



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

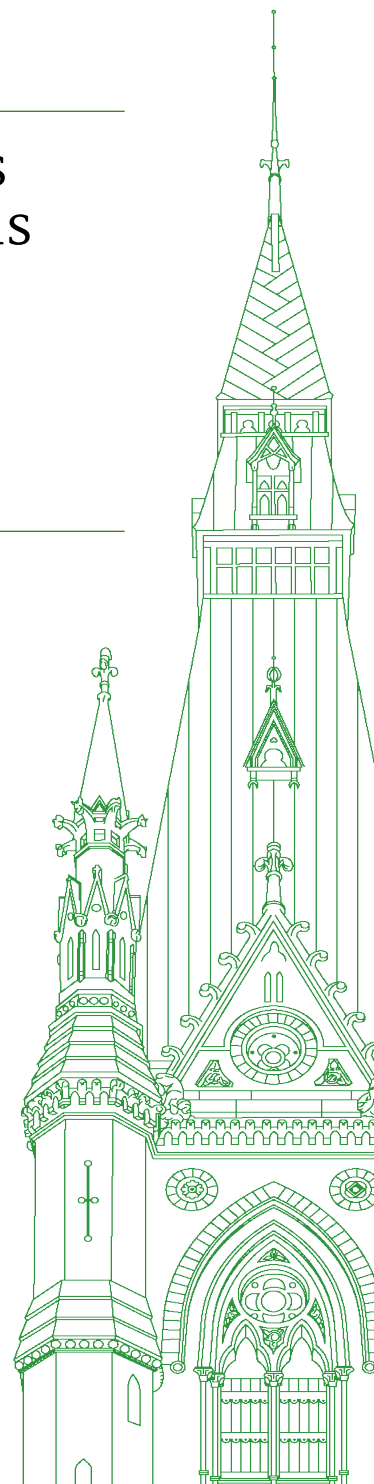
Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 044

Le mardi 9 juin 2026

Président : Kelly McCauley



Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 9 juin 2026

• (1555)

[Traduction]

Le président (Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC)): Bonjour. La séance est ouverte.

Chers témoins, je vous remercie de votre patience.

Bienvenue à la réunion n° 44 du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires.

Monsieur Shimooka, bienvenue de nouveau au Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires. Nous entendrons d'abord votre déclaration préliminaire de cinq minutes.

Ensuite, nous passerons à vous, monsieur Fry, pour votre déclaration préliminaire.

Encore une fois, je suis désolé de l'attente. Je vous remercie de votre patience.

Allez-y, s'il vous plaît.

Richard Shimooka (agrégé supérieur de recherche, Macdonald-Laurier Institute, à titre personnel): Merci, monsieur le président.

Je suis très reconnaissant de l'occasion de comparaître au Comité pour parler de la politique « Achetez canadien » dans une perspective axée sur mes propres recherches sur l'infrastructure industrielle de défense. Je vais m'en tenir à une brève déclaration, car je souhaite laisser le plus de temps possible aux membres du Comité pour poser des questions sur leurs domaines d'intérêt particulier.

Dans l'ensemble, accroître les capacités nationales de production en défense est un objectif louable, mais il convient de faire preuve quant à la manière de le faire et aux endroits où on le fait. Nous avons bien sûr connu de remarquables succès au cours de notre histoire. Le développement industriel pendant la Seconde Guerre mondiale a constitué un élément essentiel de l'effort de guerre des Alliés et s'est avéré déterminant pour l'économie de notre pays. En même temps, il faut veiller à éviter certains résultats moins encourageants. Il faut résister à la tentation de développer des capacités hautement spécialisées sur mesure uniquement en fonction des exigences canadiennes ou spécifiquement conçues pour des emplois au Canada. Notre histoire foisonne d'exemples de parcs orphelins coûteux et peu performants, communément appelés « licornes », qui n'ont pas donné de résultats industriels durables. Cela entraîne le détournement de ressources de défense limitées et, par conséquent, des forces armées moins efficaces. Le développement industriel de la défense devrait plutôt reposer sur des considérations stratégiques et militaires, qui détermineront la demande et les besoins en matière de capacités. Un certain nombre de témoins experts ont répété cette

demande devant divers comités parlementaires ces six derniers mois.

Avoir la base industrielle nécessaire pour produire des capacités à grande échelle est désormais une caractéristique essentielle de toute stratégie de défense moderne. Comme on le voit en Ukraine aujourd'hui, les forces armées doivent pouvoir compter sur un secteur industriel capable de fournir quotidiennement des milliers de drones, d'obus d'artillerie ou d'autres équipements pour assurer la victoire. Il s'agit d'un défi colossal. À l'instar des chaînes d'approvisionnement civiles, les chaînes d'approvisionnement de défense contemporaines sont extrêmement complexes et peuvent s'étendre dans des dizaines de pays et comprendre des centaines de fournisseurs et des dizaines, voire des centaines de milliers de composantes. Bien que la spécialisation puisse accroître l'efficacité, elle peut également être très vulnérable aux perturbations découlant de conflits ou de l'évolution de la dynamique géopolitique. Beaucoup ont fait valoir que le rapatriement des chaînes d'approvisionnement permettrait au Canada de renforcer sa résilience à de tels événements. Cependant, si le développement de chaînes d'approvisionnement souveraines aboutit à des systèmes produits en faibles quantités et à coûts élevés, cela pourrait avoir des conséquences négatives similaires à des perturbations de la chaîne d'approvisionnement.

Il convient d'examiner les nombreuses approches distinctes qui existent pour gérer ces questions. Il n'y a pas de bonne réponse évidente. Il y a simplement diverses approches pour la gestion des coûts, des risques, des capacités et du développement industriel, et j'espère que nous aurons l'occasion d'en discuter aujourd'hui.

Je vous remercie de votre temps. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président: Merci beaucoup. Encore une fois, c'est un plaisir de vous accueillir de nouveau parmi nous.

Monsieur Fry, bienvenue au Comité. Vous avez la parole pour cinq minutes.

Noah Fry (boursier postdoctoral Killam, Département de science politique, Dalhousie University, à titre personnel): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier le Comité de me donner l'occasion de présenter mes observations sur la politique « Achetez canadien ». Je suis boursier postdoctoral au Département de science politique à l'Université Dalhousie. Mes recherches portent sur les réponses stratégiques du Canada à une économie mondiale en mutation.

À mon avis, une politique d'approvisionnement sur le marché intérieur constitue un exemple d'une réponse réfléchie à ce contexte. Cela crée de nouveaux emplois bien rémunérés aux Canadiens tout en atténuant les vulnérabilités de notre chaîne d'approvisionnement. Il y a aussi des précédents. Nos partenaires commerciaux, à savoir l'Australie, le Mexique, le Royaume-Uni et l'Union européenne, font exactement la même chose. Je sais, grâce à mes interactions avec des acteurs de la société civile, que nos partenaires suivent de très près ce que nous faisons.

À cet égard, j'ai une bonne et une mauvaise nouvelle. La bonne nouvelle, c'est que la politique « Achetez canadien » est possiblement la plus ambitieuse du genre au Canada à ce jour. La mauvaise nouvelle, c'est que la possibilité d'acheter canadien est limitée. Nos engagements en matière de libre-échange laissent peu de marge de manœuvre pour privilégier les fournisseurs nationaux. En outre, le nombre de fournisseurs est limité. En moyenne, nous recevons moins de deux soumissions pour un appel d'offres donné. Par conséquent, l'écart entre le statu quo et la politique « Achetez canadien » n'est pas aussi important que le prétendent à la fois ses défenseurs ou ses détracteurs. Ma propre enquête a révélé que la préférence accordée à des fournisseurs nationaux aurait pu toucher neuf contrats originaux de 2025, soit neuf sur 56 000.

Cela ne veut pas dire que nous ne pouvons pas en faire plus. Dans cet esprit, j'aimerais me concentrer sur la question des fuites. Pour assurer la réussite d'une politique d'achat national, il faut éliminer quatre échappatoires qui permettent à des entités étrangères de bénéficier de la valeur des marchés au détriment des Canadiens. Dans ce cas-ci, les entrepreneurs principaux peuvent transférer de la valeur en amont vers leur société mère à l'étranger, ce qui est l'échappatoire liée à l'origine; vers un partenaire étranger en coentreprise, ce qui est l'échappatoire liée à la coentreprise; en aval à des fournisseurs étrangers par l'intermédiaire de la sous-traitance ou de la sélection des fournisseurs, qui sont respectivement les échappatoires liées à la sous-traitance et aux sources d'approvisionnement.

Dans sa forme actuelle, la politique s'attaque efficacement à deux de ces échappatoires. Premièrement, la politique élimine l'échappatoire liée à la coentreprise en exigeant que toutes les parties satisfassent à la définition de fournisseur canadien. Deuxièmement, la politique s'attaque plutôt bien à l'échappatoire relative aux sources d'approvisionnement grâce à des exigences en matière de contenu et de matériaux.

Troisièmement, toutefois, des précisions doivent être apportées pour ce qui est de l'échappatoire liée à la sous-traitance. Selon la politique, un fournisseur canadien est un fournisseur qui n'a pas recours à la sous-traitance « de façon à réduire au minimum les activités à valeur ajoutée exécutées au Canada. » C'est trop vague. La sous-traitance varie d'un secteur à l'autre. La politique doit définir explicitement ce qui constitue de la sous-traitance excessive. Nous devons également suivre l'exemple de nos partenaires, comme le Royaume-Uni, et adopter des règles plus rigoureuses pour exiger une divulgation publique du recours à la sous-traitance.

Enfin, l'échappatoire liée à l'origine demeure grande ouverte. Bien qu'il s'agisse d'une amélioration par rapport à ce que nous avons auparavant, notre définition de « fournisseur canadien » permet toujours aux fournisseurs sous contrôle étranger de passer. Nous avons besoin de critères plus stricts. Le Comité entendra sans doute d'autres points de vue sur la nature des critères souhaités. Certains voient un potentiel dans la propriété intellectuelle, d'autres

préfèrent le contrôle et d'autres encore privilégient l'emploi. En fin de compte, c'est une question normative. À mon avis, l'emploi au Canada est un meilleur indicateur d'origine que d'autres, mais les indicateurs ne sont pas forcément mutuellement exclusifs. Nous pouvons et devons offrir aux fournisseurs diverses avenues pour établir le pays d'origine.

Au-delà des échappatoires ou des fuites, je souhaite attirer très brièvement l'attention du Comité sur trois autres points.

Premièrement, le succès de cette politique dépend d'une meilleure collecte de données et d'une meilleure divulgation publique. Que SPAC nous dise que les vérifications ont été faites de manière indépendante est insuffisant.

Deuxièmement, les exceptions prévues dans la politique sont ambiguës. Selon ce que je comprends, les exceptions à la politique seront laissées à la discrétion du ministre, ce qui peut entraîner des incohérences. Aux États-Unis, par contre, l'administration Biden a créé un bureau chargé d'examiner les conditions d'octroi des dérogations aux dispositions de la politique « Buy America ». Le Canada aurait tout intérêt à prendre une mesure semblable. Cette idée n'est pas incompatible avec la recommandation de l'ombudsman de l'approvisionnement de créer un poste de dirigeant principal de l'approvisionnement.

Troisièmement, pour terminer, tout le monde sait que les travailleurs du secteur manufacturier subissent de manière disproportionnée les contrechocs des mesures commerciales américaines. J'estime que notre politique d'approvisionnement a un rôle à jouer pour aplanir les difficultés. À cet égard, je suis particulièrement favorable à une politique d'achat auprès d'entreprises où les travailleurs sont syndiqués, parallèlement à la politique d'achat de produits canadiens, qui pourrait jouer ce rôle sans le spectre des différends commerciaux.

Je vais m'arrêter ici. Merci.

• (1600)

Le président: C'est excellent. Merci beaucoup.

Avant de donner la parole à M. Patzer, j'aimerais revenir sur un point qui a été soulevé lors des deux ou trois dernières réunions concernant la vitesse à laquelle nous parlons afin de faciliter l'interprétation. Je pense que tout ira bien aujourd'hui, mais veuillez garder cela à l'esprit, s'il vous plaît.

Monsieur Patzer, allez-y.

Jeremy Patzer (Swift Current—Grasslands—Kindersley, PCC): Merci beaucoup à tous les deux de votre présence aujourd'hui. Je vous remercie de vos témoignages.

Je vais d'abord vous offrir quelques minutes supplémentaires, si vous souhaitez souligner d'autres lacunes de la politique. Je pense que vous en avez cerné quelques-unes tous les deux, mais s'il existe d'autres lacunes dont vous aimeriez parler, allez-y.

Monsieur Fry, je vais commencer par vous.

Noah Fry: C'est une bonne question. Je suis un passionné de politiques, alors j'adore parler de politiques et des possibilités à cet égard.

Je tiens à insister sur le rôle d'un organisme centralisé pour assurer la transparence de cette politique. Ma déclaration préliminaire était principalement axée sur les lacunes en matière de données. La sous-traitance est la lacune la plus évidente, à mon avis, mais l'approvisionnement l'est aussi. Sans ces données, il est très difficile pour un indépendant comme moi, ou même pour le public attentif, de tirer des conclusions sur les résultats que la politique « Achetez canadien » peut donner, ou même... l'écart entre le statu quo et la politique « Achetez canadien », à l'avenir.

Nous verrons beaucoup de chiffres importants. Ce problème n'est d'ailleurs pas propre au gouvernement fédéral canadien. On le constate aussi avec les provinces. La valeur des contrats annoncés est considérable et fort attrayante pour les fournisseurs nationaux. Le problème, c'est que la définition de « fournisseur national » est fondée sur l'adresse, ce qui ne va pas assez loin. Je me concentre beaucoup sur la question des fuites, car à mon avis, il s'agit du principal problème, dans ce cas-ci. Nous pouvons ergoter sur le fait que les seuils sont plutôt élevés.

