



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 038 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 7 décembre 2010

Président

L'honorable Maxime Bernier

Comité permanent de la défense nationale

Le mardi 7 décembre 2010

•(1530)

[Traduction]

Le président (L'hon. Maxime Bernier (Beauce, PCC)):
Bonjour à tous.

La séance numéro 38 du Comité permanent de la défense nationale est ouverte.

[Français]

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

[Traduction]

Nous accueillons M. Roman Kohler, de Eurofighter.

[Français]

vice-président des politiques et des affaires gouvernementales, secteur de l'aéronautique. Monsieur Kohler, bienvenue et merci.

[Traduction]

Nous accueillons aussi Andrea Nappi, chef de Eurofighter Export, Alenia Aéronautique. Bienvenue. Enchanté.

Nous accueillons aussi Christian Worning de Cassidian Air Systems.

[Français]

pilote d'essai, projet Eurofighter. Merci d'être avec nous.

[Traduction]

Je crois que nous allons commencer par M. Nappi. Vous avez 10 minutes pour présenter votre exposé. Ensuite, les députés poseront des questions aux témoins.

Merci d'être avec nous aujourd'hui.

Monsieur Nappi, la parole est à vous.

M. Andrea Nappi (chef de Eurofighter Export Alenia, Aéronautique, Alenia Aeronautica): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, bonjour.

Je m'appelle Andrea Nappi, et je suis venu ici aujourd'hui au nom du conseil de surveillance du consortium Eurofighter, dont le siège est situé à Munich, en Allemagne.

Les actionnaires du consortium sont Alenia Aéronautique, BAE Systems, EADS Allemagne et EADS Espagne.

Je suis accompagné aujourd'hui de mon collègue, M. Chris Worning, d'EADS Allemagne, l'un de nos pilotes d'essai, qui a l'expérience de divers types d'avions de combat, et de M. Roman Kohler, vice-président des affaires gouvernementales d'Eurofighter.

Je vais commencer par exprimer la reconnaissance d'Eurofighter pour cette occasion de parler au comité et de répondre aux questions au sujet de notre chasseur Typhoon et de notre intérêt à combler les besoins de la défense nationale du Canada. Nous avons suivi attentivement et avec un vif intérêt les progrès de l'enquête actuelle

du comité dans le but — entre autres — de bien nous préparer à vous donner des réponses utiles.

Je sais que le comité est généralement au courant de ces choses, mais je vous signalerais rapidement que les pays fondateurs — comme on les appelle — de Eurofighter sont l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni et que ces quatre pays ont commandé 620 appareils, dont 250 ont été livrés jusqu'à maintenant. Du reste, l'Autriche a acheté 15 avions dont elle a pris livraison, tandis que l'Arabie saoudite en a acheté 72. On compte maintenant 16 unités opérationnelles Eurofighter Typhoon fonctionnant dans toute une gamme d'environnements climatiques, dont l'Europe du Nord, le Moyen-Orient et le Sud de l'Atlantique.

L'Eurofighter Typhoon est actuellement en lice dans le cadre de processus concurrentiels aux quatre coins du monde, en vue de la production de quelque 800 avions à réaction rapides et a réalisé une performance remarquable lors d'une récente série d'essais d'évaluation extrêmement exigeants. Alors, on parle d'un avion éprouvé, qui permettra d'accomplir des fonctions opérationnelles très réelles et exigeantes.

Le chasseur Eurofighter Typhoon, mis en service opérationnel pour la première fois en 2004, a quelque 100 000 heures de vol à son actif et constituera l'épine dorsale de la défense nationale des pays acquéreurs de l'Eurofighter pendant les 30 prochaines années au moins. L'Eurofighter Typhoon est un chasseur biturbine polyvalent extrêmement performant et à grande manoeuvrabilité, dont le niveau de maturité a été démontré, mais qui possède une énorme potentiel de croissance. Contrairement à d'autres chasseurs, les particularités techniques de pointe de l'Eurofighter Typhoon procure une importante capacité air-surface qui ne compromet en rien la performance air-air. Les quatre pays partenaires sont déterminés à mener un cycle continu de maintien de la capacité pour que l'avion conserve l'avantage de combat tout au long de sa durée de vie.

La cellule de l'appareil témoigne d'une utilisation étendue des composites: en effet, la surface est composée à seulement 15 p. 100 de métal. Ses moteurs EJ200, combinés à son profil aérodynamique, permettent de le piloter en mode supersonique sans recourir à la postcombustion pour de longues périodes, même avec une charge militaire. Un système d'avionique pleinement intégré, assorti d'un vidéocasque ultraléger, aide à réduire au minimum la charge de travail du pilote et à maximiser sa connaissance de la situation, lui permettant d'exécuter à lui seul des manoeuvres dans toutes sortes de conditions météorologiques, jour et nuit.

Un ensemble intégré de capteurs de pointe permet la détection, la poursuite, la recherche et l'attaque de cibles aériennes et terrestres, même dans les conditions les plus difficiles, et l'avion peut transporter un large éventail d'armes, des charges pour une mission particulière ainsi que d'autres charges.

L'Eurofighter Typhoon a aussi été conçu pour être fiable et facile à entretenir depuis une base d'opérations avancée, dont les installations sont limitées, ce qui favorise une disponibilité extrêmement élevée de la flotte aérienne et la compétitivité du coût du cycle de vie. Vous ne serez peut-être pas étonnés d'entendre, par conséquent, que nous nous soucions peu du débat sur les appareils de quatrième génération comparativement à ceux de la cinquième génération, qui semble être au goût du jour. Nous préférons plutôt nous attacher à offrir un ensemble de capacités qui, en plus de satisfaire aux exigences de nos clients, maximisent leurs chances de survivre au combat. Cet ensemble inclut, par exemple, notre capacité supercrosière, une grande manoeuvrabilité, la possibilité de faire de longs vols supersoniques ou à haute altitude ou de mener des opérations de chasse avec une pleine charge de missiles, un système de fusion de capteurs intégrés, un système d'opération réseaucentrique, une faible observabilité et une capacité de changer de rôle en plein vol.

• (1535)

Il importe aussi de souligner aujourd'hui, que, dès le début, l'Eurofighter Typhoon a été conçu pour être pleinement interopérable avec les forces de l'OTAN en tout temps et dans toute circonstance. On serait donc amplement en mesure de l'utiliser dans le cadre d'opérations du NORAD menées de concert avec l'armée américaine. J'ajouterais que sa conception biturbine rend particulièrement facile un pilotage sécuritaire dans des conditions arctiques.

Je devrais peut-être aussi vous signaler que l'Eurofighter Typhoon possède les trois capacités clés que le général Deschamps a déclarées essentielles pour le chasseur de la prochaine génération, à savoir l'interopérabilité, les capteurs et la fusion des données et la survivabilité.

La force de défense du Canada a eu sa première séance d'information au sujet de l'Eurofighter Typhoon — par BAE Systems — en 2004. Des relations intermittentes ont été entretenues avec BAE Systems jusqu'en 2008, époque où on s'est aussi rendu à la base d'opération Eurofighter Typhoon de la Royal Air Force. Durant cette période, le ministère de la Défense du Royaume-Uni et notre organisation avons fourni une quantité limitée de données sur l'avion, et j'ai déposé auprès du greffier du comité des documents sommaires en version française et en version anglaise que nous avions déjà transmis à la force de défense du Canada.

Comme je l'ai dit, nous sommes constamment en train de perfectionner et d'optimiser l'appareil, alors j'avancerais respectueusement qu'une évaluation de l'état actuel de l'avion exigerait beaucoup plus de données exhaustives et à jour que celles qui ont déjà été transmises. Bien sûr, nous serions ravis de vous communiquer de telles données, dont le niveau de classification de sécurité serait beaucoup plus élevé que celui de l'information fournie par le passé. Cela signifie essentiellement que nous sommes tout à fait convaincus que notre avion possède toutes les capacités obligatoires de haut niveau que doit posséder le chasseur canadien de la prochaine génération.

Nous avons bien relevé, outre sa volonté d'acquérir une capacité de pointe rentable, la détermination du Canada à maximiser les retombées de toute acquisition pour l'industrie canadienne. Ainsi, j'aimerais faire valoir que, en notre qualité de co-entreprise multinationale, nous avons l'habitude de partager la propriété

intellectuelle et de transférer des technologies, pas seulement entre nous, mais avec nos nombreux fournisseurs et nos clients à l'exportation.

De plus, les quatre sociétés partenaires d'Eurofighter ont des antécédents remarquables quant au respect des obligations en matière de participation industrielle et de compensation aux quatre coins du monde. À nous quatre, nous avons la capacité d'offrir à l'industrie canadienne un accès unique et sans précédent à des technologies clés au chapitre des chasseurs, qui comprend la fabrication, l'entretien, la réparation et la révision, le développement des capacités et l'intégration des systèmes.

Nous pouvons aussi offrir des débouchés et des possibilités de partenariats, pas juste à l'égard du Typhoon, mais aussi dans le cadre de projets technologiques de pointe dans tous les secteurs de l'équipement pour la défense, ainsi que dans le cadre de toute une gamme de programmes civils liés à l'aérospatiale, aux communications, à l'électronique et à l'espace.

Le chiffre d'affaires combiné des sociétés actionnaires d'Eurofighter dépasse les 120 milliards d'euros, et ces dernières exploitent quelque 20 unités opérationnelles dans plus de 30 pays. Le consortium d'Eurofighter est heureux de collaborer avec Industrie Canada et les organismes régionaux pour mettre au point pour le Canada une proposition de participation industrielle de grande valeur qui respecte ou dépasse l'exigence relative aux retombées.

Quant à la souveraineté effective du Canada, enjeu vital, le Canada est un allié de longue date des quatre pays partenaires d'Eurofighter, et les antécédents commerciaux de chacun de nos secteurs de la défense illustrent bien notre volonté de transférer la technologie nécessaire en vue de permettre au Canada de rester maître de sa propre destinée.

J'ai hâte de répondre aux questions des membres du comité, mais, avant, j'aimerais vous inviter à visiter les installations d'Eurofighter en Europe et la base opérationnelle Typhoon afin que vous puissiez apprécier à sa juste valeur cet avion de combat polyvalent de classe mondiale qui est si bien adapté à la réalité opérationnelle de la force de défense du Canada.

Merci beaucoup.

• (1540)

Le président: *Grazie*, monsieur Nappi. Merci beaucoup.

Je vais maintenant donner la parole à M. LeBlanc.

L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Nappi, merci de l'exposé; il était très exhaustif. Je veux m'assurer qu'il n'y a pas de malentendu. Aux deux tiers de votre exposé, vous avez dit quelque chose, et je veux m'assurer que c'est au compte rendu. Je tiens à bien comprendre. Votre société, vos collègues et vous-même avez vu un document préparé par le gouvernement du Canada au sujet des capacités obligatoires de haut niveau que doivent posséder les avions de chasse canadiens de la prochaine génération. Vous avez vu ce document. Et vous avez vu le témoignage du général Deschamps, qui a présenté un exposé devant le comité il y a quelques semaines et a parlé en profondeur de ces capacités de haut niveau, dont certains éléments qu'il a mentionnés dans la Stratégie de défense *Le Canada d'abord*. Vous avez vu ce témoignage.

M. Andrea Nappi: Oui.

L'hon. Dominic LeBlanc: Vous êtes convaincu, alors, que l'Eurofighter — l'appareil que vous nous avez décrit — va respecter toutes ces exigences obligatoires de haut niveau, voire les surpasser. Ai-je bien compris?

