



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 034 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 8 février 2007

Président

M. Rick Casson

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de la défense nationale

Le jeudi 8 février 2007

• (0905)

[Traduction]

Le président (M. Rick Casson (Lethbridge, PCC)): La séance est ouverte.

Ce matin, nous poursuivons notre étude du processus d'acquisition, y compris le mécanisme d'appels d'offres et la définition des besoins relatifs aux capacités.

Nous sommes revis d'accueillir ce matin M. Dan Ross, sous-ministre adjoint, Matériel, le Gén Ward, chef du Développement des Forces, et le Gén Hincke, chef des Programmes.

Comme d'habitude, messieurs, vous aurez l'occasion de faire vos remarques liminaires et ensuite nous ouvrirons la période des questions.

Nous disposons de deux heures, et donc, nous avons tout le temps qu'il faut. Général Ward, je crois savoir que vous allez commencer. Ensuite, ce sera au Gén Hincke; et le dernier sera M. Ross.

Messieurs, vous avez la parole. Nous sommes impatients d'entendre vos remarques.

Mgén M.J. Ward (chef - Développement des forces, ministère de la Défense nationale): Merci, monsieur le président.

[Français]

Bonjour, mesdames et messieurs. Je suis le major-général Mike Ward, chef du Développement des forces. Mon rôle, au nom du sous-ministre et du chef d'état-major de la Défense, consiste à harmoniser, synchroniser et intégrer les activités de développement des forces de la Marine, de l'Armée de terre et de la Force aérienne, ainsi que les fonctions remplies par les sous-ministres adjoints du MDN.

[Traduction]

Le développement des Forces représente l'activité consistant à concevoir et à reconcevoir en permanence la structure des Forces armées afin que celles-ci soient mieux équipées pour la prochaine guerre que pour la dernière. Cela comprend l'analyse des politiques gouvernementales sur la défense et sur l'environnement de sécurité, y compris dans l'avenir, dans la mesure où nous pouvons en prédire les principaux éléments. Cette analyse sert à définir des scénarios futurs possibles où il serait nécessaire de recourir à la force militaire ou aux compétences militaires dans le cadre d'interventions humanitaires, par exemple. En fonction de ces scénarios, nous mettons à l'essai nos forces et notre équipement afin de déterminer quels changements pourraient être nécessaires au fur et à mesure que nous remplaçons celui-ci ou que nous le modernisons à des étapes clés de sa vie utile.

En fin de compte, nous mettons ensemble tous les résultats afin d'élaborer un plan à long terme qui établit nos priorités de développement sur une période donnée. Voilà qui définit nos besoins en matière d'équipement qui guident nos activités d'acquisition, et nous travaillons de très près avec d'autres ministères du

gouvernement et avec nos alliés de façon à assurer un bon échange de connaissances et d'information sur nos expériences respectives, ce qui nous permettra ensuite d'être convaincus de la justesse de nos résultats et de nos recommandations.

De concert avec chacun des services et des sous-ministres délégués, je consacre mon énergie à la question des capacités qu'il convient de développer. Ces capacités permettront aux Forces canadiennes de fournir une puissance militaire efficace et pertinente. Il s'agit, entre autres, de systèmes de commandement et de contrôle et de forces d'opérations spéciales au niveau national, de même que les capacités essentielles, telles que les navires, les véhicules de combat, et les aéronefs dans chacun des services.

L'activité correspondant au développement des forces repose sur la notion de capacités. Bien que nous soyons présents aujourd'hui afin de vous renseigner sur le processus d'acquisition de la Défense nationale, il importe de comprendre que le processus d'acquisition vise en dernier lieu à permettre à un élément de la force de faire un certain travail ou de mener à bien une mission.

Ces capacités doivent être équilibrées et, par conséquent, elles supposent du personnel hautement qualifié et bien entraîné, de l'équipement moderne, et un état de préparation adéquat pour mener à bien une mission, comme vous avez pu vous-même le constater lors de votre récente visite en Afghanistan où travaille notre force opérationnelle.

À cet égard, je précise qu'un char de combat principal ne constitue pas en soi une capacité. C'est seulement lorsqu'il est utilisé par une équipe bien entraînée et bien préparée à remplir sa mission qu'on peut dire qu'il fait partie de notre arsenal. Une frégate de patrouille amarrée au quai ne constitue pas non plus en soi une capacité. Par contre, le navire canadien de Sa Majesté *Ottawa* qui termine une période d'opérations de six mois dans le golfe Persique avec son équipage complet et six mois d'entraînement et de préparation, constitue une capacité militaire complète qui nous permet de mener à bien différentes missions.

• (0910)

[Français]

La clé du succès en matière de développement des forces est de pouvoir établir un plan à long terme qui tient compte: du contexte de la sécurité avec lequel le Canada doit composer et dans lequel nous devons mettre nos forces au point; des méthodes que nous pouvons utiliser pour employer nos forces en vue d'écarter les menaces lancées au Canada, que ce soit chez nous ou à l'étranger; des principales exigences que les forces et le matériel doivent satisfaire pour être pertinents et décisifs; des circonstances financières dans lesquelles un plan devient économique, justifiable et réalisable.

La réussite en matière de développement des forces et de planification stratégique permet de clarifier les options de développement et d'acquisition de capacités.

[Traduction]

J'ai la responsabilité précise de travailler en étroite collaboration avec le sous-ministre délégué chargé des Politiques et de lui fournir des conseils militaires sur l'élaboration d'un plan relatif à nos capacités de défense à long terme qui définit la façon dont nous administrerons nos forces militaires sur 20 ans. « Administrer » signifie dans ce contexte les investissements à faire en vue de moderniser, de recapitaliser ou de remplacer ces capacités, navires, aéronefs et systèmes de combat qui permettent, ou non, de répondre à nos besoins.

Ce plan revêt une importance critique pour ce qui est de s'assurer que nous maintenons un niveau élevé d'efficacité opérationnelle tout en réussissant à gérer efficacement nos ressources humaines et nos flottes. Je travaille main dans la main avec le chef des Programmes afin de m'assurer que nous avons les ressources et les crédits nécessaires pour mettre en oeuvre le plan de défense, de même qu'avec le sous-ministre adjoint du Matériel, afin de m'assurer que nous pourrions répondre à ces besoins dans un délai qui garantit un niveau élevé d'efficacité opérationnelle pour nos forces.

Je suis à votre disposition pour répondre à vos questions sur le processus de développement des forces.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

C'est maintenant à vous, major général.

Mgén J.D.A. Hincke (chef des programmes, ministère de la Défense nationale): Bonjour. Les tâches que j'accomplis au nom du vice-chef sont essentiellement de trois ordres: j'administre le Programme des services de la Défense; je supervise les activités de gestion du rendement et la préparation des rapports destinés au gouvernement pour le MDN, et je coordonne diverses activités relatives aux capacités et ressources stratégiques entre le MDN et d'autres partenaires internationaux de sécurité, comme l'OTAN et le NORAD.

[Français]

Le Programme des services de la Défense regroupe l'ensemble des activités et projets qui sont approuvés par le ministère et qui sont considérés comme essentiels à la prestation de services abordables et efficaces au gouvernement du Canada et dans la population canadienne. Je m'occupe de l'affectation des ressources nécessaires pour atteindre les objectifs du ministère. Il pourrait donc s'agir du personnel, des immobilisations ou des avoirs financiers.

En ce qui concerne le Programme des services de la Défense, mon organisation pose les questions « Quelle est la meilleure façon de combler un besoin en matière de ressources? » et « Avons-nous les moyens nécessaires? », et elle fournit les réponses. À cette fin, je dispose d'un personnel qui analyse tous les aspects d'une proposition de projet, notamment le caractère immédiat du besoin opérationnel, les lacunes au niveau des capacités, les contraintes financières, les délais d'exécution, les obligations contractuelles, et ainsi de suite. Ce personnel m'aide à établir les priorités du Programme des services de la Défense et à coordonner les approbations à la fois du ministère et du Conseil du Trésor concernant le pouvoir de dépenser.

Pour gérer le Programme des services de la Défense, je reçois également un soutien et des avis horizontaux en matière de décision, c'est-à-dire à l'échelle du ministère à mon niveau, du Conseil de gestion du programme, que je supervise au nom du vice-chef d'état-major de la Défense et qui fait partie du troisième palier de la structure de gouvernance approuvée du ministère. Ce conseil se concentre sur un horizon de planification de un à quatre ans et

s'intéresse surtout à l'affectation et à la gestion des ressources en cours d'exercice, ainsi qu'aux répercussions financières correspondantes. Le conseil recommande également des modifications au programme pour les exercices ultérieurs et les soumet à l'approbation du vice-chef d'état-major de la Défense et du sous-ministre.

• (0915)

[Traduction]

Ma division est également chargée de l'application du cadre interne de gestion du rendement à l'échelle du ministère. En cherchant à remplir ce mandat, nous contribuons au développement et à la mise en oeuvre du processus de régie ministérielle afin de répondre à divers rapports exigés par des autorités internes et externes, tels que le plan sur les plans et les priorités, etc.

Dans le cadre de nos activités, nous recueillons des données à l'échelle du ministère sur une vaste gamme de questions allant de la performance opérationnelle à la taille précise de notre effectif, en passant par la planification des immobilisations. Ces données sont ensuite incorporées dans les rapports que nous préparons, tels que le rapport sur le rendement ministériel, le rapport sur les plans et les priorités, le cadre de responsabilisation de gestion, et l'architecture des activités de programme, de concert avec le Conseil du Trésor.

La responsabilité de gérer et de coordonner l'ensemble des questions liées aux capacités et aux ressources stratégiques de nature sécuritaire liées à l'OTAN, au Partenariat pour la paix, au NORAD, et aux autres ministères fédéraux et ONG, et à dispenser des conseils à ce sujet, fait également partie de mon mandat en ma qualité de chef des Programmes. Généralement, nous facilitons les relations entre le MDN et ces organismes en réagissant aux problèmes et aux demandes de programmes et de ressources au sein du ministère et en influençant l'élaboration des solutions à cet égard.

S'agissant d'acquisitions, il est évident que mes tâches s'inscrivent dans un ensemble d'activités beaucoup plus important. Je travaille en étroite collaboration à la fois avec le chef du Développement des Forces, pour tout ce qui touche les demandes, et le sous-ministre adjoint du Matériel, afin de remplir efficacement le mandat du ministère, qui consiste à donner à nos troupes les outils qu'il leur faut pour garantir le succès de leurs opérations.

Je suis à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le président: Merci.

Monsieur Ross.

M. Dan Ross (sous-ministre adjoint (Matériel), ministère de la Défense nationale): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous. Je suis ravi d'avoir aujourd'hui l'occasion de vous renseigner sur le processus d'acquisition au ministère de la Défense et de répondre à vos questions à ce sujet, étant donné que ce sont des activités dont j'ai la principale responsabilité au ministère de la Défense nationale.

[Français]

Je suis sous-ministre adjoint au matériel au ministère de la Défense nationale depuis presque deux ans. Pendant les 30 années précédentes, j'ai été officier dans les Forces canadiennes.

[Traduction]

Au terme de ma carrière en tant que Commandant des forces terrestres, Secteur de l'Ouest, j'ai travaillé pendant trois ans à titre de conseiller adjoint sur la politique étrangère auprès du premier ministre, entre 1999 et 2002, avant d'intégrer la fonction publique fédérale à titre de sous-ministre adjoint au ministère des Travaux publics, où mes tâches comprenaient la passation de marchés relatifs aux biens immeubles et aux services de TI pour les ministères fédéraux.

Je suis revenu au MDN au début 2004 à titre de sous-ministre adjoint de la Gestion de l'information, et depuis presque deux ans, je suis sous-ministre adjoint chargé du Matériel.

J'ai moi-même témoigné du succès remporté par nos soldats en Afghanistan, comme vous-même l'avez fait récemment. Il ne fait aucun doute que cette opération a exigé de lourds sacrifices, mais il y a eu des progrès, et il ne fait aucun doute que l'Afghanistan est maintenant sur la bonne voie.

Pour moi, cela prouve en définitive la nécessité de garantir que les Forces canadiennes disposent du matériel qu'il leur faut pour mener à bien le travail extrêmement exigeant que nous leur demandons d'accomplir. Et elles ont besoin de ce matériel en temps opportun. Elles ne peuvent attendre que le processus d'acquisition arrive à terme surtout que, par le passé, ce processus a duré en moyenne 15 ans. Ainsi nous prenons différentes initiatives en vue de modifier ce processus, et je voudrais justement vous parler aujourd'hui de trois de ces initiatives.

Premièrement, nous sommes en train d'établir un processus concurrentiel axé sur le rendement et le meilleur rapport qualité-prix dans le cadre duquel nous définissons des critères obligatoires généraux de haut niveau et demandons aux industries concernées de nous proposer des solutions; deuxièmement, nous voulons nous assurer de n'avoir qu'un seul point de responsabilité relativement au processus d'acquisition axé sur la performance, de sorte qu'un seul entrepreneur principal soit chargé non seulement de fournir le matériel requis mais aussi d'assurer l'efficacité à long terme de son fonctionnement; et troisièmement, dans la mesure du possible, nous cherchons à acquérir des équipements standard qui ont fait leurs preuves et sont disponibles dans le commerce, au lieu d'opter pour des technologies en développement qui présentent davantage de risques et qu'il faut attendre plus longtemps.

Toutes ces initiatives visent à améliorer l'actuel système d'acquisition sans pour autant contourner les règles et procédures établies par le Conseil du Trésor et le Parlement. Le processus d'approbation ministériel et interministériel, de même que les mesures de contrôle et de surveillance, restent inchangés. Les principes fondamentaux de l'équité et de la transparence n'ont pas changé et continuent d'être la clé de voûte de nos pratiques en matière d'approvisionnement.

[Français]

L'approvisionnement de la Défense nationale suivait auparavant un processus long et d'une grande complexité. Plusieurs organisations étaient impliquées.

• (0920)

[Traduction]

Il reste que, dans une large mesure, c'est le ministère lui-même qui est la cause des retards et des complications qui ont affligé le processus jusqu'à présent. Nous avons passé des années à élaborer de longs devis descriptifs fort détaillés et complexes comptant des dizaines de milliers de pages, souvent assortis de centaines

d'exigences obligatoires qui donnaient lieu à des réponses tout aussi longues et complexes.

