



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 027 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 7 octobre 2010

Président

L'honorable Maxime Bernier

Comité permanent de la défense nationale

Le jeudi 7 octobre 2010

• (1530)

[Français]

Le président (L'hon. Maxime Bernier (Beauce, PCC)): Bonjour à tous et bienvenue à la 27^e séance du Comité permanent de la défense nationale.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous allons poursuivre l'étude sur la nouvelle génération d'avions de chasse.

Avant de commencer, j'aimerais préciser que

[Traduction]

nous avons reçu une motion présentée par M. Laurie Hawn, conforme à nos règles, portant que le comité invite M. Dan Ross, sous-ministre adjoint (Matériels) du ministère de la Défense nationale, à comparaître comme seul témoin de la réunion du mardi 19 octobre 2010, de 15 h 30 à 17 h 30.

Je cède la parole à M. Hawn à ce sujet.

L'hon. Laurie Hawn (Edmonton-Centre, PCC): Merci, monsieur le président.

Comme nous en avons discuté à notre dernière réunion, si nous voulons un certain équilibre sur certains aspects différents de cette question, alors, de toute évidence, il est très sensé d'inviter le SMA (Matériels), qui possède certainement les connaissances nécessaires en ce qui concerne les approvisionnements aujourd'hui et au cours des cinq dernières années, à comparaître devant le comité également.

Cela me semble assez clair et assez juste.

[Français]

Le président: Merci.

Monsieur Regan.

[Traduction]

L'hon. Geoff Regan (Halifax-Ouest, Lib.): Monsieur le président, ce témoin a déjà été entendu sur cette question par le comité. Nous n'avons pas d'objection à rappeler des témoins après que nous aurons entendu ceux qui figurent sur la liste, mais je ne vois pas l'utilité de faire revenir quelqu'un que nous avons déjà entendu avant que nous ayons entendu les autres témoins.

Le président: Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président.

Le fait est qu'il y a eu des discussions ici. La dernière fois que M. Ross est venu ici, il faisait partie d'un groupe de cinq ou six témoins. Il n'était pas le témoin principal. Nous accordons deux heures à M. Williams, et cela ne me cause pas de difficultés, à titre d'ancien SMA (Matériels), il y a cinq ans. Je pense que le simple bon sens exige que nous accordions une période de temps complète au SMA (Matériels) actuel, et plus leurs témoignages sont rapprochés, plus il sera facile pour les membres du comité de se faire une idée, dans un sens ou un autre.

Cela me semble assez clair; cela me semble assez équitable, et je serais très étonné si, en fin de compte, nos collègues d'en face ne le comprennent pas et ne le voient pas du même oeil.

Le président: Merci.

Madame Folco.

[Français]

Mme Raymonde Folco (Laval—Les Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vais m'opposer à la motion voulant qu'on invite M. Dan Ross. J'étais absente quand il a comparu, mais d'une part, si je comprends bien, M. Ross a témoigné le 15 septembre au sujet de la question qui nous intéresse aujourd'hui. D'autre part — et corrigez-moi si je me trompe —, tous les membres du groupe qui étaient présents à ses côtés le 15 septembre ont avancé des arguments dont l'orientation était la même que celle de M. Ross. Cela veut dire, en fait, que l'ensemble des membres du groupe du 15 septembre a avancé des opinions parallèles à celles de M. Ross.

En réponse à M. Hawn, je dirai que selon ma compréhension des choses, les gens qui défendent cette opinion ont eu deux heures pour la faire valoir et qu'il est tout à fait normal que nous entendions maintenant des gens qui défendent une autre opinion.

Je m'oppose donc à la motion de M. Hawn.

Le président: Merci.

Monsieur Payne.

[Traduction]

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président.

Du point de vue de l'équilibre, je crois qu'en toute justice, il est certain que M. Ross n'a pas profité d'une période complète de deux heures. Il y avait un certain nombre d'autres témoins ce jour-là.

De plus, j'aimerais souligner que la députée libérale, Mme Findlay, qui siégeait, a dit que nous devrions recevoir les deux témoins pendant au moins une heure pour nous assurer d'avoir un équilibre approprié. Je serais certainement déçu si nos collègues d'en face ne comprenaient pas les notions d'équité et d'équilibre.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Monsieur Harris.

M. Jack Harris (St. John's-Est, NPD): J'aimerais parler de la question de l'équilibre. Nous avons eu une réunion le 15 septembre et une période deux heures a été mise à la disposition du ministère pour expliquer le processus d'approvisionnement: pourquoi il fait ce qu'il fait, parlant du fournisseur unique. M. Ross était présent, M. Slack était présent, le chef d'état-major de la Force aérienne était présent. Ce côté de l'argument a été présenté. La notion d'équilibre que nous présente M. Hawn, c'est que s'il arrive qu'un témoin a un point de vue différent, alors, cela devrait être contrebalancé par un autre témoin pour refaire tout l'exercice.

Je n'ai pas vraiment d'objection à entendre M. Ross une nouvelle fois, mais je ne sais pas si l'équilibre exige une réunion complète de deux heures, de sorte que le temps accordé à chacun soit égal. Ce monsieur ici est un fonctionnaire à la retraite qui a un point de vue. Je suis certain que M. Ross à son point de vue et qu'il peut l'exprimer. Mais où était l'équilibre la dernière fois? Nous avons trois personnes qui avaient des intérêts dans la question du F-35, toutes présentes et elles ont parlé tout l'après-midi. Il n'y avait personne de la concurrence pour dire qu'il devrait bien y avoir une autre façon de faire les choses.

L'équilibre, c'est quelque chose qui est à long terme, ce n'est pas une question d'un pour un, d'une réunion pour une réunion, d'un témoin pour un témoin, ce qui est proposé ici.

• (1535)

[Français]

Le président: Monsieur Braid, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): Merci, monsieur le président.

Ce n'est pas uniquement une question d'équité; c'est également une question de cohérence. À la dernière réunion, plus tôt cette semaine, dans sa sagesse, le comité a décidé qu'un témoin pouvait profiter d'une réunion complète de deux heures aujourd'hui. Lorsque M. Ross a comparu le 15 septembre, nous avons été convoqués à Ottawa, dans la sagesse des députés de l'opposition, une semaine avant la reprise des travaux du Parlement, et nous avons eu très peu de temps — et j'ajouterais, à un coût considérable pour les contribuables.

Encore une fois, il s'agit d'une question d'équité et de cohérence. Et maintenant que nous creusons davantage la question de l'approvisionnement lui-même, nous devons faire revenir M. Ross de manière que nous puissions explorer et examiner à fond cette question et en discuter de manière complète.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Oui, simplement pour ajouter aux observations de M. Harris; il serait assez difficile de trouver quelqu'un dans l'industrie canadienne qui dirait quelque chose de très différent de ce que nous avons entendu de ces personnes. Alors, il n'y a pas vraiment deux côtés dans cette affaire, pas du tout.

En ce qui concerne les deux côtés, une des choses que nous proposons — et vous n'êtes pas encore au courant de cela —, c'est d'avoir le 26 octobre un groupe de témoins de Lockheed et de Boeing de sorte que les deux grands fabricants d'avions de chasse en Amérique du Nord à l'heure actuelle puissent le faire.

La position du SMA (Matériels) est une position assez unique, assez tranchée, et il est tout à fait approprié d'entendre un ancien

SMA (Matériels) qui a certaines opinions très fortes. Mais cela devrait être équilibré par le témoignage du SMA (Matériels) actuel pendant une période de temps comparable, comme il a été dit, pour creuser les questions qui font l'objet de la discussion et d'une certaine controverse.

Monsieur le président, je répète — et, de toute évidence, nous savons où cela mène, parce que c'est de cette façon que ces choses fonctionnent — qu'à notre avis, ce serait un manque d'équité et un manque de bonne foi si M. Ross ne comparait pas le 19 octobre.

Le président: Merci.

Monsieur Boughen.

M. Ray Boughen (Palliser, PCC): Merci, monsieur le président.

Il me semble qu'un des objectifs du comité est de recueillir l'information nécessaire pour prendre de sages décisions; alors, je ne suis pas certain que nous devrions retrancher environ une heure à un témoin. J'ai raté la réunion du 15 septembre parce qu'elle a été convoquée après que nous avons convoqué une réunion du caucus de la Saskatchewan à Saskatoon. Je préside ce caucus et, par conséquent, je n'ai pu être ici le 15. Je regrette de ne pas avoir pu entendre l'exposé. J'aimerais beaucoup l'entendre et entendre ce témoin.

Encore une fois, monsieur le président, si notre objectif en prenant plus de temps pour étudier cette question, est de faire une enquête, d'entendre les gens, alors, je pense qu'automatiquement, nous devrions entendre le témoin dans la mesure où nous devrions tous avoir l'occasion de l'entendre. Je m'excuse de ne pas avoir pu l'entendre parce que j'avais d'autres engagements.

Le président: Merci.

Monsieur Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand (Saint-Jean, BQ): Monsieur le président, je suis habituellement en faveur des séances publiques, comme celle d'aujourd'hui. Toutefois, lorsque la discussion s'éternise, j'avoue préférer que la réunion se déroule à huis clos.

J'aimerais aussi poser une question qui concerne la procédure. Je voudrais savoir s'il s'est écoulé 48 heures depuis que M. Hawn a déposé sa motion. À ma connaissance, cette motion a été déposée après la réunion de mardi après-midi.

L'avez-vous reçue avant la tenue du comité de mardi?

• (1540)

Le président: Je peux vous dire, selon les informations que nous avons obtenues du greffier, que nous pouvons en effet discuter de la motion aujourd'hui, étant donné qu'elle a été reçue à l'intérieur du délai de 48 heures. Selon le greffier, ce délai représente deux nuits.

M. Claude Bachand: Deux nuits?

Le président: Deux nuits.

Une voix: Deux dodos.

M. Claude Bachand: On n'a pas la même définition de ce qu'est un délai de 48 heures, mais ce n'est pas grave. Je ne veux pas que M. Hawn pense que je veux bloquer sa motion, parce que ce n'est pas le cas. C'est simplement que le respect des délais prescrits par le Règlement nous permet de discuter avec nos collègues et de voir s'il n'y a pas matière à négociation. C'est simplement ce que je voulais faire valoir.

Pour ce qui est de ma position, vu qu'on en discute et qu'on va trancher la question, j'aimerais rappeler que la dernière fois — et je ne veux pas que mes collègues de l'opposition m'en veuillent —, je m'étais dit intéressé à écouter M. Ross, compte tenu que c'est lui qui occupe la fonction actuellement. C'est donc important. M. Williams, qui assiste à la réunion aujourd'hui, sait qu'à l'intérieur même du SMA (Mat), il y a souvent des philosophies qui diffèrent. Je me rappelle que M. Williams avait de bonnes discussions avec M. Lagueux, son prédécesseur. Il ne voit pas les choses de la même façon. Quoi qu'il en soit, l'important est de prendre aussi connaissance de l'opinion de la personne qui occupe la fonction actuellement.

J'ai dit la dernière fois craindre pour l'intégrité physique de M. Williams. J'ai parlé de la nécessité de tenir les ancien et nouveau titulaires du poste à distance d'épée. Cette image, ce principe, demeure tout aussi valable dans l'armée qu'au Parlement canadien.

Je pense que vous serez davantage qu'à distance d'épée: vous serez à environ deux semaines l'un de l'autre.

Je vais donc appuyer cette motion, de façon à ce qu'on puisse écouter son témoignage. Ça va mettre fin au débat politique voulant qu'on demande pourquoi l'un serait le premier et l'autre le deuxième. Nous allons régler la question une fois pour toutes et passer ensuite à autre chose.

[Traduction]

Le président: Monsieur Hawn, avez-vous quelque chose à ajouter?

L'hon. Laurie Hawn: Je comprends les observations de M. Bachand. Je veux dire que la motion est valide; elle respecte la règle normale des 48 heures, deux dodos, deux nuits. C'est le processus que nous suivons depuis cinq ans que je suis ici.

Mais je comprends vos observations et je vous remercie de votre appui.

Le président: Monsieur Regan.

L'hon. Geoff Regan: On a eu l'impression que M. Hawn a indiqué que Lockheed et Boeing allaient comparaître à une certaine date.

L'hon. Laurie Hawn: J'ai dit que c'est ce que nous proposons.

L'hon. Geoff Regan: Je suis désolé, nous avons pensé que vous vouliez dire que... Parce que les membres du comité n'avaient pas entendu...

M. Laurie Hawn: Non, non, nous proposons simplement quelque chose pour les travaux futurs.

Le président: Est-ce que d'autres membres du comité veulent exprimer leur opinion? Avons-nous consensus pour adopter la motion?

(La motion est adoptée.) [Voir le *procès-verbal*]

Le président: La motion a été adoptée telle qu'elle a été présentée; alors, nous allons continuer avec l'ordre du jour.

[Français]

Monsieur Williams, vous êtes le bienvenu. Merci bien.

[Traduction]

C'est à votre tour. Vous êtes ici à titre d'ancien sous-ministre adjoint (Matériels) du ministère de la Défense nationale. Je suis heureux que vous soyez ici.

Vous avez 10 minutes pour vous adresser aux membres du comité, après quoi ils auront la parole. Allez-y.

[Français]

M. Alan Williams (ancien sous-ministre adjoint (Matériels), ministère de la Défense nationale, à titre personnel): Je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir invité à vous adresser la parole aujourd'hui au sujet de l'avion de combat interarmées.

J'ai souvent eu la chance de comparaître devant vous et de partager mes opinions sur une foule de sujets au cours de ma carrière de 33 ans au sein de la fonction publique. J'ai toujours considéré cela comme un honneur et un privilège, et j'ai grandement joui de nos échanges d'opinions.

● (1545)

[Traduction]

Dès le départ, j'aimerais remercier le greffier, Jean-François Lafleur, d'avoir distribué mes longues observations en anglais et en français. Dans la période de 10 minutes qui m'est accordée, je vais présenter une version abrégée de ces observations.

Au cours de ma carrière, j'ai eu quelques occasions qui allaient bien au-delà de ma description de poste du moment d'accomplir quelque chose d'exceptionnel pour le Canada et pour les Canadiens et Canadiennes. L'une de ces occasions était la signature d'un protocole d'entente avec les États-Unis le 7 février 2002 qui a déclenché la participation du Canada à la deuxième phase du programme d'avion de combat interarmées, ou ACI. Cette entente était unique parce que ses intentions n'avaient que très peu de liens avec mes responsabilités en tant que sous-ministre adjoint (Matériels) du ministère de la Défense nationale, mais plutôt avec ce que je pouvais accomplir pour le Canada, pour l'industrie canadienne et pour la création d'emplois au Canada. Cette signature n'a rien eu à voir avec l'achat de ces avions de chasse, ou l'engagement de les acheter, mais plutôt avec l'occasion offerte à l'industrie aérospatiale canadienne de participer au plus important projet d'approvisionnement de l'histoire des États-Unis, un marché évalué à plus de 200 milliards de dollars.

En 2001-2002, l'idée de remplacer notre flotte aérienne de F-18 n'était pas, excusez mon jeu de mots, dans notre ligne de mire à ce moment. Nous étions en train de moderniser ces avions de chasse qui devaient nous servir jusqu'en 2017-2018. Toutefois, une réalité s'est imposée, rendant facile la décision de nous joindre ou non à cette phase, à savoir que si le Canada ne participait pas, son industrie n'aurait même pas l'occasion de participer aux appels d'offres dans le cadre de ce programme de 200 milliards de dollars. Nous ne pouvions pas envisager une telle possibilité et le Canada a participé à ce programme.

Il est vrai qu'il y avait d'autres avantages à la participation, mais ils étaient insignifiants comparativement aux avantages que pouvaient en retirer notre industrie.

[Français]

J'ai été déçu lorsque le gouvernement a négocié un marché pour l'ACI sans mise en concurrence. Je ne pouvais pas comprendre pourquoi une telle décision avait été prise. Il existe sans aucun doute de bonnes raisons pour choisir un marché sans concurrence. Comme vous le savez probablement, l'approvisionnement de défense est soumis à l'Accord sur le commerce intérieur. Cet accord, spécifique au Canada, a pris effet le 1^{er} juillet 1995. Tout en exigeant que l'approvisionnement soit concurrentiel, l'accord reconnaît qu'il existe des exceptions. Par exemple, dans une situation de sécurité nationale ou d'urgence imprévisible, la concurrence pourrait être contournée. J'ai étudié attentivement les raisons invoquées par les ministres pour choisir un marché sans concurrence dans le cas de cet achat, et franchement, elles sont toutes déficientes.

[Traduction]

Tout d'abord, les ministres ont dit qu'un appel d'offres compétitif avait déjà eu lieu et qu'ainsi, il n'y avait pas lieu d'en lancer un autre. Les ministres faisaient allusion à l'appel d'offres lancé par les États-Unis pour déterminer quelle compagnie allait construire l'avion de chasse. Le 26 octobre 2001, Edward Aldridge, secrétaire général adjoint de la Défense (Approvisionnement et Technologie) a annoncé que Lockheed Martin avait été préférée à Boeing. Je me souviens très clairement que, les yeux rivés sur nos téléviseurs, nous attendions tous cette décision au quartier général de la Défense nationale. C'était comme si nous assistions à notre propre soirée des Oscars pour la défense. Cet appel d'offres n'avait absolument rien à voir avec le besoin d'un appel d'offres pour déterminer quel avion pourrait répondre aux exigences militaires canadiennes au coût global de cycle de vie le plus bas possible. Toute comparaison entre les deux appels d'offres est une insulte à notre intelligence.