M. Andrea Nappi: C'est exact.

L'hon. Dominic LeBlanc: L'autre point qui me semble important touche l'interopérabilité. On nous dit qu'un avion particulier, le F-35, est le seul à offrir des fonctions d'interopérabilité de pointe pour les opérations conjointes avec la force aérienne américaine et d'autres alliés de l'OTAN. Pourtant, un représentant d'une autre société nous a appris, il y a quelques semaines, que les Américains utilisaient deux types d'avions pour les opérations interarmées, selon le contexte. Question d'éviter tout malentendu, à votre avis, l'Eurofighter est entièrement adapté aux opérations interarmées avec des avions de la force aérienne américaine ou avec ceux d'autres de nos alliés européens.

M. Andrea Nappi: Oui, je peux vous confirmer que l'Eurofighter Typhoon peut fonctionner avec les forces de l'OTAN. L'Italie et le Royaume-Uni sont membres de l'OTAN, et tout leur équipement est assorti de solides capacités d'interopérabilité avec tous les pays membres de l'OTAN. Les forces aériennes de l'Italie et celles du Royaume-Uni ont décidé de faire une application air-air de leurs avions Eurofighter Typhoon. On utilisera donc le JSF pour les opérations air-surface, à savoir l'avion F-35. Pour cette raison, je suis à peu près convaincu que l'Eurofighter Typhoon respectera l'exigence d'interopérabilité avec l'OTAN. C'est aux responsables du F-35 de démontrer qu'ils respectent l'exigence d'interopérabilité avec l'Eurofighter de l'OTAN, car cet avion sera en service dans deux bases aériennes des alliés de l'OTAN.

• (1545)

L'hon. Dominic LeBlanc: Il y a quelques semaines, des représentants du ministère de la Défense nationale nous ont parlé d'un certain nombre d'études en simulation menées par le ministère de la Défense nationale, visant différents avions de chasse. Croyez-vous que la Force aérienne du Canada a assez d'information sur l'Eurofighter pour faire une évaluation adéquate des capacités de votre avion? Êtes-vous certain que la Force aérienne du Canada dispose de tous les détails nécessaires pour établir une comparaison, ou lui manque-t-il certains détails?

M. Andrea Nappi: Je ne suis pas certain de la quantité de détails qui a été transmise au comité de la défense du Canada au sujet de l'Eurofighter Typhoon. Compte tenu du moment où ces données ont été transmises et du degré de classification imposé, je serais porté à croire qu'il manque encore beaucoup des données nécessaires pour mener une bonne évaluation des capacités de l'Eurofighter Typhoon, surtout si nous devons procéder à la simulation sur maquette, comme on le fait pour mesurer l'efficacité opérationnelle. Nous sommes prêts à transmettre ces documents à l'entité qui posséderait l'autorisation de sécurité nécessaire.

L'hon. Dominic LeBlanc: Et, à votre connaissance, on ne les a toujours pas demandés, ou vous ignorez complètement les renseignements que demande réellement le gouvernement du Canada?

M. Andrea Nappi: Nous ne possédons aucune information selon laquelle de tels détails ont été demandés.

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci. Et j'aurais peut-être une dernière question.

L'un des problèmes, évidemment, pour bien des pays membres de l'OTAN ou des pays alliés touche la question de l'abordabilité, que ce

soit dans une perspective d'acquisition ou dans une perspective à long terme d'entretien et d'opérations. Un certain nombre de pays européens, ainsi que d'autres pays partenaires, doivent composer avec de grandes contraintes budgétaires.

Que pouvez-vous nous dire au sujet de l'abordabilité de l'Eurofighter et de la stabilité au chapitre des coûts, pour nous aider à savoir précisément quels seront les coûts à moyen et à long termes?

Le président: Vous avez 30 secondes.

M. Andrea Nappi: Je serai très bref.

Pour ce qui est de la stabilité du prix, nous avons offert à nos pays fondateurs un prix moyen pour des lots, et les lots étaient assez volumineux: le premier contenait 150 appareils, le deuxième, 236 et le troisième, 150. Nous songeons maintenant à réduire davantage le prix de l'avion afin de le rendre plus abordable pour les pays fondateurs et les clients à l'exportation potentiels, de sorte qu'ils disposent de plus de fonds pour ajouter de nouvelles fonctions à la plateforme — laquelle, encore une fois, renferme un important potentiel de croissance qui peut donner lieu à plusieurs autres améliorations, de la disponibilité de nouveaux capteurs à de nouvelles capacités, en passant par de nouvelles armes et de nouveaux missiles qui seront peut-être disponibles d'ici les 10 prochaines années.

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Je vais donner la parole à M. Bouchard.

• (1550)

[Français]

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

Merci d'être avec nous, monsieur Nappi. Bienvenue aussi à vos collègues.

Monsieur Nappi, si j'ai bien compris, votre base opérationnelle est située en Europe, ce qui suppose que la conception et la fabrication de votre chasseur se font en Europe.

J'aimerais savoir quelles entreprises québécoises et canadiennes participeraient au contenu et à la fabrication de votre avion de chasse.

[Traduction]

M. Andrea Nappi: Merci de la question. C'est très intéressant.

Bien sûr, l'essentiel de la production et de la mise au point de l'Eurofighter Typhoon a eu lieu en Europe, mais pas seulement dans les quatre pays créateurs. Plusieurs industries appuient l'Eurofighter Typhoon, dont celle de la France et d'autres pays à l'extérieur du noyau. Et, même à l'extérieur de l'Europe, il existe des sociétés qui participent au projet Eurofighter Typhoon.

Il va sans dire que la participation de l'industrie canadienne serait extrêmement bien accueillie dans le cadre de deux éléments de l'Eurofighter Typhoon, si le Canada décidait de s'inscrire au programme. Cette participation tiendrait, notamment, à la fabrication de composantes et au montage final, car, compte tenu de la taille de la flotte aérienne dont aurait besoin le Canada, il serait opportun sur le plan économique d'installer une chaîne de montage final. Nous offrons déjà cette capacité à d'autres pays, où nous faisons activement la promotion du Typhoon — à savoir le Japon, l'Inde et tous les pays qui possèdent une flotte aérienne comptant plus de 30 unités. Ainsi, il est opportun sur le plan économique d'installer une chaîne de montage final dans un pays, permettant à l'industrie locale de se familiariser avec l'appareil, pour qu'elle puisse bien entretenir une fois qu'il fait partie de la force aérienne locale.

De plus, j'ai mentionné que nous avons un plan progressif qui permettra d'intégrer de nouvelles capacités au produit. Bien sûr, ces capacités sont actuellement fondées sur les exigences de nos pays fondateurs et de nos clients à l'exportation qui font déjà partie du programme. Si un autre pays s'inscrivait au programme, il aurait probablement ses propres exigences. Celles-ci s'ajouteraient aux exigences que l'industrie prend déjà en considération à l'heure actuelle. Pour le travail de conception lié à ces nouvelles exigences, nous aurions probablement recours au soutien et à l'aide de l'industrie locale. Par conséquent, cela suppose un important transfert de technologie et d'information sur le produit, façon de faire qui, à mon avis, constitue un atout unique qui distingue l'Eurofighter Typhoon de la plupart des autres plates-formes dans le monde.

Seulement à titre d'exemple, nous offrons au Japon la capacité d'intégrer ses armes existantes à l'Eurofighter Typhoon, et il pourra le faire de façon indépendante de l'industrie européenne.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci.

Si je comprends bien, vous offrez comme garantie à un pays qui prend plus de 30 de vos appareils qu'il aura une chaîne de montage. Ici, au Canada, on a besoin de près de 65 appareils. Offrez-vous une telle garantie? Combien d'emplois cela créerait-il? Avez-vous estimé le nombre approximatif d'emplois qui seraient créés? Ces emplois seraient-ils tous dans le domaine de la haute technologie?

[Traduction]

M. Andrea Nappi: Je peux vous garantir sans hésitation que nous serons en mesure d'offrir au Canada la possibilité d'établir une chaîne de montage final sur le territoire canadien, et que 65 aéronefs serait une quantité amplement suffisante pour que l'établissement d'une chaîne de montage final soit opportun sur le plan économique.

Quant au nombre d'emplois en jeu, la chaîne de montage en soi n'en crée pas beaucoup, car une grande partie du processus est automatisée. Le nombre de personnes qui travailleront effectivement à la chaîne de montage final n'est pas ce qui importe. Toutefois, si nous pensons au nombre d'emplois dans le domaine de l'ingénierie de pointe qui peuvent être créés par le projet d'intégration d'une arme particulière ou d'une capacité particulière que pourrait vouloir l'industrie canadienne, ce nombre pourrait se révéler très important.

•(1555)

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci.

[Traduction]

M. Andrea Nappi: Si vous me permettez d'ajouter que Chris me rappellerait à juste titre que la majorité des emplois créés serait dans le domaine du soutien en service.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Votre période de temps est écoulée, monsieur Bouchard.

M. Robert Bouchard: Pourrais-je poser une autre question?

Le président: Non. Le temps qui vous est imparti est expiré. Nous devons aussi finir à 16 h 30, car nous recevons d'autres témoins plus tard.

[Traduction]

Monsieur Harris, la parole est à vous.

M. Jack Harris (St. John's-Est, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être parmi nous aujourd'hui.

J'ai deux ou trois questions précises. Premièrement, à la lumière d'un témoignage antérieur, nous avons appris que le gouvernement n'a pas mis la dernière main à son énoncé des exigences opérationnelles pour l'avion en question avant l'automne 2010. Je crois que vous avez vu le document au sujet des capacités obligatoires de haut niveau, qui a été transmis au comité en septembre. Je ne sais pas quand on l'a produit.

Votre société a-t-elle reçu une copie de cet énoncé des exigences opérationnelles ou capacités obligatoires de haut niveau dans le cadre de la discussion qui avait pour objet de déterminer si vous pouviez respecter les exigences? Le gouvernement canadien a-t-il communiqué avec vous à ce sujet depuis la production de l'énoncé?

M. Roman Kohler (vice-président des politiques et des affaires gouvernementales, Aéronautique, Eurofighter): Nous avons appris l'existence de ces exigences de haut niveau lorsqu'elles ont été publiées, pas avant.

M. Jack Harris: Autrement dit, vous auriez tenu des discussions en 2004 et en 2008, mais, lorsque le Canada a enfin décidé de la nature de ses véritables exigences opérationnelles, il ne vous a pas consulté pour savoir si vous pouviez les respecter?

M. Andrea Nappi: Non.

M. Jack Harris: Ma deuxième question porte sur le fait que le Royaume-Uni s'est procuré ces avions dans le cadre de ce programme. Combien en a-t-il acheté?

M. Andrea Nappi: Le nombre exact serait... c'est 40 p. 100 de 620, alors...

M. Jack Harris: Plus de 200.

M. Andrea Nappi: Plus de 200, il en a acheté 232.

M. Jack Harris: Est-ce que 232 est une bonne quantité?

Alors, on ne parle pas de 10 ou 20, ils constituent une partie importante du programme.

M. Andrea Nappi: Oh, oui.

M. Jack Harris: Vos commentaires m'intéressaient.

Monsieur Worning, je crois que nous profiterons de votre expertise. Nous avons un ancien pilote de chasse dans notre comité. J'ignore s'il possède encore ses titres de compétence, mais il est agréable d'accueillir quelqu'un d'autre que M. Hawn qui peut parler du pilotage d'un avion. Je ne mets pas en question les aptitudes de M. Hawn, soi dit en passant, puisque nous ne sommes pas sur le point de monter à bord de son avion.

Ma question se rapporte à votre propos, M. Nappi, au sujet de l'utilisation par la RAF de ses Eurofighters dans le cadre de sa mission de combat air-air et du fait qu'elle réserve ses F-35 pour le combat air-surface...