Par le passé, nous avons refusé un produit éprouvé, disponible dans le commerce, qui répondait 90 p. 100 de nos critères, préférant nous engager dans des activités de développement, de personnalisation et de canadienisation qui se sont révélées coûteuses à la fois en temps et sur le plan financier. Ces activités ont été extrêmement longues et onéreuses, à la fois pour le gouvernement et les industries, et évidemment pour les contribuables. Souvent cela a donné comme résultat un groupe de soumissionnaires dont tous étaient jugés incapables de respecter les exigences, de telle sorte que l'ensemble du processus devenait un échec et donnait lieu à des mois et, dans certains cas, des années de retard, ce qui générait des dépenses importantes et inutiles à la fois pour les contribuables et pour les industries concernées. Nous avons préféré mettre l'accent sur le processus, plutôt que sur les résultats, c'est-à-dire des équipements sécuritaires et efficaces sur le plan opérationnel que nous puissions donner à nos troupes dans un délai raisonnable; or 15 ans n'est pas un délai raisonnable. Il fallait donc absolument changer les choses.

Pour ce qui est de créer un processus axé sur la performance et le meilleur rapport qualité-prix, nous n'avons évidemment pas besoin de dire à des entreprises comme Sikorsky ou Lockheed Martin comment construire un hélicoptère. Ces dernières savent construire des aéronefs. Par contre, nous devons leur dire, en termes généraux, quelles sont les capacités que nous souhaitons donner à nos soldats en matière de performance de haut niveau, et leur laisser le soin d'élaborer leurs propres solutions, si une solution existe. Voilà donc ce que nous avons fait pour les projets de transport aérien stratégique et tactique ainsi que pour les hélicoptères de tonnage moyen-lourd. Pour chaque projet, nous avons fourni aux acteurs de l'industrie des exigences de performance de haut niveau en les invitant à proposer des solutions, et nous avons ensuite évalué ces solutions en fonction des besoins de performance de haut niveau de nos troupes.

Dans chaque cas, le processus mis en place était juste à l'égard de tous les vendeurs, était ouvert à quiconque souhaitait proposer une solution, et était transparent pour les contribuables. Les approbations ministérielles et gouvernementales, y compris celles du Cabinet, étaient du même niveau à chaque fois. Ce nouveau processus a donc le potentiel de nous permettre d'obtenir des équipements des années plus tôt que par le passé. À présent, nous envisageons de passer à un processus axé sur le rendement et le meilleur rapport qualité-prix pour nos principales acquisitions.

Je voudrais apporter deux autres précisions à cet égard. Pour nous, il y a des options: premièrement, les équipements standard et, deuxièmement, les équipements conçus sur mesure. Si vous permettez, j'aimerais parler brièvement des équipements standard. Dans la mesure du possible, nous préférons acquérir des équipements standard éprouvés. Dans la plupart des cas, une pièce d'équipement existante qui répond à 90 p. 100 de nos critères constitue la solution la plus prudente et efficace. Dans certains cas, comme, par exemple, le remplacement de notre flotte vieillissante d'avions tactiques Hercules — d'ailleurs, nous avons dû immobiliser en permanence quatre avions sur les 32 que nous possédons, et d'autres encore le seront sous peu — le caractère urgent de nos besoins signifie que nous ne pouvons absolument pas nous permettre d'attendre que des technologies en voie de développement aboutissent.

Ce qui est peut-être encore plus important, c'est que l'acquisition d'une technologie existante qui a fait ses preuves réduit de beaucoup les risques liés à cette acquisition. Nous connaissons sa performance d'usage. Nous l'avons vu, elle a été évaluée et elle a fait ses preuves. De plus, le coût d'acquisition est beaucoup plus sûr, puisque nous le connaissons. Nous avons pu le constater chez nos alliés et nous savons ce que paie l'industrie. Les dates de livraison peuvent être définies avec précision, et les frais de mise en service sont connus et prévisibles.

Les projets reposent sur la solution des équipements standard et éprouvés définissent les exigences obligatoires de haut niveau en fonction de la performance d'usage — à l'aide de termes tels que la protection, la mobilité, la portée, etc. — et comprennent souvent des paramètres clés liés à la sécurité, à l'accréditation et à la livraison.

Ces exigences font l'objet d'un avis public qui est fourni à l'industrie et dans le cadre duquel on invite les acteurs industriels à proposer des solutions et, bien souvent, à nous fournir leur produit, afin que nous puissions l'évaluer en fonction des critères obligatoires. Dans la mesure du possible, nous insistons sur la nécessité de pouvoir tirer les canons, piloter les aéronefs et faire des essais destructifs sur les véhicules pour que nous sachions s'ils sont à même de résister aux dispositifs explosifs de circonstance et que nous confirmions que ces derniers remplissent les exigences opérationnelles des forces, avant que nous ne les achetions.

Par exemple, quand vous essayez une belle Camaro rouge neuve, cela vous permet de vous assurer qu'elle répond à vos attentes — remarquez, je ne pense pas qu'elles continuent d'être fabriquées. En tout cas, cela permet un processus beaucoup plus sûr.

[Français]

S'il existe une seule compagnie capable de satisfaire à nos exigences, on peut gagner un temps considérable en négociant directement avec elle.

• (0925)

[Traduction]

Les risques liés au coût sont minimes, et nous maintenant une position de négociation ferme, étant donné que nous possédons des solides informations sur les prix réels pratiqués sur le marché et, grâce à nos alliés, les coûts d'entretien.

[Français]

S'il existe plusieurs compagnies capables de satisfaire à nos exigences, on fait un appel d'offres, et le processus d'évaluation des soumissions suit son cours.

[Traduction]

Par contre, il arrive qu'on soit bien obligé d'opter pour les achats sur commande, notamment pour de nouvelles catégories de navires et pour certains véhicules de combat. Le projet des navires de soutien interarmées est un exemple d'un processus d'acquisition sur commande.

Nous reconnaissons que ce processus présente davantage de risques, mais on peut les atténuer en exigeant que l'entrepreneur principal soit responsable non seulement de la partie acquisition ou production, mais aussi de l'entretien de l'équipement de même que des services de soutien à long terme.

Le fait d'insister sur la qualité de la construction permet de réduire les coûts d'entretien et de cycle de vie. En donnant une pondération plus élevée au prix des services de soutien qu'au prix d'acquisition, nous motivons et récompensons le constructeur qui investit dans un produit de grande qualité et qui sait que l'entretien de l'équipement

coûtera moins cher. Je vous donne l'exemple des moteurs d'un navire. Si nous incitons le soumissionnaire à mettre des moteurs de qualité exceptionnelle dans son navire, le prix qu'il proposera pour les services de soutien sera bien inférieur, puisqu'il saura qu'il ne sera pas nécessaire de les réparer tous les jours et, de même, les coûts à long terme seront inférieurs pour le ministère tout au long du cycle de vie de ce navire.

Don, le message est fort simple: miser sur la qualité, la performance, et la fiabilité, c'est avantageux pour le soumissionnaire. Le coût global de l'acquisition des équipements est inférieur pour le contribuable, le produit choisi présente le meilleur rapport qualité-prix, et les soldats ont accès à de meilleurs équipements qui sont plus fiables.

[Français]

Avant de terminer mon exposé, permettez-moi de prendre quelques instants pour tirer au clair une idée fausse mais populaire concernant les acquisitions majeures que nous avons faites récemment. Sachez que pas un seul de ces processus n'était exclusif. Il s'agit chaque fois d'un processus concurrentiel.

[Traduction]

Le MDN, avec le soutien de nos collègues des Travaux publics et des Services gouvernementaux, a recours aux contrats du type fournisseur unique pour combler des besoins opérationnels urgents dans le contexte d'opérations déjà en cours, comme, par exemple, l'obusier léger M777, que vous avez peut-être vu ou dont on vous a peut-être parlé en Afghanistan, et qui a été d'une importance critique pour assurer la protection de nos troupes, ou encore, dans des cas où le service ou l'objet dont nous avons besoin fait l'objet de droits de propriété intellectuelle. Par exemple, peut-être ai-je besoin d'acheter à General Dynamics des pièces détachées pour les VBL, étant donné que cette entreprise fabrique les pièces détachées et est titulaire de droits de propriété intellectuelle relatifs aux VBL.

Il convient de noter que nous visons un processus concurrentiel dans tous les cas. Cependant, pour certaines capacités, il peut y avoir une seule solution, et c'est là une réalité que nous ne pouvons éviter. Comme je vous l'ai déjà dit, s'il n'existe qu'une seule entreprise en mesure de remplir les exigences, nous pourrions gagner beaucoup de temps en négociant directement avec elle. Si plusieurs entreprises sont à même de remplir les exigences, à ce moment-là, comme je viens de vous l'expliquer, nous lançons une demande de propositions officielle qui est suivie du processus d'évaluation normal.

Dans tous les cas, nous visons à choisir le produit qui offre le meilleur rapport qualité-prix pour la Couronne. Il n'est tout simplement pas vrai de dire que le fait de négocier avec un fournisseur unique finit par donner lieu à des coûts d'acquisition plus élevés. Nous avons une très bonne idée des prix pratiqués sur le marché pour des équipements standard, comme le C-17 ou l'hélicoptère Chinook, et nous n'accepterions jamais de conclure un contrat avec un fournisseur si nous estimions que nous n'avions pas obtenu le meilleur rapport qualité-prix.

[Français]

En résumé, les mesures prises par mon organisation, avec mes collègues de Travaux publics Canada, et par le ministère de la Défense nationale sont des solutions pragmatiques et efficaces qui permettent de rationaliser le processus d'acquisition de défense.

[Traduction]

En conséquence, il n'est pas nécessaire de remanier le système de fond en comble, pas plus qu'il n'est nécessaire de créer de nouveaux organismes. Je vous fais remarquer à cet égard que le centre des services de soutien de Travaux publics et l'équipe menée par M. Williston sont déjà pleinement intégrés dans l'équipe d'acquisition du ministère de la Défense nationale, et le sont depuis des années.

Au MDN et au sein du système actuel, la mise en application du modèle d'acquisition axé sur la performance et le meilleur rapport qualité-prix a déjà porté ses fruits. Sept mois après l'approbation de l'énoncé des besoins opérationnels, nous avons déjà adjudgé un contrat pour les équipements de transport aérien stratégique. Ce processus a été équitable et transparent, et les Forces canadiennes recevront leurs premiers avions cet été, à peine un an après que le gouvernement a annoncé sa décision d'aller de l'avant.

Je devrais également ajouter, à titre d'information, que cette acquisition a pu se faire en grande partie grâce au dévouement et au professionnalisme des membres civils et militaires de mon service, ainsi que du personnel de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, d'Industrie Canada et du Secrétariat du Conseil du Trésor.

Nous avons encore à relever une multiplicité de défis, mais il ne s'agit pas d'obstacles insurmontables. Nous travaillons fort avec nos collègues dans l'ensemble des ministères afin de résoudre le problème que pose le Règlement américain sur le trafic d'armes international, de concert avec nos homologues américains. Le maintien et la consolidation d'une capacité professionnelle de gestion des projets constituent également l'une de mes grandes priorités. Un processus plus efficace et rationalisé porte déjà ses fruits.

[Français]

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé.

Nous serons ravis de répondre à vos questions.

• (0930)

[Traduction]

Le président: Messieurs, je vous remercie.

Avant d'ouvrir le premier tour de sept minutes, je rappelle aux membres du comité que nous aurons besoin de 10 minutes à la fin de la séance pour examiner certaines questions administratives. Nous allons donc lever la séance à 10 h 50 afin d'avoir le temps d'y voir.

Monsieur Coderre, vous êtes le premier intervenant.

[Français]

L'hon. Denis Coderre (Bourassa, Lib.): Merci, monsieur le président.

C'est un honneur d'être en présence d'un si grand nombre de généraux. On se sent certainement en sécurité.

Je suis particulièrement intéressé par le fait que vous soyez ici aujourd'hui, messieurs. En effet, comme on le dit si bien,

[Traduction]

le diable est dans les détails

[Français]

Peu importe qu'on parle de grands principes, de grands concepts, j'ai toujours cru que ce n'était pas à partir des critères mêmes qu'on déterminait vraiment les besoins. Je pense qu'on doit se fonder sur le but ultime, c'est-à-dire ce vers quoi on tend, plutôt que sur les plateformes.

Comme vous le savez, nous n'approuvons pas l'achat des appareils C-17. Ce qui m'inquiète, en fait, c'est le fait que vous ayez un pouvoir énorme. Ça ne met pas en doute l'intégrité ou la transparence du processus, mais il reste que vous avez le pouvoir de changer les critères entre-temps, que ce soit la date de livraison ou la capacité d'entreposage en vue du transport d'équipement. Ici, on peut penser à la capacité de transport aérien stratégique, qu'on appelle en anglais *strategic airlift capability*. Ça doit être pris en considération.

Général Ross, j'aimerais d'abord vous parler des appareils C-17, puis de l'*International Traffic in Arms Regulation*, ou ITAR. Vous avez réalisé à ce sujet un document dans lequel vous faites des recommandations. Je pense qu'il serait très important que nous abordions cette question.

[Traduction]

D'abord, le ministre de la Défense parle de beaucoup de transparence. Donc, dans l'intérêt de la transparence, êtes-vous en mesure de nous confirmer que l'exigence de la force aérienne relativement à la charge utile des avions de transport aérien stratégique était de 40 000 livres jusqu'à tout dernièrement?

Le président: Monsieur Ross.

M. Dan Ross: Oui, merci.

L'hon. Denis Coderre: Pourriez-vous vous en tenir à des réponses courtes, pour que nous puissions poser...?

M. Dan Ross: Oui, je vous remercie.

J'étais au courant de ces discussions et j'y ai participé. Nous n'avons pas encore mis la dernière main à l'énoncé des besoins au moment de discuter de l'exigence relative à la charge utile. Le Col Burt — directeur des Besoins en matière d'aviation — et son personnel avaient à l'esprit l'ancien Airbus A310, qui constituait effectivement notre seul avion de transport aérien stratégique. Le matériel était chargé dans la soute de l'Airbus A-310 qui, si je ne m'abuse, avait une capacité de 19 000 livres. Ils s'étaient dit qu'il fallait une capacité de transport aérien stratégique au moins aussi bonne que ce qu'ils avaient déjà avec l'A310.

Dans le cadre de l'examen de ces besoins, les intéressés se sont demandé si cet avion a vraiment une capacité de transport aérien stratégique lui permettant de l'autre côté de l'Atlantique ou du Pacifique pour être utilisé dans le cadre de missions opérationnelles. L'état-major de la Force aérienne l'a donc réévalué avant de terminer et de faire signer par le vice-chef l'énoncé des besoins opérationnels et était d'avis que l'exigence minimale devait être la capacité de transporter deux VBL complètement blindés en Europe, d'être ravitaillé et de se rendre sur le site d'une mission quelque part à l'étranger.

