME. Je crois que nous avons déjà travaillé ensemble par le passé. Fait plus important encore, le secrétaire comprend parfaitement ce que cette stratégie signifie.

En quoi cette stratégie et sa mise en œuvre renforcent-elles les liens entre ces piliers, en quoi contribuent-elles à rendre le processus d'approvisionnement plus efficace et plus efficient?

L'hon. Stephen Fuhr: La communication est un aspect important. J'ai discuté avec de nombreuses entreprises qui ne savaient pas vers qui se tourner ni à qui s'adresser, et qui étaient épuisées d'essayer de composer avec ce qu'elles appelaient la machine; elles ont donc laissé passer des occasions. Si quelqu'un s'intéresse à l'approvisionnement dans le domaine de la défense et consacre quelques efforts, il trouvera au sein de notre ministère une personne qui l'aidera.

Philip Earle: Merci.

Si l'on se penche sur les PME, comment la Stratégie industrielle de défense contribuera-t-elle à apporter de la certitude à long terme aux entreprises canadiennes du secteur de la défense qui cherchent à investir dans des installations, des technologies, et, ce qui est plus important encore — comme vous l'avez laissé entendre plus tôt —, dans nos travailleurs qualifiés?

L'hon. Stephen Fuhr: Il existe un certain nombre de programmes destinés à aider les travailleurs, qui n'ont aucun rapport avec ce sujet qui ont été mis en place par le gouvernement du Canada et dont nous avons déjà parlé.

Les entreprises investiront essentiellement dans leur propre développement et prennent des risques si elles savent ce qui les attend. Il faut patiner jusqu'à l'endroit où la rondelle va se trouver. Si on ne le fait pas, on passe son temps à essayer de rattraper le retard.

Comme je l'ai dit plus tôt... la capacité souveraine décrite dans ce document, notamment dans le plan d'investissement de défense et la politique de défense. Ces documents existent et sont accessibles au public, et ils apportent une certaine certitude aux entreprises, et leur donnent une idée des domaines dans lesquels le gouvernement du Canada va investir. C'est la prévisibilité qui est utile aux entreprises; l'incertitude ne l'est pas. Ce que nous disons, c'est que nous allons appliquer sérieusement la méthode Construire-Collaborer-Acheter. Cela relève de nous, l'Agence de l'investissement pour la défense.

Il y a ensuite la politique Achetez canadien, qui est une politique de SPSC. Ces deux politiques apporteront de la certitude.

Pour en revenir à l'endroit où la rondelle va se trouver, grâce aux trois documents dont je viens de parler, l'industrie peut commencer à entrevoir la voie à suivre.

Philip Earle: Il me reste environ deux minutes.

Je sais que vous connaissez très bien le secteur de l'aérospatiale et de la défense, et que vous connaissez l'importance capitale de la collaboration. Lundi, au Comité, vous nous avez dit à quel point c'est important. Le projet de loi contient-il des dispositions, qu'elles soient intentionnelles ou non, susceptibles d'aider les entreprises canadiennes dans le cadre de ces accords?

L'hon. Stephen Fuhr: Je pense qu'un bon exemple serait le partenariat stratégique. Il s'agit de faire intervenir les entreprises dès le début et de leur confier une plus grande partie du processus. Laissons-les déterminer qui serait le mieux placé pour s'en charger.

En général, les entrepreneurs principaux s'en chargeraient de toute façon, mais cela reviendrait à faire intervenir des entreprises dès le début du processus. Cela pourrait être MDA ou Télésat, ou dans le cas de l'entraînement initial des pilotes de chasse, ce serait CAE. Ils peuvent trouver le moyen le plus efficace de collaborer. Ils gèrent en fait une plus grande partie du processus, car ils sont plus proches du terrain que le gouvernement.

Philip Earle: Merci.

Monsieur le président, je vais céder mon temps.

Le président: Vous avez deux minutes. Vous avez terminé?

Philip Earle: Oui.

Le président: D'accord. Sur ce, monsieur Bezan, vous avez cinq minutes.

James Bezan: Monsieur le secrétaire, quand nous parlions plus tôt des PME, vous avez dit qu'il existe un numéro de téléphone unique. Quel est ce numéro?

D'après mes échanges avec des PME, je sais qu'elles aimeraient beaucoup savoir comment contacter l'Agence de l'investissement pour la défense.

• (1725)

L'hon. Stephen Fuhr: Je vérifierai pour voir s'il y a un numéro de téléphone. Il y a assurément une adresse courriel, et s'il existe un numéro de téléphone, je le transmettrai au Comité.

James Bezan: Je pense que c'est quelque chose qui...

L'hon. Stephen Fuhr: Je ne suis pas très difficile à joindre.

James Bezan: Je ne vais pas transmettre votre numéro. Je peux vous le dire.

Quoi qu'il en soit, en ce qui concerne l'Agence d'investissement pour la défense et la Stratégie industrielle de défense, quelle est la priorité; s'agit-il de respecter l'énoncé des besoins de chaque équipement que vous achetez pour les Forces armées canadiennes, ou s'agit-il des RIT que vous retirez de l'industrie?

L'hon. Stephen Fuhr: Ces deux aspects se renforcent mutuellement. Nous pouvons faire les deux.

Voici un excellent exemple. Nous venons d'acheter des HIMARS des États-Unis. Dans ce cas particulier, pour cet approvisionnement, c'était la manière la plus rapide de se procurer l'équipement dont l'armée avait besoin. Nous sommes simplement allés les voir et nous l'avons fait.

C'est difficile de répondre à cette question, car chaque circonstance est différente.

James Bezan: Le HIMARS est un produit de Lockheed Martin. Avez-vous discuté avec eux de la possibilité de faire appel à des entreprises canadiennes pour construire certains éléments renouvelables, comme les roquettes elles-mêmes?

L'hon. Stephen Fuhr: C'est certainement une question dont nous pourrions discuter.

HIMARS est un produit très mature. Cela remonte à un autre moment où j'ai comparu devant le Comité. Bon nombre...

James Bezan: Il s'agit également de la capacité de pointe, n'est-ce pas? Tout le monde utilise HIMARS. Il ne s'agit pas seulement des États-Unis et de nous. La plupart des alliés de l'OTAN les utilisent. L'Ukraine les utilise.

L'hon. Stephen Fuhr: Les munitions posent problème, en général. Que ce soit pour les HIMARS, les obus de 155 millimètres, les petites armes ou les obus de 120 millimètres, tout cela pose problème. C'est un domaine dans lequel le Canada veut s'engager très sérieusement, non seulement pour constituer ses propres stocks de guerre, mais aussi pour venir en aide à ses voisins...

James Bezan: Je sais que le gouvernement a mis du temps à signer les contrats pour les obus d'artillerie de 155 millimètres. Nous n'avons signé ces contrats qu'au cours des derniers mois, alors même que nous savions depuis quatre ans que nos stocks étaient insuffisants et que notre production était insuffisante. La hausse enregistrée dans le secteur canadien pour les obus de 155 millimètres est entièrement due à des contrats signés avec les États-Unis. Nous y sommes parvenus en février.

Qu'en est-il des roquettes? Nous avons une entreprise spécialisée dans les roquettes comme Magellan...

L'hon. Stephen Fuhr: Je pense que vous avez frappé en plein dans le mille. En ce qui concerne les roquettes aujourd'hui, il semblait que cette technologie était dépassée, puisque nous sommes passés à des systèmes plus avancés, mais on ne peut pas lancer des missiles valant des millions de dollars sur des drones à 20 000 \$. Ce n'est pas une situation tenable. Je crois que les Britanniques disposent d'une roquette guidée par laser. C'est une méthode assez efficace.

J'ai tendance à être d'accord avec vous, dans le sens où Magellan avait l'habitude de construire des CRV7 pour le Canada. Ils disposent toujours de cette capacité, mais l'ont mise sur la glace. Je vais en parler avec mes collègues pour voir s'il est nécessaire que nous nous relançons dans cette activité.

James Bezan: Eh bien, nous avons donné quelque 80 000 CRV7 à l'Ukraine.

L'hon. Stephen Fuhr: Oui. C'était des CRV7 canadiens que nous avons déduits...

James Bezan: Oui. Ils ont tous été fabriqués au Manitoba, en passant.

L'hon. Stephen Fuhr: Oui, de A à Z.

James Bezan: Je regarde la section 16 de la Loi d'exécution du budget, sous-section B, et si vous regardez les changements qui seraient apportés à la Loi sur la production de la défense, vous voyez que l'on a modifié les définitions énoncées à l'article 307...

L'hon. Stephen Fuhr: J'ai déjà présidé le Comité, aussi. Je pense que tout le monde a été généreux, mais si vous voulez que je revienne vous parler de cela...

James Bezan: Vous ne voulez pas répondre aux questions sur l'organisation dont vous êtes actuellement...

L'hon. Stephen Fuhr: Je suis prêt à répondre aux questions qui concernent le sujet pour lequel j'ai été invité à comparaître devant le Comité, la Stratégie industrielle de défense. Si vous voulez me réinviter, c'est avec plaisir que je reviendrai.

James Bezan: Nous n'en aurons pas l'occasion, parce que c'est le comité des finances qui est chargé de ce dossier.

J'aimerais juste savoir pourquoi les définitions vont maintenant plus loin. Le terme « communautés résidentielles » est plus large que « communautés militaires ». Pourquoi les services de la défense et de l'approvisionnement en matière de défense renvoient à tout et n'importe quoi et pas nécessairement à la défense?

Puis, vous liez ça à de l'aide financière. Le ministre pourra « consentir des prêts », « verser des avances », « garantir le remboursement de tout engagement financier ou souscrire des assurances-prêts ou assurances-crédit » et « accorder des subventions ou des contributions », y compris à des sociétés, et ce, jusqu'à concurrence de 1 milliard de dollars.