M. Andrea Nappi: C'est leur principale fonction.

M. Jack Harris: Leur principale fonction serait les combats air-surface.

En votre qualité de pilote d'essai, j'imagine... Comme vous possédez certaines connaissances des différents aéronefs et de la fonction pour laquelle ils ont été conçus, considérez-vous qu'il y a une raison? On nous a dit que le F-35 est un aéronef polyvalent qui peut être utilisé pour toutes ces fins. L'Eurofighter est-il plus avantageux que le F-35 pour un rôle air-air? Avez-vous une idée de la raison pour laquelle la RAF britannique établirait ces distinctions?

M. Christian Worning (pilote d'essai, projet Eurofighter, Aéronautique, Cassidian Air Systems): Merci.

Eurofighter a véritablement été conçu pour la maîtrise de l'air. Pour le combat moderne au-delà de la limite visuelle, comme l'illustre l'avion de suprématie aérienne des États-Unis, le F-22, c'est une question de vitesse, d'altitude et de charge militaire, mais sa principale fonction est liée au rôle air-air. Il est toujours nécessaire. Selon les exigences des dirigeants des quatre pays fondateurs, l'Eurofighter doit pouvoir assurer le rôle air-surface à titre de rôle secondaire. L'objectif en matière de conception dans le cadre du programme F-35 était inverse: la principale fonction de l'avion était air-surface, et son rôle secondaire tenait à la défense aérienne.

Quant à la défense aérienne proprement dite, je suis absolument convaincu que l'Eurofighter est l'avion supérieur, surpassé seulement par le F-22, qui n'est à la disposition de personne d'entre nous.

• (1600)

M. Jack Harris: Merci.

Au chapitre de l'interopérabilité, question qui revient assez souvent, je ne suis pas certain — pour être franc avec vous — si l'interopérabilité du F-35 s'applique seulement à d'autres F-35 ou si elle est applicable à tous les autres aéronefs, si vous comprenez ma question. Le F-35 du Royaume-Uni, par exemple, pourrait-il être interopérable avec l'Eurofighter? Est-ce un problème? Pouvez-vous répondre?

M. Christian Worning: Eh bien, je sais que la Royal Air Force ou le ministère de la Défense du Royaume-Uni a précisé que les deux appareils doivent être mutuellement interopérables. Pour ce qui est de la liaison de données, à ma connaissance, il y a un réseau de liaison de données en vol pour les F-35, mais cela assure seulement la communication entre les F-35. Pour la communication avec le reste des membres de l'OTAN, les systèmes utilisés seront pour ainsi dire identiques.

M. Jack Harris: Le comité a aussi entendu beaucoup parler de la furtivité. Je ne possède pas une connaissance approfondie de votre avion, mais on dirait certainement que vos armes, lorsqu'elles sont chargées, sont installées à l'extérieur. On a déjà fait valoir au comité que le F-35 aurait des armes dissimulées et serait donc plus « furtif », si je puis m'exprimer ainsi.

Vous êtes pilote de chasse, alors on peut présumer que vous vous souciez de cette perspective de la sécurité en vol. Qu'avez-vous à dire au sujet de la furtivité de cet avion?

M. Christian Worning: Et bien, la réponse courte, monsieur, c'est que la furtivité est l'une des qualités liées à la survivabilité. On a déployé beaucoup d'efforts pour réduire la section frontale efficace en radar de l'Eurofighter. Mais je souligne qu'il ne s'agit que d'une des caractéristiques. Il y a d'autres moyens d'accroître la survivabilité, comme des systèmes de détection des missiles, des leurrex remorqués, des opérations de combat électronique et, bien sûr, la performance et la manoeuvrabilité, surtout pour le transport supersonique. Tous ces éléments contribuent à la survivabilité.

M. Jack Harris: Merci, monsieur.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Worning.

Je vais donner la parole à M. Hawn.

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

Je vous remercie tous d'être ici.

J'aimerais revenir sur quelque chose que vient de dire M. Worning.

Le Typhoon, je le reconnais, est un excellent avion de défense ponctuelle, et, pour un pays de la taille du Royaume-Uni, de l'Italie ou de l'Allemagne, entre autres, cette préoccupation est évidemment primordiale. Pour un pays comme le Canada, je ferais valoir qu'un aéronef assurant la défense ponctuelle est moins important qu'un aéronef qui peut couvrir une vaste zone.

Le Royaume-Uni nous dit que les Typhoons ne seront probablement pas utilisés au-delà de 2025 ou 2030. Avez-vous des commentaires à ce sujet, et sur la façon dont nous pouvons assurer l'interopérabilité? Parce que nous utiliserons probablement le prochain avion que nous achetons jusqu'en 2050, au moins.

M. Christian Worning: Monsieur, je n'ai aucune idée du moment où la Royal Air Force va cesser d'utiliser ses appareils. Je crois que l'Eurofighter continuera à survoler l'Europe pour les 40 prochaines années, dans la plupart de ces pays.

L'hon. Laurie Hawn: Le premier Typhoon était une technologie des années 1980. Il a été piloté pour la première fois dans les années 1990 et il était opérationnel en 2004. À votre avis, quel est le potentiel de croissance de cet avion, dans le cas du Canada, à partir de 2050?

M. Andrea Nappi: Même si la conception repose sur une exigence de l'OTAN en 1986 et l'avion est devenu opérationnel en 2004, la première tranche d'appareils, à savoir les 148 premiers appareils, était principalement destinée au rôle air-air et ne possédait qu'une capacité air-service limitée. Au moment de la deuxième tranche, qui reflète la norme actuellement en vigueur, nous avons considérablement accru la capacité de croissance ainsi que la mémoire et la rapidité des ordinateurs dans le but d'intégrer les nouvelles capacités air-surface tout en conservant un grand potentiel de croissance pour les nouvelles armes et les nouveaux capteurs que nous comptons intégrer de concert avec les pays partenaires.

Nous avons déjà établi un programme dans le cadre duquel, tous les deux ans, nous mettons à la disposition des forces une trousse de capacités pouvant être utilisées immédiatement. Nous avons déjà signé des contrats pour l'introduction de capacités en 2012 et en 2014, et nous nous apprêtons à discuter des exigences qui devront être intégrées au programme dans les années à venir.

•(1605)

L'hon. Laurie Hawn: Offrez-vous au Canada l'avion de la deuxième tranche ou l'avion de la troisième tranche?

M. Andrea Nappi: Il n'y a pratiquement aucune différence sur le plan du matériel, à l'exception de la courbe progressive d'obsolescence. En ce qui concerne la capacité, il n'y a aucune différence entre l'avion de la deuxième tranche et celui de la troisième tranche. Bien sûr, tous les avions qui seront construits seront de la troisième tranche.

L'hon. Laurie Hawn: L'avion de la troisième tranche sera muni du radar à balayage électronique, n'est-ce pas? Jusqu'à maintenant, on a fait environ cinq vols avec cette technologie.

M. Andrea Nappi: Selon la norme actuellement en vigueur, l'avion n'est pas muni d'un radar à balayage électronique. Toutefois, nous avons déjà lancé un programme visant la mise au point et l'intégration d'une capacité de balayage interne pour l'Eurofighter Typhoon, et on a l'intention d'intégrer cette capacité à la flotte d'ici 2015.

L'hon. Laurie Hawn: Est-ce qu'un pays a acheté, mis au point ou s'est engagé à acheter un avion de la troisième tranche à ce jour?

M. Andrea Nappi: Non, aucune nation ne s'est officiellement engagée pour le radar à balayage interne. L'étude initiale est financée par l'industrie, et nous nous sommes engagés à faire progresser l'activité financée par l'industrie pour une bonne partie de 2011, moment où les pays, je l'espère, auront tous une exigence liée à l'intégration d'une capacité de radar à balayage interne à l'Eurofighter Typhoon.

L'hon. Laurie Hawn: Vous avez parlé de la stabilité du prix du Typhoon. Quel est le coût de sortie d'usine d'un Typhoon aujourd'hui?

M. Andrea Nappi: Nous ne sommes pas en position de nous prononcer à ce chapitre, car ces données sont délicates sur le plan commercial.

L'hon. Laurie Hawn: Serait-il juste de dire que le montant avoisine les 120 millions d'euros?

M. Andrea Nappi: Comme coût de sortie d'usine? C'est beaucoup trop.

L'hon. Laurie Hawn: De combien?

M. Andrea Nappi: C'est beaucoup trop élevé — plus de 10 p. 100.

L'hon. Laurie Hawn: Nous disposons de renseignements, monsieur, et ce n'est pas si loin.

M. Andrea Nappi: Nous parlons du coût de sortie d'usine, et non pas du système.

L'hon. Laurie Hawn: Non, je comprends.

Voulez-vous aborder la question de la furtivité pour un instant? Nous avons parlé de cela.

Monsieur Worning, comme je l'ai dit, Billy et Ricardo vous transmettent leurs salutations — il était question d'aquavit glacé et de poisson température pièce. J'ignore ce que cela signifie.

Quoi qu'il en soit, en ce qui concerne cet avion, tout à l'air assez net jusqu'à ce qu'on regarde l'admission. Quel rôle joue le revêtement du moteur au chapitre de la réflexion radar?

M. Andrea Nappi: Je peux répondre à cette question, car, dans mon ancienne vie d'ingénieur, je travaillais justement sur cela. La forme de la gaine est conçue pour que le moteur ne soit pas directement visible. Voilà un élément. Nous avons l'équipement

nécessaire à l'insertion de matériaux absorbant les ondes radar dans la gaine afin de mieux dissimuler la signature du moteur. Nous avons aussi de l'équipement mécanique permettant d'insérer un déflecteur de volet qui divisera la gaine afin de réduire encore la visibilité de l'extrémité avant.

L'hon. Laurie Hawn: J'aimerais passer à l'autre photo dans votre cahier ici, qui montre un Typhoon qui transporte une pleine charge externe, qu'il faudrait évidemment transporter dans le cadre d'une mission. Cela ne me semble pas très furtif.

M. Andrea Nappi: Eh bien, comme le disait Chris plus tôt, ce qui importe vraiment, c'est la survivabilité de l'aéronef, en raison des coûts monétaires, du cycle de vie et de toutes sortes d'autres facteurs. La survivabilité est fonction de l'observabilité, de la faible observabilité, mais aussi de la capacité d'échapper à l'ennemi une fois détecté.

•(1610)

L'hon. Laurie Hawn: L'observabilité n'est pas très faible.

M. Andrea Nappi: Et le fait de s'appuyer uniquement sur la faible observabilité peut se révéler une erreur fatale.

Le président: Merci.

Merci beaucoup, monsieur Nappi.

Je vais donner la parole à M. Wilfert.

L'hon. Bryon Wilfert (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus, messieurs.

À des fins de clarté, en ce qui concerne les exigences obligatoires de haut niveau, vous avez dit que vous pouviez respecter chacune des exigences du MDN et que, s'il y avait eu un processus concurrentiel, vous auriez pu y participer et satisfaire à ces exigences.

M. Andrea Nappi: Je le confirme.

L'hon. Bryon Wilfert: Le MDN — le gouvernement — vous a-t-il officiellement demandé, à un moment ou à un autre, de lui transmettre de l'information susceptible de l'aider à prendre sa décision?

M. Andrea Nappi: Nous n'avons jamais reçu de demande d'information officielle, sans parler des demandes de prix.

L'hon. Bryon Wilfert: Alors, si je comprends bien ce que vous dites, contrairement à ce qu'affirme le gouvernement, il n'y a eu aucun processus concurrentiel officiel, et le F-35 n'est pas, de fait, le seul avion sur le marché à effectivement pouvoir satisfaire aux exigences du pays. Vous avez déclaré sans équivoque aujourd'hui que vous pouviez satisfaire à ces exigences.