Là j'exprime une opinion purement personnelle, mais j'ai l'impression qu'ils essayaient de faire ce genre de travail à l'aide de l'avion Hercules depuis bien des années. Ils se servaient de l'avion Hercules comme avion de transport stratégique, alors que ce dernier avait la capacité de transporter un seul véhicule — et encore là, difficilement — en Europe. C'est pour cette raison que l'exigence est passé de 19 000 livres à 39 000 livres, ce qui correspond au poids de deux véhicules blindés.

• (0935)

L'hon. Denis Coderre: Donc, deux VBL III...

M. Dan Ross: Voilà.

L'hon. Denis Coderre: Très bien. Permettez-moi donc de vous exposer mon problème.

Le chef de l'état-major de la Défense a indiqué, devant ce comité, que le véhicule blindé de dépannage qui est actuellement utilisé à Kandahar, par exemple, constitue un exemple de la capacité requise pour le C-17. Toutefois, il semble, d'après les documents du MDN, que ce véhicule a un poids de 87 800 livres. De plus, le Badger, soit l'engin blindé du génie pèse 92 200 livres, et le char d'assaut Leopard pèse 93 696 livres. C'est quand même très gros.

Il est donc évident que, selon le PAC, l'exigence n'est toujours que de 86 000 livres. Il semble que le MDN n'ait pas de besoin urgent de transporter ces véhicules lourds, et je voudrais donc savoir pourquoi vous avez opté pour une exigence de 86 000 livres? À votre avis, s'agissait-il simplement d'écartier la concurrence, de façon à éliminer l'A400M?

M. Dan Ross: Vous avez donné le poids en livres. Mais le PAC indique un poids de 39 000 kilos, soit 39 tonnes métriques. Nous employons toujours le système métrique pour toutes les indications du PAC.

L'hon. Denis Coderre: Je suis de l'ancienne génération.

M. Dan Ross: Le C-17 peut transporter un char d'assaut Abrams, qui un poids de 70 tonnes métriques, en Europe. Voilà ce pourquoi l'Armée américaine a conçu le C-17. Le C-17 peut transporter tout ce que nous possédons, et pas seulement deux VBL III.

L'hon. Denis Coderre: Donc, vous ne cherchez pas à éliminer la concurrence?

M. Dan Ross: Nous avons informé les intervenants du marché de nos besoins et nous avons reçu plusieurs propositions. Malheureusement, les autres concernaient des avions russes qui ne sont certifiés en Amérique du Nord, et nous ne pouvons transporter nos troupes dans des avions non certifiés.

L'hon. Denis Coderre: Comme je vous l'ai déjà dit, ce n'est pas un sprint, c'est un marathon, et nous aurons d'autres occasions d'en parler.

Vous avez préparé un document au sujet de l'acquisition de matériel de défense aux termes du Règlement ITAR. Nous savons que pour le C-17, c'est une vente commerciale directe, n'est-ce pas? Il n'y a pas eu de protocole d'entente ou de vente militaire étrangère, n'est-ce pas? Et maintenant vous nous dites qu'étant donné qu'il existe de doubles restrictions nationales, vous avez déclaré un code rouge en disant que c'est une problématique ingérable.

Voici mon problème — d'ailleurs, je suis tout à fait d'accord avec vous à ce sujet. Si nous parlons de doubles restrictions nationales, nous ne parlons pas uniquement du fait que les gens travaillant dans l'industrie ont la double nationalité. Le département d'État parle de présent des ressortissants d'environ 25 pays, y compris les Asiatiques, les Chinois, les Libanais, etc. C'est totalement inadmissible car c'est une atteinte à notre propre souveraineté, et nous sommes en train de renoncer à notre Charte des droits. Mais ça, c'est le problème du gouvernement, et j'espère qu'il va prendre des mesures.

Mais le problème va plus loin, en réalité. Nous disons également que cela va influencer sur nos propres employés du ministère de la Défense. Êtes-vous en mesure de me le confirmer? Autrement dit, nos propres employés du MDN qui sont ressortissants de ces 25 pays, puisqu'ils ont la double nationalité, n'auront pas le droit d'avoir accès à ce matériel ni d'y travailler. Cela fait peur.

Pourquoi n'avons-nous pas conclu un accord à ce sujet? Pourquoi ne nous sommes pas adressés directement au département d'État, au ministère de la Défense ou même au président des États-Unis? C'est justement ça l'objet d'un protocole d'entente.

Le président: Soyez bref en répondant, monsieur Ross.

M. Dan Ross: Oui, ces restrictions s'appliquent bien aux employés du MDN qui ont la double nationalité. Le gouvernement, nous-mêmes, les Affaires étrangères et le département d'État déployons énormément d'efforts afin de trouver une solution à ce problème. Nous avons déjà réalisé des progrès importants, et nous espérons que le gouvernement pourra annoncer des améliorations dans un proche avenir.

Le président: Merci, monsieur Ross.

Monsieur Bachand, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Claude Bachand (Saint-Jean, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nos invités.

Monsieur Ross, avez-vous bien dit, lors de votre présentation, que les équipes du ministère de la Défense travaillaient de concert avec Travaux publics Canada depuis quelques années?

• (0940)

M. Dan Ross: C'est tout à fait exact.

M. Claude Bachand: Qui décide de l'urgence d'une capacité? Est-ce quelqu'un assis à cette table?

M. Dan Ross: Normalement, le chef de l'état-major et le sous-ministre discutent de ces questions.

[Traduction]

Le président: Nous n'obtenons pas l'interprétation.

Ah, voilà.

M. Dan Ross: Ce sont le chef d'état-major de la Défense, le Gén Hincke, le Gén Ward, le sous-ministre, et les commandants sur le terrain qui décident que la situation est urgente — par exemple, il n'est plus possible de faire réparer l'aile, les avions ne sont plus en état de navigabilité, et cet état de choses influe sur les capacités essentielles des forces. Mon rôle est celui de conseiller.

[Français]

M. Claude Bachand: À partir du moment où il y a urgence, qui décide s'il y a un préavis d'adjudication de contrat ou une lettre d'intention? Est-ce quelqu'un assis à cette table?

[Traduction]

M. Dan Ross: La décision est prise dans le contexte de discussions avec Industrie Canada et Travaux publics sur ce qui est disponible sur le marché. S'il est clair que différents produits sont déjà disponibles sur le marché, et que cet aspect-là ne pose pas problème, on procède au lancement d'un appel d'offres officiel ou d'une demande de propositions. Si nous pensons qu'une seule entreprise pourra peut-être combler nos besoins, nous envisagerons d'avoir recours à une demande d'expression d'intérêt et de qualification, ou des EIQ, afin de déterminer si nous devrions traiter avec une seule entreprise ou opter pour le processus de demande de propositions intégral. Ce dernier est beaucoup plus long, évidemment, et, dans bien des cas, peut ajouter plusieurs années au processus.

C'est donc une discussion qui est tenue conjointement avec les autres intervenants, et souvent elle comprend également les représentants du Secrétariat du Conseil du Trésor.

[Français]

M. Claude Bachand: Si je comprends bien, les ministères de la Défense, des Travaux publics et de l'Industrie, de même que le Conseil du Trésor, participent très tôt au processus. Il ne s'agit pas d'étapes distinctes dans le cadre desquelles le ministère de la Défense intervient séparément, puis un autre ministère, et ainsi de suite. Tout le monde travaille ensemble.

Qui décide d'appliquer les règles d'exception au titre de la sécurité nationale?

[Traduction]

M. Dan Ross: C'est au ministère de la Défense nationale de décider de l'opportunité de demander une exemption au titre de la sécurité nationale en vertu de l'accord sur le commerce intérieur. Le sous-ministre adjoint des Travaux publics examine la situation, demande une opinion juridique et décide ensuite soit de l'approuver, soit de ne pas l'approuver.

[Français]

M. Claude Bachand: Qui détermine la date de livraison?

[Traduction]

M. Dan Ross: C'est aux responsables militaires de déterminer l'urgence du besoin — par exemple, si on en a besoin pour les opérations en cours ou pour remplacer une capacité essentielle, comme nos avions Hercules, qui se détériorent rapidement. C'est surtout le Gén Ward et le Gén Hincke, de concert avec le vice-chef et le chef d'état-major de la Défense.

Une voix: Et les éléments également.

M. Dan Ross: Oui, et les éléments.

Les trois chefs des éléments terre, mer, et air participent également à cette discussion.

[Français]

M. Claude Bachand: Vous avez parlé plus tôt du contrat de 15 ans relatif aux hélicoptères maritimes. Tout le processus a été refait. Diriez-vous que dans ce cas, des interventions politiques ont fait en sorte de retarder ce contrat?

[Traduction]

M. Dan Ross: Je crois que cela a précédé le moment où j'ai assumé des responsabilités dans ce domaine. Je ne peux pas vraiment vous répondre à ce sujet.

[Français]

M. Claude Bachand: S'il y a urgence et que le ministre lui-même pense qu'il y a urgence, ce dernier peut-il intervenir dans le processus?

[Traduction]

M. Dan Ross: Le ministre est responsable des capacités de défense et doit s'assurer que les forces disposent de l'équipement approprié au moment approprié et, par conséquent, il discute de ces projets et de ces programmes avec le chef d'état-major de la Défense et le sous-ministre. Ce n'est pas un processus arbitraire où la décision est prise sans discussion préalable et ne peut être modifiée. Que le ministre soit libéral ou conservateur, comme c'est le cas actuellement, il faut bien qu'il soit satisfait des exigences de performance, de l'échéancier et des paramètres qui sont envisagés.

[Français]

M. Claude Bachand: Pouvez-vous me dire si, dans le cas du C-17, le ministre de la Défense nationale a exigé que ce soit une procédure rapide? Il ne l'a pas nécessairement exigé de vous, je

suppose, mais je crois que le ministre est en mesure de dire aux généraux Hillier, Hincke et Ward qu'il veut cet appareil le plus vite possible. Or, je considère que c'est une intervention politique.

Est-ce matière courante? Est-ce que ça peut arriver? Est-il possible que ça se produise?

● (0945)

[Traduction]

M. Dan Ross: C'est possible. En l'occurrence, le processus aurait été le même. Nous nous serions adressés aux acteurs industriels, comme nous l'avons fait, pour les inviter à nous proposer une solution, et il se trouve que nous avons reçu des propositions de la part de Boeing et de diverses sociétés de transport russes. Nous avons confirmé que nous n'en avons reçu qu'une qui concernait un aéronef certifié déjà en voie de production, et nous avons donc pris nos dispositions pour négocier un contrat avec la compagnie concernée.

Le processus d'acquisition relativement au transport aérien stratégique ne reposait pas sur la nécessité de se faire livrer le produit à une date précise. Ce n'est pas du tout l'approche que j'ai adoptée. Ce n'était pas nécessaire.

[Français]

M. Claude Bachand: C'est donc possible que le ministre de la Défense nationale dise qu'il veut des C-17. Ce faisant, il demandera aux différents ministères de préparer en conséquence un contrat d'adjudication ainsi que les dates de livraison. À partir de ce moment, c'est la chaîne de commandement qui suit la directive du ministre de la Défense nationale. C'est possible, cela.

Est-ce ce qui s'est produit par rapport aux C-17?

M. Dan Ross: Non.

M. Claude Bachand: Ça ne s'est pas produit?

M. Dan Ross: Non, pas dans ce cas.

M. Claude Bachand: Mais ça pourrait se produire?

M. Dan Ross: N'importe quoi est possible.

M. Claude Bachand: N'importe quoi est possible?

M. Dan Ross: Oui.

M. Claude Bachand: Y compris que ça puisse se produire?

[Traduction]

M. Dan Ross: Si je me fonde sur ma propre expérience, je vous dirais que les ministres n'interviennent pas de cette façon. Ils acceptent généralement les conseils du chef d'état-major de la Défense et des hauts fonctionnaires. Donc, il est clair que cela ne s'est pas produit dans le cas des C-17. Le gouvernement a indiqué qu'il était prêt à fournir les ressources nécessaires. Pour notre part, nous nous efforçons de répondre aux demandes relativement à une éventuelle capacité de transport aérien stratégique, et nous avons fini par déterminer que le processus d'acquisition devait être axé sur le meilleur rapport qualité-prix et les exigences de performance.

Le président: Merci, monsieur Ross. Merci, monsieur Bachand.

Madame Black, c'est à vous.

Mme Dawn Black (New Westminster—Coquitlam, NPD): Merci de votre présence aujourd'hui et de vos exposés. Lorsque le ministre a comparu mardi, je lui ai posé des questions au sujet de l'exemption au titre de la sécurité nationale. Le gouvernement a décidé de l'invoquer et, à cause de cette exemption, l'accord est exclu de l'accord sur le commerce intérieur.

Lorsque le ministre a comparu mardi, il m'a dit que le MDN n'a pas du tout participé à ce processus et cette réponse m'a laissée perplexe. Il m'a également dit qu'il n'était pas le ministre responsable.

M. Dan Ross: C'est le ministre des Travaux publics qui est le ministre responsable.

Mme Dawn Black: Très bien, mais il semble logique que le ministère de la Défense nationale présente la demande d'exemption au titre de la sécurité nationale, plutôt que le ministère des Travaux publics.

Je vais donc poser la même question que j'ai déjà posée mardi. Quelle procédure a été suivie en vue de déterminer si l'adjudication de ce contrat devait faire l'objet d'une exemption au titre de la sécurité nationale? Qu'est-ce qui a motivé cette décision? Et le ministre a-t-il raison de dire qu'il n'appartenait pas au MDN de lancer ce processus? Quels sont les critères qui s'appliquent? Quelles sont les normes? En fonction de quels critères peut-on obtenir une exemption au titre de la sécurité nationale?

M. Dan Ross: Premièrement, c'est au sous-ministre adjoint du Matériel au ministère de la Défense nationale d'en faire la demande. À ce moment-là, j'envoie une lettre officielle à mes homologues des Travaux publics qui, comme je l'expliquais à M. Bachand, examinent la demande du point de vue de ses conséquences juridiques. Ils font une évaluation, et ils ont le pouvoir d'approuver ou de rejeter cette demande. Ensuite, ils me répondent.