N'est-ce pas tout simplement un autre scandale en devenir, où il n'y aura...

L'hon. Stephen Fuhr: Non...

James Bezan: ... aucune reddition de comptes, et nous parlerons d'une autre corruption de la caisse verte, d'une autre publicité trompeuse, d'une autre Arnaque Can?

Le président: Monsieur Watchorn, vous avez la parole.

Allez-y, monsieur Watchorn.

Tim Watchorn (Les Pays-d'en-Haut, Lib.): J'invoque le Règlement; je ne vois pas en quoi tout cela concerne la Stratégie industrielle de défense dont nous sommes censés débattre aujourd'hui.

James Bezan: Dans ce cas, laissez-moi reformuler mes propos. Quand nous faisons tous ces « paiements » et que nous accordons toutes ces garanties de prêt, en quoi cela soutient la Stratégie industrielle de défense ou n'est-ce pas en train de devenir une autre arnaque?

L'hon. Stephen Fuhr: Je vais parler de façon générale. Je l'ai déjà dit, et je vais le répéter: le ministère d'aujourd'hui et le ministère de demain devront toujours rendre des comptes en fonction du même mécanisme de filets qui existe à l'heure actuelle pour n'importe quel autre ministère. Si le Parlement, les comités, la vérificatrice générale ou la directrice parlementaire du budget ont des questions ou des préoccupations, ils peuvent s'adresser à n'importe qui, dans l'avenir, moi ou n'importe qui d'autre, pour discuter de ce qui a dérapé, selon eux.

• (1730)

James Bezan: Cela contredit en fait l'article 29, où il est indiqué « Le ministre n'est pas tenu de fournir à la personne les motifs de son exclusion »...

Le président: Monsieur Bezan, votre temps est écoulé. Il l'est depuis longtemps.

C'est maintenant à votre tour, monsieur Watchorn.

Tim Watchorn: Merci, monsieur le président.

Merci au ministre d'être ici, et merci également aux fonctionnaires.

J'aimerais revenir à des conversations plus sérieuses concernant la Stratégie industrielle de défense, le sujet que nous étudions aujourd'hui.

J'ai eu l'occasion de voir la Stratégie industrielle de défense à l'œuvre. Nous avons eu une superbe annonce à L3Harris concernant l'entretien des CC-330 Huskys, et nous avons les achats de l'avion Global 6500, et j'aimerais savoir quelque chose.

Monsieur le ministre, vous devez parler à des entreprises situées partout au pays. Vous avez participé au CANSEC, et vous vous êtes rendu dans différents pays depuis le début de votre mandat. Que vous disent les entreprises au sujet de la Stratégie industrielle de défense? Qu'en retirent-elles?

Tous les témoins que nous avons reçus, aujourd'hui et ces dernières semaines, nous ont dit qu'elle était fantastique. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, vous.

L'hon. Stephen Fuhr: J'ai effectivement consulté les comités avant de me présenter ici, pour cette étude, et je n'ai pas été surpris. Ce que j'ai entendu lundi ressemble beaucoup à ce que j'entends partout... Il s'agit souvent d'entreprises du Québec ou de l'Est du Canada, mais je l'ai entendu partout au pays. Je l'ai entendu dans le Canada atlantique. Je l'ai entendu dans les Prairies. Je l'ai entendu dans le Nord. Je l'ai entendu en Colombie-Britannique.

Ce que nous avons fait jusqu'à maintenant, c'est vraiment bien meilleur que ce que nous avons fait avant, aucun doute là-dessus. Vous pouvez le mesurer dans tous les sens que vous voulez, et vous entendriez la même chose. C'est beaucoup mieux, et cela continuera de s'améliorer.

J'aimerais souligner une chose. Vous avez parlé de L3. Quand nous avons parlé de soutenir les entreprises canadiennes, nous avons parlé partout des « entreprises canadiennes », et c'est vrai, mais nous voulions parler des avantages économiques pour le Canada.

Les investissements étrangers directs au Canada sont sans doute à leur plus haut niveau en 22 ou 23 ans, ce qui est excellent, et c'est ce que nous voulons, mais nous parlons d'avantages économiques pour le Canada. L3, Lockheed Martin et Boeing sont trois entreprises qui embauchent des milliers de travailleurs ici, au Canada. Tant qu'elles continuent d'investir au Canada, c'est ce que nous voulons. Qu'il s'agisse d'une entreprise purement canadienne ou d'une entreprise étrangère qui encourage la croissance économique au Canada, nous sommes ouverts à toutes les options.

Pour en revenir à votre question, tous les gens à qui j'ai parlé sont plutôt satisfaits de l'orientation que nous avons prise.

Tim Watchorn: Excellent.

Pour en revenir au point de mon collègue du Bloc, récemment, j'étais présent pour une autre annonce de Nouveau Monde Graphite, qui a une mine à Saint-Michel-des-Saints. L'entreprise entre en activité, à l'heure actuelle, et elle va construire une usine de transformation primaire à Bécancour pour que l'on puisse avoir le graphite dont on a besoin, car c'est un minerai critique pour la Stratégie industrielle de défense. C'est l'un des 10 minéraux énumérés dans la stratégie.

J'aimerais seulement savoir selon quels paramètres nous allons, à l'avenir, mesurer l'efficacité de la Stratégie industrielle de défense? Comment allons-nous faire cela?

L'hon. Stephen Fuhr: On a inclus deux ou trois indicateurs de rendement clés, dans le document. Nous prévoyons 70 % d'acquisitions au Canada et 50 % d'exportations. Je pense qu'il y a une augmentation de 240 % des revenus des petites et moyennes entreprises. Il y a beaucoup de choses, incluses dans le document.

On a 10 ans pour atteindre nos objectifs. Au rythme où nous allons, j'ai confiance que nous y arriverons. C'est ce qui est important.

Je suis ravi de savoir que vous avez eu autant de bons commentaires. Nous travaillons d'arrache-pied pour nous assurer que tout cela fonctionne, parce que c'est très important, actuellement. Nous devons trouver des débouchés de carrière pour les Canadiens. Notre industrie de l'automobile a des ennuis. Le secteur du bois d'œuvre aussi. Les secteurs de l'acier et de l'aluminium subissent d'énormes pressions.

Nous faisons tout ce que nous pouvons pour aider... Cela ne concerne pas seulement la défense, il est aussi question du Bureau des grands projets, de la politique Achetez canadien et de Maisons Canada. Ce sont tous des piliers qui maintiendront l'économie à flot, et la défense mettra aussi la main à la pâte.

Le président: Monsieur Fuhr et monsieur Watchorn, merci de comparaître devant nous aujourd'hui.

Monsieur Bezan, allez-y, mais soyez concis.

James Bezan: Le secrétaire d'État a mentionné deux ou trois fois le numéro de téléphone du guichet unique pour les PME. J'aimerais que le courriel ou le numéro de téléphone— 1-800-Achetez-canadien, peu importe — soit communiqué au Comité afin que nous puissions les donner aux PME qui nous les demandent toujours.

Aussi, aux fins du compte rendu, l'Agence de l'investissement pour la défense est mentionnée 20 fois dans la Stratégie industrielle de défense, et c'est pour cette raison que nous avons invité des représentants de cette organisation ici, aujourd'hui, pour parler de l'Agence de l'investissement pour la défense.

Le président: Monsieur Fuhr, merci d'être venu ici aujourd'hui.

Si vous pouviez fournir de l'information supplémentaire, ce serait très utile.

Entretemps, nous allons suspendre la séance un instant pendant que vous partez. Nous reprendrons sous peu.

• (1735)

(Pause)

• (1740)

Le président: Reprenons.

Avant de retourner à nos témoins, nous devons nommer une vice-présidente ou un vice-président pour remplacer M. Savard-Tremblay, qui ne siège plus au Comité.

Je vais maintenant demander au greffier de présider à l'élection d'une nouvelle vice-présidente ou d'un nouveau vice-président.

Le greffier du Comité (Jean-Denis Kusion): Merci, monsieur le président.

[Français]

Conformément à l'article 106(2) du Règlement, la seconde vice-présidence doit être occupée par un député de l'opposition provenant d'un autre parti que celui de l'opposition officielle.

Je suis maintenant prêt à recevoir une motion pour l'élection de la seconde vice-présidence du Comité.

Madame Romanado, vous avez la parole.

Sherry Romanado: Je propose que Mme Normandin soit élue vice-présidente.

Le greffier: Il est proposé par Mme Romanado que Christine Normandin soit élue seconde vice-présidente du Comité.

Plaît-il au Comité d'adopter la motion?

(La motion est adoptée.)

• (1745)

Le greffier: Je déclare Mme Normandin dûment élue seconde vice-présidente du Comité.

[Traduction]

Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Monsieur Simard, vous avez la parole.

Mario Simard: J'ai préféré me retirer. J'étais en situation de conflit d'intérêts.

Des députés: Ha, ha!

[Traduction]

Le président: Accueillons la nouvelle vice-présidente de notre comité. Elle a déjà siégé à notre comité, il y a quelques années. Elle a très bien fait son travail durant ces années, et nous avons hâte de travailler avec elle dans l'avenir.

Nous allons maintenant passer à notre prochaine série de questions et revenir à notre étude sur la Stratégie industrielle de défense

Nous accueillons Mme Kendal Hembroff, sous-ministre adjointe déléguée, Secteur de l'industrie, du ministère de l'Industrie; et deux représentantes du ministère de la Défense nationale, Mme Kate Kaminska, directrice générale, Bureau de la gestion du programme conjoint BOREALIS, Recherche et Développement pour la recherche Canada; et Mme Wendy Hadwen, sous-ministre adjointe, Politiques-Industrie.