L'autre aspect dont je n'ai pas parlé dans ma déclaration est le suivant: de toute évidence, nous tentons de composer avec la situation en recourant aux exceptions au titre de la sécurité nationale qui sont prévues dans les accords commerciaux. Je pense qu'il s'agit d'une approche assez astucieuse; le fédéral vise les marchés de plus grande valeur, tandis que les provinces visent les marchés de faible valeur. Il y a plus à gagner ici, à condition de bien faire les choses en ce qui a trait aux données.

Merci.

• (1605)

Jeremy Patzer: Monsieur Shimooka, avez-vous quelque chose à ajouter?

Richard Shimooka: Je me concentre généralement sur les Forces armées canadiennes, notre environnement de sécurité internationale et la fourniture aux Forces armées des capacités dont elles ont besoin en temps de paix et, potentiellement, en temps de guerre.

Un des enjeux, selon moi, comme je l'ai mentionné dans ma déclaration, c'est que la capacité de produire des munitions, des armes ou tout autre équipement à grande échelle est un défi qui n'est pas propre au Canada. Par exemple, des alliés tels que les États-Unis, le Royaume-Uni, les pays de l'OTAN et les pays asiatiques accordent une grande importance à leur capacité de production à grande échelle.

Un des aspects qui me préoccupent quelque peu, étant donné le libellé et la réflexion qui le sous-tendent, c'est la volonté de reproduire intégralement certains de ces systèmes ou approches de production au Canada. Cependant, si cette politique vise à examiner ce qui est requis en temps de guerre et les besoins des forces, et à bâtir un système suffisamment souple pour affronter de multiples défis — étant donné que le contexte géopolitique international est assez instable et que nous ignorons où un conflit peut éclater —, je pense que cela nous serait vraiment utile. Dans sa forme actuelle, dans la stratégie industrielle de défense ou dans la façon dont elle est envisagée, notre approche ne facilite pas les choses. Dans bien des cas, on a recours à ce qui existe... Prenons un projet d'acquisition, comme le Programme de sous-marins canadiens de patrouille. On procède par appel d'offres et... c'est ce qui en ressort, au lieu d'une approche plus proactive disant: « Non, ce sont des exigences. »

Nous devrions peut-être établir des partenariats avec d'autres pays de manière proactive afin de travailler ensemble. Ainsi, au lieu d'avoir une chaîne d'approvisionnement exclusivement nationale, nous bâtirions une chaîne souple pouvant générer une demande accrue à l'échelle internationale, car ces pays pourraient utiliser le même système en raison de l'interopérabilité, etc.

Jeremy Patzer: Nous avons entendu dire qu'un éventuel contrat avec Saab créerait 10 000 emplois. Des experts de l'industrie ont remis cela en question.

Qu'en pensez-vous?

Richard Shimooka: En janvier, j'ai rédigé un rapport sur ce sujet, en examinant l'histoire de l'industrie canadienne de l'aviation de défense. La proposition de Saab portera en grande partie sur la production nationale autorisée du chasseur Gripen. La plupart des pays ont abandonné ce modèle. Par exemple, nos alliés s'orientent vers la production conjointe, comme pour l'Eurofighter et le F-35.

À mon avis, dans le cas d'une production sous licence, la qualité des emplois n'est pas très élevée. Habituellement, c'est une approche qui ne génère pas vraiment de production ultérieure, puisque l'on produit l'aéronef uniquement selon nos normes. Certains avancent le chiffre de 6 000 à 10 000 emplois. À mon avis, ce n'est pas crédible du tout. Si vous regardez la production de Saab à Linköping, où l'entreprise produit des chasseurs, on parle d'environ 4 000. Je crois savoir qu'au Brésil, où a lieu de l'assemblage sur le Gripen, il y a seulement quelques centaines d'emplois actuellement.

Je ne trouve pas ces chiffres crédibles.

Merci.

Jeremy Patzer: Monsieur Fry, vous avez écrit un autre article dans lequel vous parlez de la « surcharge administrative » qui découlerait de certaines lacunes de ce programme.

Pourriez-vous en dire davantage à ce sujet?

Noah Fry: Si l'on examine la question du point de vue de la littérature, la politique « Achetez canadien » est généralement considérée comme une approche de discrimination positive en matière d'approvisionnement social. Les universitaires considèrent souvent les politiques d'achat national comme une approche plus facile que la modification des critères d'évaluation des soumissions. On limite la concurrence dès le départ. Ensuite, on apporte des ajustements à l'évaluation des soumissions.

Ce n'est pas ce que nous faisons ici. Nous permettons la concurrence et les fournisseurs internationaux, à condition qu'ils aient un accord avec le Canada pour participer. Ensuite, nous introduisons des critères supplémentaires pour l'évaluation des soumissions. Nous perdons ainsi l'avantage habituellement associé aux approches de discrimination positive en matière d'approvisionnement social, ce qui entraîne une surcharge administrative légèrement accrue.

• (1610)

Jeremy Patzer: Merci.

Le président: Merci, monsieur Fry.

Monsieur Danko, vous avez la parole pour six minutes.

John-Paul Danko (Hamilton-Ouest—Ancaster—Dundas, Lib.): Merci, monsieur le président. Je suis très heureux de participer à cette discussion cet après-midi.

J'ai vraiment aimé les déclarations préliminaires. Je pense qu'il y a beaucoup de points à approfondir à ce sujet. La politique « Acheztez canadien » est hautement prioritaire pour notre gouvernement, et je pense que c'est un sujet dont les Canadiens parlent beaucoup également. Pour être tout à fait honnête, cette politique était depuis longtemps attendue.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Shimooka. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé des chaînes d'approvisionnement, des différentes alliances et de l'importance de renforcer les capacités nationales de fabrication industrielle du Canada. D'après vos recherches d'expert, y a-t-il des secteurs particuliers sur lesquels nous devrions nous concentrer?

Richard Shimooka: Oui. Vous aurez probablement deviné quels secteurs je m'appête à nommer. Étant donné l'importance des pôles aérospatiaux à Montréal et à Winnipeg — ainsi qu'à Toronto —, l'aérospatiale en est un. Ce secteur revêt également une importance majeure dans les Maritimes, grâce au centre DIANA de l'OTAN, à Halifax. Je viens de la Colombie-Britannique, et la côte Ouest compte un grand nombre d'entreprises qui se démarquent dans cette filière. Dans bon nombre de cas, l'objectif n'est pas de réinventer la roue, mais de tirer profit des capacités existantes.

Ce qui est vraiment intéressant avec les capacités militaires, c'est la période de transformation qu'elles traversent. Beaucoup de débouchés sont créés par l'IA et l'autonomie des nouveaux... ce que nous appelons des « systèmes attritionnables ». La mise au point de ces systèmes demande moins de ressources que les capacités pilotées par des humains, qui doivent être soumises avant leur mise en service à un protocole assez lourd comprenant plusieurs mises à l'essai. Les capacités qui ne fonctionnent pas sont tout simplement remplacées par de nouvelles itérations. C'est ce qui se passe en Ukraine et dans le conflit actuel au Moyen-Orient.

C'est sur ces secteurs qu'il faut se concentrer, mais il faudra au Canada du temps pour mettre la machine en marche et lui donner une erre d'aller. Étant donné les difficultés à résoudre liées au manque de capacités militaires et les retards de la modernisation depuis une vingtaine d'années, il faudrait, pour être réaliste, considérer une approche à deux niveaux. Une possibilité serait même d'établir des partenariats avec certains alliés ou d'acheter de systèmes étrangers, et de financer en même temps les secteurs sous-jacents en leur offrant des possibilités liées à nos capacités, mais en assurant aussi un financement. Il y a un fossé entre le niveau de maturité de nos capacités et les besoins à combler au pays.

John-Paul Danko: Merci.

Monsieur Fry, j'ai écouté attentivement votre déclaration sur les obligations et les accords de libre-échange du Canada. J'ai travaillé longtemps dans le secteur privé à la préparation de contrats d'approvisionnement, puis au niveau municipal, et une des frustrations, surtout avec le secteur public, provient des politiques sur le plus bas soumissionnaire et des restrictions sur l'attribution des contrats.

Vous avez parlé de certaines des difficultés inhérentes aux politiques actuelles d'achat au Canada, qui comportent ce que vous appelez des « fuites » ou des échappatoires. Vous avez aussi mentionné ce que certains pays font bien. Pourriez-vous parler de quelques-unes des pratiques exemplaires, particulièrement celles de nos partenaires d'accords de libre-échange et de nos alliés, et de ce qui fonctionne bien ailleurs dans le monde dont le Canada pourrait tirer des leçons?

Noah Fry: C'est une question capitale.

Tout d'abord, je suis d'accord avec vous pour dire que dans certains cas, le plus bas prix est un facteur, mais pas tout le temps. Il serait normal d'ajouter des critères pour évaluer le meilleur rapport qualité-prix et je suis d'habitude nettement en faveur des considérations nationales et des exigences relatives au contenu canadien lorsque c'est approprié.

Le Canada n'est pas le seul à réévaluer ou à rajuster la notion de meilleur rapport qualité-prix selon la conjoncture. Les États-Unis le font depuis 1933. Ils ont mis en place leur politique « Buy American » 90 ans avant la nôtre. Nous avons donc du rattrapage à faire sur ce front. La politique américaine a évolué au fil des administrations successives. Si vous voulez vraiment vous inspirer d'un pays, les États-Unis ne sont pas toujours un exemple à suivre, mais dans le cas des politiques d'achat nationales, ils ont mis en place une des meilleures stratégies, surtout en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises, qui constituent, je crois, un résultat souhaité de la politique à moyen terme. Je regarderais du côté des États-Unis. Leur régime de données est également assez poussé.

Le Royaume-Uni a adopté une façon de faire intéressante, qui pourrait même être inspirée de la stratégie du gouvernement canadien. La stratégie des Britanniques octroie aux ministres le pouvoir discrétionnaire d'appliquer, dans le cadre des accords commerciaux, des exemptions fondées sur la sécurité nationale pour réserver des contrats aux fournisseurs au pays. Je vois certaines ressemblances. Ce que je trouve vraiment bien dans la stratégie du Royaume-Uni, c'est qu'elle exige pour les contrats importants — ce qui n'est pas le cas partout — que les entrepreneurs principaux publient les possibilités de sous-traitance sur le portail du gouvernement. Cette solution n'est pas parfaite; elle peut ralentir le processus d'approvisionnement, mais elle apporte en revanche plus de transparence au processus de sous-traitance, qui n'existe pas nécessairement dans les autres appels d'offres.

Les autres stratégies qui prennent forme en ce moment — la loi sur l'accélération industrielle dans l'Union européenne, le Plan Mexique au Mexique et le « Buy Australian Plan » en Australie — en sont encore aux balbutiements. Il faudra voir comment se passe leur mise en œuvre.

Les États-Unis et le Royaume-Uni sont les deux premiers exemples dont je m'inspirerais.

• (1615)

John-Paul Danko: Merci.

Le président: Madame Gaudreau, la parole est à vous.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau (Laurentides—Labelle, BQ): Merci, monsieur le président.

C'est vraiment intéressant, monsieur Fry. D'ailleurs, je vais aller plus loin.

L'objectif de cette politique, à moins que je me trompe, c'est de développer notre capacité industrielle et notre résilience industrielle canadienne. Cependant, en quoi une politique d'achat peut-elle faire émerger des filières industrielles, comme, par exemple, la recherche, la formation et du capital? Cette politique est-elle nécessaire ou faudrait-il, d'entrée de jeu, réfléchir à des actions à long terme à propos de notre résilience industrielle?

[Traduction]

Noah Fry: C'est une excellente question.

Je suis fermement convaincu que la politique d'achat canadien ne doit pas fonctionner indépendamment d'autres mesures. Il faut instaurer une synchronicité avec plusieurs autres stratégies pour obtenir une stratégie industrielle. Même si je l'appuie sans réserve, je la considère comme une stratégie à moyen ou à long terme, surtout sur le plan des résultats.

Un grand nombre d'entreprises et de fournisseurs sont en difficulté en ce moment. Si les soutiens ne leur sont pas versés tout de suite, ils ne profiteront pas éventuellement de la politique « Achetez canadien ». Je peux aussi comprendre la frustration causée par l'approvisionnement public comme véhicule de politique industrielle. En effet, ce processus est relativement passif parce qu'il faut attendre que les fournisseurs présentent une soumission. Par la suite, les choses commencent à bouger, mais ce ne sont pas toutes les entreprises et tous les fournisseurs qui ont ce qu'il faut pour participer à des processus d'appel d'offres.

C'était en partie ce que je décrivais dans ma déclaration liminaire. La concurrence n'est pas très élevée à l'heure actuelle en raison du coût des transactions ou des frais généraux, qui sont substantiels. Ce soutien ne répondra peut-être pas aux besoins immédiats des entreprises en difficulté. Je reconnais par contre que d'autres politiques déjà en place pourraient aider à compenser.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Est-ce que le fait de ne pas avoir été préventif face à nos champions face à...

On parlait de l'aéronautique. Il y a eu du délestage, entre autres, pour certaines entreprises dans la chaîne d'approvisionnement. Ils veulent se procurer de l'acier inoxydable, mais trouvez-le, l'acier inoxydable.

Faudrait-il, en amont, consolider ce que nous avons avant, puis de faire face à...

C'est sûr que je suis fière du Québec, parce qu'on a beaucoup de champions.

J'aimerais avoir votre avis, monsieur Shimooka.

[Traduction]

Richard Shimooka: Une des grandes questions que nous pourrions aborder est le retour du balancier occasionné par la politique « Achetez canadien ». Dans le domaine de la défense, en raison du système en place, les fournisseurs canadiens avaient du mal à obtenir des contrats au Canada. Du financement allait aux capacités qui avaient un niveau de préparation technologique assez faible, qui étaient ensuite forcées d'une certaine manière à entrer en concurrence avec des options étrangères. L'entreprise canadienne n'était pas retenue, et tout l'investissement était perdu. Je crains à présent que nous allions trop loin dans l'autre direction. Ce serait un sujet à discussion.