Le critère retenu est normalement la capacité de s'assurer que les services de soutien d'une pièce d'équipement essentielle sont assurés au Canada et que l'on a la garantie qu'une compagnie canadienne ayant accès à une réserve de pièces détachées soit en mesure de garantir le bon fonctionnement de cet équipement en cas d'urgence, alors qu'un autre pays aurait peut-être des priorités différentes. L'idée consiste à nous assurer que les services de soutien nécessaires seront fournis et que cet équipement essentiel sera disponible. Voilà le principal critère que nous appliquons. C'est généralement dans ce contexte que nous pourrions envisager de demander une exemption de l'accord sur le commerce intérieur au titre de la sécurité nationale.

Mme Dawn Black: Je suis encore plus perplexe. Une partie de l'entretien sera assurée par l'Armée de l'air américaine. C'est bien ça?

M. Dan Ross: Oui, mais seulement pour ce qui relève du système d'appui global de Boeing. La grande majorité des services d'entretien des C-17 seront assurés à Trenton par le personnel militaire au niveau de l'escadron et de l'escadre. Pour les pièces détachées, nous allons exiger que Boeing nous fournisse, au Canada, les services de techniciens qualifiés et qu'il ait une réserve de pièces détachées que nous pouvons obtenir ici, de sorte que si l'Armée de l'air américaine déclare qu'elle a des besoins prioritaires, cela n'influerait pas sur notre capacité de maintenir l'état de navigabilité de nos avions.

Pour les C-17, les services de soutien et d'entretien sont ce que nous appelons des services d'inspection et de réparation de troisième échelon au niveau de l'atelier, et pour cela nous aurons accès à leur chaîne de soutien mondiale. Nous ne pouvions absolument pas nous permettre, pour des raisons de coût, d'exiger que ces services soient assurés ici au Canada, alors que nous n'avons que quatre avions.

• (0950)

Mme Dawn Black: Si l'Armée de l'air américaine a besoin de réparer ses C-17 alors que nous voulons, nous aussi, faire réparer les nôtres au même moment aux États-Unis, selon vous, qui aura la priorité?

M. Dan Ross: Nous allons nous entendre avec l'Armée de l'air américaine à ce sujet.

Mme Dawn Black: Bonne chance.

M. Dan Ross: Là nous parlons de services d'inspection périodique, c'est-à-dire le genre d'inspection qui doit se faire, mettons, tous les six mois, et de ce genre de choses. On peut fixer les dates à l'avance en vertu du système de soutien mondial de Boeing, et cet entretien peut se faire en Australie, en Allemagne, aux États-Unis — n'importe où Boeing a ces installations.

Mme Dawn Black: L'obtention d'une exemption au titre de la sécurité nationale a pour effet de rendre nul et non avenu l'ensemble de l'accord sur le commerce intérieur, et il me semble que cette décision a été prise après ce qui est arrivé pour les CF-18...

M. Dan Ross: L'accord a été conclu seulement après que le projet était déjà en cours.

Mme Dawn Black: Oui, je le sais, mais c'était certainement l'une des motivations politiques de l'accord sur le commerce intérieur.

La réponse du ministre à une autre de mes questions m'a également laissée perplexe. Elle portait sur toute la question du contrat adjugé pour les C-17. J'ai demandé des précisions au sujet des modalités du contrat et des obligations qu'il prévoit. Comme vous le savez sans doute, les libéraux ont déclaré qu'ils annuleraient ce contrat s'ils arrivaient au pouvoir. Qu'arriverait-il si nous annulions ce contrat? Quelles sont nos obligations en vertu des contrats actuels?

M. Dan Ross: Le ministère des Travaux publics constitue l'autorité contractante. Je crois savoir que tous nos contrats prévoient certaines conditions relatives à la résiliation — je pense qu'on parle de « résiliation pour des raisons de commodité » — autrement dit, on peut toujours résilier un contrat. La résiliation d'un contrat suppose nécessairement certains coûts, il s'agit essentiellement de dédommager la compagnie pour les dépenses qu'elle a engagées ou le travail qu'elle a déjà accompli à notre demande.

Mme Dawn Black: C'est justement ça ma question. À combien pourraient se monter ces coûts?

M. Dan Ross: Pour le moment, ce ne serait pas une grosse somme; dans un an, par contre, les coûts seraient assez importants.

Mme Dawn Black: Qu'entendez-vous par « assez importants »?

M. Dan Ross: Je veux dire qu'ils se monteraient sans doute à plusieurs centaines de millions de dollars.

Mme Dawn Black: Quand les C-17 seront-ils prêts à être mis en service? On disait, lors de l'annonce, qu'ils seraient livrés cet été, et je me demande donc quand les pilotes et les équipages vont recevoir leur formation. Si nous les recevons cet été, le personnel sera-t-il prêt immédiatement? Les équipages seront-ils prêts tout de suite?

M. Dan Ross: Les membres de l'équipage sont déjà en train d'être formés. C'est un tout petit équipage, puisqu'il ne compte que quatre membres. J'en ai récemment discuté avec le commandant de la 1^{ère} Division aérienne du Canada, et les membres de l'équipage seront prêts à piloter l'avion dès l'été. C'est à ce moment-là que nous pourrions les mettre en service pour la première fois.

Mme Dawn Black: Vous avez beaucoup parlé du processus d'acquisition et j'aimerais donc vous poser une petite question à ce sujet.

M. Dan Ross: Très bien. J'ai bien envie de répondre à une question sur ce sujet-là.

Mme Dawn Black: Qu'est-ce qui retarde le processus? Vous avez dit qu'il peut s'étendre sur une quinzaine d'années, mais quelle est la raison pour laquelle il accuse tant de retard? Est-ce la faute de la bureaucratie, ou est-ce parce que les responsables gouvernementaux n'arrivent pas à se décider? Est-ce parce qu'il y a trop d'acteurs ou un grand nombre de ministères différents qui y participent? Quand j'ai demandé au ministre qui en avait l'ultime responsabilité, il n'a pas été en mesure de me répondre.

J'aimerais donc vous entendre là-dessus.

M. Dan Ross: Je participe à cette activité depuis 1982. Quand je suis arrivé au quartier-général de la Défense nationale comme major, j'étais responsable du programme d'équipement de l'Armée.

Selon moi, au cours des 25 dernières années, comme je l'ai dit tout à l'heure, nous avons été jusqu'à un certain point les artisans de nos propres malheurs, mais il convient de mentionner également que les gouvernements ont souvent démontré de l'incertitude concernant le montant qu'ils voulaient investir dans la défense nationale, et le ministère lui-même n'a pas toujours été sûr de pouvoir se permettre certaines acquisitions ou de les faire approuver. Cette incertitude, à elle seule, a fait perdre énormément de temps.

Quand nous parlons d'une quinzaine d'années et que nous disons qu'il faut neuf ans pour en arriver à l'étape où la politique elle-même est approuvée, il faut bien comprendre que ce n'est pas exclusivement la faute du MDN. Il faut être honnête: ce n'est pas uniquement à cause du MDN, mais la responsabilité qu'on peut effectivement attribuer au MDN... C'est-à-dire que quand nous décidons de mettre trois ans pour rédiger un devis descriptif, évidemment, cela n'aide pas beaucoup. Le fait est que je ne suis pas en mesure de dire à Sikorsky comment concevoir un meilleur hélicoptère.

• (0955)

Le président: Merci, madame Black.

Madame Gallant.

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

Par votre entremise, je précise, pour la gouverne des témoins, que le comité mène une étude sur l'approvisionnement pour la deuxième fois en autant d'années — cette fois-ci, parce que les gens sont mécontents des compagnies qui se sont vu adjuger un contrat ou du fait que certaines compagnies n'en ont pas décroché. Les allégations d'ingérence politique intéressent toujours les médias, mais dans ce cas-ci, les accusations sont sans fondement.

Il y a 13 ans, l'ingérence politique était bel et bien la cause de l'annulation du contrat pour les hélicoptères militaires, soit l'EH 101, et à une dépense de 500 millions de dollars — dollars versés par le contribuable et qui ne sont pas abondants — pour que, finalement, ce même gouvernement décide d'acheter une version standard du même hélicoptère, mais sans les retombées industrielles pour l'économie canadienne que nous aurions eues avec l'EH 101.

De plus, le Cormorant connaît actuellement des problèmes de rotor fêlé, d'après ce qu'on m'a donné à entendre, étant donné que la version commerciale n'est pas le modèle lourd de type militaire construit de manière à bien résister face aux exigences des opérations militaires.

Donc, de quelle façon ce processus consistant à ne pas nous immiscer dans les décisions d'approvisionnement militaire permettra-t-il d'améliorer la sécurité des hommes et des femmes qui se servent de cet équipement?

M. Dan Ross: Permettez-moi de vous corriger, car c'est le projet MHP qui a été annulé par le gouvernement. Vous parlez plutôt de l'aéronef de recherche et de sauvetage à voilure tournante, et c'est un projet complètement différent.

Mme Cheryl Gallant: Je parle de deux cas différents.

M. Dan Ross: Exactement.

Le S-92, qui est construit par Sikorsky et nous sert d'aéronef de patrouille maritime, était un aéronef commercial, et nous avons simplement modifié la queue. Donc, nous sommes relativement sûrs qu'il s'agit là d'un aéronef qui a fait ses preuves.

Selon moi, on peut difficilement affirmer que les problèmes que nous a causés le Cormorant étaient le résultat de l'action du gouvernement. Cet aéronef — l'EH 101 — était en production depuis peu de temps. La Marine royale en avait acheté. Mais, encore une fois, c'est assez typique quand on parle de programmes d'acquisition d'aéronefs en développement puisque, dans bien des cas, il peut prendre une dizaine d'années pour éliminer tous les vices de fabrication.

Nous travaillons très fort avec AustaWestland et, en fait, nous croyons — c'est-à-dire que nos ingénieurs pensent avoir trouvé la solution au problème que pose le demi-moyeu du rotor de queue pour AugustaWestland.

Pour moi, cet exemple fait ressortir les risques qu'on court en adoptant une pièce d'équipement militaire très complexe au tout début du processus de mise au point et de production. C'est très risqué, et le Cormorant en est un bon exemple.

De plus, nous n'avons pas un seul point de responsabilité dans le cas du Cormorant, et nous n'avons pas acquis les droits de propriété intellectuelle qui conviennent pour cet aéronef. Comme M. Rowe, le président d'I.M.P. à Halifax, vous le dira — et je suis tout à fait de cet avis — il faut une dizaine d'années pour éliminer tous les vices de fabrication.

Mme Cheryl Gallant: Très bien. Parlons maintenant du processus d'acquisition d'aéronefs de recherche et de sauvetage à voilure fixe qui est actuellement en cours, si je comprends bien. La décision finale n'a pas encore été prise.

On nous a fait savoir à ce sujet qu'une deuxième version de l'EBO est sortie en avril 2005, et ensuite une quatrième version de l'EBO en juillet 2006. Comme nous cherchons à bien comprendre le processus d'acquisition, peut-être pourriez-vous nous dire comment cela se fait qu'on passe d'une série de besoins à une autre? Dans ce cas-ci, on nous a cité, entre autres, l'exemple de la hauteur du poste de pilotage, soit 6 pieds 11 pouces. Donc, qu'arrive-t-il d'une version à l'autre?

M. Dan Ross: C'est le travail d'analyse critique, mené par le Gén Ward et son personnel.

Mgén M.J. Ward: Chacun de ces énoncés de besoins est examiné à de multiples niveaux, et à chaque niveau, les auteurs de l'énoncé des besoins de démontrer le bien-fondé de ce qu'ils avancent ou du moins de bien se défendre face à cette remise en question. À diverses étapes, nous leur demandons parfois de réexaminer certains éléments afin de nous fournir une meilleure analyse ou de meilleures données scientifiques et technologiques permettant de justifier les besoins spécifiques qu'ils ont retenus.

Donc, dans un cas particulier — et je ne suis pas sûr de quel EBO il s'agissait — ils ont dû faire des analyses très approfondies de la recherche opérationnelle afin de bien comprendre et de déterminer les besoins relatifs à la hauteur, au poids et à la largeur de l'aéronef, pour que nous soyons convaincus que ce dernier permette à notre personnel de mener à bien l'ensemble des tâches de recherche et de sauvetage concernées.

Donc, jusqu'à la toute dernière étape où on demande l'approbation définitive du projet, n'importe quel élément peut être modifié, pour qu'on s'assure d'avoir exactement la bonne spécification technique.

• (1000)

Mgén J.D.A. Hincke: Par exemple, dans le cadre du travail d'analyse critique, nous nous fondons sur une série d'hypothèses en examinant tout énoncé de besoins, et donc, nous partons du principe que l'équipage sera composé de tant de membres, que telle sera la base opérationnelle, qu'il y aura tels délais de réponse, etc. On peut aussi présenter cela sous forme de questions, étant donné que chaque élément peut influencer sur le rapport qualité-prix et le coût.

Par exemple, le délai de réponse peut être plus court si l'on opte pour une base d'opérations permettant la distribution dans l'ensemble du Canada. Mais cette option peut coûter plus cher. Donc, il y a toujours ce genre d'analyses d'arbitrage afin d'en arriver à une série de solutions et de capacités qui correspond au meilleur rapport qualité-prix. Il faut aussi s'assurer d'inclure tous les bons éléments dans l'EBO de haut niveau, car c'est bien de cela que nous parlons maintenant. L'énoncé est ensuite examiné rigoureusement par mon personnel et par le personnel du Gén Ward, du point de vue des capacités. Tout cela fait progressivement évoluer l'EBO.

Donc, je pense que nous pourrions probablement déterminer, après étude, qu'aucune des EBO approuvées ne l'a été quand l'énoncé en était seulement à sa première ou deuxième version. Il y a forcément de nombreuses versions qui sont produites au fur et à mesure que progresse le travail d'analyse critique au sein du ministère en ce qui concerne les coûts, notre capacité financière, le nombre de personnes concernées et la somme qu'il faudra prévoir en définitive, de même que les coûts que nous aurons à supporter au cours des 20 années du cycle de vie du produit pour posséder cette capacité.

Il y a aussi toutes les différentes permutations et combinaisons de ces éléments qui doivent ensuite être évaluées par les parrains militaires de la capacité concernée. Nous, aussi, nous penchons là-dessus, et une décision est prise au niveau ministériel d'aller de l'avant.

Nous travaillons également avec d'autres responsables — pour ma part, je travaille également avec un analyste du Conseil du Trésor — qui font leur propre travail d'analyse critique en posant des questions, afin de savoir si ce que nous avons retenu correspond bien à quelque chose qui offre le meilleur rapport qualité-prix pour le gouvernement.