Pour ce qui est des témoins qui étaient présents lors de la première heure, nous les avons déjà présentés.

Nous allons maintenant passer aux déclarations liminaires qui sont d'une durée maximale de cinq minutes. Allez-y.

Wendy Hadwen (sous-ministre adjointe, Politiques-Industrie, ministère de la Défense nationale): Merci, monsieur le président.

Si cela vous convient, Mme Kaminska et moi présenterons ensemble la déclaration liminaire pour la Défense nationale, puis je céderai la parole à Mme Hembroff. Nous parlerons chacune cinq minutes.

Le président: Excellent. Allez-y.

Wendy Hadwen: Merci beaucoup de m'accueillir à nouveau dans ce comité dans le cadre de votre étude en cours sur la Stratégie industrielle de défense. J'ai le plaisir de partager mes remarques d'ouverture avec ma collègue, Mme Kate Kaminska.

[Français]

L'an dernier, le Canada a investi 65 milliards de dollars dans la défense et la sécurité, comme vous le savez. En mars, cette année, nous avons atteint le seuil fixé par l'OTAN, soit 2 % du PIB en dépenses en matière de défense, et nous sommes maintenant sur la bonne voie pour atteindre le nouvel objectif de l'OTAN, soit 3,5 % du PIB.

[Traduction]

Pour atteindre cet objectif ambitieux, la mobilisation et l'engagement de la base industrielle de défense du Canada sont nécessaires, et la Stratégie industrielle de défense trace notre voie. En ce qui concerne la mise en œuvre, nous nous concentrons sur les capacités souveraines qui représentent les domaines où nous avons du leadership dans l'industrie, des exigences opérationnelles et un potentiel d'exportation.

Comme l'a dit le ministre de la Défense nationale le mois dernier, la Stratégie industrielle de défense est un effort national unificateur et unifié. Au fond, il s'agit de renforcer notre souveraineté et de construire une économie plus résiliente, innovante et sécurisée pour les Canadiens. Par-dessus tout, il s'agit de répondre aux besoins des membres des FAC et de la Garde côtière qui servent notre pays chaque jour.

Ce travail aidera le Canada à obtenir une plus grande autonomie stratégique et à réduire ses vulnérabilités face aux pressions et menaces internationales.

Au fur et à mesure que nous poursuivons la mise en œuvre, nous commençons à observer des impacts positifs et des résultats précoces. Par exemple, la semaine dernière, le ministère de la Défense nationale et le ministère de la Défense de l'Ukraine ont signé un accord pour soutenir la production au Canada de systèmes aériens ukrainiens non habités. Cet arrangement établit un nouveau parte-

nariat, Airlogix-Sentinel, entre une entreprise ukrainienne de technologie de défense et un fabricant canadien de systèmes aériens sans équipage. Nous espérons que, avec le soutien de nos deux gouvernements, le partenariat combinera l'expertise des entreprises pour fabriquer des systèmes de drones ukrainiens au Canada pour les Forces armées ukrainiennes et les Forces armées canadiennes.

Je soulignerais aussi que, le 30 avril, le ministre des Ressources naturelles, le ministre Hodgson,

[Français]

au nom du ministre de la Défense nationale, a annoncé que le gouvernement du Canada effectue un investissement initial de 40 millions de dollars afin d'évaluer la possibilité d'utiliser un microréacteur contrôlé par des Canadiens pour que les Forces armées canadiennes aient de la chaleur et de l'électricité pour les installations et les activités dans les régions éloignées et nordiques.

[Traduction]

Merci beaucoup.

Je suis ravie de céder la parole à Mme Kate Kaminska, qui finira la déclaration liminaire de la Défense nationale.

Kate Kaminska (directrice générale, Bureau de gestion du programme conjoint BOREALIS, Recherche et développement pour la défense Canada, ministère de la Défense nationale): Monsieur le président, merci de m'avoir invitée à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je suis heureuse d'être ici pour discuter du Bureau de recherche, d'ingénierie et de leadership avancés en matière d'innovation et de science, mieux connu sous le nom de BOREALIS, et de son rôle dans le renforcement de l'écosystème canadien de l'innovation en matière de défense.

Comme le Comité l'a entendu de la bouche de précédents témoins, le Canada compte des talents de classe mondiale et des entreprises compétitives à l'échelle mondiale et mène des recherches de pointe. Le défi est de garantir que les technologies souveraines canadiennes puissent passer plus rapidement de l'étape de la recherche et du développement à une utilisation opérationnelle en soutien à la défense et à la sécurité du Canada.

BOREALIS a été créé dans le cadre de la Stratégie industrielle de défense du Canada afin d'accélérer cette transition. Son objectif est de renforcer les voies entre la recherche, le développement, les tests et l'adoption opérationnelle en reliant mieux le gouvernement, l'industrie, le milieu universitaire et les utilisateurs militaires autour de priorités communes de mission.

Un élément clé de cet effort est le développement de Carrefours Sécurisés pour l'Innovation en Défense, ou CSID. Ces pôles offrent des environnements sécurisés où les entreprises, les chercheurs et le gouvernement canadiens peuvent collaborer pour concevoir, prototyper, tester et affiner des technologies.

En novembre 2025, un projet pilote de CSID maritime a été mis en place à Halifax; il est axé sur la connaissance sous-marine du domaine, et ses technologies concernent les systèmes autonomes, la détection avancée et l'analyse habilitée par l'intelligence artificielle. Le projet pilote a déjà soutenu des activités collaboratives de tests et d'expérimentation aidant les entreprises canadiennes à évaluer et à affiner les technologies en matière de défense.

BOREALIS travaille également en étroite collaboration avec le programme IDEeS pour aider à accélérer la transition des technologies canadiennes prometteuses vers une utilisation opérationnelle en soutien à l'initiative MINERVA de l'Armée canadienne. Le projet fait progresser des capacités pratiques et rentables de ciblage et de mesure de distance basées sur des drones, qui ont le potentiel d'accroître la connaissance du champ de bataille.

En conclusion, BOREALIS représente un effort visant à renforcer la capacité du Canada à traduire l'excellence de la recherche en capacité opérationnelle.

Merci. J'attends vos questions avec impatience.

• (1750)

Le président: Merci.

Madame Hembroff, allez-y, s'il vous plaît, vous avez cinq minutes.

Kendal Hembroff (sous-ministre adjointe déléguée, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie): Merci, monsieur le président.

Comme vous le savez, le Canada a publié sa première Stratégie industrielle de défense en février. La publication de la Stratégie constitue une première étape historique, établissant le cadre qui orientera les investissements du Canada en matière de défense. Notre priorité est maintenant l'exécution et la livraison de résultats pour les Forces armées canadiennes et nos alliés, tout en veillant à ce que chaque dollar dépensé maximise les emplois, les industries et les retombées économiques pour les Canadiens.

Le rôle d'ISDE dans l'élaboration de la Stratégie était de veiller à ce que nous mettions à profit toute l'étendue de l'économie canadienne grâce à un ensemble complet de mesures de politique industrielle ancrées dans la stratégie industrielle plus large du Canada. En tant que ministère responsable de la politique industrielle fédérale et l'un des ministères codirecteurs de la Stratégie, ISDE joue un rôle clé dans la mise en œuvre de la SID.

Les membres du Comité auront constaté que la Stratégie comprend des engagements visant à investir dans la recherche et l'innovation canadiennes en mettant l'accent sur les dix capacités souveraines par l'intermédiaire de divers programmes fédéraux. Cela comprend des investissements pour accélérer la recherche et le développement de pointe en matière de défense et à double usage; pour ancrer les meilleures entreprises et talents canadiens en quantique; pour renforcer l'accès au capital afin de soutenir la commercialisation et la mise à l'échelle; et pour aider à intégrer les petites et moyennes entreprises canadiennes dans les chaînes d'approvisionnement de défense, entre autres.

[Français]

Par exemple, cela inclut la plateforme de défense de la Banque de développement du Canada, qui offre jusqu'à 6 milliards de dollars en financement, en capital de risque et en services-conseils pour aider les PME à innover et à croître.

Comme la Banque de développement du Canada l'a annoncé plus tôt cette année, la plateforme a déjà déployé plus de 91 millions de dollars en financement, et elle a récemment réalisé son premier investissement dans le cadre de son fonds de capital de risque Nord-Fort afin de soutenir le développement de technologies liées à des drones stratosphériques.

Des programmes tels que Solutions innovatrices Canada et le Fonds de réponse stratégique jouent également un rôle important dans l'avancement des objectifs du Canada en matière de défense et de technologie à double usage. Par exemple, depuis mai 2025, Solutions innovatrices Canada a travaillé avec la Défense nationale pour verser plus de 128 millions de dollars à des entreprises canadiennes afin de faire progresser le développement, l'essai et l'adoption de solutions de défense, de solutions à double usage et de solutions quantiques conçues au Canada.

[Traduction]

Reconnaissant les défis auxquels de nombreuses entreprises sont confrontées lorsqu'elles naviguent dans les programmes fédéraux, la Stratégie industrielle de défense s'est également engagée à mettre en place un nouveau service de conciergerie, officiellement lancé à CANSEC la semaine dernière. Ce service s'appuiera sur l'expertise existante d'ISDE pour soutenir les entreprises canadiennes travaillant sur des technologies de défense liées aux capacités souveraines clés, en offrant une approche coordonnée et à guichet unique pour naviguer dans les programmes gouvernementaux, les partenaires provinciaux, les services et les possibilités d'exportation.

La Stratégie comprenait également un engagement à moderniser la Politique des retombées industrielles et technologiques du Canada, la Politique des RIT. Les mises à jour de cette politique ont été annoncées la semaine dernière par le premier ministre. Conformément à la Stratégie, ces mises à jour maximiseront les retombées économiques et industrielles que nous tirons de l'approvisionnement. Les principaux changements apportés à la Politique des RIT visent à orienter les investissements des entrepreneurs vers les domaines ayant le plus grand impact pour créer une base industrielle de défense canadienne plus dynamique, compétitive et résiliente.