Nous pensons à Montréal comme pôle du secteur de l'aviation parce que nous voyons que des investissements soutenus y sont faits. Une de mes préoccupations, c'est qu'en ce moment, la défense paraît très importante en raison des inquiétudes liées à ce qui se passe au sud de la frontière. De fait, il est indéniable que les capacités des Forces armées canadiennes doivent être renforcées et tout le reste, mais je crains que les investissements soutenus ne soient pas au rendez-vous dans deux ou trois ans.

Je sais que le premier ministre a dit que nous allions atteindre la cible de 3,5 % conformément aux lignes directrices de l'OTAN, et

que ce niveau de financement permettrait de maintenir, de construire et de créer des capacités, surtout si nous misons sur les bonnes et que nous passons à l'action. Admettons que nous n'atteignons pas la cible et que nos dépenses s'élèvent à 2,5 % au titre d'une politique pensée pour une cible de 3,5 %. Cet écart est tellement important que les résultats voulus seront impossibles à obtenir. Si vous avez des capacités à coût élevé, mais que la plus grande part de financement est versée dans le maintien de ce qui existe parce que la chaîne de production est trop petite, vous serez forcés d'y renoncer.

En regardant le développement de l'industrie de l'aviation canadienne, qui était à son apogée dans les années 1940, 1950 et 1960, on constate que des investissements soutenus ont été faits. Les besoins avaient été bien définis ainsi que la façon dont l'industrie canadienne pouvait y répondre efficacement. Les besoins de nos partenaires avaient aussi été pris en compte. Le chasseur Sabre était exporté à grande échelle parce qu'il respectait une norme de l'OTAN qui était bien comprise. Il faut réfléchir intelligemment, mais il faut aussi assurer un intérêt et un financement soutenus.

• (1620)

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: J'en conviens. Ce n'est pas mauvais d'acheter canadien, mais il faut davantage penser à une politique de souveraineté industrielle. Quand on s'engage, ce n'est pas parce qu'on change de couleur ou de gouvernement qu'on se désengage. Là, on est dans l'idéologie. Bien qu'il y ait de la discrimination positive et qu'elle soit pertinente, je crains qu'on ne soit pas bien préparé pour la prochaine étape.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Gill, la parole est à vous.

Harb Gill (Windsor-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Messieurs, dans une conversation que j'ai eue ce matin avec la Windsor Construction Association, un des sujets abordés a été l'ordre de préséance des politiques. Les gouvernements municipaux ont leurs propres programmes d'achat local ou d'achat canadien. La province de l'Ontario a sa loi visant à encourager à acheter ontarien, et il y a depuis peu cette nouvelle politique instaurée par le gouvernement fédéral. Quel ordre de gouvernement a préséance? C'est cet aspect que les gens de l'association trouvent déroutant, et je suis d'accord avec eux.

Qui est en quelque sorte le poisson-pilote?

Monsieur Fry, je vous laisse répondre.

Noah Fry: Cela dépend sûrement de l'autorité adjudicatrice. Je ne suis pas certain de bien comprendre la question. Voulez-vous savoir qui élabore les politiques?

Harb Gill: Oui.

Noah Fry: Il existe plusieurs politiques. Les différences énormes qui existent parfois entre les ensembles de règles d'un gouvernement à l'autre entraînent des complications pour les fournisseurs.

La loi ontarienne vise surtout les contrats à faible valeur qui sont inférieurs aux seuils internationaux et nationaux. En revanche, la stratégie prévue par la politique d'achat au Canada vise surtout les contrats de grande valeur, qui justifient le recours à une exemption au titre de la sécurité nationale et des mesures pour attribuer ces contrats à une entreprise canadienne. Vous vouliez savoir qui, selon moi... Je me rends compte que je suis en train de changer la question. Que voulez-vous savoir d'autre? Voulez-vous savoir quel ordre de gouvernement devrait montrer la voie et s'il faudrait exercer davantage de leadership sur ce front?

Harb Gill: Oui. La vérification et la surveillance seront-elles réalisées après coup? Les vérifications seront-elles faites après l'attribution du contrat, que ce soit un contrat provincial ou... Parfois, un même contrat est offert à deux entreprises. Qui l'emportera sur l'autre? Cela dépend-il de l'entreprise qui dépensera le plus d'argent?

Noah Fry: Comme je le disais, cela dépend de l'autorité adjudicatrice, mais les choses peuvent se compliquer dans le volet des subventions et des contributions. Par exemple, pour la ligne 2, le gouvernement a dit que sa contribution était versée dans le cadre de la politique d'achat au Canada. Même si le contrat était attribué par la TTC, et non pas par le gouvernement fédéral, sa logique s'appliquait à nos subventions et à nos contributions.

Harb Gill: Une autre question qui a été posée tout à l'heure portait sur les répercussions de l'article 13.4 de l'ACEUM sur la politique d'achat au Canada. L'article 13.4 énonce des règles contre la discrimination à l'endroit des fournisseurs appartenant à des intérêts étrangers. Nos affiliations, et comme vous l'avez souligné, monsieur Fry, l'échappatoire liée à l'origine des fournisseurs existent encore. De plus, la politique est contestée par le représentant au Commerce des États-Unis.

Noah Fry: La politique a provoqué des protestations aux États-Unis, mais aussi dans plusieurs autres pays. Je trouve ces commentaires un peu hypocrites étant donné les expérimentations que mènent certains de ces pays. Aux États-Unis, tout le monde sait que cette politique date des années 1930.

Les détracteurs accusent la politique d'exercer une discrimination fondée sur l'origine des fournisseurs et d'exiger des compensations industrielles en règle générale interdites dans les accords commerciaux internationaux et même dans les accords commerciaux nationaux.

Nous appliquons les accords en recourant ouvertement à l'exemption fondée sur la sécurité nationale. Même si son libellé peut différer légèrement d'un texte à l'autre, cette exemption apparaît en règle générale dans tous les accords. Elle peut raisonnablement se justifier, selon nous, en raison de l'importance fondamentale de ces approvisionnements stratégiques pour la souveraineté du Canada. Comme le Royaume-Uni fait quelque chose de très semblable, je pense que nos assises sont solides. C'est possible, mais très peu probable qu'un partenaire étranger proteste ou soulève un différend. C'est un risque associé aux contrats de grande valeur, et non pas aux contrats de faible valeur attribués en Ontario.

• (1625)

Harb Gill: Monsieur Shimooka, voulez-vous contribuer à la discussion?

Richard Shimooka: Mon domaine de spécialité est l'approvisionnement fédéral en défense.

Je vais répondre très brièvement. Un des défis à relever est de déterminer ce qui l'emporte entre les capacités d'un côté, et les retombées sur le plan des emplois ou d'autres objectifs, de l'autre. Des tensions sont apparues dans le secteur en raison, à mon avis, des efforts déployés pour essayer de développer une activité économique. Comme je l'ai dit tout à l'heure, il y a une volonté en ce moment d'atteindre la cible de 3,5 % en raison de l'atrophie des forces armées depuis 20 ans, mais cet élan va se briser plus rapidement qu'on le pense.

Par conséquent, ce sera assez difficile de déterminer quelle quantité de capacités nous pouvons nous procurer auprès de fournisseurs ou de partenaires étrangers versus ce que nous pouvons produire nous-mêmes grâce à une industrie qui est encore à l'état de projet au Canada. Ce sera un point très épineux, si je puis m'exprimer ainsi, dans tous les approvisionnements à venir.

Le président: Merci.

Madame Rochefort, vous avez la parole.

[Français]

Pauline Rochefort (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Monsieur Shimooka, je dois admettre que lorsque je vous écoutais, au début, j'étais très déçue, comme Canadienne, de votre manque de foi envers les capacités des Canadiens. C'était ma première réaction. Vos interventions subséquentes, par contre, m'ont donné l'impression que vous croyez au cadre qui a été établi — la stratégie...

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: J'invoque le Règlement, monsieur le président: je n'ai pas d'interprétation.

Mme Rochefort pourrait peut-être parler en français.

Pauline Rochefort: Oui, je peux parler en français. Je devrais le faire davantage.

[Traduction]

Le président: L'interprétation fonctionne-t-elle? D'accord.

J'ai arrêté le chronomètre. Vous pouvez poursuivre.

Pauline Rochefort: J'ai l'impression que vous parlez dans une certaine mesure de la Stratégie industrielle de défense du Canada, qui vise à mettre sur pied une industrie là où nous le pouvons, ou sinon, dans l'ordre, à établir des partenariats ou à acheter des capacités là où nous le pouvons.

J'ai l'impression que vous avez dit dans vos propres mots que nous allons en premier lieu accorder la priorité à la production au pays, puis en deuxième et troisième lieu, développer des capacités en collaboration avec des alliés dignes de confiance et acheter des capacités vendues sur le marché à l'étranger. Mon analyse est-elle juste?

Je crois comprendre que votre préoccupation générale est la durabilité à long terme. Vous vous demandez si les investissements et le soutien que nous instaurons aujourd'hui seront encore là dans 10 ans. Vous ai-je bien compris?

Richard Shimooka: Je suis d'accord jusqu'à un certain point. Dans une certaine mesure, l'accent... Je nuancerais un peu les choses, car je pense que les partenariats sont vraiment essentiels.

Si l'on examine le passé... Voici un bon exemple. Pendant la Seconde Guerre mondiale, le Canada a construit des dizaines de milliers d'avions. Cependant, le Canada n'a pas construit un seul moteur d'avion parce que C.D. Howe, alors ministre, et d'autres avaient compris que ce serait trop complexe, que cela prendrait trop de temps et que cela nous empêcherait d'exploiter pleinement notre capacité industrielle.

J'aime à penser que... Compte tenu de ma perception de la chaîne d'approvisionnement industrielle, que ce soit pour un navire, un chasseur ou autre chose du genre, la réalité est que l'on ne parviendra jamais à l'autarcie en matière de défense. Il y aura toujours une composante construite à l'étranger.

Je pense que le modèle « construire, collaborer et acheter » est valable. Je ne le remets pas en cause, mais il faut faire très attention à ne pas en faire trop, en se contentant d'acheter ou de construire ici. Ce dont je veux m'assurer, dans une certaine mesure, c'est que les exigences liées à ce que l'on va acheter seront adaptées aux scénarios auxquels les Forces armées canadiennes pourraient être confrontées.

Encore une fois, je ne nie pas que l'on ait besoin d'une capacité de production nationale. Ce n'est pas ce que je dis. Je pense que c'est vraiment important. C'est un secteur qui manque cruellement de financement depuis des décennies. On peut même remonter à la guerre froide pour voir qu'on ne l'a pas financé comme il se doit.

D'une certaine façon, il ne s'agit pas nécessairement de ne choisir que l'un ou l'autre. Il faut plutôt faire preuve de beaucoup de prudence et d'attention, sachant que l'on peut décider de s'approvisionner auprès d'un autre pays ou utiliser des composants dont la chaîne d'approvisionnement s'y trouve, et que ce dernier pourrait fermer ses frontières. Il y a des pays européens qui sont très préoccupés par ce qui se passe dans l'océan Pacifique, avec la Chine et tout le reste, mais il y en a d'autres qui ne veulent peut-être pas s'impliquer et pourraient fermer l'accès à leurs chaînes d'approvisionnement. Je pense qu'il faut nous montrer très flexibles et être plus vigilants dans notre approche.

• (1630)

Pauline Rochefort: Merci d'avoir approfondi ce point. Je vous en suis très reconnaissante.

Monsieur Fry, lorsque l'on dit que la politique Achetez canadien vise à bâtir un Canada fort, elle comporte en réalité deux axes principaux. Le premier consiste à tirer parti de toutes les possibilités... C'est ce qui me plaît particulièrement dans cette stratégie. Pour moi, il s'agit de savoir rentabiliser chaque dollar public pour renforcer le Canada, mais aussi, d'en profiter pour favoriser la croissance des industries canadiennes.

Êtes-vous d'accord que la politique Achetez canadien comporte vraiment deux axes principaux?

Noah Fry: Dans l'ensemble, je suis d'accord avec cette analyse, oui. Je crois que la politique repose visiblement sur un énoncé de mission. Ces missions ne me posent aucun problème. Je suis tout à fait en faveur d'acheter canadien et de s'approvisionner au Canada. Je pense que c'est une réponse judicieuse dans le contexte actuel.

Je ne suis pas tout à fait d'accord pour dire qu'il faut rentabiliser chaque dollar. L'une des préoccupations que j'évoque concernant les fuites, c'est qu'il existe encore des moyens pour les fournisseurs étrangers de tirer profit de nos contrats, même si un contrat est effectivement couvert par la politique Achetez canadien. Il faut élimi-

ner ces échappatoires afin qu'une plus grande partie de la valeur des contrats reste dans l'économie nationale. Oui, je suis d'accord avec les objectifs de la politique.

Pauline Rochefort: Sur cette base...

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

Pauline Rochefort: Déjà? Mon Dieu, le temps a passé vite.

D'accord. Merci.

Le président: Madame Gaudreau, allez-y.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Je vais continuer là-dessus, en fait.

Monsieur Fry, je constate que, dans les localités, il y a, depuis des décennies, des politiques d'achat local pour dynamiser l'entreprise, mais qu'en amont, il y a eu une volonté politique d'investir et d'assouplir. Aujourd'hui, je vous entends, et c'est un peu ce que je constate. Qu'en est-il de nos entreprises, de nos champions qu'on a laissés aller, de notre fierté?