Mme Cheryl Gallant: Donc, des documents sont établis qui justifient les modifications apportées aux EBO, et il ne s'agit donc pas de trafiquer un contrat de façon à ce qu'une seule entreprise soit jugée compétente ou admissible.

M. Dan Ross: [Note de la rédaction: *Inaudible*]... disons que les discussions ont été... non pas acrimonieuses, mais certainement très difficiles, étant donné qu'il y avait un certain nombre d'éléments suscitant des désaccords. Mais la question essentielle a toujours été de déterminer quel serait le niveau de service minimum à assurer à la population canadienne en ce qui concerne les opérations de recherche et de sauvetage?

La Force aérienne insistait pour que l'on détermine avec précision ce en quoi consiste ce niveau de service minimum. Pour le moment, il est prévu dans notre ébauche que le niveau de service en matière d'opérations de recherche et de sauvetage soit au moins aussi bon, sinon meilleur — mais certainement pas moins bon. Nous ne pouvons pas demander à notre personnel de fournir une aide immédiate aux Canadiens qui en ont besoin avec du matériel qui fera que le service sera moins bon en raison de facteurs qui influent sur la vitesse, la portée, la durabilité, les capteurs de l'aéronef, etc.

Le président: Merci, monsieur Ross.

Voilà qui termine le premier tour de questions. Nous allons maintenant ouvrir un tour de questions de cinq minutes par personne.

C'est à M. Martin, suivi de M. Blaney.

L'hon. Keith Martin (Esquimalt—Juan de Fuca, Lib.): Merci beaucoup.

Monsieur Ross, Général Ward, et Général Hincke, merci infiniment de votre présence parmi nous aujourd'hui, et merci pour le travail que vous accomplissez au nom des membres des Forces canadiennes et du Canada.

Vous avez une tâche fort difficile, dont vous ne nous avez donné que les grandes lignes, et nous comprenons tous très bien à quel point ce travail est complexe. Je ne vous envie pas parce qu'il doit vous arriver de passer bien des nuits blanches.

Premièrement, j'ai quatre questions à poser au sujet de l'approvisionnement, et si vous n'êtes pas en mesure d'y répondre aujourd'hui, peut-être pourriez-vous nous faire parvenir les réponses par la suite. Ce serait grandement apprécié.

Quand vous vous réunissez avec vos collègues des Travaux publics, du Conseil du Trésor et de l'Industrie, vous devez vous dire qu'il doit y avoir une meilleure façon de travailler. Donc, dans l'ensemble, si nous voulons rationaliser tout le processus d'acquisition — et, dans un monde idéal, nous pourrions décider de remanier le système de fond en comble — je me demande si vous avez songé à un modèle et, tout particulièrement, si vous avez examiné les modèles suisse et australien en vue d'adopter ce que vous considérez comme les pratiques exemplaires du monde entier, peut-être pourriez-vous nous l'expliquer, pour que nous en parlions dans notre rapport final? Ce serait bien utile, puisqu'il s'agit de trouver des façons d'accélérer le processus pour que vous puissiez travailler aussi rapidement et aussi efficacement que possible, comme vous essayez déjà de le faire. Donc, je vais en rester là pour ce point-là.

Mes trois vraies questions sont les suivantes: d'abord, s'agissant du remplacement de l'aéronef de recherche et de sauvetage à voilure fixe, on m'a fait savoir que l'énoncé des besoins opérationnels a été modifié pour prévoir une vitesse de vol minimale de 140 noeuds.

Dans ma province de la Colombie-Britannique, où les opérations de ratissage par enveloppement sont très importantes, je crois savoir que la vitesse optimale pour la recherche à vue se situe entre 70 et 120 noeuds. Pourriez-vous donc nous expliquer pour quelles raisons la vitesse minimale a été augmentée à 140 noeuds dans l'EBO ce qui, à mon avis, risque de compromettre la sécurité de nos techniciens de même que la capacité de l'aéronef de faire ce qu'il est censé faire, notamment quand il s'agit d'opérations de ratissage par enveloppement?

Deuxièmement, quand nous nous demandions s'il valait mieux obtenir une capacité de transport aérien stratégique ou tactique, nous avons conclu que la location d'appareils de transport aérien tactique — c'est-à-dire les Globemasters aux États-Unis — permettrait d'économiser 400 millions de dollars aux contribuables canadiens. Pourquoi n'avons-nous pas décidé d'acheter des appareils qui puissent remplacer les Hercules et de louer les Globemasters aux États-Unis, ce qui nous aurait permis d'avoir les C-17 ici sur place? Les Américains étaient favorables à l'idée, et c'était une décision responsable pour le contribuable. Pourquoi n'avons-nous pas agi ainsi?

Et, enfin, les restrictions du règlement ITAR s'appliquent-elles aux employés à la fois du MDN et de l'industrie?

Je vous remercie.

•(1005)

M. Dan Ross: Si vous permettez, docteur Martin, je vais m'attaquer en premier à votre liste de questions, et mes collègues voudront peut-être faire des observations par la suite.

Dans un premier temps, vous nous demandez ce que nous pourrions faire pour améliorer le processus dans son ensemble conjointement avec nos collègues à l'échelle du gouvernement fédéral. J'ai déjà parlé d'un certain nombre de mesures qui, à notre avis, relèvent de notre responsabilité et que nous comptons donc prendre. Je sais que cette réponse comporte peut-être un élément politique, mais je peux vous assurer qu'une politique de défense cohérente et un financement régulier à long terme — non pas des garanties, mais des assurances de la part du gouvernement — seraient un moyen d'améliorer le processus. Deuxièmement, il nous faut savoir exactement en quoi consiste l'objectif premier. L'objectif premier consiste-t-il à fournir les bons équipements au bon moment à nos troupes, ou avons-nous d'autres objectifs? Qu'est-ce qui prime? Est-ce les retombées industrielles et régionales? Est-ce les emplois? Est-ce le développement de certaines industries au Canada? À mon sens, il y a un manque de certitude autour de cette question, et donc, c'est une question que je vous demande d'examiner, vous qui avez plus d'expertise dans ce domaine que moi.

Je ne connais pas la réponse à votre question au sujet de la vitesse minimale pour les appareils de recherche et de sauvetage à voilure fixe. Le savez-vous, John?

Mgén J.D.A. Hincke: Je ne connais pas la réponse en ce qui concerne la vitesse minimale. Je présume que le chef d'état-major ou les responsables de la Force aérienne seraient à même de répondre à cette question du point de vue des éléments de sécurité liés à la sortie. Il y a sans doute des éléments à prendre en compte en déterminant la meilleure vitesse pour la recherche à vue et les meilleures vitesses lorsque les techniciens doivent sauter de l'avion. Je ne suis pas expert. Les responsables de la Force aérienne seraient sans doute plus à même de répondre à cette question.

L'hon. Keith Martin: Peut-être pourriez-vous nous faire parvenir la réponse à cette question, Général Hincke, étant donné que c'est une question de sécurité et que la recherche à vue, d'après ce que j'ai pu comprendre, doit normalement s'effectuer à une vitesse se situant entre 70 et 120 noeuds lors d'opérations de ratissage par enveloppement, ou dans les montagnes, comme dans ma province, ce qui est vraiment important.

Mgén J.D.A. Hincke: Cette question concerne surtout les techniques opérationnelles. Je pense que la Force aérienne serait la mieux placée pour répondre, et nous allons voir ce que nous pouvons faire.

M. Dan Ross: Nous pouvons vous faire parvenir une réponse écrite.

L'hon. Keith Martin: Ce serait grandement apprécié. Je vous remercie.

M. Dan Ross: La troisième concerne la location des Globemasters et la possibilité d'attendre pour remplacer les avions Hercules, si j'ai bien compris votre question.

En fait, je ne savais pas que nous pouvions louer les Globemasters, et les responsables américains n'ont pas fait cette offre quand nous avons présenté notre proposition. Attendre pour remplacer les Hercules est vraiment problématique étant donné la vitesse à laquelle ils se détériorent. Nous devons absolument adjuger un contrat dans les plus brefs délais afin de remplacer les Hercules.

L'idée de louer des appareils est également problématique étant donné que cela ne représente pas une solution permanente à notre problème de transport aérien stratégique à longue distance; c'est-à-dire qu'il nous faut en réalité un avion à réaction qui permet de transporter au moins deux véhicules blindés jusqu'en Europe ou jusque dans la zone du Pacifique, par exemple. Si je ne m'abuse, le ministre et le chef d'état-major de la Défense ont expliqué mardi les avantages considérables que présente l'acquisition d'une capacité stratégique d'envergure limitée mais en même temps fort précieuse.

Je sais que l'état-major de la Force aérienne a fait énormément d'analyses et est d'avis que l'équilibre optimal sera atteint si nous en avons environ quatre, de même que 17 appareils de transport aérien tactique. Ainsi, en cas d'augmentation subite des besoins, on peut invoquer le protocole d'entente signé avec l'Armée de l'air américaine sur les lignes de communications intégrées afin de profiter de sa capacité ou de s'adresser directement au marché pour en louer d'autres. J'espère que l'OTAN achètera un petit nombre de C-17, et que nous aurons une relation suivie avec elle, de sorte que je n'aie jamais à payer la location d'un avion de transport aérien stratégique. Je pourrais lui fournir une petite capacité lorsqu'elle en a besoin et elle pourrait faire de même pour nous.

•(1010)

Le président: Il y avait aussi une question au sujet de l'ITAR et la mesure dans laquelle ce règlement s'applique aux employés du ministère et de l'industrie.

M. Dan Ross: Il s'applique aux deux.

Le président: Très bien. Merci.

Monsieur Blaney, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Steven Blaney (Lévis—Bellechasse, PCC): Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs, et bienvenue au Comité permanent de la défense.

J'ai voyagé à bord d'un avion de transport tactique, un Hercules, avec mes collègues MM. Bachand et McGuire. On nous a alors justement informés que cet avion avait atteint sa durée de vie utile, en fait, qu'il était au bout du compteur et que son remplacement était nécessaire.

Les C-17 sont des avions de transport stratégique, donc des avions transcontinentaux. Vous avez démontré la nécessité d'acquérir ces équipements. D'ailleurs, je suis toujours surpris de constater que mes collègues d'en face sont contre l'achat d'avions, depuis 1993. Le but est-il de garder au sol nos Forces canadiennes? On avait 793 avions et on n'en a plus que 290 offrant un service dans des proportions de 30 p. 100 à 60 p. 100. C'est assez...

L'hon. Denis Coderre: J'invoque le Règlement.

[Traduction]

Le président: Attendez une seconde, monsieur Blaney, nous avons un rappel au Règlement.

[Français]

M. Steven Blaney: C'était une petite réflexion.

Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Une seconde. Nous avons un rappel au Règlement.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: La procédure prévoit les rappels au Règlement.

[Traduction]

Je précise, pour les fins du compte rendu, que nous avons élaboré un plan correspondant à une dépense de 13 milliards de dollars. Nous n'avons jamais dit que nous étions contre l'achat d'avions, parce que cela a été accepté.

Il a parlé de C-17. Nos déclarations publiques sont claires à ce sujet; tel n'est pas l'objectif.

Le président: Merci pour cette intervention, mais à mon avis, il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement.

Veuillez continuer.

[Français]

M. Steven Blaney: Merci, monsieur le président.

Cela m'amène simplement à poser ma première question. En ce qui concerne les avions stratégiques, on parle bien d'appareils C-17 qui peuvent prendre des charges de 39 000 kilogrammes et transporter deux véhicules blindés légers. Est-ce bien cela?

M. Dan Ross: Oui.

M. Steven Blaney: Ils peuvent transporter tous les équipements dont les Forces canadiennes ont besoin sur les théâtres d'opération?

Une voix: Non.

M. Dan Ross: Je pense que certains équipements étaient très gros.

[Traduction]

Il y a, par exemple, des épurateurs d'eau utilisés par le service de génie militaire qui sont bien particuliers et ne rentrent pas dans un C-17. Il ne reste que quelques autres pièces d'équipement.

[Français]

M. Steven Blaney: D'accord.

Peut-être pourrez-vous les transporter par mer, dans ce cas précis.

M. Dan Ross: Oui.

M. Steven Blaney: Je pense que vous expliquez bien que le rôle de la Défense nationale, au fond, est vraiment d'établir un devis de performance, à savoir quels sont les besoins des militaires, les besoins opérationnels? C'est vraiment le rôle de la Défense nationale.

Par la suite, c'est Industrie Canada et Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, TPSGC, qui s'occupe du processus d'appels d'offres et du reste. C'est bien cela?

M. Dan Ross: Oui.

M. Steven Blaney: J'aimerais entendre vos commentaire au sujet d'une remarque qui a été faite, et je cite:

[Traduction]

Il arrive si peu souvent, quand on est chroniqueur, qu'on puisse dire du bien du gouvernement, que je ne devrais pas perdre une seconde à féliciter le gouvernement fédéral d'avoir décidé de ne pas ouvrir la boîte de Pandore des rivalités régionales...

[Français]

C'est une personne qui enseigne l'économie à l'Université McGill qui a écrit cela. Si je comprends bien, il y a toujours eu des conflits entre les besoins des militaires et la nécessité d'accorder des contrats régionaux.

J'aimerais entendre vos commentaires sur cette question. Quel est le point de vue de la Défense nationale à ce sujet? Est-ce compatible? Si oui, lequel a la priorité?

[Traduction]

M. Dan Ross: Nous avons travaillé très fort avec nos collègues d'Industrie Canada dans le cadre de ces programmes, et je pense qu'il y a eu une excellente coopération. Ils ne s'immiscent aucunement dans nos affaires. Ils comprennent très bien que les exigences de performance des Forces canadiennes sont de haut niveau et ils nous fournissent un très bon appui; je travaille de très près avec mes collègues sous-ministres adjoints. Nous nous réunissons une fois par mois un vendredi matin pour examiner ce que nous faisons collectivement pour faire avancer ces programmes.

Cela nous donne l'occasion d'assurer des retombées industrielles et économiques intéressantes aux entreprises canadiennes, de transférer cette technologie et ces compétences au Canada, et de maintenir les emplois et la croissance économique pour le bien de la population canadienne. Ce n'est pas compatible, et il n'y a pas de raison pour que cela le soit, avec la fourniture de bons équipements efficaces aux membres des Forces canadiennes.