Cela comprend, entre autres, des incitatifs renforcés pour travailler avec et investir dans les petites entreprises en croissance et pour tirer parti des chaînes d'approvisionnement canadiennes; des crédits pour les investissements stratégiques qui accroîtront la production nationale et le transfert de propriété intellectuelle; et de nouveaux multiplicateurs pour le développement de la main-d'œuvre, y compris la formation et le développement autochtones.

Il s'agit de la fonction actuelle d'ISDE qui, comme le secrétaire d'État, M. Fuhr, l'a indiqué, sera transférée à l'Agence de l'investissement pour la défense à la fin de l'été.

• (1755)

[Français]

La Stratégie établit également une vision pour travailler différemment avec l'industrie canadienne, et nous avons obtenu des résultats positifs à cet égard.

Comme l'a annoncé le premier ministre à l'événement CANSEC, le gouvernement a publié un nouveau cadre de partenariat stratégique. Ce cadre définit comment le gouvernement travaillera plus étroitement avec l'industrie pour faire progresser les capacités souveraines clés grâce à un engagement plus structuré, soutenu et aligné sur nos priorités en matière de défense et de sécurité.

L'Agence de l'investissement pour la défense dirigera le processus visant à trouver de nouveaux partenaires stratégiques en collaboration avec ISDE et la Défense nationale, au fur et à mesure que les occasions se présenteront.

[Traduction]

La Stratégie reconnaît que des retours solides sur nos investissements seront essentiels. À cette fin, elle établit des cibles claires et ambitieuses pour mesurer le succès.

Voulez-vous que je m'arrête ici? Je peux m'arrêter.

J'attends vos questions sur les cibles économiques.

Le président: Merci beaucoup. Désolé de vous interrompre.

Nous allons maintenant commencer notre première série de questions. Vous aurez chacun cinq minutes.

Nous allons commencer par M. Kibble.

Allez-y, monsieur.

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

Merci aux témoins pour ces informations intéressantes.

Madame Hadwen, vous avez parlé de l'objectif de dépenses pour l'OTAN de 3,5 % du PIB.

Rafraîchissez-moi la mémoire: d'ici quelle année faut-il atteindre cet objectif?

Wendy Hadwen: C'était en 2030.

Jeff Kibble: En 2030... Merci.

Le gouvernement a déclaré avoir consacré 2 % de ses dépenses à l'OTAN.

Saviez-vous que ce n'est pas confirmé par l'OTAN, mais qu'il s'agit d'une déclaration volontaire et que l'OTAN l'accepte?

Wendy Hadwen: Je suis désolée. Pouvez-vous répéter...?

Jeff Kibble: Je parle du 2 % qui est autodéclaré à l'OTAN. L'OTAN nous croit sur parole.

Wendy Hadwen: Les rapports présentés à l'OTAN sont conformes aux normes de l'OTAN et sont vérifiés par celle-ci.

Jeff Kibble: Cela répond à toutes les normes de l'OTAN. Selon les normes de l'OTAN, la Garde côtière serait tenue de se déployer dans un théâtre d'opérations. La Garde côtière doit avoir cette capacité pour être prise en compte dans les 2 % de dépenses, alors que, comme nous l'avons entendu dans les témoignages, notre Garde côtière n'en est absolument pas capable.

Cet exemple montre que le Canada ne respecte pas le pourcentage des dépenses requis dans son rapport présenté à l'OTAN. En fait, je me fierais à l'Institut international de recherche sur la paix de Stockholm, la référence mondiale en matière d'évaluation des dépenses gouvernementales. L'Institut a montré du doigt le Canada, en disant que, en réalité, seulement 1,5 % de nos dépenses satisfaisaient aux exigences de l'OTAN en matière de dépenses. Nous n'avons pas atteint la cible, selon l'étude de l'Institut international de recherche sur la paix de Stockholm, et celui-ci nous a montré du doigt.

Quel est l'autre...? C'est une somme considérable — soit 0,5 % de notre PIB — qui, selon l'Institut, n'est pas considérée comme une dépense reconnue par l'OTAN.

Wendy Hadwen: Merci de la question.

Je sais que le dirigeant principal des finances de la Défense nationale comparaitra ici, probablement pour discuter du budget des

dépenses ou d'autre chose. À mon avis, c'est lui qui sera en mesure de vous en parler...

Jeff Kibble: D'accord, je comprends.

Un autre témoin pourrait-il expliquer pourquoi 0,5 % du PIB du Canada ne répond pas aux exigences de l'OTAN? N'y a-t-il vraiment personne?

D'accord. J'aimerais passer à un autre sujet.

Nous avons parlé d'optimiser les dépenses et d'utiliser efficacement les fonds alloués à la Stratégie industrielle de défense, et je crois que c'est louable. Nous voulons aussi nous procurer ce dont nous avons besoin.

Toutefois, des chefs de file de l'industrie qui ont comparu plus tôt devant le Comité ont dit qu'il n'y avait aucun plan pour la sécurité nationale. Ils étaient d'accord avec moi; sans plan de sécurité nationale et sans inventaire des capacités nationales, il est très difficile pour eux de collaborer et de déterminer ce que le Canada doit acheter.

Seriez-vous alors d'accord pour dire que nous avons besoin d'un plan de sécurité nationale, qui servira de base pour déterminer nos besoins en matière d'équipement et les capacités que nous souhaitons mettre en place?

Mme Folkes peut peut-être répondre en premier.

● (1800)

Paula Folkes (sous-ministre adjointe déléguée, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux): Merci de la question.

Comme vous le savez, l'élaboration d'un plan de sécurité nationale relèverait des ministères, comme le ministère de la Défense nationale et, évidemment, compte tenu des répercussions internationales, Affaires mondiales Canada participerait probablement aussi au processus.

Je comprends que nous sommes ici aujourd'hui pour parler de la Stratégie industrielle de défense, et tout ce que je peux dire, c'est que, en ce qui concerne le cadre construire-collaborer-acheter, nous devons non seulement nous concentrer sur le marché national, mais aussi élargir nos relations commerciales et, quand cela est nécessaire, nous approvisionner auprès de partenaires de confiance...

Jeff Kibble: Merci.

Alors, très rapidement, un plan de sécurité nationale porterait sur des choses comme la guerre cognitive, les menaces précinétiques, le commerce coercitif, l'ingérence électorale et le crime organisé. Cela nous permettra de savoir à quelles menaces le Canada fait face. Je ne vois rien dans la Stratégie industrielle de défense. Le secteur a souligné que nous avons besoin d'un plan de sécurité nationale pour nous orienter efficacement. Nous pouvons bien acheter des chars d'assaut, des navires et des carabines, mais, si nous ne savons pas ce dont nous avons besoin, cela ne semble pas respecter...

Je ne sais pas si vous êtes d'accord, mais comme l'a dit Mme Hembroff, nous voulons optimiser nos dépenses. Sans cette base, sans évaluer les multiples menaces auxquelles nous faisons face, on dirait que l'on avance à l'aveuglette. Êtes-vous d'accord avec moi? Si vous n'êtes pas d'accord, pourquoi?

Wendy Hadwen: Monsieur le président, si vous me le permettez, ma collègue Mme Hembroff et moi-même aimerions ajouter quelque chose.

Nous appliquons actuellement la politique de défense « Notre Nord, fort et libre », de 2024, qui indique très clairement les menaces auxquelles est exposé le Canada.

Jeff Kibble: Cela inclut-il certaines de ces menaces? En parle-t-on?

Le président: Merci. Votre temps est écoulé. Je suis désolé.

Nous allons maintenant passer à Mme Lori Idlout; vous avez cinq minutes, allez-y.

Lori Idlout (Nunavut, Lib.): *Qujannamiik*, monsieur le président.

Qujannamiik aux témoins qui comparaissent aujourd'hui.

Nous sommes en juin, le Mois national de l'histoire autochtone. C'est pourquoi je vais poser des questions sur les Autochtones. Est-ce que chacun des témoins pourrait nous dire ce que le gouvernement et le secteur pourraient faire pour offrir des possibilités accrues aux Autochtones?

Comment peuvent-ils saisir plus d'occasions pour s'engager davantage? Je crois que nous savons tous à quel point il est difficile de mobiliser davantage les Autochtones, c'est-à-dire les Premières Nations, les Métis et les Inuits. J'aimerais que chacun d'entre vous me dise comment nous pourrions renforcer l'engagement des Premières Nations, des Métis et des Inuits.

Kendal Hembroff: Je présume que nous aurons sans doute tous des choses à ajouter, mais je vais commencer, et j'essaierai d'être brève.

Le service de conciergerie que j'ai mentionné, qui a été récemment lancé, sera particulièrement bénéfique pour les petites et moyennes entreprises, et j'encourage les entreprises autochtones à l'utiliser. Il vise à aider ces entreprises à naviguer dans le système fédéral.

La deuxième chose, c'est que j'ai parlé des changements apportés à la Politique des retombées industrielles et technologiques. Nous avons introduit un nouveau multiplicateur pour le développement de la main-d'œuvre, un multiplicateur par cinq. Nous avons aussi multiplié par dix le multiplicateur actuel pour les compétences et la formation des Autochtones; il s'agit du multiplicateur le plus élevé prévu par la Politique des RIT, ce qui témoigne de son importance.

Wendy Hadwen: Pour que la Stratégie industrielle de défense donne de bons résultats, nous devons absolument collaborer plus étroitement et différemment avec nos partenaires autochtones, surtout parce que les partenariats autochtones dans la base industrielle de défense nous mettront en bonne position pour mener les activités que nous avons prévues dans le Nord.