Or, on dit que le F-35 coûte environ 92 millions de dollars. Nous avons entendu le vice-président du Comité d'état-major des forces armées américaines du Corps des marines, le général James Cartwright, déclarer qu'on tentait en fait de déterminer si le Corps des Marines pouvait vraiment se le permettre. Les prix sont beaucoup trop élevés. Les Américains ont maintenant fait savoir que, comme les Britanniques avaient décidé d'envisager une autre option, ils en feront peut-être autant. Alors, à mon avis, cette situation créera des débouchés pour votre société et pour d'autres joueurs sur le marché. En conséquence, le F-35 ne décollera peut-être jamais.

Toutefois, notre principale préoccupation, en notre qualité d'opposition officielle, consiste à déterminer si le processus concurrentiel est ouvert, équitable et transparent, qu'il y ait un autre joueur sur le marché ou non. S'il y a seulement un soumissionnaire, soit. Mais, à la lumière du témoignage que vous avez livré aujourd'hui, il est clair que vous pouvez à la fois satisfaire aux exigences du Canada et combler ses besoins.

J'imagine que la question qui demeure est la suivante: Y a-t-il une raison pourquoi vous n'avez pas été approchés, compte tenu de vos antécédents et du fait que, de toute évidence, vous avez un avion susceptible de satisfaire à ces exigences?

M. Andrea Nappi: Malheureusement, ce n'est pas nous qui pouvons répondre à cette question. Vous devriez poser la question à ceux qui ne l'ont pas abordée. Nous sommes prêts à répondre à toute demande de renseignements et demande de prix que nous recevrons. Nous avons déjà répondu à bon nombre de ces demandes, y compris de la part de pays où l'on pourrait penser que nous étions très peu concurrentiels, et nous sommes prêts à appuyer tout processus d'acquisition clair et transparent de la part de quelque pays que ce soit.

L'hon. Bryon Wilfert: Seriez-vous prêt à offrir des avantages industriels garantis équivalant à la valeur totale de tout contrat que nous concluons?

M. Andrea Nappi: Cela fait partie de nos gènes, si je puis dire.

L'hon. Bryon Wilfert: Vous avez de très bons gènes.

D'accord, merci.

Je pense que M. Dryden a une question.

L'hon. Ken Dryden (York-Centre, Lib.): On vous a interrogé plus tôt, et M. Hawn a posé quelques questions, puis a offert des réponses. Compte tenu du fait que cet avion convient davantage à du point à point qu'à une utilisation plus générale, et compte tenu du fait que son coût est beaucoup plus élevé, j'aimerais vous poser cette question: même si vous ne pouvez pas nous fournir le coût exact pouvez-vous dire, compte tenu de ce que vous savez — compte tenu du coût du F-35 — que vous pouvez offrir un coût comparable d'une part et, d'autre part, répondre aux besoins du Canada, comme l'a souligné M. Hawn?

Le président: Rapidement, je vous en prie.

M. Andrea Nappi: Comme je l'ai dit, mes commentaires s'appuient seulement sur les chiffres que j'ai lus dans des documents concernant le coût du F-35. De toute évidence, la plate-forme Eurofighter nous permet d'atteindre des chiffres comparables, et même des chiffres bien meilleurs.

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

Le président: Il ne vous reste plus de temps.

Je cède la parole à M. Braid.

•(1615)

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

Je remercie nos témoins et M. Nappi d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Nappi, vous avez décrit un scénario dans lequel le Canada pourrait mettre sur pied une chaîne de montage pour le Typhoon ici au Canada. Avez-vous fait une telle offre à d'autres pays et, le cas échéant, à quels pays?

M. Andrea Nappi: Nous avons fait une offre incluant la chaîne de montage finale dans le cadre de deux soumissions concurrentielles auxquelles nous participons actuellement, c'est-à-dire dans le cadre

des soumissions avec le Japon et l'Inde. Nous avons fait plus tôt une offre semblable à la Grèce, à l'époque de la campagne active, avant que le pays ne commence à connaître des difficultés économiques à cause desquelles la campagne a été mise sur la touche, en quelque sorte. Nous avons aussi fait cette offre à la Turquie.

M. Peter Braid: Est-ce que l'un ou l'autre de ces pays a accepté l'offre?

M. Andrea Nappi: Dans le cas de la Turquie, l'offre n'a pas été officiellement acceptée par le pays. Les discussions sont encore en cours, et nous faisons encore la promotion de notre offre, ce qui signifie qu'il n'y a pas, de la part de la Turquie, d'exigences officielles à ce sujet. Dans le cas du Japon et de l'Inde, toutefois, des appels d'offres officiels sont en cours, et cet aspect fait partie de notre proposition. Il s'agissait, de fait, d'une exigence ferme de l'Inde et du Japon, qui souhaitaient avoir cette possibilité.

M. Peter Braid: Si l'on prend le cas de l'Inde, donc, le pays est en plein appel d'offres et il envisage le Typhoon. Quels sont les autres avions qu'il envisage?

M. Andrea Nappi: Nous soumissionnons pour ce que l'on appelle les avions de combat polyvalents moyens, les MMCA. Il y a, à ce jour, six soumissionnaires.

M. Peter Braid: Combien d'avions l'Inde souhaiterait-elle acheter?

M. Andrea Nappi: On parle actuellement de 126 avions et d'une option pour 63 avions de plus.

M. Peter Braid: D'accord.

Quels avantages l'Inde aurait-elle, sur le plan industriel, à conclure une entente avec Eurofighter?

M. Andrea Nappi: L'Inde a des exigences très strictes en ce qui concerne la production en vertu de licence. Pour la dernière tranche, celle de 62 avions, le pays atteindrait un taux de 60 p. 100 du système d'arme, qui serait fabriqué par l'industrie locale.

M. Peter Braid: Avez-vous dit 60 p. 100?

M. Andrea Nappi: Oui.

M. Peter Braid: D'accord.

M. Andrea Nappi: Cela fait partie des exigences.

M. Peter Braid: C'est une exigence de l'Inde?

M. Andrea Nappi: Oui, c'est une exigence de l'Inde.

M. Peter Braid: Quel est le délai prévu pour cet appel d'offres en particulier, en Inde?

M. Andrea Nappi: Il est plutôt difficile de faire des prévisions à ce sujet. On se souvient du processus d'acquisition du Hawk, qui a été très long. Ce que je peux dire, c'est que nous avons fait l'offre officielle en 2008 et qu'elle était valide pendant deux ans. Au cours de ces deux années, il y a eu de nombreuses discussions, des estimations et des évaluations en vol, mais ce n'était pas suffisant. Les six soumissionnaires ont pu présenter une nouvelle offre cette année, qui est aussi valide pour deux ans.

Je m'attends à ce que le processus dure encore de 18 à 24 mois. À l'heure actuelle, l'Inde souhaite avoir le premier avion au début de 2015.

M. Peter Braid: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Je cède maintenant la parole à M. Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir sur le sujet des retombées économiques. Si votre entreprise était choisie par le Canada, accepteriez-vous d'inclure, dans un protocole d'entente, une garantie de retombées économiques d'une valeur égale au coût du contrat?

En supposant que le coût du contrat soit de 7 milliards de dollars, votre entreprise accepterait-elle de garantir 7 milliards de dollars en retombées économiques au Québec et au Canada?

[Traduction]

M. Andrea Nappi: Oui, tout à fait.

Vous pouvez peut-être commenter la déclaration récente de l'Autriche.

• (1620)

M. Christian Worning: L'Autriche a été notre premier client à l'exportation, et elle a reçu une compensation de 200 p. 100 sur ses avions. Elle a déjà touché la majeure partie de cette compensation.

M. Roman Kohler: Il y a quelques semaines, le gouvernement autrichien a accepté 2,3 milliards de dollars au chapitre des retombées exigées de la part du consortium Eurofighter. Il en recevra encore plus. C'est pour un contrat de 15 ans.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci.

Un de vos concurrents a déclaré qu'il prévoyait construire entre 3 000 et 5 000 avions de chasse. De votre côté, votre soumission parlait de 800 appareils. S'agit-il du nombre d'appareils pour lesquels vous avez conclu des contrats? Vous parlez de 232 appareils au Royaume-Uni, vous parlez d'appareils en Inde, mais quel est le nombre d'appareils que vous vous êtes engagés à construire et quelles sont vos prévisions?

[Traduction]

M. Andrea Nappi: Les pays qui sont nos principaux clients ont commandé 620 avions, dont 232 pour le Royaume-Uni et 129 pour l'Italie. En plus de ces 620 avions, nous avons déjà livré 15 avions à l'Autriche. Nous livrons actuellement 72 avions à l'Arabie saoudite. Cela signifie que nous avons livré au total plus de 700 avions. Nous participons à des appels d'offres qui représentent, au total, 800 avions de plus. J'ai mentionné les 126 avions, plus 63, destinés à l'Inde. Le Japon a besoin de 50 avions. La Roumanie, de 48 avions, la Suisse, de 22 à 33 avions. Et d'autres pays d'Europe ont aussi besoin d'avions. La Corée commence aussi à manifester son intérêt; nous y faisons la promotion active du Typhoon. Nous avons aussi des activités au Brésil. Ce chiffre de 800 est une évaluation grossière des besoins éventuels en exportations. La Malaisie est aussi un autre client potentiel.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Boughen.

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

Si l'on observe ce qui se passe dans tous les pays qui achètent des avions, on constate que la plupart d'entre eux achètent le F-35. Depuis plusieurs années, il est considéré comme l'avion de chasse du siècle, mais aussi du siècle à venir. Il répond aux besoins et coûte moins cher que la plupart des autres avions produits. Pouvez-vous me dire pourquoi cette situation ne convient pas aux autres pays? Il me semble que c'est l'avion de prédilection, comme le confirment les 10 pays qui prennent part à cette opération.

M. Christian Worning: L'avion n'est pas encore tout à fait terminé, et il n'y en a pas vraiment un aussi grand nombre qui a été vendu. Nous sommes au courant de l'analyse de rentabilisation. Nous savons quels sont les chiffres qu'on nous donne. À l'heure actuelle, je crois que nous parlons de quelques centaines d'avions. Le Royaume-Uni en a acheté un ou deux. Les Pays-Bas en ont acheté un. Ce sont les F-35 qui ont véritablement été vendus. Nous avons tous très hâte de savoir quelle sera la suite du programme. Je crois que ce serait faux de dire qu'on a déjà vendu 3 000 avions.

M. Ray Boughen: D'après ce qu'on nous a dit, il semble qu'on aurait vendu de 3 000 à 5 000 avions.

J'aimerais revenir sur la question des coûts. En 2007, vous avez vendu 72 avions à l'Arabie saoudite pour un montant de 8,86 milliards de dollars. Cela représente environ 123 millions de dollars par avion. La semaine dernière, on nous a dit que le F-35 coûterait de 70 à 75 millions de dollars par avion en 2010, en dollars de 2002. Nous parlons donc d'un montant de 70 ou de 75 millions de dollars pour le F-35 et de 123 millions de dollars pour le Eurofighter. Il semble y avoir un écart assez important entre les coûts.

Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

• (1625)

M. Andrea Nappi: Je ne peux pas vous en dire beaucoup plus au sujet de l'acquisition par l'Arabie saoudite parce qu'elle s'est faite entre gouvernements et qu'elle a été réalisée par le Royaume-Uni.

Pour notre part, à titre d'industrie, nous avons fait notre offre au spécialiste de la passation des marchés du gouvernement du Royaume-Uni, et nous ne savons pas vraiment ce que contenait l'offre finale entre le Royaume-Uni et l'Arabie saoudite. Ils ont pu ajouter bien des choses dont nous ne sommes pas au courant en plus de notre avion de base.

M. Ray Boughen: Malgré tout le respect que je vous dois, quand vous parlez de vendre des avions au Canada, il s'agit d'une entente entre gouvernements. Vous disiez que vous ne pouvez pas révéler le montant de la transaction parce que vous parliez...