[Français]

M. Steven Blaney: C'est compatible. D'accord.

Vous avez parlé d'incertitude. Vous avez dit que dans le passé, le processus d'acquisition avait entraîné des délais et des coûts.

Pouvez-vous expliquer la nouvelle manière de procéder? De quelle façon pourrions-nous éviter ces pertes de 500 millions de dollars mentionnées tout à l'heure? Ce sont quand même des montants importants. Pouvez-vous nous donner votre perception, nous dire de quelle manière, selon vous, le nouveau processus évitera que l'on ait ces pertes financières sans qu'il y ait rentabilité de l'investissement pour les contribuables?

• (1015)

[Traduction]

M. Dan Ross: Je pourrais peut-être vous en donner un exemple.

L'Armée a besoin de certaines armes à tir direct, et il n'y a que très peu d'armes de ce genre qui soient fabriqués dans le monde. Les pays qui les fabriquent gardent précieusement leurs droits de propriété intellectuelle relatifs au mode de fabrication de ces armes. Je ne peux donc pas rédiger une spécification technique qui permettrait à une entreprise de savoir comment construire ce système d'armes spécifiques.

Nous sommes passés par des processus d'acquisition qui ont duré plusieurs années, et pendant lesquelles nous avons essayé de concevoir et de préparer d'énormes cahiers de charges, et tout cela a coûté très cher. Cela a coûté plusieurs millions de dollars aux compagnies qui ont présenté une soumission. Et les compagnies en question n'ont pas été à même de répondre aux exigences obligatoires — et là, je ne parle pas d'une seule exigence, mais de plusieurs centaines d'exigences. Tout ce processus — qui a duré de longues années et a coûté des millions de dollars — n'a été que du gaspillage.

J'ai dit à mon personnel d'indiquer quelle devait être la portée de cette arme, dans quelle mesure elle devait pouvoir être transportée par deux soldats, s'il fallait ou non s'en servir sur un trépied, et si elle pouvait être utilisée dans un lieu fermé — autrement dit, l'ensemble des exigences de performance essentielles. J'ai dit à mon personnel d'inviter les deux compagnies concernées à nous amener leurs armes pour que nous demandions à de vrais soldats de les tirer.

[Français]

M. Steven Blaney: C'est une perte, non seulement pour le gouvernement, mais aussi pour les industries qui soumissionnaient inutilement.

M. Dan Ross: Oui.

M. Steven Blaney: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Blaney, votre temps est écoulé.

Nous passons maintenant à M. Bouchard, pour cinq minutes, ensuite au parti de la majorité, et finalement à M. Cannis.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Monsieur le sous-ministre, messieurs les généraux, je vous souhaite la bienvenue.

En vous entendant parler, je peux facilement constater que les approvisionnements sont une chose primordiale, au ministère de la Défense nationale.

Ma première question concerne le processus d'acquisition. Vous avez parlé de l'ancien processus d'acquisition que vous avez qualifié, en résumé, de complexe, coûteux, et vous avez ajouté qu'il occasionnait de longs délais. Le nouveau processus d'acquisition, pour sa part, est performant, simplifié et plus rapide.

Pourriez-vous nous donner quelques exemples de délais d'acquisition? Par exemple, en vertu de l'ancien système, il paraît que ça prenait, pour tel équipement, cinq ans, deux ans. J'ai même entendu le ministre nous dire que ça prenait 15 ans, lorsqu'il est venu nous rencontrer. Quelle est la réduction du délai, avec le nouveau système, par rapport à l'ancien?

[Traduction]

M. Dan Ross: Je vais essayer de vous donner des exemples. Je vais même vous citer un très vieux exemple qui s'est soldé par un processus axé sur la performance.

Dans les années 1980, nous essayions d'acheter un système de défense antiaérienne à basse altitude pour nos forces en Allemagne. Nos ingénieurs avaient essayé de rédiger un devis descriptif pour la construction d'un système de défense antiaérienne comprenant des missiles, des canons, un système de commandement et de contrôle, et un système de communications — sans succès.

Il y avait beaucoup de compagnies dans le monde qui fabriquaient des missiles de défense aérienne, des canons, etc.

En 1985, le nouveau directeur de projet a dit: Demandons simplement à l'industrie de nous proposer un système permettant de défendre une brigade en Allemagne. Pour la première fois — et à l'époque, j'étais un très jeune major, posté pour la première fois au quartier-général de la Défense à l'étranger — nous avons énoncé ce en quoi consistaient nos besoins opérationnels: abattre tant d'aéronefs en tant de minutes, de jour et de nuit, dans la zone de la brigade installée en Allemagne.

Nous avons reçu 13 propositions complètes de la part de différents acteurs industriels. Ces propositions ont été évaluées principalement en fonction de l'efficacité opérationnelle, des retombées industrielles et régionales, du prix, et des services de soutien. Le critère d'efficacité opérationnelle avait une pondération plus élevée que n'importe quel autre élément.

Eh bien, tout ce processus — c'est-à-dire à partir du moment où nous avons laissé tomber les bases techniques et le travail de conception que nous avons tenté de faire nous-mêmes qui avait duré environ huit ans — jusqu'au moment où nous avons adopté un système axé sur la performance, a duré deux ans et le produit a été livré un an plus tard.

Selon moi, ce système constitue encore l'un des meilleurs du monde. Nous connaissons maintenant des problèmes d'entretien, 20 ans plus tard, mais le système fonctionne encore.

Nous n'avons plus refait l'expérience, à la suite du projet de défense antiaérienne à basse altitude, dans les 20 années qui ont suivi. Nous recommençons à présent pour le transport aérien tactique.

Nous l'avons fait avec Nyala afin d'acquérir les véhicules blindés pour l'Afghanistan, par exemple. Nous avons dit à l'industrie: voici nos besoins de haut niveau; nous avons besoin de ce matériel de toute urgence.

Par conséquent, le calendrier de livraison constituait une exigence de performance clé. Le fait est qu'une seule compagnie, celle d'Afrique du Sud, les produisait à l'époque. Ces véhicules ne se produisaient pas ailleurs.

Nous avons donc obtenu 75 Nyala en un an, ce qui nous permis de sauver la vie de nos soldats.

Il y a de nombreux exemples de ce genre. Nous avons un bon vieux exemple, mais à mon avis, il y en a encore beaucoup de nouveaux qui s'annoncent.

• (1020)

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci.

Dans votre exposé, vous n'avez pas mentionné « Le Canada d'abord ». J'ai ici un petit document qui parle de la stratégie de défense « Le Canada d'abord ». En fait, c'est le processus que nous sommes en train d'étudier.

Quelle place donnez-vous aux fournisseurs du Canada dans vos études, vos analyses? Occupent-ils une place importante?

[Traduction]

Mgén M.J. Ward: Je me permets de corriger ce qui constitue peut-être une fausse impression. La stratégie de défense « Le Canada d'abord » porte davantage sur les besoins du Canada en matière de défense et de sécurité que sur les besoins de l'industrie.

Évidemment, dans l'analyse de la politique qui sous-tend ces besoins, nous constatons effectivement qu'il convient de chercher des occasions qui profiteront aux Canadiens.

Donc, en cherchant à obtenir le soutien nécessaire par rapport à ces capacités, capacités qui supposent des efforts de modernisation de même que des remplacements dans les années qui viennent, nous souhaitons permettre aux entreprises canadiennes de soumissionner. Il ne s'agit pas d'organiser nos activités en fonction de cela. Il s'agit simplement de comprendre que nous travaillons en partenariat avec nos industries dans le domaine de la défense et de la sécurité, et il nous semble avantageux dans ce contexte de créer des possibilités au Canada.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Bouchard.

Je passe maintenant à M. Calkins. Je sais qu'il brûle d'envie de poser une question au sujet des Nyala. J'espère qu'il va approfondir cette question.

M. Blaine Calkins (Wetaskiwin, PCC): Je pense qu'on m'a déjà un peu coupé l'herbe sous les pieds.

Des voix: Oh, oh!

M. Blaine Calkins: Il n'y a rien de telle que la nécessité pour favoriser l'efficacité. Je sais qu'au début du déploiement des Forces canadiennes en Afghanistan, les troupes qui servaient du jeep Iltis ont eu quelques problèmes. Il y a eu un certain nombre d'incidents fort malheureux. Je ne veux pas trop insister là-dessus mais on aurait dit que, tout d'un coup, les Forces canadiennes avaient la possibilité d'acheter le Nyala et de le déployer relativement vite, ce qui est tout à fait contraire à ce qu'on disait tout à l'heure au sujet du fait que tout projet d'approvisionnement militaire prenait une quinzaine d'années. J'ai trouvé cela assez intéressant.

Je voudrais revenir sur vos témoignages, monsieur Ross. On a beaucoup parlé du processus, mais pas beaucoup du résultat, et on a l'impression que des processus sont organisés pour le plaisir de les organiser. Pourriez-vous donc nous expliquer pourquoi il a été possible d'acquérir si rapidement les véhicules Nyala et de les déployer sur le théâtre d'opérations?

J'aimerais savoir si le plan de capacité était déjà en place. L'énoncé des besoins était-il déjà prêt, et s'agissait-il donc simplement d'obtenir l'approbation ministérielle? Ou avez-vous été obligés de réévaluer les capacités et les besoins? Pourriez-vous nous parler un peu des différences par rapport à ce que c'était par le passé?

Mgén M.J. Ward: Je tiens à préciser que nous ne sommes pas passés directement de l'Iltis au Nyala. Il y a également eu une période intermédiaire où l'on se servait de véhicules Geländewagen.

Depuis plusieurs années, l'Armée avait retenu, parmi ses exigences, l'accroissement de la capacité de survie des soldats, et donc d'améliorer la protection qu'offraient les véhicules dont se servaient nos troupes dans diverses opérations.

Nous avons obtenu le Nyala au Kosovo pour la première fois, lorsque j'étais le commandant sur le terrain et ce, en raison de la menace très importante que posaient les mines. Évidemment, dans le cadre des opérations actuelles, les risques directs pour nos troupes se déplaçant dans des véhicules au blindage plus léger sont beaucoup plus importants.

Nous n'avons pas la capacité de faire remplacer l'Iltis suffisamment vite, en cherchant à combler les premiers besoins opérationnels en Afghanistan. Lorsque nous avons perdu nos deux premiers soldats lors d'un attentat à l'EEI en 2002, nous nous sommes tout de

suite demandé comment nous pourrions blinder les véhicules Geländewagen, qui entraient en service, et nous nous sommes dit que ce véhicule serait suffisant pour le moment.

C'est là que nous avons commencé à comprendre, par suite de l'attentat à l'EEI le 15 janvier 2006, évidemment, que le véhicule Geländewagen n'était pas suffisant pour protéger les soldats contre les menaces auxquelles ils étaient exposés, et nous avons donc commencé à envisager d'acquérir le Nyala comme solution à plus long terme.

Nous avons déjà une grande expérience du Nyala lors d'opérations précédentes au Kosovo. Nous nous sommes dit que c'était ce genre de protection qu'il nous faudrait pour nous protéger contre cette génération particulière d'adversaires.

• (1025)

M. Blaine Calkins: J'aimerais obtenir des précisions au sujet d'un point en particulier.

À quel moment au cours du processus d'acquisition les responsables des Forces canadiennes décident-ils de commencer à former le personnel de façon à ce qu'il soit prêt au moment où nous recevons l'équipement? Est-ce que cela se fait à la suite de l'approbation par le ministère et de l'affectation des fonds? Ou prenons-nous le risque de commencer à travailler immédiatement avec nos alliés ou avec le fournisseur? Faisons-nous venir des prototypes ou une version du véhicule que nous envisageons d'acheter afin de commencer à former les soldats à utiliser l'équipement qui nous intéresse? Comment cela est-il organisé?

M. Dan Ross: Cela ne commence que lorsque le processus d'approvisionnement a donné lieu à un gagnant.

Par exemple, il y a six soumissionnaires principaux pour le contrat du véhicule blindé lourd prévu pour l'Afghanistan, et cette demande de propositions a déjà été lancée. Mais je ne peux pas demander dès maintenant à nos spécialistes de la maintenance de commencer à former notre personnel dans l'utilisation d'un de ces six véhicules. Il faudra bien attendre les résultats de l'évaluation, qui sera faite au mois de mars.

Quand l'annonce aura été faite à ce sujet, nous pourrons commencer ce travail, y compris en ce qui concerne les modalités du contrat. Et comme le besoin de ce véhicule est urgent en Afghanistan, lors de la prochaine rotation en Afghanistan, les spécialistes de la maintenance et les conducteurs seront probablement déployés afin de commencer à faire leur formation. Par exemple, si on parle d'un Hercules de modèle « J », et si l'ADEIQ ne permet d'obtenir aucune autre soumission jugée admissible, eh bien, nous sommes déjà en discussion avec Lockheed Martin sur les C-130J. La Force aérienne, dans le cadre d'un échange, a déjà envoyé des officiers et des arrimeurs à l'Armée de l'air américaine pour travailler sur les C-130J. Je précise, cependant, que nous avons déjà des officiers d'échange qui pilotent le C-130J, et donc, ce lien est déjà établi, étant donné que nous avons des officiers d'échange en service dans les forces aériennes du monde entier.

Mais il faut normalement attendre que le gagnant soit choisi, quel que soit le processus retenu, avant de pouvoir commencer ce travail.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Calkins.

Nous passons à M. Cannis, qui sera suivi de Mme Gallant.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur Ross, Général Ward, et Général Hincke, je voudrais vous remercier de votre présence devant le comité aujourd'hui et de partager avec nous votre expérience, vos connaissances, et vos suggestions.

J'aimerais revenir sur le propos de mon collègue, M. Coderre, qui vous parlait tout à l'heure de l'ITAR.

Comme vous nous l'expliquiez, monsieur Ross, des négociations sont actuellement en cours sur l'ITAR. Pourriez-vous nous donner d'autres détails à ce sujet? Ces négociations concernent-elles uniquement le personnel du MDN, ou y a-t-il des négociations plus larges qui permettraient également d'aider le personnel d'autres industries? Je vous invite à nous dire brièvement ce que vous êtes autorisés à nous dire.

M. Dan Ross: Oui. Mais, évidemment, ni le gouvernement ni le département d'État n'a encore donné son approbation. Nous travaillons avec le ministère des Affaires étrangères au sujet de l'ensemble des éléments du Règlement.