Je peux aussi parler du programme de carrefours de soutien opérationnel du Nord, qui vise à créer un vaste réseau de carrefours principaux et des terminaux pour fournir l'infrastructure critique et le soutien logistique nécessaires aux opérations militaires menées dans le Nord. Nos collègues mènent régulièrement des consultations auprès de communautés et des titulaires de droits, des organisations et des partenaires de la prestation de services pour s'assurer de collaborer avec les communautés dans toutes nos activités.

Le programme de carrefours de soutien opérationnel du Nord, le CSON, met l'accent sur la collaboration avec les partenaires, les communautés et les gouvernements régionaux autochtones pour harmoniser les exigences opérationnelles militaires avec les priorités régionales partagées. Cela concerne précisément l'infrastructure

à double usage: les aéroports, les ports, la capacité médicale et la production d'énergie alternative. Le programme de carrefours de soutien opérationnel du Nord va non seulement renforcer la posture de défense du Canada, mais il améliorera aussi le bien-être, la résilience et les possibilités économiques des communautés.

• (1805)

Kate Kaminska: Monsieur le président, pour remercier sur ce que disait ma collègue, certainement, du point de vue de BOREALIS, nous voulons nous assurer de mettre à profit le savoir autochtone. Puisque nous allons travailler de plus en plus dans l'Arctique et dans le Nord, une région d'intérêt stratégique pour la défense nationale, nous veillons, quand nous menons des consultations et que nous recrutons les meilleurs innovateurs de tout le pays, à inclure, bien sûr, les communautés autochtones.

Nos activités de sensibilisation sont très ciblées. Par exemple, plus tôt cette année, nous avons organisé une journée de l'industrie pour BOREALIS. Nous avons pris soin de communiquer avec les organisations et les participants autochtones pour nous assurer qu'ils aient eux aussi la possibilité de participer, de découvrir notre proposition et, nous l'espérons, de se reconnaître dans les priorités de recherche que nous envisageons pour BOREALIS pour l'avenir.

Lori Idlout: Ai-je assez de temps....?

Le président: Vous avez un peu de temps.

Lori Idlout: Excellent.

Madame Hadwen, vous pourriez peut-être nous rafraîchir la mémoire. Au Nunavut, je sais que les communautés qui ont été sélectionnées pour les CSON et les terminaux étaient très emballées quand leur nom a été annoncé. Pourriez-vous nous les énumérer, s'il vous plaît?

Wendy Hadwen: Puis-je prendre cette question en note et y répondre par écrit?

Lori Idlout: Bien sûr. Merci.

Le président: Oui, tout à fait.

Sur ce, nous allons passer au prochain intervenant.

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

[Français]

Mario Simard: Merci beaucoup.

Notre discussion est fort intéressante. Ça m'étonne toujours de vous entendre parler de BOREALIS. Je ne sais pas si vous avez les droits là-dessus. BOREALIS, c'est une pépinière qui existe au Saguenay—Lac-Saint-Jean depuis bon nombre d'années. Donc, on verra avec eux s'ils vont s'obstiner avec vous sur le sujet.

J'aimerais vous ramener sur un sujet qui m'apparaît fort important, soit le maillage entre les différentes stratégies. Depuis sept ou huit mois, le gouvernement fédéral a annoncé une stratégie sur l'électrification. Il a également annoncé une stratégie sur les minéraux critiques. Aujourd'hui, on a vu le rapport du groupe de travail sur l'industrie forestière. Toutes ces stratégies existent pour créer des grappes industrielles. Dans ces différentes stratégies qui devraient créer des grappes industrielles, on laisse miroiter la possibilité d'avoir des contrats avec le secteur militaire, parce que des dépenses militaires substantielles s'en viennent.

Toutefois, pour moi, le diable est dans les détails. Je me demande comment on va faire ce maillage. Il y a des gens, dans ma circonscription, qui ont des solutions fort intéressantes et avec qui j'essaie de faire des maillages auprès des secrétaires parlementaires des ministres. Cependant, à la fin, pour arriver à quelque chose de concret, j'ai l'impression qu'on est loin de la coupe aux lèvres.

J'aimerais savoir si vous avez une stratégie pour réussir ce maillage. Ce n'est pas une question piège et ce n'est pas pour faire mal paraître personne. Je vous pose cette question parce que, pour chaque élément dont je vous ai parlé, il y a des solutions qui peuvent être intéressantes pour développer des grappes industrielles qui s'inséreront dans la stratégie militaire.

Comment voyez-vous cela?

Vincent Robitaille: Merci de la question.

La Stratégie industrielle de défense est un changement de paradigme très important. Auparavant, on prenait des décisions en fonction du meilleur rapport qualité-prix. Maintenant, l'Agence de l'investissement pour la défense est chargée de prendre en très grande considération les retombées économiques des projets. Pour bien faire ce travail, ça prend deux choses. Premièrement, il faut structurer nos approvisionnements et nos contrats pour mettre en valeur ces retombées en ayant des critères d'évaluation qui en tiennent compte. Deuxièmement, il faut connaître l'industrie et ce qu'elle a à offrir pour faire ce maillage. Donc, c'est un travail à faire avec nos collègues. Plusieurs d'entre eux sont autour de la table, aujourd'hui.

Nous avons déjà commencé à augmenter notre connaissance de l'industrie, et nous allons continuer à le faire rapidement pour pouvoir faire ce maillage. Quand on fait des partenariats et qu'on rencontre différents fournisseurs, il faut les diriger. C'est certainement vrai pour les fournisseurs canadiens, mais c'est surtout le cas pour les fournisseurs étrangers. Le secrétaire d'État a parlé, par exemple, de Saab. Parfois, ils ne connaissent pas tout le monde. Alors, il faut qu'on les dirige. Par exemple, pour telle capacité en intelligence artificielle, on leur dit qu'ils peuvent se diriger vers tel ou tel endroit. Donc, il s'agit, en partie, d'aider les grands fournisseurs à bien comprendre ce que le Canada peut faire, en portant une attention particulière aux compagnies étrangères avec lesquelles on fait affaire.

• (1810)

Mario Simard: Merci, monsieur Robitaille.

Vous mettez le doigt sur quelque chose qui m'apparaît fort important. Je ne sais pas si ça va transparaître dans le rapport.

Je vais vous donner un exemple qui est très concret. Il y a une entreprise avec qui on discute, au Comité permanent des ressources naturelles, qui s'appelle IDEA Contrôle. Cette entreprise fait du stockage d'énergie. Elle sera en mesure de faire réduire la consommation de diesel dans le Nord de 25 à 30 % au moyen de stratégies de stockage. Les gens qui s'y connaissent — je ne suis pas un ingénieur — nous disent que ça marque un tournant pour l'industrie.

Donc, nous, on part avec ces gens-là et on se demande comment on pourrait faire le maillage avec quelqu'un de l'agence de la défense qui sera bientôt en place. C'est là où ça devient difficile pour un politicien. Comment faire l'étape qui suivra?

Ce n'est pas une critique, mais j'ai l'impression que, présentement, pour des politiciens ou des entrepreneurs qui sont dans cette situation, le système n'est pas convivial, au sens où ça devient difficile de faire connaître ces initiatives. Je comprends qu'il y a toute

une démarche de validation à faire de votre côté, mais il me semble qu'on n'a pas cet élément, présentement.

[Traduction]

Kendal Hembroff: Je peux peut-être dire rapidement que, compte tenu du mandat de mon ministère, nous rencontrons régulièrement des entreprises de divers secteurs que nous considérons être à double usage, qui ne sont donc pas des secteurs traditionnellement associés à la défense. Cela comprend, comme vous l'avez mentionné, des entreprises dans des secteurs comme le stockage énergétique, les autres technologies propres, les minéraux critiques, l'acier et l'aluminium — je sais que l'on a posé une question plus tôt sur l'aluminium — et les contre-mesures médicales. Ce sont tous les secteurs que nous cherchons à mettre à profit pour renforcer notre base industrielle de défense.

Nous sommes toujours heureux de rencontrer des entreprises de ces secteurs. Nous travaillons en étroite collaboration avec l'Agence de l'investissement pour la défense et avec le ministère de la Défense nationale pour aider les entreprises à naviguer dans tout cela, et le service de conciergerie sera un outil important pour faire cela à l'avenir.

Le président: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Anderson.

Scott Anderson: Merci.

Savez-vous combien de scientifiques travaillent à temps plein pour BOREALIS?

Kate Kaminska: À l'heure actuelle, 25 personnes travaillent pour BOREALIS. Nous avons commencé avec deux employés, nous avons donc connu une croissance rapide.

Scott Anderson: Merci beaucoup.

Et du côté de Recherche et développement pour la défense Canada?

Kate Kaminska: RDDC emploie 1 600 personnes.

Scott Anderson: S'agit-il de 1 600 scientifiques?

Kate Kaminska: Ce ne sont pas tous des scientifiques. Il y a plus ou moins 900 employés techniques et scientifiques.

Scott Anderson: D'accord.

Pourriez-vous nous dire combien de bureaucrates travaillent pour BOREALIS — les employés qui ne sont pas des scientifiques?

Kate Kaminska: Présentement, notre effectif est principalement composé de scientifiques. Je suis moi-même scientifique. Je suis physicienne et je dirige l'équipe. Nous sommes principalement une main-d'œuvre scientifique. Nous employons aussi des ingénieurs et quelques analystes stratégiques, mais, normalement, ils ont eux aussi une expérience technique.

Scott Anderson: D'accord.

Est-ce la même chose pour RDDC?

Kate Kaminska: Comme je l'ai mentionné, nous avons 900 chercheurs et employés techniques. Nous avons un personnel de soutien qui, par exemple, aide les laboratoires et participe à la maintenance de l'infrastructure, ce qui relève aussi du domaine technique, à mon avis. Il y a aussi, bien sûr, certaines fonctions organisationnelles.