Ma grande crainte, en ce moment, est ce qu'il en est du entrepreneuriat. Est-ce qu'on va se laisser gober ou si, au contraire, on va prévenir et s'assurer de conserver la compétence, l'innovation et, dans le fond, ce que nous sommes? Est-ce que vous pensez que le gouvernement devrait déjà être en offensive pour s'assurer du entrepreneuriat, voire pour consolider ce qu'on a comme industries?

[Traduction]

Noah Fry: Oui, je suis d'accord pour dire qu'il faut aller plus loin que la politique elle-même. Comme je l'ai mentionné lors de la dernière série de questions, il s'agit plutôt d'une stratégie passive, à moyen et à long terme. À mon avis, elle reste tout à fait justifiable — et nécessaire, compte tenu du contexte —, mais si l'on n'apporte pas de soutien à ce secteur maintenant, il sera difficile pour lui d'en tirer profit à moyen ou à long terme.

S'agit-il d'une stratégie industrielle indépendante? Je ne crois pas. Je pense qu'il y a des volets stratégiques, surtout en ce qui concerne la politique d'approvisionnement, qui repose sur une philosophie claire: on s'occupe de l'acier, de l'aluminium et du bois. On perçoit une idéologie et un objectif, tandis que dans les autres volets de la politique, il y a aussi des objectifs, mais qui sont davantage de nature passive.

Comme je l'ai déjà mentionné, je souhaite que la politique soit mise en œuvre de concert avec d'autres mesures. Cela ne veut pas dire qu'Achetez canadien, en soi, est une mauvaise idée ou une mauvaise politique, mais elle ne peut pas fonctionner si l'on n'investit pas davantage dans ce secteur.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: C'est parfait.

Monsieur Shimooka, il vous reste quelques secondes.

[Traduction]

Richard Shimooka: Ce qu'il y a de bien avec la défense, c'est qu'il s'agit en quelque sorte d'un investissement. Quand on parle de 70 milliards de dollars ou de 100 milliards de dollars d'investissements dans la défense sur un certain nombre d'années, cela représente un véritable apport financier.

Même lorsque l'on achète à l'étranger, la politique des retombées industrielles et technologiques garantit en quelque sorte que l'on en recevra une part. Je pense qu'il y a des nuances à faire ici — ce n'est pas l'objet de votre question —, mais c'est quand même le cas. Je crois qu'il existe donc des possibilités de la rendre plus efficace.

• (1635)

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Patzer.

Jeremy Patzer: Merci beaucoup.

Monsieur Shimooka, y a-t-il un risque que cette stratégie entraîne une augmentation des coûts d'approvisionnement? Y a-t-il des inquiétudes à ce sujet?

Richard Shimooka: Je pense que oui, dans une certaine mesure. Comme pour bon nombre de politiques, tout dépend de la manière dont elles sont élaborées. L'un des enjeux qui surviennent... Prenons l'exemple de la Pologne. La Pologne considère que la menace est extrêmement élevée. Dans bon nombre de ses marchés publics, elle a complètement fait fi de toute formule de compensation réciproque. Souvent, dans certains cas, le coût de capacités acquises est bien inférieur à celui d'un pays comme... Disons qu'ils ont acheté des F-16 il y a plusieurs années. Le prix était peut-être de 20 à 30 % inférieur parce qu'il n'y avait pas de compensation réciproque. Ils ont acheté un produit fini d'un autre pays, alors que la politique de compensation entraîne essentiellement des coûts supplémentaires. Elle peut souvent avoir un tel effet.

Maintenant, il s'agit souvent de se demander si l'on achète quelque chose qui va garantir une industrie durable, comme je l'ai déjà dit à propos d'une production sous licence, ou si ce sera une initiative qui prendra fin après la production du dernier avion ou de tout autre produit dont il est question. Voilà les questions qui se posent. Cela peut très facilement faire grimper les coûts. Historiquement, au Canada, les politiques Achetez canadien ont pu faire augmenter considérablement les coûts. Il faut peser le pour et le contre entre l'effet sur l'industrie et les objectifs que l'on souhaite atteindre.

Jeremy Patzer: Monsieur Fry, pour approfondir un peu la question du fonctionnement des accords commerciaux, la politique Achetez canadien risque-t-elle de faire l'objet de restrictions supplémentaires en raison de certaines exigences prévues par ces accords? J'essaie de donner suite à la question de mon collègue.

Noah Fry: Oui, et je me pose une question sur la volonté de réserver des marchés aux petites entreprises, ce qui est une excellente idée. Le problème, c'est que cette dérogation n'est pas prévue dans l'AECG, ce qui limite la capacité de mettre cela en œuvre, à moins de fixer un seuil de valeur très bas. C'est un exemple qui montre que nos besoins ne reflètent pas encore totalement nos souhaits. C'est ce qui me préoccupe le plus.

Il y a peut-être une certaine volonté interne — et cela renvoie à une question plus vaste, comme je l'ai mentionné plus tôt, concernant les conditions de dérogation ou les exceptions — de refuser ou d'accepter un marché public parce que l'on craint qu'un fournisseur international plus important soulève un tollé en raison des règles de

préférence nationale. Je m'inquiète donc aussi du risque d'un effet dissuasif informel sur l'application de la politique Achetez canadien.

Jeremy Patzer: Y a-t-il des préoccupations au sujet du seuil minimum de 5 millions de dollars? Il était de 25 millions de dollars et est passé à 5 millions. Est-ce que cela va créer un problème, notamment pour les petites entreprises qui cherchent à se lancer dans ce secteur?

Noah Fry: Je ne pense pas. Qu'il s'agisse de 25 ou 5 millions de dollars, c'est généralement couvert par un accord commercial international, alors là n'est pas vraiment la question. Cela crée surtout beaucoup plus de possibilités de passation de marchés.

En 2025, par exemple, je crois qu'il y a eu environ 35 contrats originaux d'une valeur de plus de 25 millions de dollars. Maintenant, il y en a environ 280. Ils ne seront pas tous réservés à l'initiative Achetez canadien, pour diverses raisons. Certains font l'objet d'un marché restreint, et d'autres ne font tout simplement jamais l'objet d'un appel d'offres; il existe donc d'autres restrictions qui réduisent encore davantage l'échantillon, mais on passe désormais un nombre plus important de marchés. Idéalement, les petites entreprises pourraient en bénéficier, mais pour elles, il peut être très difficile de soumissionner les gros contrats, car les dossiers d'appel d'offres peuvent être extrêmement volumineux. On soumet presque un roman lorsque l'on participe à certains de ces processus. Pour elles, ce sera très compliqué, et c'est pourquoi la politique doit comporter un volet pour les petites entreprises, et je crois comprendre que c'est prévu à un moment donné.

Jeremy Patzer: Qu'en est-il de la propriété intellectuelle? En général, lorsque l'on achète une pièce d'un fabricant d'équipement d'origine, on n'est pas propriétaire du logiciel qui l'accompagne. Si l'on cherche à fabriquer plus de choses au Canada, ou même si l'on importe des biens d'une autre entreprise, comme dans le cas du chasseur Gripen — si le gouvernement le choisit —, y a-t-il lieu de craindre que l'on ne soit pas propriétaires du logiciel et que, par conséquent, l'absence de droit sur cette propriété intellectuelle ne pose problème?

Noah Fry: Cette préoccupation a été soulevée par certains intervenants de la société civile. Il y a beaucoup d'acteurs dans ce secteur, et certains d'entre eux veulent vraiment que des critères en matière de propriété intellectuelle soient inclus dans la définition de « fournisseur canadien ». Personnellement, je préfère le critère d'emploi, mais je suis ouvert à ce que l'un ou l'autre soit une condition potentielle pour être considéré comme un fournisseur canadien.

Cela dépend en partie de la philosophie qui sous-tend l'approche Achetez canadien. Est-ce que l'on veut stimuler l'entrepreneuriat, ou est-ce que l'on cherche à atténuer les effets actuels des mesures commerciales, principalement prises par les États-Unis, mais aussi de l'instabilité en général? Si c'est la deuxième option, alors l'emploi est peut-être un meilleur critère; si c'est la première, alors il faudrait peut-être insister davantage sur la propriété intellectuelle.

• (1640)

Le président: Allez-y, madame Sudds.

L'hon. Jenna Sudds (Kanata, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les deux témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Je dirai que dans ma circonscription de Kanata, ici à Ottawa, on a beaucoup parlé des possibilités qu'offre la politique Achetez canadien, notamment pour les entreprises de défense, ainsi que dans le secteur des technologies à double usage. Les discussions vont bon train et l'enthousiasme est grand.

Monsieur Fry, dans une réponse précédente, vous avez dit qu'il s'agissait d'une politique ambitieuse, qu'elle est nécessaire, mais qu'elle ne constituait pas une politique industrielle, et qu'elle devrait être mise en œuvre de concert avec d'autres initiatives. Je paraphrase, mais je pense que c'est ce que vous avez dit.

J'aimerais connaître votre point de vue, étant donné que l'on a également mis en œuvre la stratégie industrielle de défense, qui comprend évidemment les principes de la politique Achetez canadien.

Quel est votre point de vue sur la façon dont ces éléments se complètent et renforcent la politique elle-même?

Noah Fry: C'est une excellente question.

Je ne suis pas tout à fait un expert de la politique de défense, alors je pense que M. Shimooka pourrait vous en dire un peu plus à ce sujet.

En ce qui concerne le débat sur l'ambition par rapport aux restrictions, et plus particulièrement en matière de stratégie industrielle — je pense que c'est le terme que j'ai utilisé —, les opinions dans la littérature et, maintenant, de plus en plus, dans la société civile sont partagées entre la politique industrielle et la stratégie industrielle, où la dernière semble un peu plus active et la première, un peu plus passive.

Je pense que la politique comporte des éléments stratégiques. J'en suis convaincu. Dans la politique d'approvisionnement, ou son volet des matériaux, une approche se dégage très clairement. On tient compte des secteurs qui sont touchés par les mesures commerciales américaines, et l'on essaie de s'assurer que l'on s'approvisionne auprès d'eux afin d'atténuer autant que possible les effets de ces mesures dans le cadre des marchés publics.

Les marchés publics présentent des limites inhérentes. C'est pourquoi je crois, comme beaucoup d'autres, que les stratégies industrielles doivent inclure d'autres politiques coordonnées pour atténuer ces limites et peut-être permettre à certains des fournisseurs, qui pourraient raisonnablement bénéficier de la politique, d'y participer.

L'un des indicateurs clés pour la politique Achetez canadien que je surveillerai consiste à voir si elle attirera une plus grande participation. J'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire que les appels d'offres recueillent en moyenne moins de deux soumissions. Si l'on parvient à améliorer la situation tout en appliquant la politique Achetez canadien, ce serait un résultat positif. Je serai particulièrement curieux de savoir si la politique incitera de nouvelles entités à se manifester et à participer aux marchés publics.

L'hon. Jenna Sudds: Je suis d'accord. C'est un excellent indicateur.

Monsieur Shimooka, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet également?

Richard Shimooka: Je trouve que votre remarque concernant les petites et moyennes entreprises canadiennes est tout à fait pertinente. Cela a toujours été très difficile pour elles. Même aujourd'hui, avec potentiellement une défense... L'annonce sur la Banque

de la défense, de la sécurité et de la résilience pourrait survenir bientôt. L'un des grands problèmes est l'obtention de capitaux pour accroître leur capacité à répondre à certaines de ces demandes.

Il faut comprendre que le contexte de la défense est très réglementé. Il y a des enjeux de sécurité. Il y a très peu d'entreprises qui peuvent réellement opérer dans certains de ces domaines, même ceux à double usage, et trouver les talents nécessaires prendra des années d'efforts, notamment en matière d'éducation, de financement et autres.

Quand on regarde ces domaines, il est réjouissant de constater que les entreprises sont enthousiastes à l'idée d'aller de l'avant. Malgré mes remarques précédentes sur la pérennité du financement, il est vraiment important d'essayer de réduire certains des obstacles réglementaires et de leur permettre de participer au marché de la défense, faute d'un meilleur terme.

À titre de comparaison, les États-Unis au cours des 10 dernières années ont cherché à transformer la capacité du département de la Défense à conclure des contrats en s'ouvrant à des fournisseurs non traditionnels, et cela est maintenant considéré comme un véritable atout pour se procurer de nouveaux systèmes qui revêtent une importance croissante dans des endroits comme l'Ukraine.

Pour obtenir les résultats dont vous parlez, il faut bien réfléchir à cette question.

L'hon. Jenna Sudds: À ce sujet — et nous n'en avons pas encore parlé aujourd'hui —, la politique « Achetez canadien » prévoit notamment la création, très bientôt, d'un bureau d'approvisionnement pour les petites et moyennes entreprises. Si vous deviez nous faire part de vos idées ou de vos conseils sur la meilleure façon de structurer ce bureau, quelles seraient vos priorités?

Je vous pose brièvement cette question à tous les deux, car nous n'avons probablement plus de temps.

• (1645)

Le président: En effet, je crains que nous n'ayons plus de temps. Vous pourriez peut-être nous transmettre vos réponses par écrit.

Chers collègues, nous avons terminé.

Monsieur Shimooka, c'était formidable de vous revoir au Comité. Je vous remercie de votre temps.

Monsieur Fry, nous étions heureux de vous accueillir parmi nous. J'espère que nous aurons l'occasion de vous revoir bientôt.

Chers collègues, nous allons suspendre la séance pendant environ deux minutes, puis nous passerons à notre deuxième groupe de témoins.

La séance est suspendue.

• (1645)

(Pause)

• (1650)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

Nous accueillons deux nouveaux témoins. L'un d'entre eux participe par vidéoconférence. Puis-je simplement vous demander, si vous avez une question pour les deux témoins, de l'adresser à l'un d'entre eux en particulier? De cette façon, notre invité en ligne, M. Straisfeld, saura si la question lui est destinée.