Du point de vue du ministère de la Défense, il est primordial de régler le problème concernant les employés des compagnies fournissant les services de soutien essentiels qui ont la double nationalité. En ce qui me concerne, personnellement, il est critique que mes bureaux de gestion des projets aient accès à ces données essentielles, car sinon, il me sera impossible de rédiger un devis descriptif à inclure dans le contrat. Donc l'ITAR pose problème relativement aux personnes ayant la double nationalité.

Je précise que les besoins internes du MDN constituent notre priorité. La prochaine étape du travail qu'accompliront nos fournisseurs de services de soutien revêt pour nous une importance critique. Et le ministère des Affaires étrangères est à la recherche d'une solution qui nous permettra de combler ces besoins.

Si nous en arrivons à une série de critères que le département d'État juge acceptable, il s'agira de voir comment ces critères pourront s'appliquer aux industries qui souhaitent participer au commerce des armes avec les États-Unis. J'ai l'impression que, si nous arrivons à nous entendre sur les critères, je réussirai sans doute à régler plus rapidement le problème de notre propre personnel civil et militaire. Si nous parvenons à une entente, les industries devront éventuellement se conformer à ces mêmes normes. À mon avis, nous y arriverons et, selon moi, nous avons déjà fait des progrès.

M. John Cannis: Nous allons certainement suivre de près la situation dans les semaines qui viennent.

Monsieur Ross, si je ne m'abuse, vous avez dit tout à l'heure — et je sais que le Gén Hillier l'a confirmé devant le comité l'autre jour — corrigez-moi si je me trompe — que la préparation des devis descriptifs a commencé après le dépôt du budget de 2005 et, donc, les crédits nécessaires sont déjà disponibles. D'ailleurs, il y a eu une légère augmentation, étant donné que les besoins ont changé ou sont plus importants à présent. Ma supposition est-elle exacte?

• (1030)

M. Dan Ross: Je ne sais trop de quels devis descriptifs vous parlez au juste.

M. John Cannis: Je me trompe; il ne s'agit pas de la préparation des devis descriptifs; je voulais plutôt parler du travail de modernisation et d'amélioration du matériel et de l'acquisition de nouveaux équipements, etc. — bref, de la démarche qui s'est enclenchée il y a deux ans et demi.

M. Dan Ross: Je pense qu'on peut dire que le processus de définition des besoins relativement au projet de remplacement des

avons Hercules et d'autres projets encore se poursuit depuis de nombreuses années.

M. John Cannis: Mais en ce qui concerne le budget, disons que nous avons les fonds nécessaires...

Je constate que le Gén Hincke et le Gén Ward font oui de la tête, et je présume donc que la réponse est oui.

M. Dan Ross: C'est exact.

M. John Cannis: Merci pour cette précision. Dans l'intérêt de la transparence, je voudrais revenir sur ce qui s'est passé précédemment.

D'abord, je tiens à vous remercier personnellement, monsieur Ross, pour votre sincérité. Il ne s'agit pas d'une question politique. Comme le Gén Hincke, le Gén Ward, et vous-même, en tant qu'ex-militaire... disons qu'il s'agit simplement de s'assurer que les bons équipements sont disponibles. Y a-t-il eu des obstacles par le passé qui auraient entravé le déroulement du processus d'acquisition? Comme vous nous l'avez dit, il y en avait certainement. Maintenant, nous sommes en train de changer le système.

Le Gén Hillier a très gentiment... et j'apprécie votre candeur. Un membre du comité vous a posé une question tout à l'heure et vous avez répondu tout à fait honnêtement en lui disant que non, ce n'était pas le cas.

Vous vous souviendrez peut-être que l'étude du système d'approvisionnement — et je tiens à préciser cela pour les fins du compte rendu, monsieur le président, étant donné que ce travail est très important — a commencé en réalité après le dépôt du budget de 2005.

L'ancien gouvernement libéral était plus que réceptif. Donc, selon moi, l'affirmation selon laquelle il y a un certain soupçon et qu'il y aurait une enquête, etc. est à considérer comme une opinion qui n'a rien d'officiel. Ceci dit, la somme prévue dans le budget de 2005 a été fortement majorée, et le nouveau gouvernement a également prévu une augmentation. Donc, quelle est la tâche à accomplir? Comme vous le disait mon collègue, M. Martin, il s'agit surtout d'examiner d'autres modèles et de rendre le processus plus efficace et rationnel; tout le monde admet que c'est bien cela qu'il faut faire.

Je voudrais donc terminer en vous posant une question. Vous avez parlé du ministère des Travaux publics et du chef d'état-major de la Défense. Hier, la réponse du ministre — et nous ne voulons pas lui faire perdre son temps — consistait à nous dire de poser la question aux ministères des Travaux publics et de l'Industrie. Et en réalité, c'est plutôt le ministère des Travaux publics.

Pourriez-vous me répondre par un simple oui ou non, étant donné que l'heure tourne?

M. Dan Ross: C'est un travail d'équipe. Nous travaillons tous en très étroite collaboration, que ce soit nos collègues de l'industrie ou du Secrétariat. On ne peut pas dire que leur travail consiste à se charger des contrats alors que nous nous chargeons d'autres aspects du processus. C'est eux qui constituent l'autorité contractante pour le gouvernement du Canada. Mais, malgré tout, nous travaillons en équipe tous les jours.

Le président: Merci beaucoup. C'est maintenant à Mme Gallant, qui sera suivie de M. McGuire pour terminer le deuxième tour de questions.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président et, par votre entremise, merci également aux témoins.

Y a-t-il des politiques en vigueur au ministère de la Défense qui permettraient d'éviter qu'on donne l'impression que les contrats peuvent être adjugés à une compagnie pour des raisons autres que sa qualité, c'est-à-dire que le produit correspondait le mieux aux besoins des Forces armées? N'est-il pas possible qu'une personne influence le processus d'acquisition à un point tel qu'elle réussisse à obtenir que le produit offert par la compagnie qu'elle préfère soit retenu?

M. Dan Ross: Vous voulez dire, parce que c'est une préférence personnelle?

Mme Cheryl Gallant: Oui.

M. Dan Ross: Ce serait assez difficile.

Mme Cheryl Gallant: Y a-t-il des politiques en vigueur?

M. Dan Ross: Oui, bien entendu.

Mme Cheryl Gallant: Et qui établit ces politiques? Le MDN ou le Parlement?

• (1035)

M. Dan Ross: S'il s'agit d'un besoin et si quelqu'un veut pouvoir piloter tel avion, eh bien le vice-chef enclenche le processus habituel de concert avec le Gén Hincke et le Gén Ward. Comme nous l'avons vu tout à l'heure, en raison du travail d'analyse critique, il est très peu probable qu'une personne arrive facilement à atteindre son objectif à moins de pouvoir défendre et justifier son choix en faisant valoir la qualité de sa performance d'usage.

Mais même là, il doit forcément y avoir un processus concurrentiel et ouvert dans le cadre duquel nous invitons les acteurs industriels à nous faire une offre en fonction de ce qu'ils croient pouvoir nous fournir. Donc, la probabilité qu'une personne réussisse à obtenir ce qu'il veut du début à la fin est assez faible.

Une voix: De toute façon, les responsables de l'approvisionnement veillent à ce que cela ne se produise pas.

M. Dan Ross: Oui, et tous les jours je mets en question ce qu'on me dit. Quand je vois que quelqu'un propose l'achat de certaines choses... Je vais être très honnête avec vous. J'ai eu un problème avec l'Armée dernièrement en raison de la spécificité excessive des devis préparés qu'elle préparait pour les camions. Je leur ai donc dit: « Expliquez-moi plutôt ce que vous souhaitez comme performance. Ne me dites pas combien de miroirs il faut ni quelle doit être la taille du miroir. »

Mme Cheryl Gallant: Mais quand on dit « standard », cela ne veut pas vraiment dire standard. Ce n'est pas tout à fait exact. Nos avions et nos hélicoptères, par exemple, ne sont identiques à ceux utilisés par un autre pays.

Pourriez-vous expliquer les raisons pour lesquelles il faut canadianiser certains de nos avions?

M. Dan Ross: C'est souvent au niveau du matériel de communications, étant donné que, dans certains cas, les règlements en matière de sécurité de Transports Canada peuvent être différents de ceux qui s'appliquent en Europe ou aux États-Unis. Dans certains cas, nous voulons un avion qui puisse convenir pour différents types de missions, c'est-à-dire qui nous permettent d'installer un treillis dans la porte, par exemple, pour mener des opérations de recherche et de sauvetage, alors que l'Armée américaine ne ferait pas cela.

Mes collègues et moi examinons de très près le degré de personnalisation et de canadianisation qui est nécessaire. Je sais que nous avons un certain nombre de réunions la semaine prochaine où nous allons justement nous pencher sur cette question.

Mme Cheryl Gallant: Donc, cette canadianisation ne sert pas uniquement à nous garantir des retombées régionales. Mais il ne s'agit pas non plus de simplement passer une commande. Il y a des ajustements à faire. Donc, tout ce qu'on peut faire pour minimiser le délai du processus d'approvisionnement — par exemple, en achetant des équipements standard — favorise la situation et surtout la sécurité de nos soldats.

M. Dan Ross: Tout à fait, mais il faut aussi faire preuve d'une grande prudence dès lors qu'il est question de personnaliser un produit, car si cela n'a jamais été fait précédemment, la compagnie répercutera sur vous les coûts de conception extraordinaires et si vous n'en avez pas tenu compte au moment de faire approuver la politique et le mémoire au Cabinet, vous aurez par la suite des problèmes de financement. Par conséquent, il faut faire preuve d'une très grande rigueur afin d'éviter que le projet ne prenne des proportions trop importantes, parce que les coûts augmentent en conséquence et il y a nécessairement une incidence sur le délai de livraison et la durée du projet.

Mgén J.D.A. Hincke: L'autre raison pour laquelle nous sommes très prudents pour ce qui est de retenir des capacités uniques, c'est parce que cela peut donner lieu à des problèmes opérationnels. Les commandants, ou encore les personnes chargées des règlements ou de l'observation des règlements arrivent en nous disant: « c'est comme ça qu'il faut le faire. » Nous voulons justement minimiser ce genre de choses, car il est préférable d'avoir un système aussi universel que possible pour des raisons liées à la fois au cycle de vie du produit et à la formation.

Nous préférons que la formation soit la même pour l'ensemble des membres des Forces canadiennes et qu'il n'y ait pas différents types de plates-formes, afin que la formation puisse être la même pour tout le monde. Dans le mesure du possible, nous voulons aussi que les procédures d'entretien ou que les équipements soient les mêmes pour tout le monde. On essaie toujours d'en arriver là en fin de compte... mais il arrive parfois qu'on soit obligé de prévoir certaines caractéristiques uniques qui sont surtout nécessaires pour des raisons opérationnelles.

Mme Cheryl Gallant: Je vous remercie.

Le président: Monsieur McGuire, vous avez cinq minutes.

L'hon. Joe McGuire (Egmont, Lib.): Merci, monsieur le président.

Nous mettons beaucoup l'accent sur l'équipement requis pour nos opérations à l'étranger, et à juste titre. Nos soldats sont sur le terrain, etc., mais en même temps, le gouvernement a annoncé une initiative de grande envergure dans le nord du Canada en vue de réaffirmer notre souveraineté dans cette zone.

Je voudrais donc savoir quel autre type d'équipement il pourrait être nécessaire d'acquérir pour mener à bien cette initiative. Le ministre a pris certains engagements qui concernent Goose Bay et d'autres zones où il faudra, d'après lui, réaffirmer notre souveraineté. Donc, quel type d'équipement — des navires, des avions, des ports, ou autre chose — sera nécessaire et quel est l'état d'avancement du travail d'acquisition? Ce projet est-il déjà entre les mains des Travaux publics? Où en est la planification à l'égard de cette initiative qui se déroulera dans le Nord?

Mgén M.J. Ward: Conformément aux instructions que nous avons reçues du gouvernement, nous sommes en train d'élaborer la stratégie de défense « Le Canada d'abord », qui définira les initiatives stratégiques en matière de défense qui correspondent à la volonté du gouvernement. En même temps, sur le plan du développement des capacités, nous entreprenons une analyse de différents scénarios, y compris dans l'Arctique, qui nous permettront de bien comprendre le genre de rôles que peuvent jouer les Forces canadiennes dans cette région, de même que les lacunes ou écarts qui peuvent exister en ce qui concerne, par exemple, notre capacité de surveiller cette zone, de savoir exactement ce qui se passe là-bas, et de réagir éventuellement ou d'y assurer une présence accrue.

Donc nous effectuons actuellement différentes analyses afin de bien définir toutes les options, et cette activité est liée à l'élaboration de la stratégie de défense qui suit actuellement les différentes étapes du processus d'examen par le Cabinet. Le gouvernement nous demandera d'envisager de prendre certaines initiatives afin que nous fassions un meilleur travail dans cette région du pays en ce qui concerne la protection de notre étendue terrestre, notre espace aérien et les approches.

L'hon. Joe McGuire: Avez-vous déjà commencé à prendre des mesures pour donner suite à l'engagement pris à l'égard de Goose Bay et de Bagotville — c'est-à-dire l'annonce initiale faite par le ministre au sujet de Goose Bay et son rôle par rapport aux activités qui se dérouleront dans le Nord? Comptez-vous procéder incessamment à l'acquisition de certains équipements ou à donner des instructions à Travaux publics pour que ce ministère fasse le nécessaire pour acquérir les équipements voulus?

•(1040)

Mgén M.J. Ward: Nous ne sommes pas vraiment en mesure de vous le dire en raison de ce que prévoit le plan; par contre, aucune mesure précise n'a encore été prise en ce qui concerne l'initiative de Goose Bay.

L'hon. Joe McGuire: Donc, l'initiative prévue pour le Nord et la zone de l'Arctique en est encore à ses débuts?

Mgén M.J. Ward: Eh bien, certains aspects du projet sont maintenant examinés aux derniers échelons du gouvernement en vue de déterminer quel ministère sera chargé d'examiner la stratégie de l'Arctique. Le Bureau du Conseil privé souhaite ardemment qu'il y ait un bon équilibre au niveau des efforts à consentir et que tout le monde sache quel ministère en est responsable. Il a été décidé, d'ailleurs, que le MAINC sera le ministère responsable.

L'hon. Joe McGuire: Me dites-vous qu'ils essaient toujours de déterminer quel ministère sera chargé de piloter cette initiative? C'est bien ça?