En second lieu, le ministre a dit que le gouvernement voulait acheter l'avion de combat interarmées dans le but de permettre à l'industrie canadienne de participer à des marchés de l'ordre de 12 milliards de dollars. La réalité veut que ces avantages possibles deviennent insignifiants lorsque nous les comparons aux avantages assurés à l'industrie canadienne qui résulteraient d'un appel d'offres. Dans un appel d'offres de cette envergure, on exigerait que tous les soumissionnaires incluent dans leur soumission un plan en conformité avec le programme de retombées industrielles et régionales. Ce plan exigerait que chaque soumissionnaire soumette une assurance de bénéfices égaux ou supérieurs à la valeur du marché.

[Français]

Troisièmement, les ministres ont déclaré qu'il s'agissait du meilleur aéronef disponible. Quand on lui a demandé comment il pouvait affirmer une telle chose, le ministre Peter MacKay a déclaré s'être fondé sur des notes de breffage qui lui avaient été remises par quelqu'un à l'intérieur du ministère de la Défense nationale. Malheureusement, une analyse interne reflète toujours les préjugés internes. D'autres experts militaires bien informés ont exprimé des points de vue différents.

• (1550)

[Traduction]

Il se pourrait effectivement que l'avion de combat interarmées soit le meilleur appareil pour répondre aux besoins du Canada. Si c'est le cas, laissons-le remporter un processus concurrentiel. La seule façon de savoir avec certitude quel avion est le mieux en mesure de répondre aux besoins du Canada, et à quel coût, c'est de publier un énoncé des besoins ouvert, juste et transparent, et de faire une évaluation rigoureuse des réponses des

soumissionnaires. La soumission qui répond aux exigences des Forces canadiennes au coût du cycle de vie le plus bas sera choisie.

Accorder le marché pour l'achat d'avions de chasse à l'ACI souligne les risques associés à l'absence de processus concurrentiel. Ces risques comprennent, entre autres, des coûts plus élevés, jusqu'à 20 p. 100 de plus, des occasions réduites pour l'industrie canadienne et surtout, l'incapacité de savoir avec certitude si nous avons acheté le meilleur produit pour répondre aux besoins des forces armées.

En passant, les fonds que nous gaspillons parce que nous payons trop cher proviennent du budget d'immobilisations du ministère de la Défense nationale qui, n'eût été du recours à un fournisseur unique, pourraient être réaffectés à d'autres immobilisations militaires prioritaires.

Malgré tout, le gouvernement persiste à augmenter le pourcentage d'approvisionnements sans processus concurrentiel à un taux alarmant. En 2004, 8,8 p. 100 de la valeur des marchés de plus de 25 000 \$ ont été conclus sans appel d'offres. En 2009, ce pourcentage avait quintuplé pour atteindre 42,1 p. 100. L'expression « approvisionnement concurrentiel » devient rapidement un oxymoron. Le processus d'approvisionnement est devenu incontrôlable et a dégénéré en subventions gouvernementales à des bénéficiaires choisis.

Le recours à un fournisseur unique comporte un autre désavantage important, à savoir un potentiel accru d'inconvenance. La dépense des fonds publics, surtout lorsque nous parlons de milliards de dollars, exige non seulement le plus haut degré d'intégrité, mais également l'apparence du plus haut degré d'intégrité. Un processus ouvert, équitable et transparent est capital. Entreprendre des marchés sans appel d'offres rend le processus d'approvisionnement plus vulnérable à la fraude, à la corruption et à des ententes en coulisses en plus de rendre le gouvernement fédéral plus susceptible de faire l'objet de telles accusations.

Merci et je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Williams.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Regan.

[Français]

L'hon. Geoff Regan: Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Monsieur Williams, merci beaucoup d'être venu nous rencontrer aujourd'hui.

En ce qui a trait à l'appel d'offres pour la phase de démonstration du concept qui a eu lieu vers 2001 et auquel ont participé Lockheed Martin et Boeing, dans quelle mesure, si tel est le cas, diriez-vous que la liste complète des besoins du Canada a été incluse dans l'appel d'offres?

M. Alan Williams: Très, très peu, et c'est probablement une exagération. Vous devez comprendre que dans ce programme, votre degré d'influence dépend de votre degré de participation financière. Nous étions un acteur de niveau trois dans cette affaire. Le seul acteur de niveau un était le Royaume-Uni. Celui-ci a eu une participation de 200 millions de dollars dans la première phase, alors que notre contribution était de 10 millions de dollars. Sa contribution dans la deuxième phase était de 2 milliards de dollars; la nôtre, de 250 millions de dollars. Sa contribution équivalait à environ 8 p. 100 de la seconde phase, et la nôtre, à 0,06 p. 100; alors, penser que nous pourrions avoir un degré quelconque d'influence n'a pas vraiment beaucoup de sens.

Le fait est que le 20 décembre 1995, le Royaume-Uni a signé la seule entente de partenariat de niveau un avec les États-Unis, ce qui lui a permis d'être un partenaire à part entière dans l'élaboration des exigences et dans la conception du système. Aucun autre participant à ce programme n'a eu cette possibilité; alors, prétendre que nous avions plus de poids que ce pourquoi nous avons signé au cours de la première phase — c'est-à-dire, comme un observateur — constitue une grossière exagération de notre influence ou de notre apport.

L'autre point à se rappeler, évidemment, c'est qu'à ce moment-là, nous n'avions même pas encore élaboré d'énoncé des besoins pour nos avions de chasse. Cela n'était même pas dans notre ligne de mire; alors, il n'y avait rien pour comparer ce qui est incorporé dans les plates-formes américaines avec nos besoins réels. Nous étions dans cette aventure pour une raison fondamentale et c'était, comme je l'ai dit, pour donner à notre industrie l'occasion de participer. Comme vous l'avez entendu, elle a fait un travail extraordinaire et s'est extrêmement bien tirée d'affaire. Nous devons lui donner beaucoup de crédit pour cela — et en passant, il en est de même d'un petit groupe de personnes. Je pense que vous avez rencontré Michael Slack. Lui et un très petit groupe de personnes ont fait preuve de beaucoup d'énergie pour s'assurer que les principaux intéressés se concentrent vraiment pour s'assurer que notre industrie est au courant de ces occasions. Sa petite équipe et lui ont fait un travail magnifique et je pense qu'ils méritent nos félicitations.

L'hon. Geoff Regan: Merci.

Est-ce que vous décririez l'appel d'offres de 2001 comme le fait de veiller aux intérêts du Canada tel que défini ou exigé par le ministère de la Défense nationale?

• (1555)

M. Alan Williams: Non. Notre intérêt était de faire de notre mieux pour notre industrie. Il était possible que cet avion s'avère parfait pour nous, mais à l'époque, ce n'était pas ce que nous avions en tête.

L'hon. Geoff Regan: Très bien.

En ce qui concerne le protocole d'entente qui a été signé par Pierre Lagoux et le protocole d'entente que vous avez signé en 2002, est-ce que l'une ou l'autre de ces ententes oblige le Canada, par contrat, à acheter cet avion particulier?

M. Alan Williams: Non, ni l'entente de 2002, que j'ai signée, ni l'entente de 2006, que le sous-ministre a signée le 11 décembre 2006, n'obligent le Canada à acheter cet avion.

L'hon. Geoff Regan: Y avait-il une disposition interdisant un processus concurrentiel pour les besoins du gouvernement canadien — plus précisément des Forces aériennes canadiennes — ouvert à d'autres fabricants d'avions?

M. Alan Williams: Absolument pas; en fait, le contraire, comme les gens le savent, est indiqué dans l'article 3.2.1.1.1. Le protocole d'entente de 2006 laisse fondamentalement entendre que tout pays devrait être en mesure de respecter les lois qui régissent les approvisionnements chez lui.

L'hon. Geoff Regan: Vous faites allusion à l'article 3.2.1.1.1. de l'entente de 2006 qui se lit comme suit:

[Traduction] L'acquisition de véhicules aériens JSF sera assujettie aux lois et aux règlements, et à l'issue des processus décisionnels nationaux en matière d'approvisionnement du pays de chaque participant.

M. Alan Williams: C'est exact.

L'hon. Geoff Regan: Très bien, merci.

Avez-vous eu l'impression que l'objectif du gouvernement canadien lorsqu'il a signé le protocole d'entente de 2002 était

d'acheter l'avion de combat interarmées sans recourir à un processus concurrentiel?

M. Alan Williams: Je n'ai jamais eu cette impression durant toute la période de ma retraite. Je sais que lorsque le protocole d'entente de 2006 a été signé, si vous lisez les rapports et les déclarations de l'époque, le gouvernement canadien non plus n'avait pas cette impression à ce moment-là, parce qu'il a reconnu par le communiqué du 11 décembre, qu'il envisageait toujours un processus concurrentiel. Michael Slack a été cité comme ayant dit que cela n'interdisait pas les processus concurrentiels. Il y a eu des notes de services ultérieures d'Industrie Canada disant qu'encore une fois, cela n'empêchait pas les processus concurrentiels.

Même le chef d'état-major de la Force aérienne, André Deschamps, le jour où, je crois, l'annonce a été faite, est cité dans un numéro de *Canadian Defence Review*, lorsqu'on l'a interrogé sur l'avion de combat interarmées... Je vais vous lire ce qu'il a dit. Cette entrevue a eu lieu seulement quelques mois auparavant; elle a été publiée en juin. La question posée par le journaliste était: « Où se situe le chasseur de prochaine génération sur votre liste de priorité? »

[Traduction] Le chasseur de prochaine génération est très haut sur ma liste. Nous savons que le gouvernement veut discuter de cette question prochainement, mais il est certain que nous devons démarrer un processus pour l'acquisition d'un nouveau chasseur. Il semble que cela prendra beaucoup de temps, mais comme nous le savons, il y a beaucoup de choses à faire pour lancer un processus d'approvisionnement et produire un nouveau chasseur. Nous venons tout juste de finir la mise à niveau de nos CF-18 pour les amener à ce que nous appelons la norme R2. Il s'agit d'une mise à niveau incroyable qui crée une excellente plate-forme, et elle nous procurera un appareil de haute performance qui nous gardera concurrentiels certainement jusqu'à la fin de la décennie. Cela ne veut pas dire que nous ne devrions pas aller de l'avant dans la sélection d'un remplaçant pour le CF-18. Nous espérons que nous débiterons les discussions avec le gouvernement dans un avenir qui n'est pas trop éloigné.

Alors, je dirais que non seulement le gouvernement a essentiellement affirmé que cela n'empêchait pas les processus concurrentiels, mais certainement, au sein du ministère, le chef d'état-major de la Force aérienne, en réponse à la question, n'a pas répondu: « Je suis extrêmement impatient d'avoir l'avion de combat interarmées; je m'attends à ce que l'annonce soit imminente — c'est le seul qui nous convienne. »

Tout cela vient clairement renforcer l'idée qu'en fait, il y aurait un processus concurrentiel.

Je ne suis pas d'accord avec lui lorsqu'il dit que cela prend beaucoup de temps. Je pense que nous pourrions le faire dans un délai très court, mais c'est une autre question.

L'hon. Geoff Regan: Lorsque vous dites dans votre exposé que les contrats potentiels de 12 milliards de dollars « deviennent insignifiants lorsque nous les comparons aux avantages assurés à l'industrie canadienne qui résulteraient d'un appel d'offres », est-ce que vous dites qu'il y a une possibilité qu'avec un appel d'offres, les entreprises canadiennes puissent effectivement obtenir plus de 12 milliards de dollars ou qu'elles auraient accès à des contrats d'une valeur supérieure à 12 milliards de dollars?

M. Alan Williams: Je dis qu'il y a une certitude absolue qu'elles obtiendraient plus que 12 milliards de dollars.

Même les 12 milliards de dollars feraient l'objet d'un processus concurrentiel, vous savez. Lorsque j'étais là, je pense que nous avons remporté un peu plus de 38 p. 100 de ce que nous... Même si vous dites qu'il s'agit de 12 milliards de dollars, et que peut-être nous en remportons le tiers, peut-être 40 p. 100, vous parlez de 4 à 6 milliards de dollar typiquement pour les contrats — nous n'allons pas tous les remporter — tandis que même si vous parlez d'un programme de 16 milliards de dollars, cette somme doit être garantie.

Le président: Merci, monsieur Williams.

Votre temps est écoulé. Je dois céder la parole à M. Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand: Merci, monsieur le président.

Je veux souhaiter la bienvenue à M. Williams, avec qui j'ai eu des discussions épiques dans le cadre de ce comité. M. Williams est très compétent et capable de se défendre. C'est pourquoi, à mon avis, il aime comparaître devant ce comité. Faire face aux parlementaires est pour lui un grand défi.

Monsieur Williams, je suis sur le point d'entamer des poursuites contre vous pour une question de droits d'auteur. Lorsque vous avez fait votre présentation plus tôt, vous avez sauté des sections de votre texte. C'était probablement parce que vous vouliez respecter les délais. Vous avez sauté un paragraphe très important pour moi, que je vais vous lire en français:

C'est comme si on allait chez un concessionnaire d'automobiles pour louer une voiture sur une période de 5 ans. Le vendeur affirme qu'il y a un acompte de 1 000 \$ et une charge mensuelle qu'il n'est pas en mesure de révéler. Est-ce qu'un de nous louerait une voiture sans cette information? J'en doute fort. Pourtant, c'est exactement ce que nous sommes en train d'accomplir avec des milliards de dollars de l'argent des contribuables.

Je vous ai lu également dans certaines revues et j'ai remarqué que vous faisiez souvent cette analogie concernant les concessionnaires d'automobiles. J'aimerais que vous reconnaissiez aujourd'hui devant le comité que c'est moi qui vous ai mis l'image de l'automobile dans la tête, il y a quelques années. Il faudrait que vous avouiez que j'ai des droits d'auteur là-dessus.

Êtes-vous prêt à faire cela?

•(1600)

M. Alan Williams: La prochaine fois.

M. Claude Bachand: D'accord, la prochaine fois. C'est bien noté. Maintenant on va passer aux choses sérieuses. Je pense avoir gaspillé deux minutes.

Des voix: Ah, ah!

M. Claude Bachand: Je veux vous parler de la spécificité, car je sais que vous voudriez qu'il y ait un organisme presque unique à l'intérieur du ministère de la Défense nationale et que vous voudriez aussi qu'on accorde une responsabilité à un ministre. Je sais ça. J'ai lu votre livre, et c'est évident que c'est ce que vous voulez. Par contre, ce n'est pas ce qui se passe en vertu de l'actuel système.

Qu'avez-vous à répondre à cela? Vous savez qu'actuellement, trois ministres assez importants ont chacun leur responsabilité, le premier étant le ministre de la Défense nationale. À partir du moment où l'on reconnaît que le ministère de la Défense nationale doit mettre en avant les spécificités — les *requirements*, comme on dit en anglais — et qu'il demande un avion de cinquième génération et un avion furtif, c'est-à-dire presque invisible aux radars, comment voulez-vous que ce soit un avion autre que le F-35 de Lockheed Martin? Comment peut-on parler de concurrence s'il n'y a que

Lockheed Martin qui peut le faire? J'aimerais que vous répondiez d'abord à cette question.

M. Alan Williams: Merci.

D'abord, si je n'ai pas mentionné tous mes points, c'est parce que le greffier m'a accordé seulement 10 minutes. Ainsi, j'ai dû éliminer quelques points.

M. Claude Bachand: Dont certains importants.

M. Alan Williams: Tout est important. Mais la question est très importante.

[Traduction]

Laissez-moi répondre du mieux que je peux.

Il est très important, selon mon estimation, que le public comprenne pourquoi les exigences que nous choisissons sont nécessaires. Pour continuer — et ici, je vais vous donner le crédit qui vous revient —, si j'allais de nouveau chez un concessionnaire automobile et que je voulais acheter un mode de transport, il faudrait d'abord que je décide si ce mode de transport m'est destiné, est destiné à mon épouse; est destiné à moi-même, à mon épouse et à mes 10 enfants; ou si j'ai besoin de transporter des meubles et de l'équipement. Les exigences sont très spécifiques du rôle et du besoin.

Il est possible que nous ayons besoin d'un avion de la cinquième génération. Si tel est le cas, tâchons d'expliquer pourquoi nous avons besoin de la cinquième génération, en quoi cela correspond à notre politique de défense et en quoi cela correspond au rôle que nous envisageons pour nos militaires dans l'avenir. Si le processus franchit cet obstacle et qu'il s'avère que c'est le seul avion qui convient, tant mieux. Mais nous pouvons faire cela d'une manière ouverte. Que quelqu'un caché derrière des portes closes dise que c'est ce dont nous avons besoin simplement parce qu'il le dit, c'est franchement inacceptable lorsque vous dépensez 16 milliards de dollars de notre argent. Voilà le principal point à faire valoir.