Nous allons commencer par M. Yurichuk. Vous avez cinq minutes pour faire une déclaration préliminaire.

Nous vous écoutons, monsieur.

James Yurichuk (directeur général et fondateur, Wuxly Defence): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre étude sur la politique « Achetez canadien ».

Je m'appelle James Yurichuk. Je suis le fondateur et le directeur général de Wuxly. Wuxly est un fabricant canadien spécialisé dans les vêtements d'extérieur de pointe, les équipements militaires en matériaux souples et les systèmes de textiles techniques.

Depuis le lancement de notre entreprise en 2015, 99 % de tout ce que nous avons fabriqué a été produit ici même, au Canada. Nous employons plus de 50 personnes directement à Mississauga et 300 autres au sein d'une chaîne d'approvisionnement qui s'étend d'un océan à l'autre. Nous sommes exactement le type d'entreprise que la politique « Achetez canadien » est censée soutenir: nous sommes une entreprise canadienne, nous fabriquons nos produits au Canada et nous nous appuyons sur une chaîne d'approvisionnement nationale.

Je suis ici aujourd'hui parce que je crois que le Canada peut être un chef de file mondial dans le domaine des systèmes souverains, de haute performance, adaptés aux climats froids et destinés aux militaires, conçus et fabriqués ici même, au pays. À l'instar d'une montre suisse ou d'un complet italien, les vêtements d'extérieur fabriqués au Canada ont quelque chose de spécial. La politique « Achetez canadien » devrait en tenir compte, car il y a là une occasion de renforcer la réputation du Canada sur la scène internationale.

On devrait favoriser les produits canadiens plus particulièrement dans les secteurs où une interruption de l'approvisionnement entraîne des risques pour la sécurité nationale. Je pense notamment aux textiles destinés au secteur de la défense, à l'équipement de protection individuelle, à l'équipement adapté aux conditions dans l'Arctique et aux uniformes dans le domaine de la sécurité publique. Nous devrions traiter et accorder la priorité à ces produits tout comme nous le faisons pour les minéraux critiques, l'acier, l'aluminium et les produits du bois. Lorsque les entreprises canadiennes ne sont pas en mesure d'assurer la création, la conception et la fabrication de ces produits en matériaux souples essentiels ici au pays, nous nous retrouvons alors en position de vulnérabilité.

Nous l'avons constaté lorsque la pandémie de COVID-19 a frappé. Wuxly a maintenu sa chaîne d'approvisionnement canadienne. Cela nous a permis de nous adapter rapidement. Nous avons produit, ici même, plus de 10 millions d'articles d'équipement de protection individuelle pour les travailleurs canadiens de première ligne, au moment où ils en avaient le plus besoin.

Lorsque la Russie a envahi l'Ukraine, il était hors de question de rester les bras croisés. Wuxly a encore une fois su s'adapter et a livré plus de 250 000 articles d'équipement militaire en matériaux souples à l'Europe. Ici, au Canada, nous sommes rapidement devenus un chef de file mondial dans le domaine des uniformes de combat pour femmes, plus de 40 000 ensembles ayant été livrés à l'Ukraine, en plus des sacs de couchage, des parkas, des housses de chars et de divers articles en matériaux souples, tous fabriqués au Canada.

Aujourd'hui, nos textiles techniques sont éprouvés, fiables et utilisés dans les conditions les plus extrêmes au monde. Nous avons une industrie nationale sur laquelle nous pouvons nous appuyer, mais cette industrie devient fragile. Selon les chiffres d'ISDE, les importations de vêtements au Canada s'élèvent à environ 17 milliards de dollars chaque année. Un trop grand nombre de ces marchandises sont revendues par des entreprises étrangères, ce qui entraîne un appauvrissement de nos activités, de nos talents et de notre propriété intellectuelle au Canada, et se traduit par la perte de plusieurs milliards de dollars dans notre économie. Malheureusement, ce chiffre colossal inclut les importations de vêtements militaires en provenance d'Asie; le Canada les autorise toujours pour habiller les membres des Forces armées canadiennes.

La souveraineté ne repose pas seulement sur les avions de chasse, les chantiers navals et les systèmes de pointe. Le Canada dispose d'un véritable avantage stratégique dans le domaine des systèmes de textiles adaptés aux climats froids et à l'Arctique, et nos alliés en prennent bonne note. Nous ne pouvons pas laisser passer cette occasion. La demande ne cesse de croître tant au pays qu'à l'étranger, et les déploiements ne font qu'augmenter d'année en année. Voilà un domaine où le Canada peut véritablement être un chef de file. Compte tenu du potentiel de croissance, nous pouvons créer des milliers d'emplois et ramener de vrais talents dans les régions qui les ont perdus.

Voilà pourquoi la politique « Achetez canadien » est importante, et pourquoi c'est la bonne voie à suivre. Son succès dépendra de la façon dont elle sera mise en œuvre. À l'heure actuelle, un produit peut être considéré comme « canadien » même si son propriétaire, la propriété intellectuelle et la chaîne de valeur se trouvent à l'étranger. Il faut en finir avec l'utilisation abusive du symbole de l'érable. Il ne peut y avoir une réelle incidence sur notre économie au pays que lorsque la propriété et la propriété intellectuelle sont canadiennes, que la fabrication se fait au Canada et que les fournisseurs sont Canadiens, pas lorsque seuls l'adresse ou le bureau du vendeur sont au Canada.

Nous devons traiter les textiles techniques et les équipements de défense en matériaux souples comme des capacités industrielles stratégiques, au même titre que le bois et l'acier. Cela implique des chaînes d'approvisionnement sûres, une rapidité d'action en cas de crise, un contrôle de la qualité renforcé en matière d'emplois et de compétences, et un savoir-faire qui reste au pays.

En tant qu'entreprise canadienne, nous souhaitons qu'on nous accorde une chance équitable de rester dans la course en cette période charnière, et ce, non seulement maintenant, mais aussi à long terme. Lorsque les gens pensent à du matériel conçu pour le froid extrême et des conditions d'exploitation difficiles, le Canada devrait être le premier pays qui leur vienne à l'esprit. Nous avons l'expertise, l'environnement, le climat et la base industrielle nécessaires pour aller de l'avant. La question qui se pose à ce comité est de savoir si nous voulons désormais devenir ce pays.

Lorsque je jouais dans la Ligue canadienne de football, mon entraîneur nous répétait toujours que nous devons exceller dans les techniques de base. Pour le Canada, cela signifie qu'il doit bien définir les éléments fondamentaux de cette politique afin de pouvoir tirer pleinement parti de son potentiel.

Nous devons relancer l'industrie du textile du Canada pour les soldats qui protègent ce pays et qui représentent le Canada dans le monde, ainsi que pour les alliés qui comptent sur nous. Fabriquons les meilleurs vêtements d'extérieur au monde ici même, au Canada.

• (1655)

Merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Straisfeld, pour cinq minutes.

Vous avez la parole.

Andy Straisfeld (président, MRE Canada): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, merci beaucoup.

Je suis heureux d'avoir cette belle occasion de comparaître ici pour parler de la politique « Achetez canadien ».

Je me présente devant vous non pas en tant qu'universitaire ou fonctionnaire de carrière, mais en tant qu'innovateur, entrepreneur et fournisseur ayant passé des années à travailler avec les secteurs industriel, manufacturier et de la défense du Canada. Mon point de vue est façonné par mon expérience sur le terrain, acquise en collaborant avec des entreprises qui créent des emplois, investissent dans les collectivités et soutiennent les intérêts stratégiques du Canada. À titre de président et fondateur de MRE Canada, une entreprise spécialisée dans la production et la fabrication nationales de denrées alimentaires destinées aux Forces armées canadiennes, je comprends l'importance de la souveraineté canadienne, non seulement pour nos forces armées, mais aussi pour la résilience de notre économie et de nos chaînes d'approvisionnement.

Aujourd'hui, les pays du monde entier investissent massivement dans leur capacité de fabrication nationale, car ils ont tiré une leçon essentielle: lorsque la demande monte en flèche ou qu'une crise survient, l'accès aux fournitures essentielles ne peut pas toujours être garanti. Pour le Canada, cela va au-delà des principaux systèmes d'armes. Les rations pour les militaires, les munitions, les composantes, les technologies d'emballage, les systèmes logistiques, les matériaux de pointe et les produits électroniques contribuent tous à l'état de préparation opérationnelle. Une armée ne peut pas fonctionner sans soutien. Elle ne peut pas combattre sans les chaînes d'approvisionnement. Essentiellement, une politique Achetez canadien est plus qu'une simple politique d'approvisionnement. C'est une politique économique, une politique industrielle, une politique de souveraineté et, de plus en plus, une politique de sécurité nationale.

Les dernières années ont mis en évidence les vulnérabilités des chaînes d'approvisionnement mondiales, qu'elles soient causées par l'instabilité géopolitique, les perturbations commerciales ou d'autres crises internationales. Le Canada a appris que sa dépendance à l'égard de fournisseurs étrangers peut le mettre en situation de vulnérabilité lorsque ces autres pays accordent la priorité à leurs propres besoins. La résilience repose sur bien plus que des partenaires commerciaux de confiance. Elle exige d'être en mesure de produire, de maintenir et de développer des capacités essentielles ici, au pays. Le renforcement de ces capacités ou de ces moyens nécessite des investissements à long terme, et ces investissements dépendent de l'assurance que les marchés publics demeureront constants au fil du temps. Nous avons vu ce qui se passe lorsque cette assurance disparaît. Lorsque le Canada a été confronté à de graves pénuries, pendant la pandémie de COVID-19, les entreprises sont intervenues, ont investi des capitaux, ont agrandi leurs installations et ont renforcé les capacités de production nationales. Or, lorsque les besoins immédiats se sont estompés, bon nombre d'entre elles ont été confrontées à la concurrence de produits importés à moindre coût, sans bénéficier d'un soutien durable. Une grande par-

tie de cette capacité a disparu, et ces investissements ont été perdus. Il faut apprendre de cette expérience.

Le même principe s'applique aujourd'hui à la fabrication de matériel de défense. Si le gouvernement attend de l'industrie qu'elle investisse dans de nouvelles chaînes de production, le perfectionnement de la main-d'œuvre et les infrastructures, les entreprises doivent avoir l'assurance que les engagements en matière d'approvisionnement dureront assez longtemps pour justifier ces investissements. Le succès d'une politique d'achat de produits canadiens devrait donc être évalué non seulement en fonction des contrats attribués aujourd'hui, mais aussi de la capacité industrielle qui existera dans 10 ou 20 ans. La question n'est pas de savoir si les entreprises canadiennes peuvent être concurrentielles. Elles le sont déjà. La question est de savoir si notre système d'approvisionnement leur donne une chance équitable de réussir. Trop souvent, l'approvisionnement se concentre sur le coût initial le plus bas, alors que la véritable valeur est loin de se limiter au prix d'achat. Lorsque les contrats soutiennent les travailleurs canadiens, la recherche et le développement, les recettes fiscales et les chaînes d'approvisionnement nationales, les retombées économiques profitent à l'ensemble du pays. Chaque dollar dépensé auprès d'un fournisseur canadien soutient l'emploi, l'innovation, l'apprentissage, les exportations et la croissance future. Cela revêt une importance particulière à l'heure où le Canada s'efforce de renforcer sa base industrielle de défense. On ne peut pas bâtir un écosystème de défense résilient du jour au lendemain. Cela nécessite des investissements soutenus, un approvisionnement prévisible et la certitude que les entreprises canadiennes auront la possibilité de se développer.

Pour être couronnée de succès, une politique liée à l'achat de produits canadiens doit être mise en œuvre avec soin.

Premièrement, les exigences relatives au contenu canadien doivent être concrètes et transparentes. Les Canadiens doivent avoir l'assurance que les produits considérés comme « canadiens » créent véritablement de la valeur au Canada.

Deuxièmement, la politique doit soutenir les petites et moyennes entreprises. Bon nombre des entreprises les plus innovantes du Canada sont de petites entreprises, mais elles se heurtent à des obstacles importants lorsqu'elles essaient de s'y retrouver dans des systèmes d'approvisionnement complexes. Les petites entreprises d'aujourd'hui peuvent devenir les champions industriels de demain.

Troisièmement, la politique doit être axée sur le développement industriel à long terme plutôt que sur des objectifs politiques à court terme. La politique « Achetez canadien » ne devrait pas être considérée comme une mesure protectionniste, mais plutôt comme un investissement stratégique. Tous les grands pays industrialisés soutiennent activement les secteurs qu'ils jugent essentiels à la prospérité économique, à la résilience et à la sécurité nationale. Le Canada devrait faire de même.

En conclusion, le Canada est confronté à un choix stratégique. Nous pouvons continuer de traiter l'approvisionnement principalement comme un simple exercice d'achat axé sur les coûts à court terme, ou nous pouvons le reconnaître comme l'un des outils les plus puissants dont nous disposons pour renforcer notre base industrielle, notre résilience économique, notre préparation aux situations d'urgence et notre souveraineté nationale.

La leçon est simple: si les capacités ne sont pas maintenues, elles finissent par se perdre, et une fois perdues, il devient difficile, coûteux et laborieux de les reconstruire.

● (1700)

Si le Canada veut que les entreprises canadiennes investissent, innover, embauchent et prennent de l'expansion, il faut leur donner l'assurance que les capacités stratégiques canadiennes continueront d'être valorisées bien après la fin de la crise. Une politique « Achez canadien » efficace ne doit pas se limiter à l'achat de produits canadiens; elle doit renforcer les capacités canadiennes.

Merci beaucoup. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci.

Monsieur Patzer, vous avez la parole pour six minutes.

Jeremy Patzer: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les deux témoins de comparaître aujourd'hui.

Monsieur Yurichuk, toutes mes félicitations pour votre brillante carrière. Je suis un grand partisan de la Ligue nationale de football en Saskatchewan, mais je m'éloigne du sujet.