Mgén M.J. Ward: Non, je crois savoir qu'il a été décidé que le MAINC sera le ministère responsable de l'élaboration de la stratégie, mais plusieurs autres ministères fédéraux auront un rôle à jouer dans ce contexte. Les Affaires étrangères ont certainement un rôle important à jouer, étant donné que cette initiative concerne des zones extracôtières et soulève des questions qui dépassent les limites de notre territoire. Par conséquent, il faudra un certain temps avant que chacun des ministères fédéraux concernés puissent se concerter et discuter des enjeux importants. Dans les semaines qui viennent, nous tiendrons des discussions avec les responsables du MAINC afin de nous assurer que chacun sait ce que fait l'autre par rapport à l'Arctique. Mais ce travail est encore à une étape préliminaire.

Le président: Voilà qui termine notre deuxième tour.

Je me permets de faire un petit commentaire. Lorsque nous étions en Afghanistan, nous avons parlé d'avions, de Nyala, de navires et de gros équipements, mais le fait est que les bottes et les gilets et les articles de tous les jours sont également bien importants. On nous a d'ailleurs parlé des gants. Je crois savoir qu'un soldat s'est fait brûler les mains par un éclair. Si je ne m'abuse, les autres soldats qui risquaient d'être exposés au même problème ont pu obtenir l'équipement protecteur qu'il leur fallait très rapidement. Je voudrais donc savoir si vous suivez une procédure spéciale pour combler les besoins liés au combat.

M. Dan Ross: J'ai été en Afghanistan où j'ai parlé directement à un bon nombre de ces soldats; j'ai d'ailleurs passé pas mal de nuits blanches au cours de la dernière année à force de vouloir m'assurer que nos troupes avaient exactement ce qu'il leur fallait là-bas.

Nous réexaminons la situation de fond en comble tous les 14 jours; pour le personnel chargé de la dotation en équipement de l'Armée, c'est la priorité des priorités. Mais il faut faire attention parce qu'il arrive parfois que les soldats emportent leurs propres troussees personnelles et soient blessés s'ils n'utilisent pas les gants de protection contre les éclairs que nous leur avons fournis. Les soldats peuvent ne pas être satisfaits des vestes tactiques et, à ce moment-là, ils peuvent décider d'acheter leurs propres vestes pour pouvoir s'équiper comme ils l'entendent; mais le fait est que ce genre de choses n'existe pas sur le marché civil. Par conséquent, nous travaillons très, très fort pour leur donner la meilleure trousse possible. À mon avis, notre trousse personnelle est parmi les meilleures du monde, mais il faut que les soldats s'en servent.

Le président: Merci pour cette précision.

Nous entamons maintenant le troisième tour, et il nous reste un peu plus de cinq minutes. C'est à M. Coderre, suivi de M. Blaney.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Merci beaucoup.

Premièrement, qui est le patron du colonel Burt?

M. Dan Ross: C'est le chef du poste aérien.

•(1045)

L'hon. Denis Coderre: Grâce à l'accès à l'information, Mike Blanchfield et Alec Castonguay ont publié plusieurs articles relativement à une série de documents sur la question des besoins en ressources aériennes. Je dois avouer que je trouve cela un peu inquiétant.

Si je vous ai parlé de la nécessité de passer d'une capacité de 43 000 livres à une capacité de 86 000 livres, c'est qu'il est clair dans mon esprit que, si on voulait avoir une source unique et que le pouvoir politique voulait s'assurer que cette source unique soit Boeing, tout ce qu'il avait à modifier, c'était la date de livraison et la capacité d'entreposage de l'avion. Les articles citent le colonel Burt, qui disait qu'on devait avoir un appel d'offres en bonne et due forme. De toute façon, on disait depuis le début que cela se jouait entre Airbus et Boeing, donc entre le A400M et le C-17. Comme vous le savez, le A400M est plus petit que le C-17, mais on voulait quand même le suggérer.

Il y a eu des discussions avec le bureau du premier ministre, notamment sur la question de la date de livraison. Le bureau du premier ministre voulait s'occuper personnellement de ce dossier. Selon l'article d'Alec Castonguay, le colonel Burt disait que, si le gouvernement voulait favoriser un appareil en particulier, il pourrait le faire au moyen du critère de la date de livraison. « Tel que discuté, les délais de livraison vont probablement être les vrais clés discriminatoires », disait-il. Alec Castonguay poursuivait son article en disant:

D'ailleurs, le 31 mai, dans un document destiné à étoffer la présentation que doit faire le ministre Gordon O'Connor au cabinet, le critère de la capacité de transport n'a pas changé, restant à 43 000 livres. Les deux types d'avions peuvent donc se qualifier.

Or, le 29 juin, lors de l'annonce, ce critère est complètement différent. La capacité de transport requise pour remporter le contrat a doublé, passant de 43 000 livres à 85 890 lbs.

J'ai dit plus tôt, monsieur le président, que c'était une question de génération. Je ne suis pas encore passé aux kilogrammes. Je parlais en termes de livres.

Le ministère de la Défense nationale a toujours voulu qu'il y ait ce genre de concurrence. La vraie question est de savoir qui a modifié les critères pour s'assurer que seule la compagnie Boeing puisse obtenir le contrat. Pouvez-vous me dire ce qui s'est passé entre le 31 mai et le 29 juin pour qu'on passe d'une concurrence en bonne et due forme entre deux avions à cette situation? Je crois qu'on aurait pu garder notre pouvoir de négociation et s'en servir pour voir ce que l'autre avait à offrir, d'autant plus que dans le cas du C-17, c'est la première fois dans l'histoire du ministère de la Défense nationale que le *on-site support service* dépend d'une compagnie étrangère. On n'a même pas la propriété intellectuelle. Que s'est-il passé pendant ce mois pour qu'on modifie les critères? M. O'Connor était prêt à aller au Cabinet avec les critères de base. Il y a une note dans laquelle il est écrit: « bureau du premier ministre ». Est-ce le bureau du premier ministre qui vous a dit de modifier les critères?

M. Dan Ross: *I wasn't aware that the* bureau du premier ministre avait été impliqué d'une quelconque façon.

[Traduction]

Je n'ai jamais été mis au courant d'un éventuel conflit d'intérêts.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Ce sont des courriels émanant du colonel Burt.

[Traduction]

M. Dan Ross: Peut-être, mais comme nous l'avons vu plus tôt, il y a eu ce travail d'analyse critique avant que l'on ne mette la dernière main à l'EBO. À mon avis, le courriel du Col Burt concerne, non pas l'Airbus A400M, mais plutôt l'Airbus A319, c'est-à-dire l'avion de transport de passagers que nous avons essayé d'utiliser précédemment pour nos activités de transport aérien stratégique. Mais, pour moi, cela fait partie du travail normal d'analyse critique; il s'agit de s'assurer d'avoir bien défini les besoins. Qu'est-ce qu'un appareil de transport aérien stratégique? Est-ce un appareil qui permet de transporter des équipements de l'autre côté de l'Atlantique, ou est-ce...

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Monsieur Ross, vous êtes responsable du matériel. Vous assurez le lien entre le public, les autres ministères et les besoins des gens de la Défense nationale, n'est-ce pas? Vous devriez être au courant, parce que vous êtes un peu notre chien de garde. Vous parlez à tous vos gens. Que s'est-il passé pendant ce mois? Pourquoi ne seriez-vous pas au courant de cette chose? Les

journalistes sont des professionnels et ils citent des gens. Ils obtiennent leurs renseignements grâce à la Loi sur l'accès à l'information. On parle d'échange de courriels. On ne parle pas de choses qui ont été faites au cours d'autres années. Il n'y a que quelques jours de différence. Le général Ward ou quelqu'un d'autre peut-il me répondre?

[Traduction]

M. Dan Ross: À cette époque, le Gén Ward n'occupait pas son poste actuel. Je suis au courant de certaines discussions qu'il y a eu au sujet des besoins, mais je dois également vous dire que cela s'inscrivait dans les discussions normales qui devaient nous permettre d'être sûrs d'avoir bien défini les besoins.

Mais je ne me rappelle pas qu'on ait discuté d'Airbus A400 ou de Boeing C-17.

L'hon. Denis Coderre: Ce qui m'intéresse, ce sont les soumissions, et non pas les compagnies.

M. Dan Ross: La question qu'on se posait était plutôt celle-ci: « Est-il vraiment essentiel de pouvoir transporter tel type d'équipement en Europe, de refaire le plein une fois, et de pouvoir ensuite se rendre en Afrique ou en Afghanistan? »

Le président: Je vous demande d'être bref, s'il vous plaît. Je sais que c'est difficile, mais notre temps est écoulé.

Mgén J.D.A. Hincke: Je voulais parler, non pas des circonstances, mais plutôt du processus de développement et de planification des forces; comment s'assurer d'obtenir ce qui correspond, selon vous, à vos besoins? Il y a nécessairement une tension entre les différents intérêts.

En définissant les besoins et la meilleure façon de les combler, on peut se demander à quel moment l'on doit cesser complètement d'examiner des idées nouvelles. Il est vrai qu'on veut tout de même que les choses progressent, que le processus d'acquisition suive son cours et aboutisse, mais en même temps, on ne veut pas non plus se lier les mains. Lorsqu'une nouvelle idée arrive sur le tapis ou que l'on découvre une nouvelle lacune, il faut que la démarche soit suffisamment souple pour permettre de tenir compte d'éléments nouveaux.

Voilà justement ce que nous faisons actuellement en ce qui concerne la protection contre les engins explosifs improvisés et les normes à prévoir pour les véhicules de l'Armée de terre. Il y a sans arrêt du nouveau en ce qui concerne les activités de l'ennemi, et nous devons avoir suffisamment de marge de manoeuvre pour pouvoir nous y adapter. Parfois cela suppose le réexamen des EBO, ou d'autres changements. Nous sommes des professionnels et nous réexaminons constamment tous ces éléments-là.

Je ne parle pas d'un cas particulier, étant donné que je ne suis pas au courant des circonstances précises que vous avez mentionnées, mais sur le plan purement philosophique, je peux vous affirmer que ce genre de choses se produit tout le temps.

●(1050)

Le président: Très bien. Merci.

C'est à vous, monsieur Blaney.

[Français]

M. Steven Blaney: Oui, certainement.

Donc, que ce soit en livres ou en kilogrammes, monsieur le président, c'est clair que ça fait deux fois moins de voyages au-dessus de l'océan Atlantique, donc deux fois moins d'émissions de gaz à effet de serre.

On a beaucoup parlé d'avions, ce matin, mais on n'a pas parlé des besoins de l'industrie navale. Or, on sait que le projet des navires de soutien interarmées est en cours.

On a vu qu'il y a des cycles d'achats. Pendant 13 ans, aucun achat n'a été fait. Donc, au niveau industriel, cela crée des perturbations puisque l'industrie devient déstructurée, notamment l'industrie navale, où il y a quand même des projets à moyen et à long terme.

Pourriez-vous me dire si, dans votre stratégie, vous envisagez d'étaler l'achat de vos équipements dans le temps? Vous avez évoqué clairement le fait que le besoin en équipement subroge les retombées régionales. Dans le cas de l'industrie navale, il est clair qu'il y a une certaine flexibilité.

Projetez-vous d'étaler les besoins dans le temps afin qu'on puisse étaler la production et éviter qu'il y ait des périodes de pointe lors desquelles, finalement, il y a un manque de production?

J'aimerais vous entendre sur ce sujet.

[Traduction]

M. Dan Ross: Nous avons une politique de construction navale de longue date au Canada qui fait que les navires utilisés par la Marine, la Garde côtière, et Pêches et Océans sont construits dans les ports canadiens. Et vous avez raison: le fait que ce soit l'abondance ou la famine cause de graves difficultés aux industries maritimes. Cet état de choses préoccupe également Industrie Canada, qui en a discuté avec nous.

Nous serions ravis de pouvoir assurer la construction en permanence et à long terme de tous les navires qu'il nous faut, mais cela suppose une garantie de financement à long terme pour être à même d'assurer raisonnablement la construction continue des grands bâtiments. Cela a toujours posé problème. Peut-on se le permettre?

Il faut également admettre que lorsque les frégates ont une vingtaine d'années, on ne se donnera plus la peine de les reconditionner ou de les moderniser, comme nous l'avons toujours fait. Par exemple, les Allemands, les Hollandais et les Américains ne reconditionnent pas et ne modernisent pas leurs frégates. Ils les gardent une vingtaine d'années, les revendent et construisent de nouveaux navires. Nous n'avons jamais fait cela au Canada. Cela coûte cher et présente bien des risques, alors que, bien souvent, la durée de vie n'est pas suffisante pour répondre aux besoins.

[Français]

M. Steven Blaney: Vous dites que les *retrofits* ne sont pas toujours efficaces sur le plan opérationnel. Est-ce exact?

M. Dan Ross: Ils sont complexes. C'est une question de technologie et d'intégration...

M. Steven Blaney: Par contre, vous êtes d'accord que sur les plans militaire et industriel, il serait souhaitable qu'un comité comme le nôtre puisse recommander au gouvernement de faire une planification à moyen et à long terme de ses besoins maritimes et qu'il adopte une politique qui aille dans ce sens.

M. Dan Ross: Il faudrait aussi en discuter avec les autres ministères, par exemple celui des Pêches et des Océans.

M. Steven Blaney: Surtout avec celui de l'Industrie, n'est-ce pas?

M. Dan Ross: Oui.

M. Steven Blaney: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Coderre, il nous faut un certain temps pour discuter de certaines questions administratives. Je m'en excuse d'avance.

Chers messieurs, souhaitez-vous ajouter quelque chose? Si je vous ai coupé la parole et que vous ressentez le besoin d'apporter encore une ou deux petites précisions, veuillez faire parvenir cette information par écrit au comité.

Avez-vous des observations finales à faire?

M. Dan Ross: Non. Je suis sans doute déjà dans l'eau chaude, étant donné tout ce que je vous ai déjà dit.

Des voix: Oh, oh!

M. Dan Ross: Nous apprécions l'intérêt que vous portez à cette question. À mon avis, notre échange sur ces questions très importantes a été bien utile.

Le président: Je suis tout à fait du même avis, car j'ai trouvé ça bien utile. Non seulement vous êtes très directs, mais vous avez beaucoup de connaissances. Nous commençons à peine notre travail. Après la visite du ministre et du chef d'état-major de la Défense, c'est notre première... Donc, si cela continue de la même manière, ce sera très encourageant.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: J'aimerais remercier nos invités et les féliciter de leur votre candeur.

[Traduction]

Le président: Nous allons suspendre nos travaux pendant une minute pour permettre aux témoins de nous quitter, et nous continuerons par la suite.

[La réunion se poursuit à huis clos.]

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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.