Deuxièmement —et c'est un autre point que je n'ai pas soulevé dans mon exposé oral, mais qui figure dans les notes —, si une fois que j'ai déterminé mes exigences et que je suis allé chez les concessionnaires qui ont ce que je veux pour répondre à ces exigences, quelqu'un me disait: « Monsieur Williams, vous aurez un versement initial de 1 000 \$ maintenant, mais je ne vous dirai pas quel sera le paiement mensuel », est-ce que j'achèterais cette voiture? Évidemment que non. Acheter quelque chose, s'engager à quelque chose sans même savoir ce que cela coûtera, pour moi, c'est le comble de l'absurdité.

Je pense que l'avion de combat interarmées est un excellent programme et il pourrait s'avérer qu'il s'agit de l'appareil parfait pour nous. Mais nous faisons l'acquisition sans processus concurrentiel d'un produit qui, en ce moment, est en retard de quatre ans, dont les coûts ont grimpé en flèche et qui tombe sous le coup de la loi Nunn-McCurdy aux États-Unis, où le Sénat ampute le nombre d'appareils produits année après année parce que le programme n'arrive pas à respecter les échéanciers. Il me semble que nous allons un peu trop vite. Pourquoi décidons-nous de nous engager maintenant alors que ce programme court tellement de risques? Je n'arrive vraiment pas à le comprendre. Il est possible que ce soit l'appareil parfait pour nous, mais je pense qu'en ce moment, rien ne le démontre.

• (1605)

[Français]

M. Claude Bachand: Comme il ne me reste qu'une minute, je vais commencer par parler des retombées économiques. Je crois savoir que c'est M. Lagueux qui a signé le protocole d'entente 2006. J'ai demandé plus tôt aux chercheurs de consulter...

M. Alan Williams: Non, non.

M. Claude Bachand: Non, c'est vous.

M. Alan Williams: Non, j'ai signé le protocole d'entente en 2002, et c'est le sous-ministre, M. Ward Elcock, qui a signé les documents le 11 décembre 2006.

M. Claude Bachand: Connaissez-vous le document, le protocole d'entente?

M. Alan Williams: Oui, absolument.

M. Claude Bachand: La section 7 parle de la participation, des retombées économiques. Selon vous, cette entente interdit-elle au Canada d'exiger de retombées économiques?

M. Alan Williams: Pas du tout.

M. Claude Bachand: Non?

M. Alan Williams: Pas du tout.

[Traduction]

Laissez-moi dire un mot sur l'article 7, et en particulier sur les articles 7.3 et 7.4, qui sont les deux principaux articles.

Lorsque vous signez cette entente, vous la signez parce que ses rédacteurs n'étaient pas stupides et cela rend certainement les choses plus faciles pour notre industrie canadienne.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Williams.

Vous pourrez y revenir plus tard.

[Traduction]

Je dois donner la parole à M. Harris pour sept minutes.

M. Jack Harris: Vous pouvez terminer votre déclaration.

M. Alan Williams: Pour les compagnies qui participent à ce programme aujourd'hui, et nous en avons 85 jusqu'à maintenant, oui, vous voulez absolument que ce programme se poursuive. Il n'y a pas de garantie, mais essentiellement, ce que dit l'article 7.3, c'est que si vous avez signé le protocole d'entente de 2006, ce que nous avons fait, vous cochez une case; et si vous avez un contrat et que vous continuez de produire le bien pour lequel vous avez obtenu le contrat par la méthode d'approvisionnement de la plus grande valeur, vous cochez un autre case; et si vous êtes d'accord pour acheter ces avions, un point d'interrogation pour l'instant, alors, normalement, mais pas toujours, mais normalement, vous auriez le droit de continuer de produire ce bien pour l'ensemble du carnet de commandes de cet appareil, les milliers d'appareils qui viendront dans l'avenir. C'est là qu'il y a beaucoup d'argent à faire.

Alors, c'est un incitatif. Mais vous devez garder deux choses à l'esprit. Premièrement, on dit « normalement ». Il n'y a aucune garantie que les compagnies qui ont effectivement remporté des contrats se verront automatiquement accorder quelque chose, surtout, comme nous l'avons tous lus, qu'il y a tellement de pression sur ce programme que l'on a envisagé de revenir en arrière et de faire les choses d'une manière moins coûteuse.

Alors, il n'y a pas de garantie, mais au-delà de cela, l'article 7.4 dit, qu'est-ce qui arrive si, en fait, le Canada n'achète pas ces avions?

C'est là qu'intervient l'article 7.4, parce que ces mêmes contrats seraient alors sujet à de nouveaux appels d'offres. Fondamentalement, l'article 7.4 dit qu'il incombe à chacun des pays participants de s'assurer que les principaux intéressés accordent à leurs industries la même diligence raisonnable et la même possibilité de soumissionner pour ces contrats une nouvelle fois. Alors, d'une façon ou de l'autre, il y a encore une possibilité en ce qui concerne les retombées industrielles et régionales.

Je vais simplement terminer avec un autre point, que je vais probablement soulever plus souvent. Nous ne devrions jamais penser que les retombées industrielles et régionales sont la raison pour laquelle nous participons à ce programme. Cette idée ne devrait jamais occuper la première place par rapport à la nécessité de nous assurer que nos militaires obtiennent le bon appareil. Parfois, j'ai l'impression... Très bien, j'ai terminé.

M. Jack Harris: Nous pourrions revenir sur cette question, mais je n'ai que quelques minutes. Je voulais vous permettre de terminer votre point.

Monsieur Williams, nous avons lu un article dans le *Ottawa Citizen* du 20 septembre, le jour où Pugliese a laissé entendre qu'il avait en sa possession des documents du ministère de la Défense indiquant qu'il y avait un plan, qui a été élaboré à l'été 2009, pour la tenue d'un processus concurrentiel touchant à la fois l'appareil et son entretien à long terme. Le plan prévoyait que l'appel d'offres aurait lieu en 2010; le contrat devant être adjudgé en 2012. De plus, le ministre de la Défense nationale a affirmé à la Chambre des communes le 27 mai qu'il y aurait un processus concurrentiel et s'est assuré que cela était absolument clair.

Que se serait-il passé entre le 27 mai et le mois de juillet, six semaines plus tard, lorsqu'on nous a dit qu'il s'agissait d'un contrat à fournisseur unique, etc.? Que s'est-il passé? Comment passons-nous de l'un à l'autre?

Deuxièmement, parlez-moi du processus d'établissement d'un énoncé des besoins. Êtes-vous au courant qu'il y aurait eu un énoncé des besoins du Canada pour un avion de chasse destiné à remplacer le F-18? Quand un tel énoncé aurait-il été préparé et est-ce que cet énoncé serait normalement accessible à un comité comme le nôtre?

• (1610)

M. Alan Williams: Je n'ai pas la moindre idée de ce qui s'est passé au cours de ce court laps de temps. Je n'étais pas là.

M. Jack Harris: D'après votre expérience dans le domaine de l'approvisionnement — vous avez déjà été là et vous avez vu ce qui se passe —, qu'aurait-il fallu qu'il arrive pour que nous passions d'un plan prévoyant un processus concurrentiel et d'une déclaration faite à la Chambre, à une décision annoncée à la Chambre le 16 juillet? Quels changements aurait-il fallu qu'il y ait?

M. Alan Williams: La seule chose que je peux voir, c'est que le ministre m'aurait convoqué à son bureau pour me dire qu'il voulait que ce contrat soit attribué à un fournisseur unique. J'aurais répondu que ce n'était pas nécessaire, que ce n'était pas l'intention, que nous n'avions aucune raison ni justification de le faire. Il aurait dit qu'il voulait le faire de toute manière. J'aurais répondu que s'il voulait le faire de toute manière, je ne pourrais pas l'en empêcher. J'aurais deux choix, me plier à ses désirs ou remettre ma démission. Le fait est qu'il ne fait rien d'illégal. Il a tout à fait le pouvoir de le faire de cette manière.

Je pense que c'est une manière stupide de faire des affaires et je l'aurais conseillé dans ce sens. En fait, je lui aurais dit que s'il procédait de cette manière, il détruirait tout ce qu'il y a de bon. Le gouvernement paraît très bien si le ministre dit simplement qu'il autorise le ministère de la défense nationale à remplacer ses F-18. C'est excellent pour les bulletins de nouvelles. Il recevrait toutes les félicitations et tout le monde serait très fier de ce qu'il fait. Je lui dirais qu'il détruirait tout cela en embarquant dans un processus d'approvisionnement où le gagnant est déterminé d'avance et pour lequel il n'y a pas de justification. J'aurais fortement conseillé le ministre ou la ministre de ne pas le faire.

En termes d'énoncé des besoins, il s'agit typiquement du document fondamental dont les militaires et seulement les militaires doivent rendre compte. Il est certain qu'à l'époque où j'y étais, les militaires devaient produire un énoncé des besoins pour tous les grands programmes d'approvisionnement, document qui serait examiné, autorisé et contesté au sein du ministère, et qui devrait obtenir l'aval des officiers supérieurs et du chef d'état-major de la Défense avant d'être rendu public, dans le cadre du processus global d'approvisionnement de la défense, avoir des discussions, démarrer tout le processus des exigences avec l'industrie en ce qui concerne la disponibilité du produit, élaborer les conditions contractuelles et ce genre de choses. Il est fondamentalement à la base de tout processus d'approvisionnement et, typiquement, rien ne devrait aller de l'avant sans lui. Quant à savoir s'il est accessible au présent comité, c'est quelque chose que je ne suis pas en mesure de commenter de manière factuelle.

M. Jack Harris: Si le Canada décidait qu'il devait remplacer les F-18 en 2017, en 2018, ou à n'importe quelle autre date, à quelle étape un énoncé des besoins serait-il préparé? Qu'est-ce que cela a à voir avec quoi que ce soit concernant la participation au programme de développement de l'avion de combat interarmées?

M. Alan Williams: Pour répondre à votre dernière question, évidemment, nous avons participé au programme. Pierre Lagueur, mon prédécesseur, a été assez intelligent pour nous faire participer à cela, je pense, en 1997. Nous avons signé pour la deuxième phase en 2002, et ni l'une ni l'autre de ces deux ententes, à ma connaissance, n'avait quoi que ce soit à voir avec l'achat de l'avion. Alors, je pense qu'il s'agit de deux séries d'événements indépendants.

Du point de vue temps, si vous voulez quelque chose pour 2017 ou 2018 et que vous voulez, typiquement, trois ou quatre ans d'avance à partir du moment vous signez ce contrat, vous voulez pouvoir signer un contrat trois, quatre ou cinq ans avant cela, en 2012. Alors, vous voulez débiter le processus vers 2010, obtenir l'énoncé des besoins en 2010 et 2011, de sorte que vous puissiez choisir le gagnant en 2012 et 2013.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Hawn pour sept minutes.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président, et merci, monsieur Williams.

Vous avez quitté le poste de SMA (Matériels) en 2005 après six ans, est-ce exact?

M. Alan Williams: C'est exact, cinq ans et demi.

L'hon. Laurie Hawn: Vous avez fait quelques affirmations intéressantes dans votre exposé, et j'aimerais en examiner quelques-unes avec vous, si vous êtes d'accord.

Vous dites que le protocole d'entente sur l'ACI n'avait rien à voir avec l'achat de l'appareil, est-ce exact?

M. Alan Williams: C'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: Saviez-vous que lorsque les libéraux de Trudeau ont acheté le CF-18 — et M. Jean-Jacques Blais est ici, et il était là à l'époque —, il était prévu que cet appareil serait en service de la période de mise en place progressive plus 15 années, ce qui nous amenait à 2003, année où nous serions en train de faire l'acquisition d'un nouveau chasseur? Êtes-vous au courant de cela?

M. Alan Williams: Non.

L'hon. Laurie Hawn: C'est ce qui s'est produit. J'étais présent. J'ai rédigé certains de ces plans.

Comme il n'y avait pas de programme en cours pour les avions de chasse à l'époque, soit en 2003, ne pourrait-on pas logiquement supposer que la signature du protocole d'entente sur l'avion de combat interarmées en 1997, puis encore en 2002, s'inscrivait dans le processus d'acquisition de l'aéronef?

• (1615)

M. Alan Williams: Non.

L'hon. Laurie Hawn: D'accord. Nous allons creuser la question.

Vous citez avec raison les trois principes à la base du protocole d'entente visant à réduire les coûts. C'est simplement une observation sur l'industrie aérospatiale dans son ensemble. De toute évidence, il y a eu bien des fusions dans cette industrie à l'échelle planétaire, et surtout en Amérique du Nord. Ainsi, il n'y a plus en fait que deux entreprises qui construisent des chasseurs de haute technologie en Amérique du Nord, soit Boeing et Lockheed Martin. Vous avez dit que vous étiez rivé à votre téléviseur pour l'annonce du vainqueur de l'appel d'offres pour l'ACI. Comment vous êtes-vous senti lorsqu'on a annoncé que Lockheed Martin avait remporté le contrat ou le droit de construire le F-35?

M. Alan Williams: J'étais désolé de ne pas avoir acheté d'actions de Lockheed Martin la veille.

L'hon. Laurie Hawn: Vous avez indiqué que le remplacement du CF-18 n'était pas dans les projets en 2002, mais cette affirmation est contredite par les plans qui existent depuis que le CF-18 a été mis en opération en 1982.

M. Alan Williams: Puis-je faire un commentaire à ce sujet?

L'hon. Laurie Hawn: Certainement.

M. Alan Williams: La réalité est tout autre. J'étais présent. Je connaissais nos priorités en matière d'immobilisations. Je savais quels étaient les principaux programmes et aucun travail n'était accompli à l'interne à cette époque en vue du développement... Nous n'avions alors aucun programme d'immobilisations aux fins du remplacement des CF-18.

L'hon. Laurie Hawn: Et c'est la raison pour laquelle nous avons signé le protocole d'entente sur l'ACI.

M. Alan Williams: Non.

L'hon. Laurie Hawn: Oui... J'y reviendrai, monsieur Williams.

M. Alan Williams: D'accord.

L'hon. Laurie Hawn: Comme vous l'avez dit, le programme de modernisation des CF-18 devait permettre de continuer d'utiliser efficacement ces chasseurs jusqu'en 2017-2018. On pourrait peut-être aller jusqu'en 2020, mais disons 2017-2018. À quel moment un nouveau chasseur devrait-il faire son apparition si nous entendons mettre au rancart le CF-18 en 2018?

M. Alan Williams: Suffisamment longtemps à l'avance.

L'hon. Laurie Hawn: Combien d'années à l'avance?

M. Alan Williams: Je ne sais pas. Ce n'est pas moi qui pourrais vous répondre à ce sujet.

L'hon. Laurie Hawn: D'accord.

Combien de temps faut-il pour qu'un nouvel avion de chasse soit mis en service, à partir du moment où l'on décide qu'il nous en faut un jusqu'à ce que le premier appareil prenne son envol?

M. Alan Williams: Tout dépend de l'état de développement, de l'appareil que vous avez choisi et des délais dont vous disposez. Généralement, un contrat peut être signé en l'espace de quelques années, souvent moins, à partir du moment où les exigences militaires sont remplies.

Tout dépend donc de l'état d'avancement des aéronefs retenus. Sont-ils déjà en état de fonctionner? Si c'est effectivement le cas, il est possible que l'on puisse les obtenir plus rapidement. S'ils en sont encore à l'étape du développement, il faudra attendre quelques années de plus.

L'hon. Laurie Hawn: À l'heure actuelle, nous prévoyons acquérir les premiers F-35 en 2016, soit longtemps après que d'autres les auront mis en service. On peut donc raisonnablement s'attendre à ce que ces aéronefs soient prêts à voler à ce moment-là.

M. Alan Williams: Si vous prenez connaissance de la plus récente mise à jour au sujet du programme, vous verrez que la seconde phase a été reportée de quatre ans, soit jusqu'en 2016, alors je ne sais plus trop si les délais prévus sont encore valables mais...

L'hon. Laurie Hawn: Eh bien...

M. Alan Williams: Je dois vous avouer que j'ai du mal à saisir où vous voulez en venir.

L'hon. Laurie Hawn: Nous y arriverons.

M. Alan Williams: D'accord.

L'hon. Laurie Hawn: Combien de temps faut-il pour mettre progressivement en service une nouvelle flotte d'avions de chasse tout en retirant graduellement les anciens chasseurs? Cela ne se fait pas du jour au lendemain.

M. Alan Williams: Oui. Encore là, je ne suis pas la personne la plus compétente pour répondre à cette question, surtout...

L'hon. Laurie Hawn: Vous n'avez jamais participé à un programme semblable.

M. Alan Williams: Tous nos programmes, qu'il s'agisse d'acquisition d'hélicoptères ou peu importe, exigent une certaine période de chevauchement. Généralement, lorsque nous procédons à l'acquisition et que nous savons quel produit nous obtiendrons et à quel moment, les responsables, qu'ils soient des forces aériennes ou d'ailleurs, se fient aux échéanciers ainsi établis pour s'assurer d'être prêts, tant au niveau de la formation que des infrastructures.

L'hon. Laurie Hawn: Je ne sais pas si vous possédez de l'expérience en ce sens, mais pourrait-on dire qu'il faudra sans doute de quatre à cinq ans, comme ce fut le cas pour le CF-18?