• (1815)

Scott Anderson: Merci beaucoup.

Ma question s'adresse à M. Robitaille; quand vous évaluez les grands projets d'approvisionnement, comment pondérez-vous les capacités militaires, les coûts, les délais de livraison, les retombées industrielles, le contenu canadien et ainsi de suite?

Vincent Robitaille: Nous tenons compte de ces éléments pour chaque approvisionnement. La pondération exacte dépend de nos besoins spécifiques.

Scott Anderson: Dans ce cas, cette décision reviendrait-elle au ministre ou au PDG?

Vincent Robitaille: Cela se fait généralement en collaboration avec nos partenaires de la Défense nationale et des Forces armées canadiennes.

Scott Anderson: Qui prend la décision? Qui définit les paramètres que vous utilisez pour chaque problème lié à l'approvisionnement?

Vincent Robitaille: Au bout du compte, l'Agence de l'investissement pour la défense, en tant qu'autorité chargée de l'approvisionnement, a le dernier mot. Cela est fait de manière très collaborative avec nos collègues de la Défense nationale, des Forces armées canadiennes et d'ISDE.

Scott Anderson: J'aimerais préciser une chose. Le ministre, le PDG ou quelqu'un d'autre du ministère peut dépenser 1 milliard de dollars avant même de rendre compte au Parlement de cette dépense. C'est bien cela?

Y a-t-il dans la Stratégie un mécanisme obligeant le ministre à rendre compte avant de dépenser de l'argent?

Vincent Robitaille: Je crois que vous parlez du projet de loi qui est présentement à l'étape de la deuxième lecture.

Le moment venu, je laisserai les experts en parler, une fois que ce sera terminé. Toutefois, à première vue, de nombreuses sociétés d'État et agences peuvent...

Scott Anderson: Non, monsieur, je parle de celle-ci. Y a-t-il dans la Stratégie et dans la loi un mécanisme qui oblige le ministre à rendre compte avant de dépenser de l'argent?

Vincent Robitaille: Ces opérations importantes feraient partie de tous les rapports du ministère.

Scott Anderson: Est-ce oui ou non?

Vincent Robitaille: Je crois que j'ai répondu à la question.

Scott Anderson: D'accord, mais je n'ai pas vraiment de réponse. Je ne sais toujours pas si le ministre doit faire rapport avant de dépenser de l'argent.

Vincent Robitaille: Nous parlons d'un projet de loi actuellement à l'étude. Toutefois, comme le ministre l'a dit, cela sera soumis à l'ensemble des processus de planification et de reddition de compte du ministère. Cela inclura toutes les activités d'investissement.

Scott Anderson: Il n'y a donc aucun paramètre pour ces éléments. Il n'y a pas de paramètres avec lesquels on peut jouer. Il y a simplement une grande collaboration.

Vincent Robitaille: Nous parlons de choses présentement à l'étude. Le moment venu, si le projet de loi est adopté, les plans ministériels décriront ces activités et la manière dont elles seront gérées.

Scott Anderson: Je vais céder le reste de mon temps à mon collègue.

Jeff Kibble: Merci.

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

Le président: Vous avez une minute.

Jeff Kibble: Excellent.

Monsieur Brandao, vous avez dit que la Stratégie industrielle de défense était notre étoile Polaire. L'étoile Polaire nous indique la voie à suivre.

Pourriez-vous dire au Comité sur quelle publication à jour sur l'évaluation des menaces repose la stratégie?

Diogo Brandao (directeur principal, Politique et engagement, Agence de l'investissement pour la défense): Oui, j'en ai parlé. Je crois l'avoir dit à la conférence DEFSEC West, à une table ronde, et, d'ailleurs, en compagnie de certains de mes collègues qui sont ici aujourd'hui.

J'ai parlé de cela en disant que cela servira de cadre de référence pour la mise en œuvre, le développement, les partenariats et d'approvisionnement. Ce cadre orientera les réflexions relatives à la stratégie d'approvisionnement que le sous-ministre adjoint Robitaille et son équipe vont...

Jeff Kibble: Y a-t-il eu une évaluation des menaces? J'en ai nommé plusieurs: la guerre cognitive, les menaces précinétiques, le commerce coercitif, etc. Nous avons dans notre viseur l'étoile Polaire, mais nous n'avons aucune orientation sur ces menaces. Était-ce seulement une métaphore? Je suis toujours perplexe.

Le président: Monsieur Kibble, votre temps est écoulé. Je suis désolé.

Nous allons maintenant passer à Mme Lapointe.

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

Madame Hadwen, Sudbury compte une grappe importante d'entreprises des secteurs des technologies minières, de l'automatisation, de la fabrication de pointe, de l'ingénierie et des minéraux critiques. Bon nombre de ces capacités ont des applications potentielles dans le domaine de la défense; il s'agit donc de technologies à double usage.

À mesure que la Stratégie industrielle de défense est déployée, quelles seront les occasions pour les régions, comme le Nord de l'Ontario, de contribuer à la base industrielle de défense du Canada?

Wendy Hadwen: Merci de la question.

Tout un chapitre de la Stratégie industrielle de défense est consacré aux chaînes d'approvisionnement, ce qui, d'une certaine façon, répond aussi à la question de M. Simard. J'imagine que Mme Hembroff aura quelque chose à ajouter.

Nous commençons à analyser les capacités souveraines et à examiner ce que signifie construire-collaborer-acheter dans le but d'assurer un avantage aux Forces armées canadiennes, ou un avantage industriel, et nous voyons que la science des matériaux joue un rôle de plus en plus important, par exemple en nous permettant de faire des expériences ou de concilier les besoins des forces armées avec les capacités de production du secteur.

Je vais profiter de l'occasion pour souligner que nous avons déjà annoncé que nous avons constitué des stocks de scandium et de graphite. Ce sont les deux premiers exemples du travail que nous avons fait en collaboration avec Ressources naturelles Canada, dans le cadre de la Stratégie sur les minéraux critiques, un travail tout à fait conforme à la Stratégie industrielle de défense. Comme vous le savez, à l'OTAN, nous cartographions la chaîne d'approvisionnement. Nous nous sommes mis d'accord sur un projet lors du sommet de l'OTAN, l'an dernier. Je m'attends à ce que d'autres projets soient présentés, cette année, au sommet de l'OTAN.

En somme, cela signifie de réduire notre dépendance aux fournisseurs étrangers et de redoubler d'efforts pour renforcer la résilience de notre propre chaîne d'approvisionnement. Ce travail ne fait que commencer, mais je sais déjà qu'il prendra une ampleur considérable.

Je cède la parole à Mme Hembroff.

• (1820)

Kendal Hembroff: J'ai peut-être un petit commentaire à faire.

Le secteur de la défense est assez unique, au sens où il a des possibilités et des capacités à l'échelle du pays. Certainement, nous voulons nous assurer de tenir compte des préoccupations régionales quand nous développons la base industrielle de défense.

Je tiens à dire que, au cours des trois petits mois qui se sont écoulés depuis la publication de la stratégie, le gouvernement, par l'entremise de divers programmes, a investi directement dans un certain nombre d'entreprises partout au pays — plus de 500 entreprises jusqu'à présent. Malheureusement, je n'ai pas une ventilation complète par région, mais, si cela vous intéresse, nous pourrions vous la fournir ultérieurement.

Viviane Lapointe: Merci.

Madame Folkes, les petites et moyennes entreprises nous disent souvent que l'approvisionnement fédéral peut sembler complexe et qu'il est difficile de s'y retrouver, surtout si elles n'ont jamais travaillé avec le gouvernement ou le secteur de la défense.

Pendant que la Stratégie industrielle de défense se déploie, à quels changements les entreprises peuvent-elles s'attendre qui faciliteront leur participation au processus d'approvisionnement de la défense?

Paula Folkes: Merci de la question.

Comme ma collègue d'Innovation, Science et Développement économique l'a mentionné, ce service de conciergerie est très important. Il aidera les petites et moyennes entreprises — et je dirais même les microentreprises — des secteurs de l'innovation, qu'il s'agisse de la défense, de la sécurité ou du double usage, et leur montrera comment naviguer dans le système d'approvisionnement fédéral et par où commencer.

L'autre chose, c'est que, dans nos partenariats stratégiques, quand nous trouvons un partenaire stratégique, nous nous attendons à ce qu'il collabore avec le gouvernement du Canada pour aider les petites et moyennes entreprises et les microentreprises canadiennes à entrer dans la chaîne d'approvisionnement. Comme vous le savez, SPAC a adopté une politique « Achetez canadien », qui donne la priorité aux entreprises canadiennes et à l'approvisionnement fédéral. De plus, nous avons aussi des plans pour la participation des Autochtones, un autre moyen d'intégrer les petites et moyennes entreprises autochtones dans les chaînes d'approvisionnement.

Nous nous attendons à ce que nos partenaires stratégiques intègrent dans leur chaîne d'approvisionnement autant d'entreprises canadiennes que possible, pour fournir aux Forces armées canadiennes les capacités requises en respectant les délais et le budget.

Merci.

Viviane Lapointe: Madame Folkes, les entreprises s'intéressent aussi à la prévisibilité. Si nous pensons à l'avenir, quelles améliorations sont apportées aux processus d'approvisionnement pour réduire les délais? À quoi les entreprises peuvent-elles s'attendre, de façon réaliste, en ce qui concerne le temps qui s'écoule entre la détermination d'une occasion et leur participation à un projet?

Paula Folkes: Je crois que le sous-ministre adjoint Robitaille et moi-même serons ravis d'entendre cette question.