M. Andrea Nappi: Non, non.

M. Ray Boughen: ... d'une transaction entre deux pays. Ce que je vous dis, c'est que vous nous parlez, à nous, et qu'il s'agit d'une discussion entre deux pays.

M. Andrea Nappi: Le processus d'acquisition par l'Arabie saoudite était un peu spécial parce qu'il s'est fait entre deux gouvernements. À titre de partenaires de l'industrie, nous connaissons seulement une partie de l'histoire.

Dans d'autres appels d'offres, plus particulièrement dans ceux avec le Japon, l'Inde, la Turquie et la Roumanie, nous agissons à titre d'entrepreneur qui fournit le produit. Le contrat sera conclu entre Eurofighter GmbH ou l'une des sociétés partenaires et le gouvernement local.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne la parole à M. Dryden.

L'hon. Ken Dryden: Je veux simplement revenir sur des choses que vous avez dites, je pense, et poser des questions sur d'autres sujets. En ce qui concerne le coût de l'Eurofighter et du F-35, si l'on veut faire une comparaison de choses qui sont comparables — sans qu'il soit question d'une entente entre gouvernements, mais plutôt en s'appuyant sur des éléments équivalents, sur l'avion de base — ce que vous avez dit, c'est que vous seriez capable d'offrir l'avion au même coût, voire à un meilleur coût. Est-ce exact?

M. Andrea Nappi: C'est exact.

L'hon. Ken Dryden: Vous avez aussi parlé des avantages industriels et dit que vous étiez prêt à garantir un taux d'au moins 100 p. 100 en ce qui concerne les avantages industriels, et que vous seriez capable d'en faire une garantie. Est-ce exact?

M. Andrea Nappi: C'est exact, mais je pourrais ajouter une chose. Quand il est question des retombées industrielles, il faut établir une distinction entre la « compensation industrielle directe » — c'est-à-dire sur le programme — et la « compensation industrielle indirecte », qui peut toucher n'importe quel autre secteur de l'industrie, par exemple le secteur de la défense, ailleurs qu'au sein du programme Eurofighter. Dans ce cas, le taux de 100 p. 100 couvrira tous les éléments.

L'hon. Ken Dryden: D'accord.

Il y a deux autres aspects dont j'aimerais parler. J'ai posé une question concernant l'un d'eux, mais vous n'avez pas eu le temps de répondre; c'était au sujet de la pertinence de cet avion compte tenu des objectifs du Canada et du fait que le Royaume-Uni ou l'Allemagne n'ont pas les mêmes besoins puisque les voyages de point à point sont plus fréquents là-bas, tandis que le Canada doit couvrir une zone plus large.

Qu'auriez-vous à dire concernant la pertinence de l'avion?

M. Christian Worning: Je m'attarderais certainement à l'aspect de sécurité qui est lié à la conception à deux moteurs.

De plus, compte tenu de la façon dont l'avion est construit, il s'agit d'un avion qui présente les mêmes capacités qu'un F-22 en matière de fraction du combustible à l'interne quand il est utilisé à des fins de défense aérienne et qu'il est en configuration lisse. Si l'on ajoute des réservoirs supplémentaires de combustible dans l'avion — des réservoirs à carburant pour vol supersonique —, l'avion peut atteindre une vitesse de Mach 1,8 avec trois réservoirs, et nous obtenons la même fraction du combustible qu'avec un F-35.

Par conséquent, je ne pense pas que vous verriez une très grande différence en ce qui concerne la gamme de configurations, l'autonomie et l'endurance de notre avion.

L'hon. Ken Dryden: J'aimerais revenir sur le caractère furtif de l'avion. Vous avez fait une distinction pour dire que les questions qui étaient posées concernaient en fait le caractère furtif de cet avion, et vous affirmiez que la furtivité est essentielle à la capacité de survie.

J'aimerais que vous nous disiez encore une fois pourquoi la furtivité ne devrait pas être notre seule préoccupation et pourquoi le véritable enjeu est, en fait, la capacité de survie en général.

• (1630)

M. Christian Worning: C'est certainement ce que nous croyons. Comme je l'ai dit, la furtivité est l'un des facteurs contributifs pertinents, mais il faut aussi tenir compte d'autres aspects.

Nous pensons que la furtivité, qui est si recherchée dans la conception du F-35, permet de retarder la détection de l'avion, mais ne permet pas de l'empêcher, et, à partir du moment où vous avez été détecté, vous avez besoin d'autres moyens de garantir la survie de la plate-forme.

L'hon. Ken Dryden: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Je cède maintenant la parole à notre dernier membre, M. Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Merci, monsieur le président. J'aimerais simplement revenir sur certains points.

Monsieur Worning, combien de carburant interne peut contenir l'Eurofighter?

M. Christian Worning: On parle d'environ cinq tonnes, mais il s'agit de seulement 30 p. 100.

L'hon. Laurie Hawn: Environ... 10 000 livres? D'accord.

La vitesse de Mach 1,8 peut être atteinte avec trois réservoirs — pendant combien de temps?

M. Christian Worning: J'ai atteint une vitesse supérieure à Mach 1,6 pendant 15 minutes au total avec trois réservoirs à bord, mais je faisais entretemps des manœuvres complexes.

L'hon. Laurie Hawn: Et, évidemment, une fois que vous branchez le brûleur, les réserves ne durent pas très longtemps. Nous le savons.

Nous voulons aussi revenir juste un instant sur le coût. Je suppose, monsieur Nappi, que la comparaison de coût dont vous avez parlé correspond à votre évaluation de ce que vous entendez dans les médias à propos du coût du F-35, qui est un avion américain — ce n'est pas notre avion. Nous parlons d'un coût de 70 à 75 millions de dollars par avion en dollars de 2016.

Dites-vous que vous pouvez battre ce prix, en dollars de 2016?

M. Andrea Nappi: Quel prix?

L'hon. Laurie Hawn: De 70 à 75 millions de dollars U.S., en dollars de 2016.

M. Andrea Nappi: Je n'ai pas dit cela, mais...

L'hon. Laurie Hawn: Non, c'est moi qui vous le dis. Ce serait cela, le prix.

M. Andrea Nappi: Non, le chiffre que vous avez mentionné plus tôt était beaucoup plus élevé.

L'hon. Laurie Hawn: C'est le prix que vous devriez battre. Pouvez-vous battre ce prix, en dollars de 2016?

M. Andrea Nappi: Je ne peux pas vous le confirmer maintenant, mais nous pouvons essayer de le faire.

L'hon. Laurie Hawn: D'accord. J'accepte votre réponse.

Nous avons parlé du montage final au Canada et vous avez dit que ce serait intéressant pour le Canada sur le plan économique. Je trouverais difficile, si j'étais une entreprise canadienne qui construisait une usine, de faire le montage final de 65 avions, puis de fermer les portes de l'usine. Je pense que ce n'est pas vraiment faisable sur le plan économique.

Comment réglez-vous ce problème?

M. Andrea Nappi: Vous ne mettez pas fin à vos activités sur les avions une fois que vous avez terminé l'assemblage des 65 avions. Vous devez faire un entretien général et un entretien systématique après 400 et 800 heures; il faut respecter cet écart. Ces entretiens exigent essentiellement les mêmes outils et les mêmes capacités industrielles que la fabrication de l'avion. Il y a aussi l'ajout de nouvelles capacités, qui supposent habituellement de charger un logiciel, mais qui exigent aussi souvent le changement de certaines parties du matériel, et vous devez être prêt à le faire.

L'hon. Laurie Hawn: Monsieur Worning, pouvez-vous nous parler un peu de la structure de l'avion? De quel type de matériaux de pointe parlons-nous dans le cas de l'Eurofighter?

M. Christian Worning: Il contient beaucoup de matériaux composites. Le CFC représente plus de 50 p. 100 du poids de l'avion. Il représente aussi environ 90 p. 100 de la surface de l'avion.

Au sujet de la structure, il est important de souligner que le facteur de sécurité qui est requis par la certification européenne est un facteur de trois. Chaque fois que l'on offre à nos clients 6 000 heures d'utilisation garanties et sans inspection, il faut avoir fait des tests sur l'avion pendant 18 000 heures. Si nous utilisions le système américain, cela correspondrait à 9 000 heures de vol selon la description de l'utilisation qui a été donnée et qui est très intense.

L'hon. Laurie Hawn: Au sujet de la fabrication de l'avion, celle-ci a, de toute évidence, commencé il y a longtemps, et en ce qui concerne les matériaux évolués — je veux aborder la question de la furtivité —, et la façon dont l'avion a été fabriqué, les panneaux, les joints, etc. Il y a eu beaucoup de nouveautés au cours des 5 ou 10 dernières années, bien après le début de la construction de l'Eurofighter.

Est-ce que l'Eurofighter a pu tirer profit de l'une ou l'autre de ces méthodes évoluées de fabrication des matériaux, comme le mélange, par exemple, de façon à améliorer sa furtivité?

•(1635)

M. Andrea Nappi: Nous avons utilisé un certain nombre de mesures de réduction de la section équivalente radar dans la conception de l'Eurofighter. Nous avons inséré localement certains matériaux et adapté la forme de l'avion pour réduire la section équivalente radar à l'avant.

Nous pouvons faire plus. Il y a des dispositions qui permettent l'ajout de matériel supplémentaire; cependant, cela peut nuire grandement à la performance de l'avion. Dans l'équation un peu plus tôt, nous faisons référence au fait que la capacité de survie correspond au rapport entre la capacité de ne pas être détecté et la capacité de survivre ou de vous enfuir une fois que vous avez été détecté. Nous reconnaissons que notre avion a été optimisé de façon à offrir la meilleure capacité de survie possible.

Le président: Merci beaucoup de nous avoir rencontrés. Merci beaucoup, monsieur Kohler, monsieur Worning et monsieur Nappi.

[Français]

Nous allons maintenant suspendre nos travaux.

[Traduction]

Nous allons suspendre la séance pour deux minutes et nous reviendrons avec les témoins de Saab.

Merci.

•(1635)

_____ (Pause) _____

•(1635)

[Français]

Le président: Nous allons recommencer nos travaux et poursuivre notre 38^e séance.

[Traduction]

Je souhaite la bienvenue à nos témoins de Saab. Nous avons parmi nous M. Ogilvy, vice-président, Ventes et commercialisation internationales, SaabGripen Marketing — Business Area Aeronautics et M. Peter Ringh, directeur technique. Merci d'être parmi nous.

Vous avez la parole. Vous avez 10 minutes pour présenter votre exposé; par la suite, les membres vous poseront des questions.

M. Antony Ogilvy (vice-président, Ventes et commercialisation internationales, Saab Gripen Marketing, Business Area Aeronautics, Saab): Monsieur le président, mesdames et messieurs,

bonjour et merci. Merci de nous donner l'occasion de présenter un bref aperçu des avions de chasse Gripen Next Generation de Saab.

Je m'appelle Tony Ogilvy. Je suis responsable de la commercialisation internationale pour Saab Aéronautique. Mon collègue est Peter Ringh; il est directeur technique du programme Gripen. M. Patrick Palmer dirige les activités de Saab ici, à Ottawa, à titre de vice-président exécutif des activités.

En guise d'introduction, Saab est bien établie au Canada avec des technologies clés employées par l'armée, la marine, la Garde côtière, la force aérienne et les universités canadiennes. Le Gripen est utilisé dans cinq pays et a cumulé maintenant plus de 1 400 heures de vol. Nous participons activement à de nombreux programmes concurrentiels de remplacement de la flotte partout dans le monde, et plus particulièrement en Inde et au Brésil. L'avion en tant que tel est un avion de chasse polyvalent. Il a des capacités de supercroisière et combine une endurance sans ravitaillement exceptionnelle avec un armement en missiles de courte et de longue portée le plus puissant en service aujourd'hui. Il n'a besoin que de très courtes pistes. Il n'a littéralement besoin que de 800 mètres d'à peu près n'importe quelle surface pour assurer son plein potentiel de capacité de charge. On ne peut en dire autant d'aucun avion de chasse. La maintenance sur demande fait aussi partie intégrante de l'avion. Essentiellement, tant que l'avion fonctionne, elle est offerte.