M. Alan Williams: Je ne saurais vous dire au sujet du CF-18, mais je peux vous assurer que lors de la dernière séance d'information importante à laquelle j'ai participé, lorsqu'il était question des hélicoptères, les deux versions... Comme je le disais, pendant que nous traitons l'appel d'offres, nos forces armées savaient exactement à quel moment les nouveaux hélicoptères arriveraient en service et planifiaient en parallèle pour s'assurer que l'on dispose de suffisamment de temps et d'accès aux infrastructures pour dispenser la formation requise.

L'hon. Laurie Hawn: Tout à fait. Il faut donc amorcer le processus d'acquisition longtemps à l'avance.

M. Alan Williams: Absolument.

L'hon. Laurie Hawn: J'aimerais vous lire un extrait tiré de l'édition du 2 février 2002 du *Peterborough Examiner* concernant le projet d'avions de combat interarmées:

Le projet vise à produire à coût abordable des avions de combat de haute technologie capables de remplir une grande variété de rôles. ... « Il s'agit d'un accord important tant pour le ministère de la Défense nationale que pour l'industrie canadienne », a déclaré Allan Williams, sous-ministre adjoint responsable du matériel, qui représentait le Canada à la cérémonie de signature. Il a ajouté que le projet allait favoriser une meilleure interopérabilité avec les États-Unis et les forces alliées tout en offrant à l'industrie canadienne la possibilité de jouer un rôle actif sur le marché des technologies aérospatiales de pointe.

Si l'objectif est d'assurer une meilleure interopérabilité avec les États-Unis et les forces alliées, il était en quelque sorte implicite que nous allions effectivement acquérir l'aéronef.

M. Alan Williams: Non, pas du tout. Je disais essentiellement que c'était une excellente chose pour nous de participer à ce programme. C'était bénéfique pour le ministère de la Défense nationale sous bien des aspects et il y avait aussi d'autres avantages. Nous en avons beaucoup appris sur les concepts de logistique autonome, de châssis composites, d'optimisation des activités de fabrication et développement et d'amélioration des systèmes. Tout cela était formidable pour nous. Notre ministère a pu acquérir toutes ces connaissances. Par ailleurs, il va de soi que l'interopérabilité était un élément à considérer.

Permettez-moi de vous parler un peu de l'interopérabilité. Vous m'excuserez, mais je vais faire encore une fois un parallèle avec l'automobile. Si vous faites le trajet d'Ottawa à Calgary avec neuf de vos amis dans dix autos différentes, il n'est pas nécessaire que vous conduisiez tous un véhicule Ford pour pouvoir communiquer entre vous. Ce n'est pas le châssis qui détermine l'interopérabilité.

C'est une bonne chose que bon nombre de nos alliés utilisent le même châssis et le même produit, mais nous collaborons actuellement avec de nombreux alliés qui possèdent bien des appareils différents. Nous n'avons aucun problème d'interopérabilité avec l'OTAN, les 16 normes applicables et tout ce qui s'ensuit. Une fois que ces avions seront en service, bon nombre de nos alliés n'auront pas les mêmes et bon nombre de ceux qui en feront l'acquisition en ont d'autres actuellement.

Ce n'est pas donc pas l'appareil qui détermine l'interopérabilité, ce sont les systèmes qu'il renferme. Si l'acquisition de cet aéronef est peut-être la meilleure chose à faire pour le Canada et pourrait nous donner une meilleure interopérabilité, je me demande simplement pourquoi nous ne procédons pas plus ouvertement.

● (1620)

L'hon. Laurie Hawn: Je reviendrai sur ces aspects tout à l'heure. Nous allons nous reparler, monsieur Williams.

Le président: Merci beaucoup.

La parole est à Mme Folco.

[Français]

Mme Raymonde Folco: Merci, monsieur le président.

Monsieur Williams, je ne suis pas une experte en aéronautique et en défense nationale, mais je crois, comme vous, que pour être certain qu'un appareil puisse satisfaire aux exigences canadiennes et qu'on sache combien ça doit coûter, il faut avoir recours à un appel d'offres transparent, clair et détaillé.

Je ne comprends pas une chose. Vous dites, dans vos notes, que des ministres se sont présentés, ont parlé du programme et ont dit qu'il y avait eu un concours et qu'on n'avait pas besoin d'un deuxième concours. Cependant, vous écrivez aussi que le concours qui a été mené n'avait absolument rien à voir avec le sujet dont on parle ici, cet après-midi, ou en d'autres termes, l'achat de ces appareils. C'est ce qu'indiquent vos notes.

Si vous le voulez bien, j'aimerais que vous vous expliquiez là-dessus. À quelle sorte de concours ces ministres faisaient-ils référence, et quelle sorte de concours y aurait-il dû y avoir pour qu'on puisse avoir une réponse à un appel d'offres qui n'a pas eu lieu?

[Traduction]

M. Alan Williams: Le résultat a été annoncé le 7 octobre 2001 à l'issue d'un processus de cinq ou six ans qui a pris son origine au Pentagone aux fins d'un programme abordable de mise en service des aéronefs de la prochaine génération. Les États-Unis avaient de nombreux programmes en cours à ce moment-là et ont finalement convenu qu'ils allaient essayer d'établir...

Mme Raymonde Folco: Monsieur Williams, je vais devoir vous interrompre. Vous avez environ deux minutes et demie pour répondre à ma question. Soyez bref.

M. Alan Williams: D'accord.

Je pourrais simplement vous répondre qu'il a fallu quatre ou cinq ans aux États-Unis pour en arriver à des exigences communes pour la Marine, les forces aériennes et l'Armée de terre. On a produit trois variétés distinctes de cet appareil en réponse à leurs exigences opérationnelles avec la contribution du Royaume-Uni, étant donné qu'il s'agit d'un partenaire de premier niveau. Nous sommes restés sur la touche à titre d'observateurs. Ils ont choisi celui répondant le mieux à leurs besoins, et c'est très bien ainsi.

Nous devons procéder comme nous l'indiquions précédemment. Il nous faut définir nos exigences. De quoi le Canada a-t-il besoin? Quel est notre rôle? Notre rôle est différent de celui des États-Unis et du Royaume-Uni. Nous nous distinguons par nos caractéristiques démographiques et la manière dont nous utilisons nos troupes. À partir de l'énoncé des exigences ainsi établies, nous devons travailler avec l'industrie pour élaborer les spécifications contractuelles, et tenir un concours en faisant valoir que les exigences établies par nos militaires sont incontournables et doivent absolument être remplies. Nous allons ensuite recevoir des soumissions, en faire l'évaluation, comme je l'indiquais...

Mme Raymonde Folco: A-t-on procédé de cette manière?

M. Alan Williams: Non. Rien n'a été fait. Absolument rien.

Mme Raymonde Folco: Si on l'avait fait, d'où seraient venus les ordres?

M. Alan Williams: Eh bien, avant que l'on puisse dépenser 15 ou 20 milliards de dollars, il faut un processus décisionnel très rigoureux. En fin de compte, c'est le ministre et le gouvernement — le ministre, par l'entremise du gouvernement et du Cabinet — qui donneraient l'autorisation, comme cela s'est effectivement passé, j'en suis convaincu.

Mme Raymonde Folco: Désolée de vous interrompre à nouveau. Ce sont les règles du jeu, comme vous le savez.

Si l'on avait procédé ainsi, est-ce le ministre de la Défense nationale qui aurait assumé la responsabilité ultime?

M. Alan Williams: Cela nous ramène à la question du chevauchement. Comme M. Bachand le sait très bien et l'a lui-

même mentionné, il n'y a pas de ministre responsable des achats militaires. C'est la situation actuelle. C'était la même chose lorsque j'étais sous-ministre adjoint. Et je crois que c'est absurde. Il n'y a aucun ministre que l'on peut féliciter ou blâmer pour le succès ou l'échec d'un processus d'approvisionnement.

• (1625)

Mme Raymonde Folco: D'accord. Je vous interromps à nouveau, monsieur Williams. Je veux seulement m'assurer que vous dites bien que malgré le fait qu'il n'y ait aucun ministre responsable, en fin de compte aucun ministre n'a effectivement dressé une telle liste.

M. Alan Williams: C'est exact.

Mme Raymonde Folco: Merci.

Le président: Il vous reste 45 secondes. Je ne sais pas si vous souhaitez les utiliser.

[Français]

Mme Raymonde Folco: Non, j'ai terminé.

Le président: Vous êtes très efficace, merci.

Monsieur Hawn, vous disposez de cinq minutes.

[Traduction]

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir un instant à une question de Mme Folco et à une observation que vous avez faite concernant notre rôle qui diffère de celui des Britanniques et des Américains.

Il va de soi que les Américains participent à beaucoup plus d'opérations que nous, mais je vous dirais que leurs besoins pour des intercepteurs de longue portée dans le Nord... Pour ce qui est de cet espace aérien, le Canada est sur le même pied que les États-Unis à partir de l'Alaska. Les Britanniques ont les mêmes besoins pour le nord de leur pays. Pour des missions semblables, nos exigences sont très similaires. Elles sont les mêmes et nous en avons fait tout autant avec les aéronefs que nous utilisons: CF-18, CF-104, CF-5 ET CF-101. Dans d'autres missions, comme celle en Afghanistan, où nous conjugons nos efforts, nous n'utilisons pas d'avions chasseurs pour l'instant. Les Britanniques et les Américains le font.

Je dirais que nos rôles sont très semblables, dans les faits, à ceux des Britanniques et des Américains.

M. Alan Williams: Il vous suffit d'examiner notre stratégie de défense, le Canada d'abord, la plus récente, pour constater une différence fondamentale avec le rôle militaire joué par les États-Unis et le Royaume-Uni.

Je ne dis pas qu'il y a des chevauchements. Je dis que nous sommes un pays indépendant qui va définir le rôle de ses militaires comme bon lui semble. J'aimerais simplement que nous le fassions de manière plus ouverte pour voir comment...

L'hon. Laurie Hawn: Désolé, je comprends où vous voulez en venir, mais nos aéronefs ont toujours été les mêmes que ceux utilisés par les Britanniques et les Américains...

M. Alan Williams: Eh bien, je vous dirais...

L'hon. Laurie Hawn: ... parce que nous menons les mêmes opérations.

M. Alan Williams: Je vous dirais que ces pays utilisent tout un éventail d'aéronefs, ce qui inclut ceux dont nous disposons. Mais ils en ont bien d'autres et sont loin de se limiter à un seul.

L'hon. Laurie Hawn: Tout à fait. C'est la raison pour laquelle nous devons nous assurer d'optimiser nos investissements.

M. Alan Williams: Absolument.

L'hon. Laurie Hawn: Compte tenu de la performance extraordinaire de l'industrie canadienne — et nous en convenons tous — croyez-vous qu'elle sera capable de continuer à soutenir avec succès la concurrence sur les marchés internationaux?

M. Alan Williams: Nous décrochons de 30 à 40 p. 100 des contrats. Je pense que cela témoigne de la qualité de notre production. Rien ne nous incite à penser que cela ne pourrait pas continuer.

L'hon. Laurie Hawn: Je suis tout à fait d'accord.

Permettez-moi de lire un extrait de votre ouvrage: « Du point de vue de l'industrie, seules les entreprises des pays participants pourraient essayer d'obtenir des contrats dans le cadre du programme. »

M. Alan Williams: C'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: « Bien que la participation au programme n'était assortie d'aucune garantie de retombées industrielles, il était assuré qu'aucun contrat découlant du programme ne pourrait être octroyé dans le secteur canadien de l'aérospatiale si le Canada n'y prenait pas part. »

M. Alan Williams: Tout à fait.

L'hon. Laurie Hawn: « Compte tenu de l'ampleur gigantesque du programme, je crains la dévastation de l'industrie canadienne de l'aérospatiale si le Canada s'abstient de participer au programme d'avions de combat interarmées »...

M. Alan Williams: C'est exact et c'est également ce que j'ai répété dans ma déclaration préliminaire. C'est la raison pour laquelle nous y participons et nous allons continuer de le faire. Notre participation ne nous oblige toutefois pas à acquérir ces aéronefs.

L'hon. Laurie Hawn: J'y reviendrai également tout à l'heure.

Vous ne tarissez pas d'éloges à l'endroit de Michael Slack et je partage certes votre enthousiasme. Avez-vous une opinion aussi favorable des autres membres de l'équipe, qu'ils soient civils ou militaires, qui cumulent des décennies d'expérience dans ce genre d'activités?

M. Alan Williams: Tout à fait. J'ai le plus grand des respects pour tous les fonctionnaires des différents ministères participants.

L'hon. Laurie Hawn: Seriez-vous d'accord pour dire que Michael Slack et les autres membres de l'équipe, qui méritent tout le crédit que nous leur accordons actuellement, disposent de renseignements auxquels vous et moi n'avons pas accès pour le moment?

M. Alan Williams: C'est possible.

L'hon. Laurie Hawn: C'est possible?

M. Alan Williams: C'est possible. Je ne le sais pas vraiment.

Je peux seulement vous dire que nous avons tous accès aux documents qui régissent nos interrelations dans le cadre du programme. À moins qu'on ait convenu d'un amendement, ou qu'on ait conclu une nouvelle entente dont je ne connais pas l'existence, le protocole d'entente de 2000 demeure le document qui régit nos relations.

L'hon. Laurie Hawn: Je parle d'accès à l'information sans se limiter au protocole d'entente, mais en incluant les fonctionnalités des aéronefs et des détails semblables.

M. Alan Williams: C'est fort possible.

L'hon. Laurie Hawn: Il est bien certain que l'on procède ainsi.

Détenez-vous actuellement une cote de sécurité de niveau très secret?

M. Alan Williams: C'était le cas, mais je ne suis plus certain qu'elle soit encore valable.

L'hon. Laurie Hawn: Eh bien, je crois que vous avez répondu à ma question.

Vous fiez-vous au jugement de personnes comme Michael Slack?

M. Alan Williams: Tout à fait.

L'hon. Laurie Hawn: Très bien.

Pourquoi alors Michael Slack et tant d'autres...

M. Alan Williams: Changent-ils d'avis?

L'hon. Laurie Hawn: ... sont-ils si fondamentalement en désaccord avec vous?

M. Alan Williams: Eh bien, je ne suis pas sûr que ce soit le cas. Lorsque j'ai ratifié ce protocole d'entente, Michael disait qu'il prévoyait de la concurrence. Je m'attendais à la même chose. Michael est un fonctionnaire travaillant au sein du gouvernement. Il y a certaines restrictions quant à ce qu'il peut dire ou non. Je n'ai pour ma part aucune restriction. Si j'étais à sa place, je dirais exactement la même chose.

L'hon. Laurie Hawn: On en saura plus long éventuellement — pas aujourd'hui, plus tard.

Vous avez parlé de raisons valables pour avoir recours à un fournisseur unique. Quelles sont ces raisons?

M. Alan Williams: J'en ai peut-être mentionné deux. Quand on se trouve en situation d'urgence nationale, bien sûr, quand on envoie rapidement des soldats en Afghanistan ou quelque chose de ce genre, on risque de ne pas avoir le temps. C'est une raison. C'est pourquoi une urgence imprévisible, visée par l'article 506(11)a) de l'accord de commerce intérieur, justifie tout. Si la sécurité nationale est menacée, on agit, on fonce, coûte que coûte.

L'hon. Laurie Hawn: Est-ce qu'une autre raison serait l'existence d'un seul produit répondant à un besoin prévu?

M. Alan Williams: Si cela se prouve.

• (1630)

L'hon. Laurie Hawn: Comme le C-17, le C-130J, le Chinook?

M. Alan Williams: Eh bien, je ne serais pas d'accord avec cela, parce que, encore une fois, cela présuppose que l'on sait qu'il n'y a qu'un seul produit.

L'hon. Laurie Hawn: Pouvez-vous me mentionner une possible solution de rechange au C-17 ou...

M. Alan Williams: Je n'essaierais même pas, parce que ce n'est pas le rôle du sous-ministre adjoint. Ce n'est pas mon travail. Mon travail consiste à déterminer une situation de tout ou rien — et non pas de me faire un jugement préconçu.

L'hon. Laurie Hawn: Ce qui explique pourquoi nous nous appuyons sur des personnes telles que Michael Slack et d'autres pour prendre ce genre de décisions.

M. Alan Williams: Eh bien, ce n'est absolument pas vrai. Michael ne prend pas ce genre de décisions, absolument pas.

L'hon. Laurie Hawn: Il donne des conseils fondés sur ses connaissances, et c'est exactement ainsi que les choses se passent.

Le président: Merci beaucoup.

Je dois céder la parole à M. Bachand, pour cinq minutes.

[Français]

M. Claude Bachand: Monsieur le président, faut-il avoir une confiance absolue en ceux qui ont un niveau d'habilitation de sécurité très secret? Vous savez que je me suis toujours élevé contre cela. Les contribuables canadiens paient, et nous sommes leurs représentants. Lorsque vient le temps de décider quel type d'appareil choisir, il est très important que nous ayons le plus de détails possible.