Au sujet de la politique « Achez canadien », le gouvernement affirme depuis longtemps déjà qu'il lancera le programme d'approvisionnement auprès des petites entreprises au printemps 2026. Nous sommes en juin 2026, et ce programme n'est toujours pas en place. En tant que propriétaire d'une petite entreprise, quelles sont vos préoccupations face à ce retard dans la mise en oeuvre de cette partie du programme?

James Yurichuk: C'est une excellente question.

Je suis désolé d'apprendre que vous êtes un supporter de la Saskatchewan. Cela étant dit, je dirais que les petites entreprises, avant d'être pleinement lancées, ont beaucoup de dépenses. On reçoit certains signaux, et on essaie d'y réagir et d'effectuer un tri des messages que l'on reçoit de l'industrie et du gouvernement. Lorsqu'ils ne sont pas transmis à temps, cela signifie que nous prenons plus de temps à prendre notre envol et que les liquidités s'amenuisent. Vous devez prendre des décisions. Prendre ces décisions rapidement aide les petites et moyennes entreprises; nous sommes donc tout à fait favorables à l'avancement de ces échéances.

Jeremy Patzer: Selon vous, quel serait l'élément le plus important à inclure dans cette politique? Quelles seraient les définitions, les exigences ou les cibles qui vous permettraient de vous assurer que vous répondez bien aux critères de cette politique?

James Yurichuk: Je pense qu'il faudrait simplement se pencher sur les éléments qui rendent une entreprise véritablement canadienne. D'où vient l'entreprise? Où se trouve le propriétaire? Où se déroulent les activités? Où se trouve la propriété intellectuelle? Il faudrait examiner tous ces éléments et s'assurer de cocher toutes les cases. On ne peut pas se contenter de ne satisfaire qu'à quelques critères, à la pièce. Où va cette richesse une fois le projet achevé? Le fait de comprendre ces facteurs et de reconnaître les entreprises véritablement canadiennes aidera certainement une entreprise comme la nôtre.

Jeremy Patzer: On craint que les marchés publics ne soient regroupés, ce qui pourrait agir comme à l'inverse d'une mesure incitative, au détriment des PME. Voyez-vous cela comme un problème potentiel, à savoir que vous pourriez être évincés en raison du regroupement opéré par les grandes entreprises pour remporter ces contrats?

James Yurichuk: Dans le passé, nous avons certainement constaté que des projets favorisaient les acteurs établis. Ils répondent à certains critères auxquels il nous est difficile de répondre

en tant que nouvelles entreprises. Parfois, dès qu'ils satisfont aux critères, on ne nous donne même pas la possibilité de tenter notre chance. En séparant un peu ces marchés et en offrant quelques occasions — sans qu'il doive en coûter 1 million de dollars pour faire... Nous avons participé à des appels d'offres où le simple fait de soumettre une proposition nous a coûté 400 000 \$ ou 500 000 \$. Ce processus représente beaucoup de travail, et cela exclut de nombreuses entreprises. Un témoin précédent a parlé d'une moyenne de deux propositions. Il faut faire augmenter ces chiffres.

● (1705)

Jeremy Patzer: Vous avez abordé un autre élément. J'ai entendu des représentants d'autres entreprises de différents secteurs. Nous entendons beaucoup parler, par exemple, de projets prêts à démarrer. C'est une expression à la mode que nous entendons souvent. Dans votre cas, il s'agit plutôt d'un projet qui mérite d'être entrepris. Vous avez des moyens et une certaine capacité. Si vous pouviez remporter cet appel d'offres sans avoir à dépenser 500 000 \$ ou 1 million de dollars pour préparer un rapport et une proposition qui seraient finalement refusés et vous feraient perdre cet argent que vous auriez pu investir dans votre entreprise ou dans votre prochaine gamme de textiles...

Croyez-vous qu'il existe un avantage à adopter une telle approche? Nous savons que vous avez les capacités nécessaires. Vous pourriez réussir sans avoir à engager des dépenses colossales pour finalement vous rendre compte que vous avez tout perdu.

James Yurichuk: Oui, une tendance que nous avons observée au sud de la frontière, ce sont ces contrats en deux phases. Si vous atteignez une certaine capacité, ils vous montrent ce que peut être la récompense au bout du compte, plutôt que de simplement mettre en place tout le contrat. Dans notre cas, disons que nous devons fabriquer un manteau qui convient à une température de -60 degrés. Si nous arrivons à -60 degrés et que nous atteignons cet objectif, il y aura 1 000 vestons à fabriquer.

C'est un exemple rudimentaire, mais le fait de créer ces voies de sortie et d'atténuer les risques pour l'acheteur, le Canada, et le fournisseur de l'industrie favorisera certainement les PME.

Jeremy Patzer: Tout à fait.

Si l'on veut que cela réussisse, et supposons que le gouvernement réussisse à mettre cela en oeuvre, quelles sont les possibilités pour vous en tant que fournisseur canadien?

James Yurichuk: Dans notre cas particulier, je pense qu'il y a une belle occasion de combler un important déficit de capacité ici au Canada, en créant des milliers d'emplois que nous avons perdus à l'étranger alors que nous continuons d'importer pour 17 milliards de dollars de vêtements chaque année. Il serait extrêmement important de récupérer ces emplois.

Il y a aussi une possibilité d'exportation. Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, nous sommes reconnus dans le monde entier comme des experts des conditions météorologiques froides, mais nous continuons d'externaliser une grande partie de ce travail à l'extérieur du pays.

Croyez-le ou non, le Canada importe maintenant des caleçons longs, les couches de base pour les Forces armées canadiennes. Nous avons délaissé la fabrication de ces caleçons longs. Nous devons ramener cette production ici, avec d'autres choses, les vêtements extérieurs et tout ce qui s'y rattache. Nous avons déjà été reconnus comme le meilleur pays au monde pour ses vêtements extérieurs. Nous avons laissé aller les choses au cours des 30 ou 40 dernières années.

Aux États-Unis, ils se sont protégés...

Le président: Je crains que nous ayons dépassé le temps imparti. Je dois vous interrompre.

James Yurichuk: D'accord. Nous poursuivrons cette conversation.

Le président: Oui.

Allez-y, madame Sudds.

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

Je remercie les deux témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Je vais commencer par M. Straisfeld, qui est en ligne.

L'une de vos dernières déclarations dans votre témoignage m'a frappé, à savoir que la politique d'achat au Canada ne peut pas se limiter à l'achat de produits canadiens, mais viser aussi à renforcer la capacité industrielle. De toute évidence, ce sont des objectifs très importants lorsque nous réfléchissons à ce que nous aimerions tirer de cette politique.

J'ai posé une question semblable à un autre témoin au cours de la première heure.

Étant donné que nous avons présenté la stratégie industrielle de défense peu après la politique d'achat au Canada, ce sont des éléments de base. La stratégie industrielle de défense vise en fait à renforcer cette capacité industrielle dans tout le pays en ce qui concerne les capacités clés que nous avons identifiées comme étant des domaines où nous voulons avoir des capacités souveraines.

Je suis curieuse de savoir si vous considérez cela de la même façon, comme un élément complémentaire de la base que nous devons mettre en place.

Andy Straisfeld: Cette évaluation est exacte, et je vais en dire un peu plus à ce sujet.

J'étais à CANSEC la semaine dernière, et j'ai parlé à de nombreux fabricants avec lesquels nous voudrions nous associer en tant que PME. En tant qu'innovateur au sein de ma fondation, j'ai suivi des programmes d'ISDE comme ceux de NGen, du PARI, du CNRC et de Services aux Autochtones Canada. Là-bas, on nous apprend à travailler en collaboration, à prendre de l'expansion et à bâtir un réseau afin de pouvoir construire des choses de plus en plus grandes.

Lorsque je me suis assis au pavillon du Canada pour parler aux militaires là-bas, il était très clair qu'ils n'avaient aucune idée de ce qui était disponible sur le marché. En même temps, l'idée de renforcer la résilience et d'acheter des produits canadiens consiste également à trouver un moyen d'amener tous les ministères et tous les groupes intéressés à acheter.

Je vais être un peu drôle et dire qu'il devrait y avoir une émission comme *La Voix* pour l'investissement et l'approvisionnement. Il devrait y avoir un catalogue, de sorte que, si vous cherchez quelque

chose qui sort de l'ordinaire, vous pourriez le consulter et trouver des PME, des moyennes et grandes entreprises qui peuvent le fabriquer.

Je pense que cela se rapporte à ce sur quoi je m'appuyais et à ce que vous avez suggéré avec le dernier témoin tout à l'heure.

● (1710)

L'hon. Jenna Sudds: C'est fascinant.

Une chose que j'ai apprise récemment, et que je trouve excellente, c'est que l'équipe qui a élaboré la stratégie industrielle de défense a maintenant mis en place un portail où les entreprises peuvent s'inscrire. Je dirais qu'il s'agit d'essayer de mettre à profit les forces et les capacités que nous avons dans les milliers d'entreprises incroyables du pays.

Je comprends votre point de vue. C'est certainement quelque chose qui doit se produire. Je commence à voir des éléments de base pour que le secteur soit tissé un peu plus serré.

Je pense que je vais changer de sujet. Merci beaucoup. Je vais m'adresser à M. Yurichuk, qui est dans la salle.

Vous avez parlé des difficultés qu'éprouvent les petites et moyennes entreprises. Comme l'a souligné à juste titre l'un de mes collègues, nous sommes en train de mettre sur pied un bureau d'approvisionnement auprès des petites et moyennes entreprises pour aider à relever certains des défis qu'une PME aurait normalement dû relever dans le passé, en essayant de faire affaire avec le gouvernement.

J'aimerais savoir ce qui, selon vous, rendrait ce bureau le plus efficace pour vous.

James Yurichuk: Je pense que l'engagement de l'industrie est important, mais il est important d'avoir de vrais signaux. À l'heure actuelle, l'industrie participe à des événements chaque semaine, et différentes conversations ont lieu. Il y a beaucoup d'enthousiasme qui se développe, mais nous devons vraiment mettre les choses par écrit et commencer à mettre en œuvre ces contrats. La rapidité de mise en place de ces contrats sera très importante pour les PME.

Vous savez, il y a un réel empressement. CANSEC suscite de l'enthousiasme. L'industrie est très enthousiaste à l'idée de se lancer dans certains de ces projets passionnants.

L'hon. Jenna Sudds: Tout à fait. Merci.

Monsieur Straisfeld, je vous poserais la même question.

Andy Straisfeld: Je suis désolé. Pourriez-vous reformuler rapidement la question?

L'hon. Jenna Sudds: Oui. Je suis désolée. C'était au sujet du nouveau bureau de l'approvisionnement auprès des petites et moyennes entreprises. Qu'est-ce qui vous serait le plus utile et le plus pertinent pour la suite des choses?

Andy Straisfeld: Je pense que c'est une excellente idée. Nous pourrions peut-être y inclure des garanties. L'un des plus grands problèmes avec les petites et moyennes entreprises, dans tout programme de financement qui comporte une partie pour elles, c'est qu'il y a toujours un risque — j'ai entendu cela pour beaucoup de nos projets — que l'argent ait déjà été dépensé ou épuisé, et nous ne comprenons pas comment cela a été possible. La clé ici serait d'analyser un fonds qui est vraiment consacré aux PME.

Vous avez parlé tout à l'heure de l'augmentation de 5 millions de dollars. Beaucoup d'entre nous vont se regrouper pour le projet de 2,5 millions de dollars. Nous allons essayer de nous réunir pour obtenir ce financement. Je pense que si l'on est suffisamment ouvert d'esprit pour permettre aux gens de collaborer, de partager et de travailler comme on le fait dans d'autres programmes parrainés par ISDE, ce programme connaîtra beaucoup de succès.

L'hon. Jenna Sudds: Merci beaucoup.

Le président: Madame Gaudreau, vous avez la parole.

• (1715)

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Mon petit doigt me dit que vous avez déjà été à Montréal, n'est-ce pas? Était-ce Sherbrooke?

James Yurichuk: Oui.

Marie-Hélène Gaudreau: C'est parfait, donc vous allez pouvoir me répondre en français.

Je veux revenir sur le fait qu'il y a deux idéologies. Considérant que vous savez un peu ce qui se passe à Québec, il y a une idéologie pour déployer des grappes industrielles, une souveraineté industrielle. Ce qu'on vit, particulièrement ailleurs qu'au Québec, c'est vraiment une autorégulation. Est-ce que ça vous dit quelque chose quand on parle d'un enjeu pour que vous puissiez vous nicher dans votre expertise? Est-ce que ça a du sens?

[Traduction]

James Yurichuk: Comme je travaille dans cette industrie depuis un peu plus de 10 ans, je pense que le Québec a été une province de premier plan pour ce qui est de mobiliser l'industrie, d'aller de l'avant et d'aider les projets à se concrétiser. C'est en grande partie grâce à la collaboration. J'assiste à des événements de l'industrie au Québec. Je vois cette fraternité entre les entreprises québécoises. Je pense que c'est un modèle que d'autres provinces devraient examiner et imiter, car elles semblent ainsi gagner des projets. Lorsque je regarde le Québec en tant que province, je constate qu'il y a beaucoup plus d'obligations de fabrication au Québec et au Canada. C'est certainement quelque chose que j'examine en tant qu'Ontarien.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: En fait, c'est un constat de dire que, si le marché s'autorégule, cette politique en ce moment...

Ça va être ma question pour M. Straisfeld: est-ce que c'est vraiment un enjeu pour vous d'être à la remorque d'une dépendance du marché? Dans les dernières décennies, on n'a pas réussi à se nicher ou à développer des filières. Est-ce que vous êtes d'accord avec moi?

Andy Straisfeld: Dans un sens, je suis d'accord avec la politique qui est maintenant devant nous.