Premièrement, il faut savoir que, pour être tout à fait honnête avec le Comité, le fait de passer à 2 %, puis à 3,5 % du PIB pour les dépenses de défense, et ensuite à 5 % du PIB, aidera réellement à envoyer des signaux de demande à long terme à l'industrie canadienne.

Cela permettra aussi d'accélérer l'approvisionnement. Nous avons vu des marchés pour lesquels aucun financement n'avait été attribué, au début, que ce soit à l'étape de la détermination par le ministère de la Défense nationale ou à l'étape de l'analyse des options, et nous n'avons pas pu faire avancer le projet ni passer à l'étape de l'attribution du contrat. Maintenant, avec un financement suffisant, surtout quand les pouvoirs de dépenser et de passer des marchés sont accordés rapidement, nous allons pouvoir passer rapidement à l'étape de l'approvisionnement. Les nouveaux pouvoirs qu'aura l'Agence d'investissement de la Défense permettront aussi d'accélérer cela.

Je cède la parole à M. Robitaille, qui répondra plus en détail à la question.

Merci, monsieur le président.

• (1825)

Le président: Je dois donner la parole à M. Simard.

[Français]

Mario Simard: Merci beaucoup.

Comme il y a des gens du ministère de l'Industrie avec nous, je vais revenir à la question que j'ai posée précédemment au ministre.

Dans ce souhait de réorienter la production d'aluminium, j'ai parfois l'impression qu'il y a une mauvaise compréhension au ministère de l'Industrie. Le secteur de l'aluminium s'inscrit dans une dynamique industrielle très particulière. Il y a la production primaire, qui fournit des lingots, de la billette et quelques fois des bobines. Il y a la transformation secondaire, où on procède par extrusion. On pousse des billettes dans une matrice pour former diverses pièces. On fait du moulage. On a besoin d'un laminoir pour faire de la feuille d'aluminium.

Malheureusement, le secteur de la transformation d'aluminium est très faible, présentement, au Canada. Il n'y a pas de laminoir au Canada. Donc, vouloir consommer encore plus d'aluminium dans des applications, sans laminoir, c'est un peu un vœu pieux. Un laminoir, ça coûte environ 2 milliards de dollars.

Donc, je comprends votre stratégie. C'est bien de vouloir réorienter la production d'aluminium vers des utilisations canadiennes, mais il faut être conscient de l'écosystème existant. J'ai parfois l'impression — et je ne veux pas que ce soit simplement une critique — que nous ne sommes pas conscients de notre écosystème lié à l'aluminium. Nous sommes de grands producteurs d'aluminium, mais nous l'exportons, principalement. La valeur ajoutée se fait aux États-Unis. C'est malheureux, mais c'est le cas.

Je vis avec ça depuis 30 ans, au Saguenay—Lac-Saint-Jean. Mon père, un ancien travailleur chez Alcan, me rebat les oreilles en me disant que tout le monde s'est cassé les dents, dans le domaine de la transformation d'aluminium. Je ne vois pas comment nous allons y arriver à court terme.

Êtes-vous conscient de ça?

Avez-vous une stratégie là-dessus?

[Traduction]

Kendal Hembroff: Oui, je peux confirmer que mon ministère travaille en étroite collaboration avec les producteurs d'aluminium canadiens, dans les secteurs primaire et secondaire. Nous savons que les droits de douane ont eu des répercussions différentes sur ces deux segments, en partie en raison de la dépendance traditionnelle des États-Unis à l'aluminium canadien. Toutefois, les droits de douane ont avec le temps eu des répercussions également assez importantes.

Le secrétaire d'État a parlé d'« Achetez canadien », une mesure stratégique importante visant à soutenir les producteurs d'aluminium ainsi que d'autres secteurs. Je peux aussi mentionner le Fonds de réponse stratégique annoncé par le gouvernement, qui vise très précisément à aider les entreprises et les secteurs les plus touchés par les droits de douane, ce qui comprend le secteur de l'aluminium canadien.

Nous communiquons régulièrement avec les producteurs d'aluminium. Le mois dernier, nous avons déjà annoncé un projet dans le cadre de ce programme, le projet Elysis, avec Rio Tinto. Nous en évaluons activement d'autres, en ce moment, mais nous sommes très préoccupés par les défis auxquels le secteur se heurte.

[Français]

Mario Simard: Vous avez annoncé, dans ma circonscription, un investissement de 100 millions de dollars dans la production d'aluminium carboneutre avec l'entreprise ELYSIS. Comme vous le savez, les gens qui en arrachent, présentement, ce ne sont pas les producteurs d'aluminium primaire, parce qu'ils sont en mesure de repousser la prime au suivant. Ce sont les consommateurs qui la paient, aux États-Unis. Ils n'ont pas le choix.

Les prix explosent. La tonne d'aluminium coûte 6 000 dollars aux États-Unis. Nous n'avons jamais vu ça, chez nous. Les gens qui en arrachent, ce sont les transformateurs d'aluminium. Malheureusement, nous allons rester captifs du marché américain tant que nous ne serons pas en mesure d'en transformer davantage chez nous.

Donc, je ne pense pas que c'est en investissant que nous allons améliorer la grappe. Je suis quand même très content que l'on investisse ces 100 millions de dollars dans la production primaire, mais c'est une autre histoire. Je ne m'avancerai pas trop là-dessus pour ne pas me faire détester chez nous en revenant. Je vais m'arrêter là.

[Traduction]

Le président: Madame Gallant, vous avez la parole pour cinq minutes.

Cheryl Gallant: Pour quelle raison l'AID souhaite-t-elle pouvoir investir dans des communautés résidentielles non militaires, conformément au projet de loi C-31?

• (1830)

Vincent Robitaille: Cela renvoie, encore une fois, au projet de loi qui est en cours d'étude.

Comme je l'ai mentionné — et je peux peut-être clarifier ma réponse —, l'AID sera soumise aux mêmes exigences en matière de planification et de reddition de comptes que n'importe quel autre ministère, donc l'exercice de ces pouvoirs ferait partie de sa planification.

Cheryl Gallant: Je veux connaître la raison pour laquelle elle les utilise. Pourquoi l'AID devrait-elle investir dans cela? Je ne vois pas la justification.

Vincent Robitaille: Si vous regardez la chose, en fonction du projet, vous pouvez voir que c'est au cas par cas. Vous ne voulez pas attendre qu'il soit urgent de le demander...

Cheryl Gallant: Eh bien, il y a déjà des besoins urgents en matière de logement. Pourquoi l'AID souhaite-t-elle pouvoir acheter des parts dans des sociétés privées ou publiques?

Vincent Robitaille: Je vais donner un exemple que notre directeur général utilise. Il arrive que le Canada doive investir des sommes considérables dans la technologie ou dans une entreprise afin de répondre aux besoins des Forces canadiennes. Il peut prendre énormément de risque en développant la technologie en question. Pouvoir investir dans des actions, par exemple, permet également au Canada de partager les bénéfices, ou le rendement sur ce capital investi. Ce serait une façon plus sophistiquée de soutenir l'industrie, de fournir du capital pour faire ces investissements, mais d'une manière qui permettrait aux contribuables de récolter les fruits de ces investissements.

Cheryl Gallant: Cela supprime les risques. D'accord.

À l'heure actuelle, à part ordonner l'intervention immédiate des chasseurs à réaction lorsque l'on détecte des intrusions dans notre espace aérien, le Canada ne dispose pas de défense aérienne. Pourriez-vous énumérer les approvisionnements en matière de défense aérienne pour lesquels on a signé des contrats, avec le prix de chaque contrat et les dates de livraison correspondantes? Je parle de ceux qui serviront au Canada, pas en Lettonie.

Vincent Robitaille: En ce moment, l'Agence de l'investissement pour la défense a un petit portefeuille de contrats, par exemple pour des projets de défense antiaérienne basée au sol, en cours d'approvisionnement. Pour l'instant, nous n'avons pas encore attribué de contrat spécifique pour...

Cheryl Gallant: La défense antiaérienne basée au sol sera-t-elle utilisée au Canada?

Vincent Robitaille: La première phase consiste à l'utiliser pour protéger notre présence en Lettonie.

Cheryl Gallant: Selon une recommandation de l'OTAN, tous les alliés doivent réduire la taille de leurs énoncés des besoins opérationnels. Qu'a fait votre ministère pour réduire le sien afin d'accélérer l'approvisionnement?

Vincent Robitaille: Il s'agit là d'une priorité importante. C'est ce que nous avons fait pour l'acquisition des sous-marins. Pour cela, nous devons également choisir des partenaires stratégiques. J'appelle notre principale approche « un appel d'offres sélectif », où l'on cerne les entreprises ou les organisations dont on sait qu'elles sont capables de fournir ce dont nous avons besoin, soit par l'entremise d'un processus de préqualification, soit parce qu'elles démontrent une compréhension du marché, par exemple, les entreprises canadiennes qui peuvent le faire.

Lorsque vous savez qu'une entreprise peut livrer la marchandise, qu'elle a un produit éprouvé ou en voie de l'être, votre énoncé des besoins opérationnels n'a pas à être aussi complexe. Il est néanmoins toujours important de bien faire ce travail, car c'est une relation contractuelle, et nous devons confirmer que nous obtiendrons de la valeur pour les Canadiens, mais commencer par une source de confiance sur une liste de fournisseurs nous permet de considérablement simplifier tout cela.

Cheryl Gallant: Ce qui se passe, c'est que nous essayons de permettre à plus de PME de se livrer concurrence, d'attirer de nouvelles entreprises et de les aider ensuite à accroître leurs activités à l'infini. Pourriez-vous, s'il vous plaît, nous dire la valeur de chaque marché actuellement conclu — vous avez dit qu'il y en avait une dizaine — avec les dates de livraison prévues?