Je ne veux donc pas qu'on me dise que je dois avoir une complète confiance en un gars qui a un niveau d'habilitation de sécurité très secret, parce que ce n'est pas vrai du tout. Je veux que ce soit bien clair. Malheureusement, je suis aussi très frustré par le fait que je n'ai pas un niveau d'habilitation de sécurité très élevé. Je fais face à des gars comme lui, et comme M. Ross qui va venir, qui ont un niveau d'habilitation de sécurité très secret. Je fais face à des généraux, des majors-généraux, des lieutenants-généraux qui ont un niveau d'habilitation de sécurité très secret. Nous posons des questions qui sont parfois pas mal insignifiantes. Ils disent qu'ils ont la vérité et qu'ils savent ce qui se passe. Toutefois, nous avons la responsabilité d'acheter ces appareils ou de décider du type d'appareil. Il faut que ce soit clair, pour moi, avoir un niveau d'habilitation de sécurité très secret n'est pas nécessairement un gage de confiance.

Il y a autre chose aussi, et c'est la question de l'interopérabilité. Si je comprends bien, ce n'est pas parce que tous ont le même appareil, c'est-à-dire un F-35, qu'on sera complètement interopérables. Ce n'est pas vrai. L'interopérabilité est la façon d'opérer sur un théâtre d'opérations. Personnellement, je suis certain, même si j'ai un grand respect pour le F-35, qu'un Eurofighter Typhoon ou un Super Hornet est capable d'opérer de façon interopérative avec les autres membres de l'OTAN. Il n'y a pas de doute là-dessus.

Monsieur Williams, compte tenu de l'engagement signé par le gouvernement, j'aimerais savoir ce qui arriverait si le gouvernement décrétait qu'il veut maintenant lancer un appel d'offres, si, par exemple, il y avait un nouveau gouvernement. Le gouvernement actuel s'est compromis. Y aurait-il un danger de poursuites? Tout le monde se souvient que le parti de M. Chrétien avait promis d'annuler la commande d'hélicoptères avant d'arriver au pouvoir. On a eu une amende assez salée à payer pour bris de contrat. Il y a eu pire que cela, car on a été 10 ans sans avoir d'hélicoptères. En effet, vous vous rappellerez, monsieur Williams, qu'on disait que, sur le plan politique, on ne pouvait quand même pas acheter le même appareil, même si on en avait besoin, parce qu'on avait dit qu'on ne le voulait plus. On a inventé une patente où on voulait avoir le châssis d'une compagnie et l'appareillage et l'armement d'une autre compagnie. On en revient aux exemples de voitures...

Le président: ... que vous avez suggérés...

M. Claude Bachand: ... que j'ai suggérés à M. Williams. C'est comme décider d'acheter un châssis de Chrysler et d'y mettre un appareillage Ford à l'intérieur. Ça a pris 10 ans et ça n'a pas marché du tout. Ensuite, le gouvernement a été obligé de revenir.

Pensez-vous, au moment où l'on se parle, que Lockheed Martin pourrait être en mesure de dire que, puisque le gouvernement ne veut plus son appareil, il va devoir payer une amende parce que le 16 juillet dernier, le gouvernement avait dit qu'il choisissait leur appareil?

[Traduction]

M. Alan Williams: Dans l'accord, un article sert effectivement à la résolution des différends et on décrit franchement très bien et très

objectivement des façons de se retirer d'un programme. Autrement dit, on doit, en cas de retrait, payer sa juste part. Cela nous a coûté 551 millions de dollars.

En fait, nous pouvons décider de nous retirer du programme, ce que nous ne sommes pas obligés de faire uniquement parce que nous n'achetons pas l'avion. Il n'y a pas de rapport entre les deux. Nous pouvons rester, sans l'acheter, mais cela pourrait se répercuter sur l'établissement des coûts, parce que tout est calculé proportionnellement entre toutes les compagnies et tout ce genre de trucs.

Entre la résiliation de 1993 et la situation actuelle, il existe une différence notable: la résiliation concernait un entrepreneur du secteur privé; aujourd'hui, nous sommes dans une relation entre deux États. D'après moi, avant qu'un gouvernement décide de s'abstenir, c'est probablement — je m'aventure peut-être ici, mais ce sont des manifestations de grandes personnes — de peu de conséquences, parce qu'on s'est engagé, entre gouvernements, à acheter quelque chose. Entre le moment présent et cette éventualité, rien n'empêche, honnêtement, de lancer un concours.

• (1635)

Le président: Merci. Je dois céder la parole à M. Hawn, pour cinq minutes.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président.

Monsieur Williams, combien de marchés avez-vous autorisés avec un fournisseur exclusif alors que vous étiez sous-ministre adjoint aux Matériels?

M. Alan Williams: Je l'ignore. Comme je l'ai dit, je sais que, en 2004, 8,8 p. 100 des marchés étaient avec un fournisseur exclusif, mais je ne saurais en dire davantage.

L'hon. Laurie Hawn: Y en aurait-il eu 200?

M. Alan Williams: Je n'en ai aucune idée. Mais je vous dirai ceci. C'est en partie à cause des cinq années que j'ai passées au ministère des Travaux publics, le facteur, effectivement, de l'intégrité du processus, que je suis devenu si préoccupé par la question. J'ai demandé qu'on crée une organisation spéciale pour nous assurer qu'il n'y aurait jamais... Avant d'envisager de faire appel à un fournisseur exclusif, il fallait passer par un test supplémentaire avant que je n'approuve le projet.

Donc, est-ce que 8,8 p. 100 c'est trop? Je ne sais pas, mais je sais que j'ai pris extrêmement au sérieux l'appel à la concurrence.

L'hon. Laurie Hawn: Eh bien, seriez-vous surpris si je vous disais que vous avez signé 4 553 marchés avec un fournisseur exclusif d'une valeur supérieure à 25 000 \$?

M. Alan Williams: Je le serais. Je ne sais pas vraiment quel était leur finalité. Les montants en jeu doivent avoir été assez modestes, parce que, comme je l'ai dit, ils n'ont représenté que 8,8 p. 100 de la valeur totale de tous les marchés.

L'hon. Laurie Hawn: Eh bien ici, nous avons 7 milliards; et là, environ 3 milliards. C'est beaucoup de monnaie.

M. Alan Williams: Peut-être. Je dirais que, au cours des cinq dernières années, 40 milliards de dollars sont allés à des marchés avec fournisseurs exclusifs. Désolé de vous contredire. J'aimerais voir ces chiffres — on peut leur faire dire beaucoup de choses, je suppose — n'importe quand.

L'hon. Laurie Hawn: Ils proviennent du volume 1 de Travaux publics, Activités de TPSGC, d'avril 1999 à 2010 et d'un autre document qui...

M. Alan Williams: Je ne vois pas très bien le rapport.

M. Jack Harris: Monsieur le président, est-ce juste pour le témoin de citer des documents sans les lui présenter ou sans les avoir déposés au comité? Cela ne me semble pas régulier.

M. Alan Williams: Je voudrais répondre.

Vous avez parlé de fournisseurs exclusifs. À ma connaissance, le plus gros contrat qui aurait été accordé à un fournisseur exclusif concernait l'entraînement en vol de l'OTAN, dont la valeur était de 3 milliards de dollars. La question a surgi le 17 février 2000, au comité permanent devant lequel je comparaisais, avec le vérificateur général. Je pense que cette question a été discutée et j'estime que c'est important, parce que cela correspond en beaucoup de points à ce dont je parlais.

Accordez-moi donc une minute pour répondre à votre accusation.

L'hon. Laurie Hawn: Soyez bref, s'il vous plaît.

M. Alan Williams: La question concernait l'appel à un fournisseur exclusif pour l'entraînement en vol de l'OTAN. Je ferai un commentaire, puis j'en viendrai à la réponse de Denis Desautels à ce commentaire.

Et je pense qu'il n'y a probablement personne ici qui soit plus déterminé que moi à procéder à des achats en régime de concurrence, aussi bien dans mon poste actuel que dans le précédent où j'en étais responsable. Toutefois, s'il y a eu un cas où il aurait fallu octroyer un contrat sans concurrence, c'est bien celui-là. Grâce à l'esprit d'innovation et de créativité de l'industrie, nous avons trouvé une solution qui a permis d'économiser 56 millions de dollars aux contribuables jusqu'à présent, et cette économie pourrait très prochainement monter jusqu'à plus de 200 millions de dollars. Voilà pour le premier point.

En second lieu, vous devez savoir que cette initiative a été prise dans le respect absolu de l'accord commercial applicable, c'est-à-dire l'Accord sur le commerce intérieur, ainsi que la réglementation gouvernementale en matière de contrats. Si vous regardez l'alinéa 506.11a) de l'accord sur le commerce intérieur, vous constaterez qu'une urgence imprévisible...

L'hon. Laurie Hawn: Monsieur Williams: je suis désolé. Je dois vous interrompre. Je suis d'accord, le programme d'entraînement en vol de l'OTAN était incontestablement un excellent programme.

M. Alan Williams: D'accord. Je dis simplement que...

L'hon. Laurie Hawn: C'est un bon exemple de bon marché sans concurrence.

M. Alan Williams: Très juste. À propos, le vérificateur général l'a analysé, à la fin.

L'hon. Laurie Hawn: Il y avait 4 552 autres exemples.

M. Alan Williams: D'accord. Je continue à assumer mon résultat de 8,8 p. 100 du montant total, par opposition à 42,1 p. 100.

L'hon. Laurie Hawn: Eh bien...

M. Alan Williams: Eh bien quoi?

L'hon. Laurie Hawn: Ces deux statistiques sont justes. Vos 8 p. 100 sont excellents. Je ne suis pas...

M. Alan Williams: Cela représente 8 p. 100 des dépenses. Si le gouvernement a fait beaucoup d'achats auprès de fournisseurs exclusifs pour des montants de 30 000 \$ et de 35 000 \$, c'est très loin, par rapport à tout l'argent dépensé, de 42 p. 100.

L'hon. Laurie Hawn: Dix milliards de dollars, cela représente beaucoup de monnaie.

Vous semblez dire que l'industrie canadienne s'en tirerait mieux avec des achats en régime de concurrence et des retombées

industrielles et régionales traditionnelles à hauteur de la valeur du contrat.

M. Alan Williams: Oui.

● (1640)

L'hon. Laurie Hawn: Oui. Par rapport à quelle valeur contractuelle devrions-nous mesurer ces retombées? De quel montant parle-t-on?

M. Alan Williams: Eh bien, d'après les chiffres du gouvernement, à tout le moins, je pense que, sur les 9 milliards, 5 sont attribuables à l'acquisition et 4 à d'autres postes. J'ignore si c'est bien 5 milliards, peu importe. En outre, on prétend qu'il y a encore 7 milliards pour... Alors, cela fait au moins 12 milliards.

L'hon. Laurie Hawn: Non. Vous n'utilisez pas les bons chiffres. Les retombées se mesurent par rapport à la valeur du marché pour la pièce d'équipement, y compris les pièces de rechange initiales, la formation, etc. On ne les estime pas par rapport à la durabilité à long terme.

M. Alan Williams: Non, vous faites erreur.

L'hon. Laurie Hawn: Ce n'est pas la façon de les estimer.

M. Alan Williams: On les estime de cette manière.

L'hon. Laurie Hawn: Oui, de sorte que si on parle de performances...

M. Alan Williams: Non, vous avez tort, absolument.

L'hon. Laurie Hawn: ... c'est 9 milliards que nous devrions...

M. Alan Williams: L'achat des derniers hélicoptères, pour 5 milliards, comprenait un montant initial de 2 milliards de dollars, un soutien permanent de 3 milliards, et les retombées industrielles et régionales totalisaient 5 milliards.

L'hon. Laurie Hawn: Il se peut que ce soit le montant qui a été réalisé. La mesure...

M. Alan Williams: Non, non, non. Ce n'est pas les montants réalisés. C'est ce qui était exigé en vertu de la politique de retombées industrielles et régionales, et c'est ce que tous les soumissionnaires ont accordé.

L'hon. Laurie Hawn: La mesure des performances appliquée au F-18, par exemple, arrivait en fait à 5 milliards, et c'est le modèle traditionnel pour ces retombées.

Le président: Merci.

Monsieur Dryden, vous avez la parole.

L'hon. Ken Dryden (York-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Il y a quelque temps, à Winnipeg, dans un échange avec un journaliste du *Globe and Mail*, le premier ministre s'est fait poser la question suivante:

Dans son témoignage devant un comité de la Chambre, l'ex-sous-ministre adjoint aux achats à la Défense a déploré l'importante erreur que constituait un marché avec un fournisseur exclusif. D'après lui, un concours ouvert aurait permis d'obtenir le meilleur chasseur au plus bas prix en créant le plus d'emplois. Le chef libéral Michael Ignatieff propose de revoir le processus pour éventuellement le transformer en appel d'offres ouvert. Le mieux, pour les contribuables, ne serait-il pas de suivre les conseils de M. Ignatieff?

C'était la question.

Et la réponse du premier ministre se lit comme suit:

Précisons d'abord que l'individu dont vous parlez a formulé un avis très différent à l'époque où il était rémunéré pour le donner.

Pouvez-vous faire des commentaires à ce sujet, monsieur Williams?

M. Alan Williams: C'est absolument faux. Je ne sais pas vraiment à quoi vous faites allusion, mais je n'ai jamais, au grand jamais, changé d'opinion sur les marchés sans concurrence ni sur rien d'autre — si c'est de moi dont il s'agit. Je n'ai aucune idée de ce dont il parle. Je suis prêt à tout faire pour défendre mon intégrité. Je n'ai jamais varié dans ces opinions-là.

L'hon. Ken Dryden: Il parle de vous.

M. Alan Williams: Alors, je n'ai aucune idée de ce dont il parle ni de la personne qui lui a fourni des notes pour faire des insinuations et même des attaques contre mon intégrité. Cela m'offense beaucoup.

L'hon. Ken Dryden: J'ai une autre question.

Dans votre témoignage, vous avez parlé à quelques reprises d'obtenir le bon avion et à un excellent coût, dans tous les cas, en préconisant de bien comprendre ses besoins avant de signer un contrat et d'engager de telles dépenses. Vous avez parlé du processus que vous utilisiez antérieurement. Vous vous informiez du nombre d'avions à acheter et vous avez souligné le fait que si l'avion ne répondait pas aux priorités, on se trouvait en partie à gaspiller un montant faramineux. Vous en avez parlé plus d'une fois.

J'ai souvent constaté, notamment, que, en fait, la situation inverse se produit: on utilise ce que l'on a. Si on ne clarifie pas, pour le public, ses orientations en matière de politique étrangère et si on n'organise pas de débat sur cette question, on se retrouve avec les outils que l'on a. On fini par utiliser la technologie dont on dispose. En fait, la politique finit par suivre la technologie, plutôt que le contraire, ce qui cause vraiment un problème colossal qui ne se résorbe pas.

Avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Alan Williams: Je suis tout à fait d'accord. Ce sont mes paroles.

Il faut d'abord se donner un cadre stratégique pour le rôle que nous, Canadiens, entrevoyons pour le ministère de la Défense nationale. Puis nous devons nous assurer que tout le matériel que nous achetons, pour l'armée et la marine également, convient à ce rôle. À mon avis, le comité pourrait avoir à cet égard une contribution extrêmement importante, qui serait de continuer à examiner, à évaluer et à respecter l'adéquation de nos achats au rôle en question. Sinon, on risque d'être coincé, comme vous l'avez dit. Je pense que nous avons mis la charrue devant les boeufs. Absolument.

L'hon. Ken Dryden: Votre propre expérience vous a fait constater qu'il y a une tendance à utiliser la technologie dont on dispose, qu'elle soit ou non la priorité du moment.

•(1645)

M. Alan Williams: Je ne saurais dire. Manifestement, on utilise du mieux qu'on peut ce que l'on possède. C'est quelque chose d'acquis.

Je cherche à expliquer que lorsque l'on fait appel à un processus transparent, équitable et ouvert, on limite la probabilité de finir par acheter quelque chose qui ne convient pas au rôle prévu pour les forces armées.

Le président: La parole est à M. Hawn, pour cinq minutes.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président.

Qu'arriverait-il aux contrats en vigueur avec les compagnies canadiennes, si nous devions nous retirer du protocole d'entente?

M. Alan Williams: Je ne pense pas qu'il y ait de réponse prédéterminée à cette question. Il n'est pas certain qu'elles pourraient accéder à la phase de production, si l'on se fie à l'article 7.3. C'est tout à fait possible. Il est également possible qu'elles restent sur les rangs, parce qu'elles produisent de façon rentable tel produit excellent.

L'hon. Laurie Hawn: Je pense qu'il est très peu probable — et vous pouvez ne pas être d'accord simplement sur des conjectures — que, si elles produisent tel ou tel élément pour des centaines d'avions actuellement en production, notre retrait du protocole d'entente leur ferait perdre l'accès à la chaîne logistique globale.

M. Alan Williams: Eh bien, c'est absolument faux. Je veux dire, l'article 7.4...

L'hon. Laurie Hawn: Non?

M. Alan Williams: Non. D'après moi, on peut facilement dire n'importe quoi, mais, essentiellement, l'accord dit que tout pays participant à l'accord doit s'assurer, c'est la même chose pour les entrepreneurs, que ses compagnies ont pleinement accès à toutes les occasions contractuelles. Si on laisse entendre le contraire, on se trouve à affirmer en quelque sorte que le contrat ne sera pas respecté, et ce n'est pas le cas.