Je suis dans le secteur de l'approvisionnement pour le secteur militaire. Pour moi, quand on dit « acheter canadien », c'est pour toutes les provinces: je veux un sirop d'érable du Québec, un miel de l'Ontario et du poisson de la Colombie-Britannique ou de la Nouvelle-Écosse.

Si on bâtit cette politique d'achat canadien, on garantit que lorsque l'ambiance va changer dans le monde, on va garder les principes selon lesquels on a des relations sur lesquelles on peut compter.

Marie-Hélène Gaudreau: Comme il me reste encore un peu de temps, si on parle de croissance ou de maintien dans votre déploiement, qu'est-ce qui aiderait le plus une entreprise comme la vôtre? Est-ce de s'assurer d'avoir des contrats publics, davantage de capital, de prévisibilité, ou peut-être même une stratégie industrielle vraiment ficelée? Qu'en pensez-vous?

[Traduction]

James Yurichuk: Dans notre cas particulier — chaque cas est unique —, nous voulons simplement avoir la chance de soutenir la concurrence au Canada, et nous voulons que le Canada soutienne l'industrie. Je pense à la Norvège, à la Corée du Sud et à la France. Ce sont des pays de taille semblable qui ont appuyé de grandes entreprises. Ces entrepreneurs principaux ont grandi et se sont développés dans leur pays d'origine au fil des ans. Ce sont ces entreprises qui sont devenues des entrepreneurs principaux au Canada. Nous voulons du soutien pour devenir une entreprise de premier choix au Canada et vendre en tant que tel là-bas.

• (1720)

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Excellent. Selon ce que j'entends, il y a une reconnaissance et une valorisation, mais aussi un soutien. On parle du Québec, mais il n'y a pas juste de l'argent public, de l'argent de subventions, mais il y a un modèle de soutien. Est-ce nécessaire pour vous maintenir faut-il le moduler dans la politique d'achat canadien?

[Traduction]

James Yurichuk: Cela nous aiderait certainement dans nos efforts pour combler le déficit de capacité ici et pour exporter.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Il me reste 10 secondes, monsieur Straisfeld. Qu'en pensez-vous?

Andy Straisfeld: Dans un sens, je suis d'accord avec vous.

Marie-Hélène Gaudreau: Ce ne peut pas être plus simple.

Monsieur le président, la ronde avec l'interprétation était difficile. Vous faites un bon travail, mais c'est difficile de se concentrer, même pour nos témoins, je suis convaincue. Je ne sais pas ce qui se passe, mais je tiens à le souligner, la deuxième ronde était difficile.

[Traduction]

Le président: Je vais demander au greffier de faire un suivi à ce sujet pendant que nous passons à notre prochaine série de questions.

Madame Block, vous avez la parole.

Kelly Block (Sentier Carlton—Eagle Creek, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup aux deux témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Monsieur Yurichuk, votre PME cherche des contrats d'approvisionnement. Vous avez mentionné dans une réponse précédente que certaines propositions coûtent 400 000 \$ ou plus pour en arriver au point où on présente une soumission. Aucune disposition de la politique d'achat au Canada ne supprime ou ne retarde les règles précédentes qui font augmenter les coûts initiaux de l'approvisionnement.

Je me demande si vous pourriez nous en dire plus sur les obstacles qui existent avant même qu'une PME ne présente une soumission.

James Yurichuk: Je peux parler de certains des approvisionnementnements que j'ai vus récemment à SPAC.

Il y a des choses qui pourraient être facilement faites ici. Je ne pense pas que nous ayons fait preuve de toute la diligence voulue en ce qui concerne ce qui est disponible dans l'industrie au Canada. L'exemple que je vais utiliser est celui du chapeau traditionnel de la GRC. Croyez-le ou non, nous n'en fabriquons pas au Canada en ce moment. Lorsque nous avons posé la question à SPAC, on nous a répondu: « Oh, nous n'avons pas confiance en la capacité du Canada de fabriquer ce chapeau de la GRC ». C'est un chapeau emblématique. C'est quelque chose que nous devons absolument faire ici.

Lorsque je regarde les systèmes de textiles et de vêtements de défense, je vois souvent des groupes acheter continuellement aux États-Unis. On a adopté l'amendement de Berry vers 1943, qui prévoit que tous les textiles militaires soient fabriqués aux États-Unis. Nous sommes donc en concurrence avec un marché américain qui a grandi depuis 80 ans, en plus de la chaîne d'approvisionnement asiatique et de SPAC qui ne comprend pas pleinement les capacités de notre industrie. Il est donc extrêmement difficile d'être concurrentiel. Il est tout à fait possible de fabriquer ces produits et d'autres produits-crêneaux au Canada. Je souhaite qu'on rapatrie cette production ici.

Kelly Block: Je vous remercie.

Je sais que le gouvernement a promis un programme d'approvisionnement auprès des PME pour l'achat de produits canadiens. Nous avons entendu ici aujourd'hui qu'il allait créer un bureau pour l'approvisionnement auprès des PME. Aucun d'entre nous ne devrait être surpris d'apprendre que la confiance que cela pourrait susciter dans un processus est quelque peu déficiente, étant donné que le gouvernement actuel est vraiment doué pour créer des structures bureaucratiques et pas vraiment pour livrer la marchandise.

J'aimerais vous poser une question sur le contenu canadien. En ce qui concerne le contenu canadien, vous venez de souligner que le gouvernement du Canada ne fait pas confiance aux entreprises d'ici pour fabriquer un chapeau de qualité pour la GRC. Pouvez-vous nous dire à quel point les chaînes d'approvisionnement pré-existantes sont essentielles pour les PME?

James Yurichuk: Je pense que la force de notre entreprise en particulier est sa capacité à travailler dans une chaîne d'approvisionnement d'un océan à l'autre. L'une des choses que nous avons mises sur pied en tant qu'entreprise, c'est le Canadian Mobilization Apparel and Gear Network. Nous avons maintenant 70 PME qui sont toutes basées au Canada et qui appartiennent à des intérêts canadiens, d'un océan à l'autre, et qui sont en mesure de fabriquer certains de ces produits.

En plus de certaines de vos activités, nous commençons également à devoir dresser une liste des vilains. Nous sommes en train de dresser une liste de produits qui devraient être achetés ici au Canada, mais qui sont actuellement externalisés. Ce n'est pas une liste que vous voulez dresser maintenant, parce que ce sont des choses comme le chapeau de la GRC, qui devrait être fabriqué ici au Canada, qui figureront sur cette liste.

• (1725)

Kelly Block: Les PME sont-elles préoccupées par les perturbations de la chaîne d'approvisionnement qui pourraient survenir compte tenu de la politique d'achat au Canada que le gouvernement a mise en place?

James Yurichuk: Je pense que les PME espèrent que cela les aidera à faire avancer leur position. La plupart des PME d'ici fonctionnent comme des entreprises canadiennes, alors il y a de l'espoir à cet égard. C'est la signature de contrats qui aide à passer à la prochaine étape. C'est pourquoi tous les événements de défense se tiennent à guichet fermé. C'est pourquoi il y a tant d'enthousiasme en ce moment.

Kelly Block: Vous espérez que cette politique remettra en question le statu quo et qu'il y aura plus d'occasions pour les entreprises canadiennes de travailler avec le gouvernement du Canada.

Le président: Veuillez répondre par oui ou par non.

James Yurichuk: Oui.

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

La parole va maintenant à Mme Rochefort.

Pauline Rochefort: Merci.

J'ai aimé vous entendre parler de l'enthousiasme suscité par la stratégie industrielle de défense du gouvernement. Je suis très heureuse de l'entendre. C'est le gouvernement en action.

J'ai également beaucoup apprécié les deux exposés. Vous avez dit que l'esprit d'entreprise était bien vivant au Canada. C'est vraiment merveilleux.

J'ai également trouvé très agréable de voir l'éventail de produits qui pourraient être offerts partout au Canada dans le cadre de la stratégie industrielle de défense. Nous pensons aux munitions et à certains éléments, mais vous fabriquez évidemment des produits différents auxquels nous ne pensons peut-être pas ou qui ne sont pas aussi courants dans le domaine de la défense.

Merci à vous deux de vos exposés.

Je vous pose la même question à tous les deux. Elle s'appuie un peu sur la question de ma collègue, Mme Sudds. C'est l'occasion d'aller de l'avant avec un programme d'approvisionnement auprès des petites entreprises, mais votre point de vue est très important. C'est en partenariat avec l'industrie que nous progressons et nous nous fondons sur vos réflexions. Nous avons abordé vos réflexions, mais pourriez-vous résumer ce que vous aimeriez voir dans le prochain programme d'approvisionnement auprès des petites entreprises pour qu'il soit plus facile pour les PME de faire affaire avec le gouvernement fédéral?

La question s'adresse à vous deux, monsieur Yurichuk et monsieur Straisfeld. Qui veut commencer? Pourriez-vous résumer en quelques points — un, deux, trois, quatre, cinq, six — quels seraient les points clés essentiels?

James Yurichuk: Monsieur Straisfeld, si vous le souhaitez, vous pouvez commencer.

Des voix: Ah, ah!

Andy Straisfeld: Merci, monsieur Yurichuk. Je vous en suis reconnaissant.

Pour dire les choses très simplement, lorsque vous parlez des PME... M. Yurichuk et moi sommes de vieux amis, et nous avons travaillé ensemble pendant la COVID pour fournir de l'équipement de protection individuelle, ou EPI. Mon entreprise comptait quatre ou cinq personnes, tandis que celle de M. Yurichuk était une PME beaucoup plus grande. Lorsque vous parlez de PME, il y en a différents niveaux. Il y a les PME de niveau fondamental, intermédiaire et supérieur, avant qu'elles ne deviennent de grandes entreprises.

Je pense qu'il faut faire preuve d'ouverture d'esprit, en reconnaissant que ce qui est bon pour l'une ne l'est pas forcément pour l'autre... Je déteste utiliser des clichés, mais c'est un aspect important, madame Rochefort.

Deuxièmement, il y a la question d'un financement à durée limitée. Il faut le distribuer au compte-gouttes en fonction des besoins, alors oui, vous êtes sur la liste, en haut, mais innovez-vous?

Dans mon cas, je me suis lancé dans ce secteur parce que je fabriquais des drones et des munitions. Je me suis tourné vers l'industrie agroalimentaire parce que l'armée avait un contrat pour des rations individuelles de combat, RIC, et 95 % de ces rations provenaient des États-Unis. La situation ne me plaisait pas. Je me suis empressé d'aller sur le terrain pour nouer des relations avec des fournisseurs alimentaires canadiens afin que le prochain kit de RIC soit composé à 95 %, voire 99 % de produits canadiens. Je suis très fier de dire que j'y suis parvenu. Il y a beaucoup de gens dotés de cette capacité d'innovation — des PME — et qui pourraient avoir besoin de l'aide de votre bureau pour réunir les gens.

L'une des grandes critiques que j'ai formulées à l'égard d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ou ISDE, il y a longtemps, c'est que si vous perdez un concours, vous perdez, mais ce ne devrait pas être le cas. Vous devriez dire: « Vous n'avez pas réussi, mais nous allons mentionner votre nom. Vous pouvez ensuite aller sur un genre de portail quelque part et y présenter votre travail. Si quelqu'un pense que votre technologie est prometteuse, il peut s'associer à vous, et vous pouvez revenir nous voir dans le cadre d'une initiative conjointe. »

Je pense que les PME ont besoin d'un peu d'attention. Elles ont besoin d'un peu plus de compréhension, parce qu'une petite entreprise de quatre ou cinq personnes n'a peut-être pas toutes ses finances en ordre ni toute sa paperasse, mais elle peut y arriver et mener à bien le travail, tout comme je l'ai fait.

• (1730)

Pauline Rochefort: Bien dit. Je vous remercie.

C'est à vous, monsieur Yurichuk.

James Yurichuk: Voici quelques mesures que j'aimerais voir mises en place: donner la priorité aux produits fabriqués au Canada, accélérer le traitement des contrats, assurer la prévisibilité du carnet de commandes, garantir la transparence sur les délais, pouvoir établir des partenariats dès le début des projets et innover avec le Canada, et que le Canada sélectionne des partenaires stratégiques canadiens parmi les PME.

Pauline Rochefort: Merci.

Dans votre autre commentaire, vous avez parlé un peu de votre entreprise et des débouchés internationaux. Vous considérez la politique « Achetez canadien » comme un moyen de croître à l'échelle internationale.

Est-ce exact?

James Yurichuk: C'est exact.

Nous sommes une entreprise classique qui exporte beaucoup plus que ce qu'elle vend au Canada. Si nous sommes soutenus à l'échelle nationale, je ne peux qu'imaginer le genre de capacités que nous pourrions apporter au Canada, avec cette montée en puissance du secteur de la défense, en plus des exportations.

Nous avons commencé par un investissement de 5 000 \$ sur Kickstarter. Nous avons été en mesure d'exporter des centaines de milliers de produits vers l'Europe. Je ne peux qu'imaginer, si le Canada faisait de nous un partenaire à part entière, tout ce que nous pourrions faire, non seulement ici au Canada, mais aussi pour créer des emplois, exporter et livrer ailleurs des produits fabriqués au Canada.

Le président: Madame Gaudreau, vous avez la parole.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Messieurs Straisfeld et Yurichuk, j'ai deux minutes et demie. Je pose la question à vous deux.

Depuis le début de l'étude, j'ai parfois l'impression qu'on parle d'acheter canadien, puis un peu moins de fabriquer canadien, de posséder, d'innover canadien. C'est vraiment acheter canadien. J'aimerais savoir si, selon vous, on possède au Québec et au Canada une véritable stratégie industrielle ou si on est encore dans une logique d'approvisionnement.

Je commence par vous, monsieur Straisfeld.