Pour ce qui est des capacités, d'après les documents sur les exigences obligatoires de haut niveau que nous avons vus, Gripen peut, à notre avis, combler et, dans bien des cas, dépasser toutes les exigences opérationnelles de la Force aérienne canadienne, jour et nuit. En ce qui concerne le rayon d'action et l'endurance, le Gripen peut franchir de plus longues distances et demeurer en vol pendant plus longtemps que les avions de tous nos concurrents. Par exemple, sans ravitaillement, l'avion a une autonomie de 4 000 kilomètres. Il s'agit de la distance qui sépare Goose Bay d'Inuvik. En état d'alerte maximale, l'avion peut décoller en moins de 60 secondes. Un aller-retour sur le terrain en mode air-air prend un peu moins de 10 minutes, et le changement d'un moteur à chaud sur le terrain prend moins d'une heure.

Le Gripen est pleinement opérationnel au sein de l'OTAN et est pleinement interopérable avec nos alliés de l'OTAN. Pour ce qui est de son fonctionnement dans l'Arctique, la Force aérienne suédoise utilise l'une de ses trois escadres Gripen dans des endroits situés encore plus au nord que l'Alaska, ce qui signifie que nous sommes très compétents en ce qui concerne les températures extrêmes puisque certains de nos avions sont en service dans toutes les zones climatiques du monde.

En ce qui concerne les armes, le Gripen Next Generation compte 10 points d'emports externes. Il a une capacité de charge de huit tonnes et toute une gamme d'armes de précision de longue et courte portée et offre une pleine interopérabilité avec l'OTAN. Évidemment, nous intégrerons toute arme dont vous aurez besoin. Si nous pouvons la transporter, nous l'intégrerons. Le Gripen est actuellement le seul avion au monde qui peut transporter et utiliser le missile le plus puissant au-delà de la limite visuelle actuellement en service, le Meteor, et c'est la preuve du niveau de supériorité technique de nos normes les plus récentes en matière de logiciels.

Nous appliquons un concept équilibré de capacité de survie grâce à des signatures infrarouge, radar, visuelle et audio très faibles, de même qu'à un riche ensemble d'aides à la défense intégrées à bord. Depuis des dizaines d'années, Gripen perfectionne une ligne de communication entre avions très perfectionnée permettant de transmettre de l'information qui vient s'ajouter à l'information générale transmise par le réseau Link-16. Cette ligne de communication locale permet au Gripen de connaître l'ensemble de la situation tout en émettant du silence, ce qui vient grandement accroître sa capacité de survie de même que les chances de réussite d'une mission.

De par sa conception même, le perfectionnement du Gripen est possible. Il est conçu pour pouvoir faire face à tout scénario de menace à venir et à pouvoir être opérationnel et en service pendant 8 000 heures de vol, ce qui représente, à un taux annuel de 170 heures de vol par année, environ 40 ans de service.

Compte tenu du calendrier actuel d'acquisitions, Saab peut confirmer au Canada la livraison du Gripen NG en 2016.

On parle beaucoup des générations d'avions de chasse. À quoi correspond la quatrième, à quoi correspond la cinquième, et qu'en est-il de la quatrième génération et demie? À notre avis, si un avion de chasse est équipé du plus récent radar à ensemble actif de balayage électronique, s'il offre une pleine fusion des données des capteurs et s'il possède la capacité de distribuer aux pilotes et aux personnes à terre les données quand ils en ont besoin, s'il offre un bon équilibre en matière de capacité de survie grâce à une signature la plus faible possible et à ses capacités de supercroisière, il s'agit d'un avion de cinquième génération. Et c'est ce qu'est le Gripen NG.

• (1640)

J'aimerais maintenant vous faire part, brièvement, de nos données en ce qui concerne le barème de prix et les principaux coûts. Il s'agit de chiffres approximatifs fondés sur la valeur du dollar canadien pour l'année. Le prix d'acquisition d'un Gripen, son prix à la sortie de l'usine, est d'environ 55 millions de dollars. Cela dépend de la configuration, mais c'est un véritable exemple de prix.

L'autre enjeu financier important pour tous les pays qui utilisent cet avion, c'est le coût par heure de vol pour toute la durée de vie de l'avion, qui est d'environ 40 ans, le coût de soutien pendant l'utilisation. Les chiffres que nous utilisons ont été fournis non pas par Saab, mais par une source tout à fait indépendante, la Force aérienne suédoise, qui effectue un suivi très précis de tous les critères à prendre en considération quand vient le temps d'établir les coûts en cours d'utilisation. Le coût en cours d'utilisation par heure de vol pour le Gripen est de 4 000 à 4 500 \$, en dollars canadiens. Cela signifie que, pour toute une flotte constituée de 65 Gripen NG, le coût par année atteindrait de 44 à 50 millions de dollars canadiens pour 65 avions.

Si l'on arrondit les coûts d'acquisition et les coûts en cours d'utilisation, une flotte de 65 Gripen NG vous coûtera tout juste un peu moins de 6 milliards de dollars canadiens, soit environ 3,75 milliards de dollars canadiens pour acquérir les avions, et 2 milliards de dollars pour qu'ils demeurent en service pendant 40 ans, soit un peu moins de 6 milliards de dollars pour l'ensemble des avions, pour toute leur durée de vie.

Dans le sillage de la récente crise financière mondiale, nous savons que la plupart des pays essaient maintenant de s'adapter aux nouvelles réalités économiques, particulièrement au sein des économies occidentales arrivées à maturité. Nous le constatons tout d'abord dans nos marchés d'exportation. Nous le constatons tout le temps parce que de nombreux pays ont rapidement révisé leurs

stratégies d'acquisition. Pour bien des pays au sein desquels je travaille, l'acquisition à des fins de défense traditionnelles est dépassée. Nous pensons que c'est dans ce nouveau contexte que le Gripen NG peut se distinguer et offrir des capacités exceptionnelles à un coût minimal.

Nous savons aussi que le Canada participe étroitement au programme JSF à titre de client d'exportation. Visiblement, nous souhaitons maintenant participer à un appel d'offres complet et ouvert pour répondre à la totalité des besoins de la Force aérienne du Canada pour l'avenir, c'est-à-dire pour les 65 avions. Si cela devait se révéler trop compliqué, nous pourrions offrir la possibilité de mettre sur pied une flotte d'avions de chasse constituée de JSF et de Gripen. À ceux qui doutent de cette proposition, je peux dire que le Gripen exige très peu de soutien, ce qui signifie qu'il y aurait très peu de changements à apporter aux installations existantes pour le Hornet. De plus, le Gripen peut pleinement s'intégrer aux côtés du F-35. Après tout, c'est ce que l'OTAN s'est efforcé de faire avec ses alliés.

Une telle combinaison d'avions au sein de la flotte permettrait une force aérienne équilibrée et ayant de très grandes capacités, une formidable force offensive et défensive à la fois, grâce aux avions d'attaque stratégiques que sont les F-35 et à l'avion de chasse polyvalent tactique qu'est le Gripen NG. Le Gripen permettrait d'exploiter à fond toute la gamme des fonctions du missile Meteor pour garantir au Canada une défense maximale dans son vaste espace aérien et dans la région de l'Arctique. Le Gripen permettrait aussi d'effectuer des opérations pour lesquelles le JSF ne convient pas aussi bien, ou simplement, quand le commandement ne souhaite pas s'engager. Les missions d'appui aérien rapproché des troupes sur le terrain sont un exemple classique de situations dans lesquelles un avion de chasse très agile et manœuvrable comme le Gripen convient bien mieux qu'un avion d'attaque plus lourd et encombrant, comme le F-35.

La version du Gripen qui compte deux sièges est un avion tout à fait opérationnel qui convient bien à d'autres fonctions, comme la formation tactique offerte dans un contexte intensif où il y a une menace grave, et des opérations de recherche et de sauvetage à longue portée. Grâce au ravitaillement en vol, l'avion peut demeurer en vol tant que le pilote peut rester éveillé.

En plus des économies de coût énormes et véritables que le Gripen offre au Canada, il apporte des avantages très importants et concrets pour l'industrie canadienne en raison d'un plein transfert de la technologie et du développement à long terme en partenariat avec des entreprises suédoises dans le secteur de la défense et, s'il y a lieu, dans d'autres secteurs, par l'entremise du groupe d'investisseurs. Nous offrons une pleine compensation par l'entremise du programme de coopération industrielle mutuellement avantageux de RIR, et nous avons la réputation inégalée de fournir ce que nous nous engageons à fournir, et de le faire à temps.

Parfois, quand des entreprises offrent le transfert de la technologie, elles parlent de la technologie liée au processus de montage ou d'assemblage, qui est, de fait, minime. Saab transférera toutes, littéralement, les technologies dont le Canada aura besoin, y compris toutes les données sources et chacune des lignes du code. Cela permettra au pays d'exercer un plein contrôle national et fonctionnel sur chaque élément des systèmes défensif et offensif des avions, et ce, aujourd'hui et dans l'avenir.

•(1645)

Ces technologies font partie des systèmes Saab et nous appartiennent. Nous vous les donnons, et nous vous offrons toute l'aide possible sous la forme de logiciels, de code de soutien et de code de transfert pour vous permettre de faire vous-même le travail. Nous estimons qu'il est essentiel que le Canada ait le plein contrôle des principales technologies logicielles, comme les mesures de prévention électroniques, votre catalogue de menaces, etc. Ces contrôles vous reviennent à vous, et à personne d'autre.

Le transfert que nous offrons se fera de façon pratique de façon à permettre pleinement au Canada de s'appuyer sur ses capacités nationales extraordinaires en matière de développement de logiciels, déjà présentes dans le pays, et de faire en sorte que tous les services d'ingénierie durables seront offerts ici, au pays, pour que vous puissiez adapter vos avions à vos besoins. Nous appuierions et faciliterions tous ces partenariats depuis la Suède, selon vos besoins. C'est un modèle qui est déjà en place en Afrique du Sud: le gouvernement utilise son propre logiciel, et ce programme en développement en particulier a été un grand succès.

Saab reconnaît et appuie les solutions qui offrent au Canada un processus d'acquisition fiable et facile à gérer, une viabilité à long terme, et un soutien au Canada par des Canadiens. Nous pensons que l'utilisation de l'avion de chasse Gripen NG au sein de la Force aérienne du Canada entraînera une importante amélioration de la capacité indépendante du Canada à défendre sa souveraineté et sa sécurité nationales, en plus d'offrir des avantages exceptionnels pour l'industrie et un véritable transfert de technologie, et de vous permettre d'économiser des milliards de dollars — oui, des milliards.

Nous aimerions aussi inviter chacune et chacun d'entre vous à venir à Linköping, notre siège social en Suède, pour jeter un coup d'œil aux avions. Apportez un tournevis et venez jeter un coup d'œil éclairé sur ce que nous vous offrons de façon à vous faire votre propre idée. Nous vous demandons simplement de nous permettre de démontrer adéquatement nos capacités au Canada et à la Force aérienne canadienne dans le cadre d'un processus d'appel d'offres ouvert.

Merci.

•(1650)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Ogilvy.

Je donne la parole à M. Wilfert, pour sept minutes.

L'hon. Bryon Wilfert: Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus.