L'hon. Laurie Hawn: Le contrat concerne une centaine — peu importe. Ce n'est pas 3 000 ou 5 000 avions.

M. Alan Williams: Non. D'après l'article 7.4, dans les occasions qui s'offriront à l'avenir, toutes les compagnies participantes doivent avoir une chance égale en matière de concurrence.

L'hon. Laurie Hawn: On parle de toutes les parties au protocole d'entente.

M. Alan Williams: C'est juste. Et en signant...

L'hon. Laurie Hawn: Si on se retire du protocole d'entente, on n'est plus participant...

M. Alan Williams: Mais personne ne parle de se retirer du protocole d'entente.

L'hon. Laurie Hawn: Eh bien...

M. Alan Williams: Non. Soyons clairs. Le fait de ne pas acheter l'avion n'a rien à voir avec le fait de se retirer du protocole d'entente.

L'hon. Laurie Hawn: Pouvons-nous organiser un concours équitable, tout en continuant à être partie au protocole d'entente entre le F-35 et le Super Hornet?

M. Alan Williams: Bien sûr. Pourquoi pas?

L'hon. Laurie Hawn: Nous ne pouvons pas faire concurrence au protocole d'entente, avec les compressions de coût et l'accès à l'information dont bénéficient les parties au protocole d'entente... Nous ne pouvons pas lui faire concurrence, parce que les règles du jeu ne sont pas équitables.

M. Alan Williams: Il est possible d'opposer le marché au protocole d'entente, absolument.

L'hon. Laurie Hawn: Les conditions sont-elles équitables? Est-ce que ce serait équitable pour Boeing?

M. Alan Williams: Pourquoi pas?

L'hon. Laurie Hawn: Non, parce nous bénéficions d'un avantage de 8 p. 100 au niveau des coûts dans le cadre du protocole d'entente. Nous avons aussi accès à des informations que nous n'aurions pas sans ce protocole. Ce ne sont donc pas des conditions équitables. En fait, Boeing serait désavantagé.

M. Alan Williams: Boeing ne serait pas du tout désavantagé. J'avancerais même qu'il a une longueur d'avance. Boeing sait déjà ce que cela coûte. Tout ce qu'il aurait à faire pour l'emporter, en supposant qu'il pourrait satisfaire aux exigences, c'est de réduire son prix.

L'hon. Laurie Hawn: Bien...

M. Alan Williams: Alors?

L'hon. Laurie Hawn: Il ne peut pas réduire son prix.

• (1650)

M. Alan Williams: Pourquoi pas? Dans un concours, tous les joueurs aiguisent leur crayon pour nous offrir la meilleure affaire. C'est le but de la compétition.

L'hon. Laurie Hawn: J'aimerais qu'on parle des appareils de cinquième génération dans un instant, mais avant, j'ajouterais que le concours est joué d'avance quand un des avions est beaucoup plus avancé que les autres en raison de ses capacités de cinquième génération.

M. Alan Williams: Cet argument ne tient absolument pas la route.

L'hon. Laurie Hawn: Pouvez-vous me dire quels avantages offre la technologie de cinquième génération pour les avions de chasse?

M. Alan Williams: Je ne suis pas un spécialiste dans ce domaine. J'en sais autant que la plupart des gens à ce sujet, c'est-à-dire qu'ils échappent plus facilement à la détection radar et qu'ils ont une grande puissance de destruction, entre autres.

Cela dit, mon travail ne se situe pas à ce niveau. Je ne mets pas en doute la nécessité de recourir à des appareils de cinquième génération. Je demande simplement qu'il soit démontré publiquement pourquoi cette exigence est aussi importante que toutes les autres.

L'hon. Laurie Hawn: Alors vous ne connaissez pas la différence entre les appareils de quatrième et de cinquième génération? Remarquez que rien ne vous oblige à le savoir.

M. Alan Williams: Je connais la différence entre les deux. Je n'ai jamais dit le contraire.

Vous passez du coq à l'âne. Vous disiez au début que l'entreprise serait désavantagée si on devait tenir un concours et qu'elle réussissait à satisfaire aux exigences. Je vous ai répondu que non. Si un concours était lancé et que l'entreprise pouvait satisfaire aux exigences, elle serait avantagée au niveau des coûts, car elle sait déjà combien coûte l'appareil de Lockheed Martin.

Vous dites maintenant que Boeing ne pourra peut-être pas satisfaire aux exigences. Je maintiens pour ma part que nous devons examiner l'énoncé des besoins et comprendre pourquoi les capacités de cinquième génération sont nécessaires à ce rôle, et que nous devons vérifier ce que les autres industries et entreprises ont à dire à ce sujet. C'est tout ce que je dis.

L'hon. Laurie Hawn: Si on a besoin d'un appareil de cinquième génération pour une question d'interopérabilité avec nos alliés un peu partout dans le monde, et qu'une seule entreprise offre ce genre d'appareil, alors le concours est joué d'avance.

M. Alan Williams: Écoutez, c'est loin d'être la première fois que je vois ce genre de chose. Il est toujours possible d'ajouter des conditions qui excluent toute concurrence. Cela arrive souvent. Il faut cependant se demander pourquoi ces conditions sont nécessaires. Qu'arriverait-il si on écartait ces conditions? Serait-ce bien terrible? Pouvez-vous me prouver que ces conditions sont nécessaires? C'est tout ce que je veux dire.

Il n'y a aucune raison d'avoir peur de donner les raisons qui motivent nos choix.

Le président: Très bien, merci.

Monsieur Regan, vous avez cinq minutes.

L'hon. Geoff Regan: Merci.

Si je comprends bien, vous nous dites que la chose à faire serait de voir quels sont nos besoins et comment nous pouvons y répondre, plutôt que de dire d'emblée que nous devons avoir un appareil de cinquième génération parce qu'il est possible d'en avoir un. Est-ce bien cela?

M. Alan Williams: C'est exact. Et pour revenir aux commentaires de M. Dryden et de M. Bachand, il faut tenir compte avant tout du rôle de nos forces militaires. C'est le point de départ. Quel rôle voulons-nous confier à ces hommes et ces femmes à l'avenir? Comment nos forces aériennes interviennent dans tout cela? Comment ces jets vont-ils intervenir? À partir de là, il est possible de déterminer quels sont nos besoins.

Je ne comprends vraiment pas pourquoi nous devrions avoir peur de justifier publiquement nos besoins. C'est à n'y rien comprendre.

L'hon. Geoff Regan: Donc, si une de nos plus grandes priorités est de protéger notre espace aérien dans le Nord, par exemple, contre les bombardiers à hélice russes qui datent de 30 ou 40 ans et qui, sans y pénétrer, s'approchent de notre espace aérien — et le gouvernement n'aime pas cela du tout —, ne serait-il pas plus important d'avoir des appareils plus rapides...? Les F-18 que nous avons en ce moment sont en fait plus rapides, si je ne m'abuse, que les avions de combat que l'on propose d'acheter. En tout cas, selon les spécifications.

M. Alan Williams: Je ne ferai pas l'erreur que je conseille aux gens de ne pas faire. Je ne veux pas tirer de conclusion hâtive au sujet d'une ou des exigences. J'ai toujours laissé nos militaires en juger. Ce que j'ai toujours essayé de faire, par contre, c'est de vérifier que ces exigences sont justifiées compte tenu des rôles que nos forces militaires doivent jouer. Je préfère donc m'en tenir à cela.

L'hon. Geoff Regan: M. Hawn a affirmé plus tôt que Boeing n'était pas en mesure de réduire son prix. Diriez-vous que si tout se passe comme prévu, nous ne saurons jamais la vérité, puisque aucun concours n'aura été tenu?

M. Alan Williams: Vous avez raison. La raison d'être d'un concours, la raison pour laquelle on magasine chez plus d'un concessionnaire automobile, c'est d'essayer d'opposer les deux concurrents. Personne ne peut prédire l'issue d'un concours.

J'ai remarqué qu'il y avait toujours une entreprise qui était plus déterminée que l'autre à obtenir le contrat de 16, 15 ou 20 milliards de dollars. Elle va donc présenter la meilleure soumission technique et à bien meilleur prix. On ne peut pas savoir comment se terminera un concours sans avoir testé le marché. C'est un contrat énorme, et les gens vont tout faire pour l'obtenir si vous leur en donnez la chance.

L'hon. Geoff Regan: Vous nous avez dit dans votre présentation qu'il est scandaleux d'envisager d'acheter un avion sans même connaître le coût global du cycle de vie complet de l'appareil, un coût qui peut se chiffrer à deux ou trois fois le coût d'acquisition.

M. Alan Williams: Absolument.

L'hon. Geoff Regan: D'après votre expérience, quelle est la norme? Est-ce deux ou trois fois, ou même plus?

M. Alan Williams: Je sais que lorsque nous avons acheté nos F-18... Je crois avoir les chiffres en quelque part. Quand nous avons acheté les Chinooks récemment, le coût d'acquisition était de 1,2 milliard de dollars, et il en coûtait 2,2 milliards pour le soutien sur 20 ans. Comme nous allons les garder pendant 30 ans, les coûts de soutien s'élèveront à 3,3 milliards de dollars. Le ratio est donc de deux fois et demie le coût d'achat, ou à peu près. Le coût peut grimper jusque-là.

Généralement, et la plupart des gens l'ignorent, le nouvel équipement coûte plus cher que l'ancien, parce que les nouveaux appareils utilisent les nouvelles technologies. Tout est informatisé. Ce que vous achetez, en réalité, c'est un gros assemblage de logiciels compliqués, qui doivent constamment être mis à niveau. Il est donc plus dispendieux de remplacer les nouveaux appareils que d'entretenir les anciens.

L'hon. Geoff Regan: Avons-nous raison de croire, dans ce cas, que si le coût initial de l'appareil est de 9 milliards de dollars, le coût global de son cycle de vie serait de 27 milliards de dollars?

M. Alan Williams: C'est possible. Toutefois, je crois que les 9 milliards de dollars couvrent plus que le coût d'achat. Je n'ai pas vu le détail des coûts, ce qui devrait également nous être fourni. Mais si le coût d'achat initial est de 5 milliards de dollars, alors je dirais qu'il en coûtera de 10 à 15 milliards pour les soutenir à long terme.

Ceci dit, ce programme vise à réduire les coûts à long terme. On mise sur des technologies de pointe, des fonctions autonomes et des choses de ce genre, alors il se peut que les coûts à long terme soient moins élevés, et j'espère qu'ils le seront. Mais nous n'en savons rien, et c'est inquiétant d'acheter quelque chose sans en connaître les coûts à long terme.

L'hon. Geoff Regan: Vous nous avez dit plus tôt qu'il n'était pas illégal pour le gouvernement d'attribuer un contrat à un fournisseur exclusif, comme il l'a fait dans ce cas-ci. Mais quelle serait votre réaction si le gouvernement attribuait un contrat exclusif à quelqu'un qui est sur le point de devenir chef de cabinet, ou s'il l'attribuait au premier ministre par l'entremise de cette personne?

• (1655)

M. Alan Williams: Je préfère ne pas répondre à ce genre de questions. Je ne fais pas de lobbying, je n'en ai jamais fait et je n'en ferai jamais, car je ne veux pas être mêlé à ces histoires.

Le président: Merci, monsieur Regan.

Monsieur Hawn, la parole est à vous.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président.

Vous dites que c'est scandaleux que le gouvernement envisage d'acheter un avion sans connaître le cours global de son cycle de vie. C'est ce que vous avez dit.

M. Alan Williams: Oui.

L'hon. Laurie Hawn: Savons-nous combien aura coûté le CF-18 à la fin de son cycle de vie, en 2020, après 38 années de vol? Avons-nous des données là-dessus?

M. Alan Williams: Nous en avons une bonne idée, mais je suis certain que si vous posez la question au ministère, vous aurez la réponse.

L'hon. Laurie Hawn: Nous en avons une idée. Nous avons des estimations.

M. Alan Williams: C'est exact.

L'hon. Laurie Hawn: Nous ne savons pas à combien s'élèvera à la facture avant la fin.

M. Alan Williams: Non, mais nous en avons une assez bonne idée.

Et je profite de l'occasion pour souligner que les coûts à long terme associés à tout bien dépassent souvent le coût d'acquisition initial. Quand j'étais en poste, nous avions préparé des projections de coûts à long terme pour le soutien de l'équipement, en nous projetant 10 ou 15 années en avant, afin de donner à ce comité, de même qu'à l'industrie, une idée de ce que seraient les coûts. Vous voudrez peut-être en avoir une copie.

J'essaie tout simplement de dire que nous faisons les choses de façon plus judicieuse aujourd'hui. Lorsque nous avons acheté des hélicoptères récemment, nous nous sommes assurés que le contrat en question couvre l'achat initial ainsi que le soutien à long terme. Quand nous avons acheté les hélicoptères de recherche et de sauvetage, nous n'étions pas aussi astucieux et nous ne l'avons pas fait.

Aujourd'hui, si nous faisons des achats judicieux et éclairés, nous pouvons avoir une très bonne idée de ce que seront les coûts à long terme.

L'hon. Laurie Hawn: Mais vous êtes d'accord pour dire qu'il s'agit d'estimations, n'est-ce pas? Parce que vous ne le savez pas. Vous ne savez pas ce que coûteront les F-18 au bout du compte, car nous n'en sommes pas encore là.

M. Alan Williams: Non, mais comme je vous l'ai dit, quand nous avons acheté nos hélicoptères maritimes, nous savions exactement quels allaient être les coûts, car ils étaient inclus au contrat. Nous avons dit à l'industrie que nous voulions connaître les coûts d'achat initiaux et les coûts à long terme, noir sur blanc et sous contrat, de façon à ce que nous puissions prévoir notre budget en conséquence. Alors nous connaissions les coûts à ce moment-là.

L'hon. Laurie Hawn: Pendant un certain temps, sans savoir ce qui pourrait arriver éventuellement.

M. Alan Williams: Pour les 15 années suivantes, assurément. Mais au moins, nous savions quels seraient les coûts pour les 15 premières années.

L'hon. Laurie Hawn: Mais encore là, ce sont des estimations, parce que vous ne savez pas ce qui va...

M. Alan Williams: Non, ce ne sont pas des estimations. C'est un contrat, pas des estimations. C'est le montant qu'une des deux parties s'est engagée à payer à l'autre en vertu du contrat. Il ne s'agissait pas d'estimations.

L'hon. Laurie Hawn: Et si l'avion devait connaître de sérieux problèmes, je ne dirai pas catastrophiques...

M. Alan Williams: Alors il faudrait appliquer les conditions du contrat.

Il y a une grosse différence pour moi entre des estimations qu'on est allé chercher dans le ciel et un montant stipulé dans un contrat.

L'hon. Laurie Hawn: Les estimations qu'on est allé chercher dans le ciel s'appuient en fait sur de nombreuses années d'expérience avec le F-18. Elles sont en fait basées sur l'expérience de tous les...

M. Alan Williams: Le gouvernement a dit n'avoir aucune idée de ce que seraient les coûts à long terme pour le F-35. Tous les rapports produits par le Congrès, et toutes les recherches effectuées à ce sujet, confirment que les coûts ne sont pas encore arrêtés. Le développement de l'appareil pose de grands problèmes, et personne ne sait combien il en coûtera à la fin. C'est tout ce que je dis.

L'hon. Laurie Hawn: On s'affaire à régler ces problèmes.

Personne ne peut prévoir les coûts d'un programme, quel qu'il soit, 40 ans à l'avance. C'est tout simplement impossible. Ce sont des estimations, des estimations justes, fondées sur l'expérience collective des spécialistes que vous avez vous-même encensés, comme Mike Slack et d'autres.

M. Alan Williams: Si vous lancez un concours, je vous garantis qu'ils vous diront exactement quel sera leur engagement contractuel quand le gouvernement décidera d'acheter ces Griffons, Rafales, Typhoons et Super Hornets, et vous saurez combien il en coûtera pour en assurer le soutien pendant X nombre d'années. Ce ne seront pas des estimations. Nous ne sommes jamais à l'abri des imprévus, mais au moins de cette façon le gouvernement et le ministère peuvent établir un budget. Nous savons combien cela coûtera chaque année en vertu du contrat. Nous n'avons pas cette information pour l'avion dont il est question aujourd'hui. Peut-être que nous le saurons dans deux ou trois ans, et il est possible que cette solution coûtera la moitié de ce que les autres auraient coûté. Seulement, pour le moment, nous ne savons rien de tout cela, et je ne comprends pas pourquoi nous devrions nous engager à acheter quelque chose quand on ignore quels en seront les coûts à long terme.

L'hon. Laurie Hawn: Nous pourrions en débattre toute la journée. Vous ne connaissez pas les coûts.

M. Alan Williams: Moi, je vous dis le contraire, et je peux vous le prouver.

L'hon. Laurie Hawn: Pour en revenir aux exigences, il a été question d'un avion de cinquième génération. Qui établit ces exigences?

M. Alan Williams: Les forces armées.

L'hon. Laurie Hawn: Les forces armées?

M. Alan Williams: Oui.

L'hon. Laurie Hawn: Les forces armées établissent les exigences.