Andy Straisfeld: Je suis tout à fait d'accord pour dire que, comme Canadiens, Québécois, Ontariens ou citoyens de toute autre province, nous avons l'intelligence et l'esprit d'innovation pour faire tout ce que nous voulons.

Comme je l'ai déjà dit avant, j'ai eu un contrat de 60 jours pour faire des repas. Je travaille avec des compagnies au Québec et en Ontario pour remplacer de façon accélérée la nourriture des compagnies américaines. Nous n'avons pas la technologie pour le faire nous-mêmes, mais c'est la mission que j'ai maintenant. Je voudrais travailler avec des gens au Québec pour acheter des machines, pour créer de la technologie, pour faire des études, pour faire la recherche, pour être un leader mondial dans cinq ans et ne plus avoir besoin d'acheter des États-Unis.

Marie-Hélène Gaudreau: Je suis moi-même entrepreneure. Pour oser, c'est du risque. Il est sûr qu'acheter canadien, c'est intéressant pour développer son entreprise, mais il faut aussi se sentir soutenu. Il faut ne pas être dans un esprit d'autorégulation du marché.

Donc, encore une fois, est-ce qu'il manque du mordant à acheter canadien, sans fabriquer, innover ou soutenir? Qu'en pensez-vous?

[Traduction]

James Yurichuk: Nous avons cerné de façon générale certaines des capacités que nous voulons intégrer à la stratégie industrielle de défense. Or, ce qui me convaincra vraiment, c'est lorsque nous commencerons à voir un plus grand nombre d'entreprises canadiennes être vraiment les entrepreneurs principaux au pays.

Ce que j'ai pu comprendre lors de diverses réunions, c'est que nous essayons seulement d'aller à mi-chemin. Nous visons à atteindre 50 % de capacités nationales canadiennes. Nous accordons encore beaucoup d'attention aux entrepreneurs principaux étrangers.

Ce sera une véritable stratégie industrielle de défense lorsque nous ferons des Canadiens des entrepreneurs principaux. Au moment où nous intégrerons les entreprises canadiennes, nous contribuerons à leur croissance et nous établirons ces partenariats stratégiques.

• (1735)

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Je vous redonne la parole, madame Block.

Kelly Block: C'est pourquoi j'ai choisi le mot « espérez », et non « avez la certitude ».

J'aimerais revenir à ce que vous avez dit et vous demander si vous avez participé aux consultations qui ont eu lieu dans tout le pays, ou en avez eu connaissance. Elles portaient sur cette stratégie destinée aux petites et moyennes entreprises dans le cadre de la politique « Achetez canadien » ou sur la création d'un bureau. Avez-vous participé à des consultations, ou en connaissez-vous l'existence?

James Yurichuk: J'en ai entendu parler dans divers groupes et lors d'événements de ce genre, mais il n'y a pas eu beaucoup de discussions officielles à part celles d'aujourd'hui.

Kelly Block: Je m'adresse à notre autre témoin. Avez-vous participé à des consultations concernant la création d'un bureau pour les PME dans le cadre de la politique « Achetez canadien »?

Andy Straisfeld: Non, je ne l'ai pas fait, mais j'en serais ravi.

Kelly Block: Espérons que ce sera fait avant la création du bureau.

Monsieur le président, j'aimerais utiliser le reste de mon temps de parole pour présenter une motion dont j'ai donné avis vendredi dernier, si vous me le permettez.

Le président: Allez-y.

Kelly Block: Je pense que tout le monde a reçu le texte de cette motion. Elle est courte. Je vais la lire aux fins du compte rendu parce qu'il y a une correction que je dois apporter à la fin.

Qu'étant donné qu'Inforoute Santé du Canada a dépensé 300 millions de dollars pour le projet PrescripTion, qui n'a pas atteint ses objectifs et a par la suite été abandonné, sans qu'il soit possible de récupérer les coûts du programme, le Comité invite à comparaître l'actuel président-directeur général d'Inforoute Santé du Canada sur les activités d'Inforoute Santé du Canada et de PrescripTion, et il ordonne à comparaître Michael Green, ancien PDG d'Inforoute Santé du Canada, durant deux heures, au plus tard le mardi 16 juin 2026.

C'est la correction que j'apporterais. Je constate qu'il y a eu une erreur de frappe à cet endroit. J'ai indiqué la date du 16 juin, et c'est pourquoi je prends le temps de le faire aujourd'hui dans le cadre de cette réunion du Comité.

Je me contenterai de dire ceci. Nous savons que Santé Canada a versé 300 millions de dollars à Inforoute Santé du Canada pour élaborer et mettre en œuvre le programme PrescripTion, que le ministre avait la ferme intention de remplacer le système d'ordonnances par télécopieur et que, à son apogée, ce système a traité moins de 5 % des ordonnances. J'espère donc que les membres du Comité verront l'utilité d'entendre M. Green et de tenir une réunion de deux heures pour examiner en détail ce contrat, qui s'est avéré très peu rentable.

Le président: Madame Rochefort, allez-y.

Pauline Rochefort: Je ne sais pas exactement quelle est la procédure à suivre ici, monsieur le président, mais nous n'avons pas encore fini d'entendre les témoins. Est-ce que Mme Block se contente pour l'instant de déposer cette motion, après quoi...

Le président: Non. Elle l'a présentée.

Pauline Rochefort: Elle l'a présentée. Allons-nous terminer, dans ce cas, ou...?

Le président: Tout dépend du temps qu'il faudra pour statuer sur la motion. Si cela ne prend qu'un instant, nous allons poursuivre avec M. Gasparro, qui sera le dernier intervenant. Si c'est plus long, nous libérerons les témoins à ce moment-là.

Pauline Rochefort: Je vois. D'accord. Merci.

Le président: Je commence la liste des intervenants. Je rappelle à tout le monde que je noterai qui prend la parole et qui est le suivant, et c'est tout. Je ne vous relancerai pas sans cesse. Inscrivez votre nom sur la liste des intervenants. Si le temps de débat est écoulé, il est écoulé.

Madame Sudds.

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

Est-il possible de distribuer le document, pour que je l'aie à portée de main?

• (1740)

Le président: Il a été distribué il y a quelques jours. Nous pouvons toutefois le faire à nouveau.

Hon. Jenna Sudds: Cela vous dérange-t-il? Spontanément, j'ai quelques remarques à faire. J'y ai porté attention lorsqu'elle nous est arrivée.

Tout d'abord, je dirais qu'une étude très semblable a été proposée dans un certain nombre d'autres comités, y compris le comité de la santé. C'est ce qu'on m'a dit. Je dirais, monsieur le président, que nous devrions bien gérer les ressources ici, à la Chambre des communes. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de dédoubler les efforts pour l'instant. Nous avons un ordre du jour bien rempli devant nous. Des études sont déjà en cours. Je ne vois pas l'intérêt de perturber ce calendrier — compte tenu du peu de réunions qui nous restent — alors que cette question est déjà abordée par d'autres comités.

Le président: La parole est à Mme Gaudreau.

[Français]

Marie-Hélène Gaudreau: Monsieur le président, sérieusement, l'objectif de notre comité sont les opérations gouvernementales et les prévisions budgétaires.

On a été dans les prévisions budgétaires, on analyse en amont ce qui s'en vient avec la politique Achetez canadien. Or, quand il y a des sommes d'argent — on ne vivra pas dans le mauvais film —, notre responsabilité ici est de nous assurer que nous disposons de toute l'information nécessaire pour faire la lumière et pour corriger le tir.

À mon avis, et je connais mon collègue qui est en santé, ce n'est pas réglé. L'objectif n'est pas d'arriver avec une conclusion de la vérificatrice générale qui va sortir aux comptes publics. Faisons-le maintenant.

Comment pourrions-nous nous y prendre vis-à-vis de nos engagements? Nous avons l'étude M-16 et cette étude ici qui est à compléter. De plus, il y a d'autres motions en avis. Je ne peux donc pas inventer des semaines, mais on s'en va en relâche sous peu.

[Traduction]

Le président: Monsieur Gill.

Harb Gill: Monsieur le président, j'étais présent au comité de la santé lorsque ce sujet a été soulevé. Ils ont décliné l'offre de faire venir la ministre de la Santé pour parler de cette question.

Je vais répéter ce que j'ai dit là-bas. Nous avons un devoir sacré envers les contribuables. Nous devons également les respecter. Privé les contribuables de la possibilité d'entendre pleinement ce qui se passe... Ces 300 millions de dollars ne sont pas de la petite monnaie. C'est une somme considérable. Nous devons au moins voir où les choses ont mal tourné et y remédier.

Il ne s'agit pas de jeter le blâme sur qui que ce soit. C'est un processus d'enquête. Comment pouvons-nous le faire, et comment pouvons-nous améliorer notre travail?

Merci.

Le président: Comme il n'y a plus personne sur la liste des intervenants, nous allons passer au vote.

(La motion est rejetée par 5 voix contre 4.)

Le président: Heureusement — ou malheureusement, selon votre point de vue —, la motion est rejetée.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Gasparro pour notre dernière série d'interventions.

Allez-y, monsieur Gasparro. Vous avez cinq minutes.

Vince Gasparro (Eglinton—Lawrence, Lib.): Merveilleux.

Merci à vous deux d'être ici. Je suis un partisan des Argonautes, alors je suis évidemment un Torontois pur souche.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Gasparro.

Vince Gasparro: Nous allons terminer sur une note positive.

Pour les trois personnes qui nous regardent de chez elles, je tiens à souligner que les conservateurs croient que tout va aller de mal en pis à partir de maintenant.

Dans ma circonscription d'Eglinton—Lawrence se trouve l'usine d'origine de Canada Goose. L'entreprise s'est évidemment développée au fil des ans. Elle emploie des centaines de personnes; j'ai donc une connaissance directe de l'industrie textile et de l'importance qu'elle revêt encore pour les collectivités à travers le pays. Je le constate tous les jours dans ma circonscription.

Vous avez abordé ce sujet, comme d'autres: selon vous, dans quelle mesure la politique « Achetez canadien » est-elle essentielle, non seulement pour les PME, mais aussi pour l'industrie dans son ensemble?

• (1745)

James Yurichuk: C'est très important, surtout en cette période critique. Plusieurs choses se passent actuellement. Nous vivons un « supercycle » dans le domaine de la défense. Nous assistons à des avancées technologiques rapides dans les domaines de l'intelligence artificielle et de la robotique. En ce qui concerne les textiles, je peux voir qu'il y aura plus d'automatisation et d'innovation au cours

des cinq à 10 prochaines années qu'il n'y en a eu au cours des cent dernières.

Nous devons absolument saisir ces occasions lorsqu'elles se présenteront au Canada; sinon, nous prendrons du retard et nous verrons d'autres pays continuer à fabriquer nos produits et à siphonner la richesse du Canada.

Vince Gasparro: Je ne veux pas remonter trop loin dans le temps, mais lorsque je préparais mon MBA, nous avons effectué un voyage d'études à l'étranger. Nous sommes allés au Vietnam et avons visité certaines usines textiles sur place. Il y avait — excusez l'analogie — des rangées de personnes aussi longues qu'un terrain de football devant des machines à coudre. Toute la chaîne d'approvisionnement se trouvait là, jusqu'à l'apposition des étiquettes sur les vêtements. Puisque j'ai quelques cheveux gris, je ne veux pas dire exactement quand c'était, mais c'était il y a longtemps.

Vous avez évoqué la relocalisation de certains de ces emplois dans une réponse précédente. Pouvez-vous établir un lien entre ce qui se passe à l'étranger — comme dans cet exemple de l'industrie textile délocalisée vers d'autres pays —, l'automatisation en cours et certains des investissements en capital que nous observons ici au Canada pour soutenir l'initiative « Achetez canadien? »

James Yurichuk: Certainement.

En fait, nous avons perdu beaucoup de compétences en ingénierie. L'ingénierie intervient dans la conception d'un produit et sa fabrication à l'étranger, mais elle est également présente dans la fabrication locale de ce produit. L'industrie doit faire sa part pour que ce soit rentable. C'est une tendance que nous observons actuellement dans le secteur de la défense. On veut des solutions rentables.

Encore une fois, c'est le moment idéal pour rapatrier ces activités, car grâce à l'intelligence artificielle, à l'automatisation et à la robotique, nous pouvons désormais consacrer davantage de temps à l'ingénierie de la fabrication, au lieu de laisser d'autres pays prendre le relais. Au cours des 30 à 40 dernières années dans l'industrie textile, cet apprentissage s'est fait à nos dépens. Ils ont appris comment faire les choses et fabriquer efficacement. Il est désormais temps de nous réapproprier cette expertise et de fabriquer efficacement chez nous, en créant de la valeur ajoutée avec une qualité constante.

Vince Gasparro: En réalité, vous parlez aussi du renforcement des capacités, afin que notre pays réapprenne à le faire.

James Yurichuk: Nous devons absolument retrouver cette mémoire musculaire, car passer de zéro à cent ne se fera pas du jour au lendemain. Nous devons nous préparer dans divers domaines.

Encore une fois, dans celui qui m'intéresse le plus, nous considérons cela comme une capacité essentielle. On accorde tellement d'importance au Nord. Il ne s'agit pas seulement de brancher les gens pour qu'ils puissent opérer dans le Nord. Il faut également des systèmes qui fonctionnent là-bas. En ce qui concerne les batteries et les moteurs, les textiles jouent un rôle clé pour les isoler et prolonger leur durée de vie dans des environnements hostiles.

C'est la raison pour laquelle je suis venu ici. Il est très important pour moi que nous considérions le textile comme une industrie essentielle au Canada, c'est certain.

Vince Gasparro: C'est très bien. Merci.

Le président: Je suis désolé. Nous avons dépassé le temps imparti.

Mesdames et messieurs les témoins, merci d'avoir été parmi nous aujourd'hui. Nous vous remercions de nous avoir consacré votre temps.

S'il n'y a rien d'autre, chers collègues, 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>