Votre conclusion reprenait ce que nous disons depuis des mois à titre d'opposition officielle au sujet d'un processus d'appel d'offres juste, transparent et ouvert. Les contribuables qui regardent la séance d'aujourd'hui doivent se poser des questions. De fait, le gouvernement affirme qu'il y a un appel d'offres compétitif, et vous dites très fermement, comme l'a aussi fait le représentant d'Eurofighter, que vous pouvez satisfaire aux exigences obligatoires de haut niveau pour la prochaine génération d'avions du Canada, exigences qui ont été décrites par le général Deschamps devant le comité, je pense, le 28 octobre. Le représentant d'Eurofighter et vous avez indiqué que vous pouviez satisfaire aux exigences à un coût égal ou moindre. Vous êtes tous les deux prêts à garantir des avantages économiques et des avantages industriels pour le pays.

Je comprends que la concurrence internationale est acharnée. Vous répondrez peut-être à ma première question en me disant que je devrais la poser au gouvernement norvégien, mais je suis curieux. Selon un rapport qui a été publié au sujet de notes de service récentes

des États-Unis, Saab aurait peut-être été traitée injustement dans le cadre d'un appel d'offres pour le remplacement des F-16 norvégiens parce que le gouvernement américain n'a pas divulgué la technologie des radars utilisée pour le Gripen avant la fin de l'appel d'offres de la Norvège. Pensez-vous que le fait de ne pas divulguer cette technologie essentielle a eu des répercussions sur la décision de la Norvège concernant les F-35?

M. Antony Ogilvy: Nous pourrions supposer que cela a eu une grande incidence, mais il s'agit d'une supposition des médias, alors nous essayons de ne pas en tenir compte et de tourner le dos à tout commentaire spéculatif qui n'est pas émis par un gouvernement national. Cette information vient d'une fuite, et c'est pourquoi nous n'en tenons pas compte et nous ne la commentons pas.

L'hon. Bryon Wilfert: Selon les documents, Saab dominait l'aspect de la participation industrielle de l'appel d'offres norvégien. Si j'ai bien compris, lorsque votre entreprise a soumissionné pour le remplacement des F-16 néerlandais —, selon des documents d'information que votre entreprise a communiqués à la presse le 25 août 2008 — Saab est prêt à offrir une coopération industrielle pour une valeur totale équivalant à au moins 100 p. 100 du contrat possible, ce qui générerait des avantages économiques et des emplois au sein de l'industrie néerlandaise des hautes technologies. Encore une fois, pour le compte rendu, votre entreprise est-elle prête à garantir des avantages industriels de ce montant ou plus?

M. Antony Ogilvy: Bien sûr, monsieur, du même montant, voire plus. Nous prévoyons des effets compensatoires d'au moins 100 p. 100.

L'hon. Bryon Wilfert: Est-ce que cela comprend des frais de maintenance et les coûts pour l'aide industrielle, ou seulement les frais d'acquisition?

M. Antony Ogilvy: Cela est fondé sur les frais d'acquisition dans le contrat, mais, par la suite, les services d'ingénierie continus feront certes partie intégrante de l'offre industrielle globale que nous concevons avec vous. Mais les retombées économiques que nous garantissons sont normalement déterminées selon les contrats d'acquisition.

L'hon. Bryon Wilfert: Monsieur le président, lorsqu'on écoute ce témoignage et le témoignage précédent, et nous avons entendu Boeing et Lockheed Martin, ils soulèvent évidemment plus de questions que de réponses. Compte tenu de ce que toutes les compagnies ont présenté — et elles ont toutes présenté d'excellents exposés —, la question, c'est, bien sûr: quel mal y a-t-il à tenir un appel d'offres juste, ouvert et transparent pour quelque chose qui est dans l'intérêt national du Canada? Nous avons évidemment besoin de nouveaux avions de chasse. Nous sommes tous d'accord. Nous nous entendons tous sur le fait que nous voulons le meilleur prix possible. Nous voulons les meilleurs avantages économiques pour l'industrie canadienne et nous voulons être certains que nous avons les moyens de faire l'acquisition de ces avions, compte tenu du fait que nous enregistrons un déficit national important à l'heure actuelle.

Vous avez dit que vous pouvez égaler ou surpasser la production de F-35. L'une des choses que vous avez soulignées et que j'ai trouvées intéressantes, c'est l'autonomie — 4 000 kilomètres. On pourrait se rendre, en fait, de Goose Bay à Inuvik.

•(1655)

M. Antony Ogilvy: Oui, monsieur.

L'hon. Bryon Wilfert: Et cela est particulièrement important lorsqu'on survole l'Arctique.

M. Antony Ogilvy: Effectivement.

L'hon. Bryon Wilfert: Pourriez-vous juste nous donner une indication du nombre de vos avions qui volent dans des conditions semblables, dans un climat arctique, ailleurs dans le monde?

M. Antony Ogilvy: Actuellement, il y a une escadre de Gripen en Suède, dans une région au nord de l'Alaska, en fait, dans le nord de la Suède, et il y a 45 avions de cette escadre qui volent continuellement à ces latitudes.

L'hon. Bryon Wilfert: Il y a donc 45 de vos avions qui volent dans cette région en continu. D'accord. Merci beaucoup.

Encore une fois, monsieur, lorsque les exigences ont été établies par le gouvernement, vous a-t-on abordé pour obtenir de l'information à cet égard?

M. Antony Ogilvy: Non, monsieur. J'ai tenté de tenir au courant le bureau responsable du processus d'approvisionnement en avions de chasse plus tôt cette année, mais il n'y a pas eu de suivi.

L'hon. Bryon Wilfert: Vous a-t-on donné une raison pour justifier cela?

M. Antony Ogilvy: On ne m'a rien dit, monsieur. J'ai reçu une courte phrase où l'on mentionnait un problème technique. Essentiellement, ils nous ont tenus à distance.

L'hon. Bryon Wilfert: Ils vous ont tenus à distance. Alors, je suppose que vous avez été aussi surpris que nous lorsque le ministre a annoncé, en juillet, qu'ils allaient de l'avant, même s'il avait indiqué à la Chambre, quelques mois plus tôt, qu'il y aurait, en fait, un processus juste, ouvert et transparent.

M. Antony Ogilvy: Nous étions... Je pense que « surpris » n'est pas le bon mot parce que rien ne nous surprend dans cette industrie.

L'hon. Bryon Wilfert: Nous avons le même problème dans notre domaine — nous ne sommes jamais surpris, nous non plus.

M. Antony Ogilvy: Je dirais, monsieur, que nous espérons un processus ouvert et transparent depuis le début, malgré la relation évidemment très étroite entre le programme de JSF et le Canada. Nous espérons tout de même beaucoup avoir l'occasion d'offrir notre produit officiellement.

L'hon. Bryon Wilfert: Avez-vous déjà vécu une situation semblable, dans laquelle un gouvernement a adopté ce type d'approche, c'est-à-dire d'alléguer qu'il tient à un processus d'appel d'offres, quand, dans les faits, on vous dit essentiellement, à vous et à de nombreux autres concurrents, de ne pas vous présenter?

M. Antony Ogilvy: Non, monsieur.

L'hon. Bryon Wilfert: C'est une première.

M. Antony Ogilvy: Oui.

L'hon. Bryon Wilfert: D'accord.

Avez-vous une question?

L'hon. Dominic LeBlanc: Nous allons céder notre temps.

Le président: Je vais donner la parole à M. Bouchard, du Bloc québécois.

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci, monsieur le président.

Monsieur Ogilvy, je vous souhaite la bienvenue et je vous remercie d'être parmi nous aujourd'hui. Je souhaite également la bienvenue aux collègues qui vous accompagnent.

Vous avez parlé de retombées économiques. Si j'ai bien compris, vous dites que pour un dollar d'achat, il y aurait des retombées économiques d'une valeur d'un dollar. Puisque l'on parle de plusieurs

milliards de dollars, il y aurait plusieurs milliards de dollars en retombées économiques.

Je ne reviendrai pas là-dessus, puisque vous avez répondu à cette question. Par contre, j'aimerais savoir avec quelle entreprise, au Québec et au Canada, vous avez un partenariat, ou quelles entreprises québécoises et canadiennes pourraient participer à la fois au contenu, à la conception et à la fabrication de votre appareil.

[Traduction]

M. Patrick Palmer (vice-président exécutif, chef de Saab Technologies Canada inc., Saab): J'ai un commentaire au sujet des retombées économiques. Nous allons garantir des retombées industrielles et régionales équivalentes à 100 p. 100 de la valeur du contrat. Mais ce qui est encore plus important, c'est notre programme de transfert de technologies — ce que nous sommes prêts à faire, ce que nous pouvons faire et ce dont nous avons besoin. En tant que contribuable canadien, je comprends que nos clients doivent avoir le contrôle total de leur destinée à mesure qu'ils avancent. Les retombées économiques pour le Canada seront beaucoup plus importantes que les retombées industrielles et régionales, dont certaines sont très difficiles à quantifier.

En ce qui concerne les retombées pour l'industrie, nous avons tenu des discussions avec certaines entreprises au Québec et dans d'autres régions du pays. Il ne serait pas convenable pour moi de mentionner les noms de ces entreprises maintenant. Évidemment, il est facile d'imaginer que, pour l'industrie aérospatiale et pour certaines industries manufacturières, ainsi que certaines des industries de simulation et d'entraînement et d'autres industries de ce genre, il y aurait des retombées énormes au Québec et dans d'autres régions du Canada.

• (1700)

[Français]

M. Robert Bouchard: Vous connaissez les chiffres, vous lisez les médias, vous connaissez le contrat et la somme d'argent qui est réservée pour l'achat de 65 avions F-35. Connaissez-vous le nombre d'emplois qui seraient créés si votre entreprise était choisie? Les trouverait-on dans le domaine de la haute technologie ou ce serait plutôt dans le domaine des opérations, c'est-à-dire dans un domaine autre que celui de la haute technologie?

[Traduction]

M. Antony Ogilvy: Je pense que nous préférerions un transfert d'emplois dans le domaine de la très haute technologie plutôt que dans le secteur manufacturier, mais nous serions très heureux de discuter de tout ce que vous voudrez avec ces entreprises.

Nous sommes d'avis — et cela est fondé sur notre expérience — que les pays préfèrent normalement favoriser la croissance de leur secteur de la haute technologie. Ce serait notre intention, monsieur. Les emplois que nous offririons seraient normalement dans le secteur de la haute technologie et dans des secteurs encore plus spécialisés, plutôt que le contraire.

M. Patrick Palmer: Si vous me le permettez, j'aimerais vous fournir des éclaircissements ou des détails supplémentaires. Les emplois couvriraient ces deux éléments. Il y en aurait dans le secteur manufacturier, mais, ce qui nous préoccupe vraiment, c'est de créer des emplois durables et à long terme, c'est-à-dire des emplois dans le secteur de la haute technologie qui garantiront la durabilité de ce projet au cours des 40 prochaines années. Les retombées toucheraient donc évidemment les deux secteurs.

[Français]

M. Robert Bouchard: Un de vos concurrents a dit que le carnet de commandes pourrait compter entre 3 000 et 5 000 appareils. Quel est le potentiel de votre entreprise? Quelles sont vos possibilités de contrats à l'heure actuelle? Quel est le nombre d'appareils à concevoir et à construire? Y a-t-il une projection quant au nombre?

[Traduction]

M. Antony Ogilvy: Nous avons produit 265 avions qui sont actuellement en service. Nos estimations sont fondées sur les endroits où nous menons actuellement des campagnes, à savoir l'Inde et le Brésil, la Norvège, les Pays-Bas, le Danemark, la Malaisie et la Suisse. Nous prévoyons nous accaparer une part du marché pour la vente à l'exportation d'un total d'au moins 500 avions au cours des 10 prochaines années. Nous aimerions donc que la flotte de Gripen NG compte environ 750 avions d'ici la fin de cette période de 10 ans dont nous parlons.