M. Alan Williams: Oui.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

Si les experts des forces armées, qui sont payés et qui ont l'expérience requise pour faire ce genre de recommandations, affirment qu'il nous faut un avion de cinquième génération pour répondre aux exigences militaires, qu'ils ont eux-mêmes établies, et que c'est le seul appareil qui convient, est-ce qu'il vaut alors vraiment la peine de briser un protocole d'entente, compte tenu des pénalités que nous devrions absorber, pour lancer un concours dont on connaît déjà l'issue?

M. Alan Williams: Absolument.

Pourquoi n'avons-nous pas d'avions de recherche et de sauvetage à voilure fixe aujourd'hui? En 2004, le ministère des Finances nous a accordé un milliard de dollars à dépenser à notre guise. J'ai alors rencontré le vice-chef de l'époque, le général Macdonald, et nous avons décidé que nous avions besoin d'avions de recherche et de sauvetage à voilure fixe. Nos Buffalos et nos C-130 se font vieux et nous devons les remplacer. Tout le monde peut comprendre cela, n'est-ce pas? C'est une dépense facile à justifier.

Pourquoi ne les avons-nous pas, six ans plus tard? Nous ne les avons pas parce que, encore là, les forces armées ont proposé de définir leurs exigences de façon à limiter la concurrence. Ni moi ni le ministre n'avons accepté de procéder de cette façon, et c'est pourquoi nous ne les avons pas. Il est toujours possible de proposer une solution qui ne résisterait pas à un examen. C'est tout ce que je dis.

• (1700)

[Français]

Le président: Merci.

Nous passons à M. Bachand, qui dispose de cinq minutes.

M. Claude Bachand: Monsieur Williams, j'aimerais souligner que vous ne devriez pas dire que le contrat de l'hélicoptère maritime constituait un contrat bien défini. Comme vous le savez, il y a déjà eu une première entorse au contrat puisque la compagnie n'a pas livré les appareils à temps. Des amendes étaient prévues dans le contrat, mais le gouvernement a décidé de ne pas imposer ces amendes. C'est donc la preuve que c'est négociable même si c'est signé. Je vous invite donc à prendre un autre exemple la prochaine fois.

J'aimerais revenir aux retombées économiques parce que c'est très important. Le 15 septembre dernier, le ministre Clement m'a dit que le gouvernement laissait tomber la politique des retombées industrielles et régionales en échange d'une possibilité d'accès à la chaîne de montage, ce qui représentait potentiellement 5 000 avions.

Cependant, je ne lis pas ce qui est écrit dans le chapitre 7 comme cela. Si je comprends bien, vous êtes en désaccord sur l'affirmation du ministre et vous dites qu'il y a encore possibilité de retombées industrielles et régionales, le protocole d'entente ne l'interdisant pas. Est-ce exact?

[Traduction]

M. Alan Williams: Voyons voir si je comprends bien votre question.

C'est tout à fait exact, je crois. C'est ce que j'ai entendu le ministre dire. Au lieu d'obtenir une garantie, nous nous créons un potentiel, et ce potentiel comprend des appels d'offres d'une valeur de 12 milliards de dollars. Lorsqu'on a la possibilité de présenter des soumissions pour des contrats d'une telle valeur, on est susceptible d'obtenir de 10 à 50 p. 100 des contrats. Si le passé est garant de l'avenir, la proportion devrait être de l'ordre de 30 ou 40 p. 100. Et je devrais vous dire que, même à l'époque où j'étais au ministère, nous avions estimé les retombées pour l'industrie à un montant variant entre 4 et 6 milliards de dollars, ce qui serait phénoménal, compte tenu de la petite somme que nous avons dépensée.

Alors, je crois que c'est tout à fait exact et que rien, dans le protocole d'entente de 2006, ne nous empêche de continuer de récolter de tels avantages. Cela dit, comme je l'ai indiqué, si l'on décide de ne pas acheter les avions, les entreprises qui auront décroché des contrats courront davantage de risques. Évidemment, je ne suis pas en train de vous proposer de ne pas les acheter, ni de vous retirer du contrat. Je suis seulement d'avis qu'il devrait y avoir un appel d'offres.

Franchement, si le gouvernement croyait pouvoir se prémunir ainsi contre certains risques, il n'avait qu'à décider d'attribuer le contrat à un fournisseur exclusif le 12 décembre 2006. Pourquoi attendre jusqu'à maintenant avant de s'engager sur cette voie? Rien n'a changé depuis lors. Mieux encore, le gouvernement aurait pu diffuser un appel d'offres le 12 décembre 2006. À l'heure qu'il est, le résultat serait déjà connu, et le contrat aurait pu être attribué à la suite d'un appel d'offres.

[Français]

M. Claude Bachand: Selon vous, quel est le raisonnement des sept présidents-directeurs généraux des sept grandes compagnies canadiennes impliquées? Selon eux, la façon dont tout ça se déroule est parfaitement adéquate et c'est formidable. Lorsqu'on leur dit qu'il n'y a pas de retombées industrielles et régionales, mais plutôt la possibilité d'accéder à 5 000 plateformes, ils disent que c'est parfait. Pourquoi?

[Traduction]

M. Alan Williams: Franchement, je dirais la même chose si j'étais à leur place. Si j'étais ATCO, Honeywell, L-3 ou Magellan et que j'avais décroché un contrat, je défendrais l'idée de maintenir le programme, puisque ce serait dans mon intérêt.

En faisant un appel d'offres, il est certain qu'on attirerait d'autres entreprises, mais un tien vaut mieux que deux tu l'auras. Et je défendrais le même point de vue que ces entreprises.

[Français]

M. Claude Bachand: Je cède la parole à mon collègue.

M. Richard Nadeau (Gatineau, BQ): Combien de temps me reste-t-il, monsieur Bernier? Une minute?

Monsieur Williams, imaginons que l'on joue au hockey et que je vous lance la rondelle directement sur la palette. Dites-nous ce que l'on devrait savoir de vous avant de quitter cette salle.

[Traduction]

M. Alan Williams: Je pense que vous devriez savoir que j'ai passé 15 ans de ma carrière à oeuvrer dans ce domaine. Je me suis toujours employé essentiellement à répondre le mieux possible aux besoins des militaires en toute ouverture, équité et transparence. Je crois que, pendant tout le temps où j'étais au ministère des Travaux publics ou au ministère de la Défense nationale, pas un seul ministre n'a été fustigé en public pour leur façon de faire les choses. Je ne me souviens pas d'une seule fois. Je me trompe peut-être, et M. Hawn trouvera peut-être des exemples pour me contredire. Mais je me suis toujours fait un devoir de protéger le ministre ainsi que de lui conseiller de suivre les règles et d'agir dans la plus grande transparence, plutôt que de chercher à cacher son jeu.

Alors, je suis du genre à ne faire aucune concession en matière d'intégrité, particulièrement en ce qui a trait à la gestion des deniers publics. Les scandales pullulent lorsqu'on ne met pas en pratique les principes de l'ouverture, de l'équité et de la transparence. La GRC en est l'exemple le plus récent.

• (1705)

[Français]

Le président: Merci, monsieur Williams.

Monsieur Harris, c'est à vous.

[Traduction]

M. Jack Harris: Merci, monsieur le président.

Monsieur Williams, vous nous avez appris du neuf, je crois, au sujet du protocole d'entente. Il y a une grande différence entre se retirer du protocole d'entente et ne pas acheter d'avions. C'est nouveau.

Nous savons que le contrat n'est pas encore signé. Le gouvernement n'a pas encore signé le contrat d'achat des avions et ne le fera probablement pas d'ici 2013. Est-ce bien exact?

M. Alan Williams: C'est ce que je pense, mais je n'en suis pas certain.

M. Jack Harris: Alors, le Canada participe au programme actuel et en récolte tous les avantages...

M. Alan Williams: Exactement.

M. Jack Harris: ... et cette participation se poursuivra. Qu'arrivera-t-il si nous n'achetons pas les avions? Récolterons-nous toujours les mêmes avantages, à titre de participants?

M. Alan Williams: Oui. Il y a aussi les engagements. Nous payons un demi-milliard de dollars pour ce programme, et cet engagement ne changera pas. Si nous décidons de ne pas acheter les avions, il pourrait y avoir des conséquences néfastes pour notre industrie. Comme je l'ai toujours dit, les entreprises canadiennes ne pourront peut-être plus faire des soumissions pour la construction de milliers d'avions. Évidemment, elles n'auront peut-être pas cette possibilité même si nous décidons d'acheter les avions. Les deux positions sont défendables sur ce point.

M. Jack Harris: Mais en n'achetant pas les avions, on ne se prive pas de la possibilité de faire des soumissions pour l'ensemble du programme, n'est-ce pas?

M. Alan Williams: C'est exact. L'article 7.4 exige de toutes les parties qu'elles agissent en toute intégrité et qu'elles veillent à ce que toutes les entreprises qualifiées de n'importe quel pays participant aient des chances équitables d'obtenir n'importe quel contrat dans le cadre de ce programme.

M. Jack Harris: Bien. Vous avez oeuvré pendant longtemps dans le cadre de ce programme, et je constate que, dans votre livre, vous considérez que le Canada a très bien tiré son épingle du jeu en tant que participant du protocole d'entente.

M. Alan Williams: Tout à fait.

M. Jack Harris: Et nous allons poursuivre sur cette lancée, vraisemblablement, en payant notre part et en récoltant les fruits du programme.

M. Alan Williams: Et en achetant éventuellement ces avions.

M. Jack Harris: Et en achetant éventuellement ces avions. Selon vous, nous pouvons tout à fait procéder à un appel d'offres tout en demeurant un participant du programme.

Voilà qui est très utile, monsieur Williams. Ce n'est pas ce qu'avait laissé entendre le gouvernement au sujet du fonctionnement du protocole d'entente. Peut-être qu'ils essaient d'insinuer que l'opposition veut annuler le protocole d'entente. Mais je n'ai jamais entendu personne faire une telle proposition.

Les commentaires de M. Hawn sur les chasseurs de cinquième génération m'intéressent beaucoup. Si vous étiez encore sous-ministre adjoint chargé des matériels, monsieur Williams, et si quelqu'un vous proposait l'achat d'un chasseur de cinquième génération, vous suffirait-il qu'il en ait l'idée, un peu comme s'il s'agissait d'acheter une voiture sport? Voudriez-vous en savoir davantage?

M. Alan Williams: Le ministère suit une mécanique rigoureuse. Ce genre de décision ne se prend pas du jour au lendemain. Les besoins définis par les militaires doivent être justifiés et être soumis à examen passablement minutieux de la part de leurs collègues civils. En tout cas, ils devraient faire l'objet d'un pareil examen.

Il est certain que, du temps où j'étais au ministère, je m'efforçais de ne jamais accepter quoi que ce soit qui ne puisse passer le « test du *Globe and Mail* »: Est-ce une décision sensée? Le ministre peut-il être mis dans l'embarras? Risquons-nous d'être critiqués pour avoir écarté la concurrence? Je pense que l'exemple parfait est l'aéronef à voilure fixe...

M. Jack Harris: Nous entendons les militaires nous dire en public et devant notre comité que c'est le meilleur avion, que c'est le seul avion. C'est tout ce qu'on nous a dit jusqu'à maintenant.

La vérificatrice générale a fait une étude l'année dernière des achats urgents pour l'Afghanistan. Personne ne dit qu'il n'y avait pas de besoins urgents, mais apparemment, selon la vérificatrice générale, pour les véhicules blindés légers avec poste de tir télécommandé, le ministère de la Défense nationale a indiqué aux ministres que le véhicule déjà choisi par les militaires était le meilleur choix pour remplacer les véhicules G-Wagon et Bison, dotés d'une protection insuffisante. Mais des documents internes ont révélé que les véhicules blindés légers choisis n'étaient pas le meilleur choix et qu'on estimait plutôt qu'il fallait construire de nouveaux véhicules du genre.

Lorsqu'on entend quelqu'un dire qu'il n'y a pas de meilleur choix, comment pouvons-nous nous en assurer, nous les membres du comité, sans disposer d'un énoncé des besoins qui n'est rien d'autre que... ? Ce n'est pas que je manque de confiance envers les militaires simplement parce que ce sont des militaires. Cependant, j'aimerais que quelqu'un me dise pourquoi c'est le meilleur choix, selon lui. Je voudrais qu'on nous l'explique et qu'on nous montre l'énoncé des besoins. Nous savons, par exemple, que l'énoncé des besoins de l'aéronef à voilure fixe a fait l'objet d'une critique de 55 pages de la part du CNRC.

Il me semble que cet avion a été premièrement choisi, puis les spécifications ont été définies de manière à justifier le choix. C'est l'impression que j'ai et c'est ce que me dit mon jugement.

Risquons-nous de nous retrouver encore une fois dans la même situation? On nous dira: « Nous aimons cet avion, nous voulons un avion de cinquième génération. » Devrons-nous nous contenter de cet argument?

• (1710)

M. Alan Williams: Permettez-moi de faire valoir un argument. Je pense l'avoir déjà présenté, mais peut-être pas aussi clairement que...

Le président: Allez-y, mais soyez bref.

M. Alan Williams: Je crois qu'il est très important que chacun prenne ses responsabilités. Les militaires définissent les besoins, et les civils s'occupent de... Parmi eux se trouvent le ministre, le sous-ministre, le sous-ministre adjoint chargé des matériels. Les civils doivent pouvoir poser toutes les questions nécessaires sur les besoins définis pour que rien de fâcheux ne se produise à ce stade. Avant que les annonces soient faites publiquement, il faut veiller à ce que tout soit passé à la loupe pour s'assurer que les justifications nécessaires sont là et que les achats sont raisonnables. C'est ainsi qu'on protège le ministre.

Le président: Merci.

Monsieur Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

Vous avez parlé de ne rien cacher, monsieur Williams. Or, le programme d'acquisition de la prochaine génération d'avions d'attaque est ouvert et transparent. Il fait partie de la stratégie de défense Le Canada d'abord depuis 2008. Il existe manifestement depuis 1997. Le protocole d'entente est sur le site Web depuis 2007. Il n'y a rien de secret.

Ce qui m'inquiète, franchement, c'est l'histoire des hélicoptères Sea King: 17 ans, 600 millions de dollars par année, et nous n'avons toujours pas un avion. C'est un problème qui a engendré des coûts élevés et des conséquences néfastes. Mais je vous dirais que, si nous

revenons sur notre décision dans le dossier des avions d'attaque, le coût pour notre industrie, le préjudice pour notre réputation et le désavantage de ne pas disposer du matériel volant dont nous avons besoin d'ici 2050, voire au-delà, seraient catastrophiques pour l'industrie canadienne et pour notre capacité à nous acquitter de nos obligations militaires au cours des 30 à 40 prochaines années.

M. Alan Williams: Ce n'est pas ce que je dis.

Premièrement, je suis d'accord avec vous en ce qui a trait aux délais internes que nous avons dû subir avant d'obtenir l'autorisation de remplacer les hélicoptères Sea King. Bien franchement, j'ai trouvé cela déraisonnable. Mais je ne tiens pas le genre de langage que vous venez de décrire. Je dis simplement que rien ne nous empêche de faire demain un appel d'offres ouvert et équitable de manière à savoir d'ici un an si c'est bel et bien le meilleur avion.

L'hon. Laurie Hawn: Je crois que nous entendrons, de la part de nos autres témoins, un point de vue différent concernant l'interprétation à donner actuellement au protocole d'entente.

M. Alan Williams: Tout ce que je dis est étayé par des clauses bien précises. S'ils ont un point de vue différent, ils devront vous dire quelles clauses exactement contredisent ce que j'affirme.

L'hon. Laurie Hawn: Croyez-vous que l'intelligence et l'intégrité font défaut à des gens comme Michael Slack et les fonctionnaires des ministères de l'Industrie, des Travaux publics et de la Défense nationale, qui ont examiné le dossier jusque dans ses détails les plus secrets, auxquels nous n'avons tout simplement pas accès? Ce n'est pas ce que vous êtes en train de dire, n'est-ce pas?

M. Alan Williams: Absolument pas. Au contraire.

L'hon. Laurie Hawn: Essayez-vous d'insinuer, sans le dire ouvertement, mais en l'écrivant tout de même dans votre texte, que le gouvernement est probablement ou éventuellement coupable d'avoir pratiqué la fraude et la corruption dans des manoeuvres occultes de collusion?

M. Alan Williams: Non. Je me suis exprimé sans ambiguïté. J'ai dit que...

L'hon. Laurie Hawn: Ce sont les mots que vous avez employés.

M. Alan Williams: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai indiqué qu'on prêtait flanc à ce genre de questionnement et d'accusation lorsqu'on n'agissait pas dans la transparence.

L'hon. Laurie Hawn: Voici les deux dernières phrases, que vous n'avez pas lues: « Si aucune des raisons invoquées par les ministres pour avoir accordé ce marché à Lockheed Martin ne passe un examen minutieux, et elles ne le passent pas, alors quelle est la véritable raison de la décision du gouvernement? Quelqu'un devrait la découvrir. »

M. Alan Williams: Parfaitement.

L'hon. Laurie Hawn: C'est une accusation à peine voilée.

M. Alan Williams: Selon moi, ce n'est pas une accusation. Je crois que vous m'attribuez des intentions que je n'ai jamais eues.

L'hon. Laurie Hawn: Peut-être.