Vincent Robitaille: En ce qui concerne les marchés déjà conclus, je ne peux pas répondre. Si le Comité a une question, nous serons ravis de vous fournir la réponse. Je n'ai pas l'information sous les yeux pour vous répondre tout de suite.

Cheryl Gallant: Aussitôt que vous aurez l'information, pourriez-vous la fournir au Comité, à une date ultérieure? Nous pourrions alors élaborer l'échéancier de nos acquisitions et voir comment nous allons tenir notre engagement de 5 % des dépenses pour l'OTAN, d'ici 2035.

Très bien. Qu'est-ce qui est fait pour spécifiquement promouvoir la robotisation, ou la robotique, au Canada et pour accélérer la production des cyberproduits nécessaires aux armes électroniques?

• (1835)

Vincent Robitaille: En ce qui concerne la robotique, pour le moment, la Chambre étudie actuellement un projet de loi visant à faire de l'agence un ministère. À l'heure actuelle, nous avons un petit portefeuille de projets qui n'inclut pas spécifiquement la robotisation, à ce stade.

Le président: Merci, madame Gallant.

Madame Romanado, la parole est à vous pour les cinq dernières minutes.

Sherry Romanado: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins de leur présence et de leur patience, aujourd'hui.

Avant de poser mes questions aux témoins, je souhaitais faire un cadeau à mes collègues d'en face. Mes amis conservateurs cherchaient les coordonnées de l'AID. Une recherche sur Google leur permettra de trouver l'adresse courriel. En ce qui concerne les dépenses pour l'OTAN, la page 4 du communiqué de presse de l'OTAN publié en avril énumère tous les pays ayant atteint la cible de 2 %. L'information est là. L'OTAN a émis ce communiqué de presse en avril dernier, en indiquant que le Canada avait atteint la cible de 2 %.

[Français]

Je m'adresse maintenant à mon collègue du Bloc québécois. Vous avez posé des questions concernant les façons dont nous pouvons travailler ensemble. Vous êtes chanceux, la secrétaire parlementaire du ministre de la Défense nationale, c'est moi-même. Je suis Québécoise. C'est un plaisir d'être parmi vous pour discuter de la façon dont nous pouvons travailler ensemble pour ce secteur dans votre circonscription.

[Traduction]

Je pense qu'il y a une certaine confusion, pour ce qui est de savoir comment nous en sommes arrivés là, quant à notre Stratégie industrielle de défense, donc je veux expliquer les choses en détail.

En 2017, nous avons présenté — je pense qu'il nous avait fallu 20 ans — la première stratégie de défense, « Protection, sécurité, engagement ». Nous avons fait une mise à jour en 2024, avec « Notre Nord, fort et libre », qui a alimenté la Stratégie industrielle de défense.

Évidemment, nous savons tous comment cela fonctionne: les Forces armées canadiennes font la liste de leurs besoins en fonction des évaluations des menaces. Elles ne nous demandent pas tout simplement un gadget ou un autre. Elles ont besoin de quelque chose en fonction des évaluations des menaces, lesquelles sont faites régulièrement. À ce moment-là, les Forces armées donnent leur énoncé des besoins au ministère de la Défense nationale, qui travaille maintenant avec l'Agence de l'investissement pour la défense en vue d'obtenir ces gadgets ou peu importe ce dont elles ont besoin.

Je pense que ma question s'adresse au sous-ministre adjoint, et porte sur nos façons de travailler. Encore une fois, même si nous parlons beaucoup de la Stratégie industrielle de défense et du fait qu'elle va aider à révolutionner notre base industrielle de la défense, ma priorité est toujours de m'assurer que les braves hommes et femmes en uniforme ont ce dont ils ont besoin. Je sais que, historiquement, nous n'avons pas toujours pu leur donner en temps opportun ce dont ils avaient besoin. Je me demandais si le sous-ministre adjoint peut nous expliquer comment travailler avec l'ISDE et l'AID pour fournir aux braves hommes et femmes en uniforme ce dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin, et comment nous allons collaborer avec l'industrie pour nous assurer d'acheter au Canada. Si nous devons acheter, autant le faire chez nous.

Wendy Hadwen: Merci beaucoup de la question.

Comme vous l'avez décrit, lorsque nous avons commencé à regarder les ingrédients d'une stratégie industrielle de défense pour le Canada, nous avons écouté toutes les industries qui voulaient bien nous parler. Cela a révélé de nombreux défis. Entre autres, elles ont dit que le ministère de la Défense nationale ne communiquait pas très clairement ses demandes. Il y a des aperçus et des plans, mais la plupart des industries ont du mal à comprendre exactement ce dont nous pourrions avoir besoin parmi leurs produits. C'est ce qui a fait que nous nous sommes concentrés sur l'énumération des capacités souveraines dans le document. Il y en a 10. Elles se déclinent en 31 choses spécifiques; des capacités qui vont au cœur de la guerre électronique et au cœur des défis auxquels sont confrontées les Forces armées canadiennes et la Garde côtière, aujourd'hui.

Nous n'avons pas développé ces choses chacun de notre côté. Nous avons travaillé très étroitement avec les organisations de tous les témoins qui comparaissent aujourd'hui, et avec Affaires mondiales Canada, en ce qui concerne les contrôles et les occasions d'exportation, et aussi avec Ressources naturelles Canada, étant donné l'importance des chaînes d'approvisionnement, pas seulement en ce qui a trait aux minéraux critiques, mais également en ce qui concerne l'énergie et les forêts.

En fin de compte, tous les outils du gouvernement sont maintenant conçus pour nous aider à livrer la marchandise à la demande de la défense. Nous savons qu'il y a une occasion de fournir plus de détails, là où l'on mentionne « systèmes numériques », et même lorsque les outils touchent à l'informatique quantique. Nous avons assez de latitude pour clairement expliquer ce dont nous avons besoin et la manière dont nous comptons injecter des matières premières canadiennes et des petites et moyennes entreprises canadiennes dans la chaîne d'approvisionnement, quant à ce que nous pourrions développer.

Si nous faisons bien les choses, nous avons l'occasion de tirer profit de toute une gamme de capacités de pointe, au Canada. Ce sera un cadeau pour les opérations des Forces armées canadiennes, quelque chose qui sera un avantage pour elles, dans le contexte militaire, mais qui nous donnera également un avantage industriel au moment de livrer concurrence à l'échelle internationale, étant donné que bon nombre de pays sont occupés à investir dans leur réarmement et dans leurs forces armées.

Il y a un domaine en particulier qui ressort, même si les 10 capacités souveraines chercheront à avoir cette connexion. J'aimerais céder la parole à Mme Hembroff, qui peut dire en quoi ces programmes sont axés sur le soutien. Je pourrais souligner le domaine des contre-mesures médicales. Le médecin général des Forces armées canadiennes...

Je m'arrête.

• (1840)

Le président: Je suis désolé, mais le temps est écoulé.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus ici. Nous devons nous occuper de questions d'ordre administratif, donc vous êtes libres de partir.

Je vais présenter trois points et j'aimerais les régler rapidement.

En ce qui concerne l'étude des sites contaminés, avec le ministère de la Défense nationale et les Forces armées canadiennes, êtes-vous d'accord pour fournir les recommandations en vue du rapport avant le vendredi 12 juin, à 16 heures?

Des députés: Non.

Le président: Souhaitez-vous avoir plus de temps? Est-ce que le 19 juin vous convient?

Des députés: Oui.

Le président: Êtes-vous d'accord pour que le Comité étudie, pendant la session en cours, les témoignages et la documentation qu'elle a reçus lors de la première session de la 44^e législature sur le sujet?

Un député: Voulez-vous dire les sites contaminés?

Le président: Non, nous avons déjà terminé l'étude sur les sites contaminés. Il n'y aura plus d'autres mémoires.

Le greffier: Il n'y aura pas d'autres mémoires, mais l'étude a commencé lors de la 44^e législature.

Le président: D'accord. Est-ce que tout le monde est d'accord?

Des députés: Oui.

Le président: Quant à l'étude sur les membres autochtones et francophones des Forces armées canadiennes, êtes-vous d'accord pour fournir les recommandations en vue du rapport avant le vendredi 12 juin, ou préférez-vous le 19 juin?

Très bien, ce sera le 19 juin.

Des députés: Oui.

Le président: Un certain nombre de personnes souhaitent assister à l'installation de la gouverneure générale, lundi. Je voudrais qu'il y ait un consensus. Qui, de l'opposition, ira à l'événement de la gouverneure générale?

Cheryl Gallant: Faut-il choisir entre cela ou une réunion du Comité?

Le président: Je le demande seulement parce que les gens posent la question. Je veux qu'il y ait un consensus.

Sherry Romanado: Monsieur le président, puis-je demander que les députés allument leurs micros? Sinon, je ne peux pas les entendre.

J'aimerais y aller, mais je ne peux pas.

Le président: Je ne vois pas de consensus. C'est donc cela que vous me dites?

James Bezan: Monsieur le président, si vous souhaitez repousser à mercredi une réunion au cours de laquelle nous sommes censés commencer la rédaction d'un rapport, et si nous ne voulons pas nous la commencer et l'achever avant la suspension des travaux de la Chambre, la décision nous revient. Si tout le monde pense qu'il est plus important de voir l'assermentation de la gouverneure générale, soit, mais je pense que, de notre côté, personne n'a été invité.

Le président: S'il n'y a rien d'autre...

Oui, monsieur Simard.

[Français]

Mario Simard: J'ai peut-être un petit penchant très partisan, mais je ne privilégierais pas la gouverneure générale, je tiendrais une séance. Je ne suis pas sûr que ce soit pertinent d'annuler une réunion de comité pour aller voir la gouverneure générale. C'est mon point de vue.

[Traduction]

Le président: Y a-t-il d'autres commentaires?

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>