Neuf pays participent à ce programme. Pensez-vous que les planificateurs de la U.S. Air Force, de la U.S. Navy et de l'U.S. Marine Corps ne savent pas ce qu'ils font?

M. Alan Williams: Je ne comprends pas très bien ce que vous entendez par là.

L'hon. Laurie Hawn: Sont-ils capables et dûment qualifiés pour prendre de bonnes décisions concernant les besoins militaires? Sont-ils capables de faire une bonne comparaison des avions selon leurs besoins futurs?

M. Alan Williams: Je suis certain qu'ils en sont capables.

L'hon. Laurie Hawn: Porteriez-vous le même jugement sur les Britanniques, les Norvégiens les Danois, les...

M. Alan Williams: Je ne peux pas me prononcer sur les autres. Je ne connais pas du tout la mécanique qu'ils emploient. Je ne sais pas du tout quelles sont leurs règles. Je n'ai pas la moindre idée de la composition de leur flotte d'avions à réaction.

L'hon. Laurie Hawn: Parmi les autres partenaires ayant signé le protocole d'entente, y en a-t-il qui ont lancé des appels d'offres?

M. Alan Williams: Je pense que les Norvégiens l'ont fait ou ont essayé de le faire, mais ça n'a pas fonctionné. Je n'en suis pas certain.

L'hon. Laurie Hawn: Les Norvégiens ont publié une demande d'information. Ils ont reçu l'information, l'ont analysée, et l'histoire s'est terminée là parce qu'ils se sont aperçus que l'avion choisi répondait à leurs besoins.

• (1715)

M. Alan Williams: Je vous répondrais seulement que je suis très fier de la manière canadienne de faire les choses, de nos méthodes et des gens qui les appliquent. Je n'ai jamais douté un instant que si nous lancions un appel d'offres, la démarche se ferait très efficacement.

Permettez-moi de faire valoir un autre argument. Il est intéressant de constater qu'au moment même où nous parlons de faire un achat avec un fournisseur exclusif, les États-Unis viennent d'adopter, l'année dernière, la loi de 2009 sur la refonte de l'acquisition des systèmes d'armement, qui a été signée par le président, comme vous le savez probablement. Je crois que la loi a reçu l'appui unanime de la Chambre et du Sénat. Elle contient un passage très intéressant: « Le secrétaire à la Défense doit veiller à ce que le plan d'acquisition de chaque grand programme d'acquisition de la défense comprenne des mesures pour faire jouer au maximum la concurrence au niveau des contrats principaux et de la sous-traitance [...] »

Lorsque j'étais au ministère, nous nous enorgueillissions des méthodes canadiennes. Nous nous efforcions de faire jouer la concurrence le plus possible, parce qu'il s'agit de la façon intelligente de faire les choses. Je le soulignais toujours à mes homologues étasuniens. Aujourd'hui, j'ai l'impression que les rôles sont inversés. Ce sont eux qui exigent qu'il y ait des appels d'offres, tandis que nous nous contentons de faire des achats avec un fournisseur exclusif.

L'hon. Laurie Hawn: Procéder à un appel d'offres ou avoir l'option de procéder ainsi... C'est l'option qu'on retient lorsque deux pièces d'équipement différentes pourraient faire l'affaire. Mais s'il en existe une seule qui répond aux besoins définis par les militaires, le recours à un fournisseur exclusif est justifié.

M. Alan Williams: Pourvu que vous puissiez le prouver.

Le président: Merci beaucoup.

Je vous remercie, monsieur Williams.

M. Alan Williams: Avons-nous déjà terminé?

Le président: Oui.

M. Alan Williams: D'accord.

Le président: Notre comité doit discuter d'autres dossiers.

Je vous remercie d'avoir été avec nous aujourd'hui.

M. Alan Williams: Je suis heureux d'être venu. Merci.

Le président: Merci.

M. Alan Williams: Ce fut un plaisir.

Le président: Je voudrais seulement demander aux membres...

M. Jack Harris: Monsieur le président, pourquoi nous arrêtons-nous maintenant, alors que nous avons adopté l'autre jour une motion voulant que nous recevions M. Williams pendant deux heures?

Le président: C'est la question que je voulais poser aux membres.

Premièrement, je voulais avoir l'avis des membres puisque nous pouvons attendre à la prochaine réunion pour discuter des témoins que nous allons entendre le 21 octobre. Le comité tient-il à en discuter tout de suite? Sinon, nous pourrions procéder à un autre tour de table de 15 minutes, où les libéraux, les conservateurs et le Bloc québécois auraient chacun 15 minutes.

M. Jack Harris: Nous pourrions tenir une réunion du comité directeur pour décider des témoins à entendre lors de la réunion suivante.

Le président: D'accord. Alors, voulez-vous discuter à huis clos de l'ordre du jour des prochaines séances?

M. Jack Harris: Non, je voudrais que nous poursuivions avec M. Williams.

Le président: D'accord.

Souhaitons-nous continuer?

Une voix: Oui.

Le président: D'accord, il y a consensus. Trois membres vont pouvoir poser des questions.

Pour le Parti libéral, monsieur Dryden, vous avez cinq minutes.

L'hon. Geoff Regan: Cela prendra le temps qu'il voudra.

[Français]

M. Claude Bachand: J'ai à faire un rappel au Règlement, monsieur le président.

Le président: Monsieur Bachand, vous avez la parole.

M. Claude Bachand: Est-ce le dernier tour?

Le président: Oui, je recommence. Tous les participants ont pu...

M. Claude Bachand: Va-t-on séparer équitablement le dernier tour, ainsi qu'il avait été convenu à la réunion qui s'est tenue je ne sais plus quand?

Le président: Oui, de toute façon, ça tombe bien, puisqu'il nous reste quinze minutes et trois participants. Cela donne cinq minutes pour chacun.

M. Claude Bachand: Il reste encore quatre partis politiques.

Le président: On va donc commencer au premier tour. Un peu plus tôt, je vous ai demandé si on commençait au deuxième tour. Si vous voulez qu'on commence au premier tour, cela donnera trois minutes par personne.

M. Claude Bachand: C'est bien.

Le président: Monsieur Dryden, vous disposez de trois minutes.

[Traduction]

L'hon. Ken Dryden: Monsieur Williams, vous avez fait une déclaration préliminaire. Durant une heure et demie, on vous a posé des questions et vous avez donné des réponses; parfois, c'était la même personne qui posait les questions et donnait les réponses.

Après toute cette période de discussions, quels sont les messages les plus importants que vous voudriez nous transmettre?

M. Alan Williams: Ce qui est essentiel, pour moi, c'est que l'on fasse preuve d'une morale, d'une éthique et d'une intégrité irréprochables lorsque des milliards de dollars sont en jeu. À mon avis, rien ne justifie de ne pas s'engager dans ce processus, qui est tellement important pour l'emploi au pays, de façon ouverte, juste et transparente. Je ne vois pas pourquoi on cherche des faux-fuyants plutôt que de rendre des comptes.

Je crois que le gouvernement, l'opposition, le Parlement devraient faire beaucoup plus lorsqu'il s'agit de dépenses de milliards de dollars afin d'exiger que quelqu'un rende des comptes de façon adéquate. Le fait de permettre ce genre de mauvaise orientation est, selon moi, inexcusable et injustifiable, et cela m'attriste. Je m'attends à ce que les dirigeants de notre pays fassent beaucoup mieux les choses. Je crois que la plupart des Canadiens le souhaitent aussi. Tout ce que nous disons peut être compris par le citoyen ordinaire. En creusant un peu, on peut constater qu'une bonne partie des arguments ne reposent que sur du sable. Je ne crois pas que ce soit juste ni correct. Les dirigeants de ce pays ont l'obligation morale de traiter les citoyens avec beaucoup plus de respect et de leur fournir des réponses franches, précises, détaillées et satisfaisantes, au lieu de tenter de justifier avec désinvolture ce qui est, selon moi, injustifiable.

• (1720)

Le président: Excellent.

Je vais donner la parole à M. Bachand.

[Français]

M. Claude Bachand: Je cède la parole à M. Nadeau.

M. Richard Nadeau: Merci, monsieur le président.

Monsieur Williams, on sait que vous n'êtes pas ici pour nous expliquer quelle est la valeur des avions qui ont été choisis, mais pour nous parler du processus par lequel on a choisi cet avion. Je vois aussi que vous êtes un homme qui veut tendre une perche au gouvernement en lui disant que le processus est mauvais et qu'il faut recommencer.

Pourriez-vous nous donner la recette de ce processus, ou des éléments indiquant comment reculer et comment il faudrait faire? Est-il toujours pensable d'agir comme ça?

M. Alan Williams: Absolument.

M. Richard Nadeau: Alors, que faudrait-il faire?

[Traduction]

M. Alan Williams: À supposer qu'il y ait un énoncé des besoins, et je suis porté à croire qu'il y en a un, le déroulement du processus jusqu'à la signature d'un contrat n'a pas besoin d'être long.

Je tiens à signaler que nous avons parlé de demander le remplacement des appareils le 17 décembre 2003. Le ministre, David Pratt, a donné son approbation pour l'achat. Je crois que le contrat a été signé le 23 novembre 2004. Nous avons peut-être une opinion différente pour ce qui est de savoir dans quelle mesure ce contrat est bien géré, mais c'est une autre histoire. Donc, s'il y a un énoncé des besoins, le processus utilisé pour le rendre public, faire une demande de propositions, obtenir la soumission et effectuer l'évaluation est quelque chose, bien franchement, que les gouvernements et les bureaucrates font depuis fort longtemps. Le personnel de Travaux publics et de la Défense nationale est tout à fait capable de s'en occuper rapidement. C'est pourquoi, selon ce que disaient les bureaucrates jusqu'à tout récemment, l'objectif était de lancer un appel d'offres.

[Français]

M. Richard Nadeau: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci bien.

Je vais maintenant donner la parole à M. Harris.

[Traduction]

M. Jack Harris: Monsieur Williams, nous vous avons posé des questions sur les emplois, et je crois que les entrepreneurs qui sont venus témoigner ont parlé de l'obtention des contrats et de la création d'emplois. L'autre jour, nous avons accueilli un représentant de Magellan, qui a donné une estimation des emplois en réponse à la question de M. Braid. Il a indiqué que s'il y avait des travaux d'une valeur de 3 milliards de dollars, on parlerait normalement d'un tiers de ce montant, en fonction des coûts de main-d'oeuvre et des coûts salariaux, ce qui représente un milliard de dollars sur 20 ans, ou 9 000 emplois. Si l'on divise ce chiffre par 20, on obtient l'équivalent de 450 emplois à temps plein, durant 20 ans.

Ces chiffres vous paraissent-ils réalistes?

M. Alan Williams: Je ne me prononcerai pas là-dessus. J'ai toujours fait confiance à l'industrie...

M. Jack Harris: C'est justement elle qui nous a fourni ces chiffres, mais je pense...

M. Alan Williams: Je sais, mais quand j'étais chargé du dossier, j'ai toujours respecté leurs responsabilités, qui consistent notamment à déterminer ces choses-là; je n'étais pas en mesure de contester leurs conclusions.

M. Jack Harris: D'accord.

Vous avez dit qu'il ne s'agissait pas de création d'emplois.

M. Alan Williams: Ce que j'ai dit, c'est que l'objectif principal, c'est de choisir le bon avion. Une fois que c'est fait, il va de soi que les emplois et les coûts sont importants. Il y a d'autres enjeux. Mais ce qui est primordial dans l'achat d'équipement militaire, c'est de s'assurer qu'il s'agit de ce qu'il y a de mieux pour nos hommes et femmes militaires, qui risquent leurs vies. Voilà. C'est clairement une priorité. Tout le reste est secondaire.

M. Jack Harris: Et si l'on a...

M. Alan Williams: C'est pourquoi dans tous les appels d'offres, tous les soumissionnaires doivent satisfaire aux exigences techniques, et le prix est aussi un facteur. Pour ce qui est de la politique des retombées industrielles et régionales, c'est une réussite ou un échec, n'est-ce pas? Il n'y a pas d'entre-deux. C'est comme ça. Soit on peut le faire, soit on ne peut pas, car on ne veut pas dire qu'on n'obtient pas le meilleur produit à cause des RIR. Et la plupart des soumissionnaires — en fait, tous les soumissionnaires — comprennent les règles du jeu et présentent tous des programmes de RIR très rigoureux et pertinents.

M. Jack Harris: Et si nous choisissons un autre appareil que le F-35, j'imagine qu'on aurait les mêmes perspectives d'emploi, étant donné les coûts liés à ce type de matériel.

• (1725)

M. Alan Williams: Il y aurait davantage d'emplois. Mais ce que je peux vous garantir, c'est que ce sont les mêmes entreprises et les mêmes contrats que pour le F-35 qui sortiraient gagnants. Donc, si l'on a un contrat pour les F-35, on fera tout ce qui est possible pour s'assurer qu'il n'est ni contesté ni menacé.

M. Jack Harris: Merci.

Le président: Merci, monsieur Harris.

Monsieur Hawn, la parole est à vous.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président.

Vous avez dit encore une fois — et je suis tout à fait d'accord — que les forces armées établissent les besoins. La priorité est de leur fournir le meilleur avion. Pour ce faire, doit-on adopter une approche axée sur le meilleur rapport qualité-prix ou bien une approche axée sur le moindre coût?

M. Alan Williams: Il y a bien des stratégies d'évaluation différentes dont nous pourrions discuter en plus de ces deux-là. Nous pouvons parler des différentes façons d'évaluer la meilleure offre et de quand une offre est convenable et l'autre pas.

L'hon. Laurie Hawn: Comme nous n'avons pas les détails techniques pour déterminer les différences dans les systèmes de communications — des appareils de cinquième génération, de quatrième génération, et ainsi de suite —, nous avons utilisé il y a environ 10 ans le processus de respect du moindre coût pour l'acquisition d'ordinateurs pour Travaux publics, et c'est ainsi que nous avons acheté le programme Lotus 1-2-3. Je ne sais pas combien de personnes s'en souviennent, mais personne n'utilise plus ce programme, sauf TPSGC. Par conséquent, leurs systèmes ne peuvent pratiquement pas communiquer avec d'autres systèmes. Ils doivent faire des pieds et des mains pour que ce soit possible.

Nous avons parlé de l'interopérabilité entre les Ford et les Chevrolet. C'est un peu plus complexe pour les ordinateurs. Les chasseurs et les communications de la nouvelle génération sont infiniment plus complexes que cela. Je vous dirais donc que si nous voulons interopérer avec nos alliés, ce qui est important, comme vous l'avez dit, et que nos alliés utilisent tous des systèmes de communications de cinquième génération et des F-35, alors nous devons nous adapter, n'est-ce pas?

Prenons l'exemple du Kosovo: nous y étions avec des F-18 qui ne pouvaient communiquer avec d'autres appareils. Les F-18 ressemblent aux F-15 et aux F-16. Vous avez dit que les Ford et les Chevrolet pouvaient communiquer. Les F-18 ne le pouvaient pas.

M. Alan Williams: C'est pourquoi on a changé les normes de communications de l'OTAN.

Tout ce que je dis, c'est que si on a certains besoins d'interopérabilité — dans les communications ou autres —, il faut l'annoncer et voir qui peut répondre à ces besoins. Je ne dis pas qu'il faut acheter quelque chose qui ne répond pas à nos besoins. Je dis seulement que l'on doit annoncer les besoins d'interopérabilité, publier les exigences de performance, mettre tout ce que l'on croit nécessaire afin d'être certains d'obtenir quelque chose qui résiste à l'analyse et est vraiment indispensable.

L'hon. Laurie Hawn: Et si les planificateurs militaires qui sont payés pour prendre ce genre de décisions au Canada, aux États-Unis, en Israël, en Italie, au Danemark, en Norvège, en Turquie, en Angleterre, etc., en sont tous arrivés à la même conclusion...

M. Alan Williams: Je dirais qu'ils ne sont pas payés pour prendre les décisions dans ce pays. Ici, ce n'est pas ce dont ils sont responsables.

L'hon. Laurie Hawn: Je dirais qu'ils suivent probablement des processus semblables.

M. Alan Williams: Je dirais que non.

L'hon. Laurie Hawn: Ce sont des démocraties, et elles fonctionnent...

M. Alan Williams: Oui, mais leurs rôles et responsabilités diffèrent de ceux du Canada. Je suis fier des nôtres. Et ce n'est pas ce qu'on demande à nos forces armées.

L'hon. Laurie Hawn: En fait, je pense que le Congrès américain vient de nous rendre service en ce qui concerne le système de production de rapport de Lockheed Martin.

M. Alan Williams: Absolument. Cela ne fait aucun doute.

L'hon. Laurie Hawn: Au bout du compte, ce sera avantageux pour nous, car nous faisons partie de ce programme.

M. Alan Williams: Tout à fait.

Le président: Merci beaucoup. Ce fut une séance très agréable.

[Français]

Monsieur Williams, je vous remercie. Votre présence a été très appréciée.

Il est présentement 17 h 29. Ainsi que prévu à l'ordre du jour, nous allons maintenant suspendre nos travaux.

Merci à tous. On se revoit dans deux semaines.

Voilà qui termine la 27^e séance du Comité permanent de la défense nationale.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>