[Français]

M. Robert Bouchard: Un de vos concurrents a mentionné qu'il avait pris du retard en ce qui a trait à son chasseur de cinquième génération. Connaissez-vous des retards concernant votre appareil de cinquième génération et pouvez-vous les quantifier en années? Avez-vous un an, deux ans, trois ans ou cinq ans de retard? J'aimerais vous entendre sur cet aspect.

[Traduction]

M. Antony Ogilvy: Nous n'avons accumulé aucun retard dans notre programme, monsieur. En fait, nous avons pris de l'avance dans notre programme de développement pour la nouvelle génération d'avions de chasse. Nous pouvons confirmer que nous respecterons les dates d'échéance établies par la Force aérienne du Canada pour la mise en service de ces avions, c'est-à-dire 2016. Nous n'accusons aucun retard à l'heure actuelle. Nous ne prévoyons aucun retard dans le programme.

Le programme que nous entreprenons pour augmenter les capacités du chasseur actuel et l'intégrer dans la nouvelle génération d'avions de chasse est relativement simple. Il s'agit d'un programme à faible risque, qui se déroule exactement comme nous l'avions prévu. En fait, nous avons pris un peu d'avance et avons mis les avions de côté pendant deux mois avant de passer aux phases suivantes. Nous avons pris une légère avance dans notre programme.

Est-ce que c'est bien ça?

M. Peter Ringh (directeur technique, Saab Gripen Marketing, Business Area Aeronautics, Saab): Oui.

[Français]

M. Robert Bouchard: J'aimerais poser une autre question brève.

Vous avez sans doute fait des simulations de votre appareil et sur ce type d'avion avec vos concurrents. Pourriez-vous nous dire quelques mots sur vos compétiteurs et sur la simulation que vous avez faite de votre appareil?

• (1705)

[Traduction]

M. Antony Ogilvy: Si vous le permettez, j'aimerais vous demander ce que vous voulez dire par simulations: parlez-vous de simulations opérationnelles ou de scénarios opérationnels?

Si c'est votre question, monsieur, oui, nous avons fait un très grand nombre de simulations de scénarios opérationnels pour les trois missions de nos avions: défense aérienne; air-surface, qu'il s'agisse d'une surface maritime ou terrestre, et reconnaissance. Nous

menons et avons mené un large éventail de simulations de ce genre dans de nombreuses régions du monde. En fait, nous avons examiné la distance franchissable et l'autonomie de nos avions en tenant compte de la situation à laquelle vous êtes confrontés dans l'Arctique et de ce que nous prévoyons que nos avions vous offriront. Notre affirmation selon laquelle nous serions en mesure de satisfaire à vos exigences est fondée sur les simulations que nous avons faites pour garantir que cela est juste.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne la parole à M. Harris.

M. Jack Harris: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, messieurs, pour cet exposé des plus fascinant.

Premièrement, le 27 mai — et j'étais là — le ministre de la Défense a dit, à la Chambre des communes, qu'il y aurait un processus d'appel d'offres ouvert pour remplacer les CF-18, malgré la participation canadienne au programme de développement de JSF.

Étiez-vous au courant de cette déclaration, et croyiez-vous, comme moi, que vous auriez l'occasion de participer?

M. Antony Ogilvy: Nous avons compris alors qu'il y aurait un processus d'appel d'offres ouvert pour le remplacement des avions de chasse, oui, monsieur.

M. Jack Harris: On nous a également dit, durant les séances du comité, que l'énoncé des besoins opérationnels a été produit au cours du printemps. En septembre, nous avons eu accès au document de haut niveau sur les exigences en matière de capacité.

Le gouvernement du Canada vous a-t-il fourni ces documents en vous disant qu'il s'agissait de ce qu'il cherchait et en vous demandant si vous étiez prêts à participer?

M. Antony Ogilvy: Non, monsieur.

M. Jack Harris: Vous avez parlé de votre capacité en matière de défense aérienne, d'air-surface et de surveillance. Je crois que ce sont les trois rôles dont vous avez parlé. Est-ce que les chasseurs multirôles se limitent à cela, ou y a-t-il autre chose?

M. Antony Ogilvy: Essentiellement, monsieur, c'est ça.

M. Jack Harris: Essentiellement.

En ce qui concerne le rôle air-air, comment vos chasseurs se comparent-ils aux F-35, sur le plan de l'exploitabilité, du temps d'immobilisation au sol, etc.? Peut-on comparer ces caractéristiques chez les deux types de chasseurs?

M. Antony Ogilvy: Nous ne connaissons pas bien la capacité opérationnelle du F-35A. Ce que nous pouvons dire, monsieur, c'est que cet avion de chasse a été conçu pour un rôle très précis: il est très furtif le premier jour de la guerre. Ses armes sont contenues à l'intérieur. Il a été modifié pour jouer ce rôle précis, tandis que le Gripen a été conçu d'abord et avant tout en tant que chasseur. Nous croyons que nos avions sont nettement supérieurs aux F-35 sur le plan de leur rôle principal, qui consiste à assurer la défense aérienne.

M. Jack Harris: Juste une petite question technique. Vous avez parlé d'un temps d'immobilisation au sol de 10 minutes pour le rôle air-air. Qu'est-ce que le « temps d'immobilisation au sol »? Qu'est-ce que ça veut dire?

M. Antony Ogilvy: C'est le temps qu'il faut prendre au sol pour procéder au réarmement de l'avion et pour faire le plein avant qu'il puisse retourner dans les airs. Il ne faut que 10 minutes pour installer les missiles, faire le plein et faire décoller l'avion.

M. Jack Harris: Merci.

Je crois vous avoir entendu dire que vous êtes en mesure de remplir les exigences de haut niveau en matière de capacité. Si vous me le permettez, j'aimerais résumer la déclaration que vous avez faite ici aujourd'hui. Vous dites que vous pouvez garantir des retombées économiques équivalentes à 100 p. 100 de nos investissements. Selon vos chiffres, le prix de l'une de vos unités est moins élevé que celui d'un F-35. Vous estimez des coûts d'exploitation de 4 000 \$ à 4 500 \$, ce qui, selon vous, est inférieur à ceux de vos concurrents. Vous affirmez que vos avions sont interopérables avec les F-35 et que vous êtes prêt à présenter une soumission pour une partie de la flotte — autrement dit, vos avions seraient interopérables avec les F-35. Est-ce que c'est exact?

M. Antony Ogilvy: Oui, monsieur.

M. Jack Harris: Est-ce que je peux vous poser une question précise au sujet du coût par heure? S'agit-il des coûts d'exploitation? Nous avons entendu parler, ici au Comité, des coûts de soutien — autrement dit, les coûts à engager pour la maintenance continue, les réparations, les inspections, etc. Parlez-vous des coûts d'exploitation ou s'agit-il plutôt du même chiffre que ce que nous appelons les coûts de soutien à engager au cours de la durée de vie d'un avion?

M. Antony Ogilvy: Le montant de 4 000 à 4 500 \$ canadiens par heure que nous avons donné couvre les frais d'exploitation directs, qui comprennent essentiellement le carburant, le pétrole, tous les articles consommables, toutes les pièces de rechange, tout l'entretien au premier et au deuxième échelons, c'est-à-dire tout ce dont on a besoin pour exploiter l'avion sur la base et à l'extérieur de celle-ci. La seule chose que nous n'avons pas incluse, c'est le coût de la main-d'oeuvre pour les opérations à l'extérieur de la base. Il y a trop de variables qui entrent en jeu à ce chapitre.

Vous pouvez vous servir de ce montant à titre comparatif. Il s'agit d'un paramètre qui peut s'appliquer à n'importe quel avion. Si l'on veut simplement comparer des pommes avec des pommes, c'est ce montant qu'il faut utiliser. Combien coûtera l'exploitation de cet avion sur 40 ans? Nous disons 4 000 à 4 500 \$ l'heure.

Le maintien en puissance est une activité parallèle, qui serait réalisée au Canada, alors nous n'en tenons pas compte. Cela ne représente pas de coûts pour vous; cela fait partie du programme qui accompagne les Gripen. Vous allez vous-même assurer le maintien en puissance de vos avions. Cela fait partie de l'engagement que nous prenons envers vous pour vous permettre de le faire.

• (1710)

M. Jack Harris: Et vous dites que cela est compris dans les 4 000 \$ ou non?

M. Antony Ogilvy: Non, monsieur. Les 4 000 à 4 500 \$ ne couvrent que les coûts d'exploitation directs. Le maintien en puissance...

M. Jack Harris: Mais cela comprend les pièces de rechange?

M. Antony Ogilvy: Cela comprend les pièces de rechange, l'entretien au premier et au deuxième échelons, le carburant, le pétrole et l'entretien à l'extérieur de la base, c'est-à-dire toutes les activités de maintenance dont vous avez besoin. La seule chose que nous n'incluons pas, comme je l'ai dit, c'est le coût de la main-d'oeuvre. Ces montants varient tellement d'un pays à l'autre, monsieur, que nous ne pouvons pas les inclure.

M. Jack Harris: Avez-vous comparé ce montant de 4 500 \$ canadiens au montant nécessaire à l'exploitation de tout autre avion, comme le F-35?

M. Antony Ogilvy: Nous voyons des chiffres, dans le domaine public, qui sont de beaucoup supérieurs à celui-là. Nous affirmons

que l'exploitation d'une flotte de 65 Gripen vous coûterait environ 50 millions de dollars canadiens par année, et nous avons vu des montants de 250 à 300 millions de dollars pour l'exploitation des F-35. Je ne sais pas sur quoi on se fonde si cela comprend le maintien en puissance, mais nous savons que le coût de la maintenance de nos avions est de beaucoup inférieur à celui des avions de nos concurrents.

M. Jack Harris: En ce qui concerne votre participation au programme canadien, quel serait le nombre minimal de Gripen que vous accepteriez de nous fournir?

M. Antony Ogilvy: Ça pourrait être n'importe quoi, monsieur. Cela dépend entièrement de vous. Il vous faudrait probablement au moins deux escadres de 24 avions pour assurer votre capacité opérationnelle. Mais cela dépend entièrement de vos exigences opérationnelles, si vous voulez une flotte composée de F-35 et de Gripen. Je suggérerais toutefois un minimum de 24 avions. Cela équivalait à deux petites escadres.

M. Jack Harris: Merci, monsieur.

Vous avez répondu à toutes mes questions.

Le président: Je vais donner la parole à M. Hawn.

L'hon. Laurie Hawn: Je remercie nos témoins d'être venus.

Saviez-vous que le Brésil a choisi le Rafale dans le cadre de son processus d'appel d'offres?

M. Antony Ogilvy: Cela a dû se passer dans les six dernières heures, monsieur. Je n'étais pas au courant.

L'hon. Laurie Hawn: Je crois que la nouvelle est un peu moins récente que ça.

Les 265 Gripen qui ont été construits sont des Gripen A à D. Ce ne sont pas des Gripen de la nouvelle génération, n'est-ce pas?

M. Antony Ogilvy: C'est exact, monsieur. Il s'agit d'un mélange de...

L'hon. Laurie Hawn: Le prototype du Gripen NG, c'est-à-dire de la nouvelle génération, a volé pour la première fois en avril 2008, je crois.

Combien de pays se sont engagés à acheter la nouvelle génération de Gripen?

M. Antony Ogilvy: Personne ne s'y est engagé, mais nous menons des campagnes dans les pays que j'ai mentionnés: l'Inde, le Brésil, les Pays-Bas, le Danemark...

L'hon. Laurie Hawn: Le gouvernement suédois s'est-il montré très intéressé par l'avion?

M. Antony Ogilvy: Il s'est montré plus qu'intéressé. Il s'est engagé à appuyer le programme *ad infinitum*. Il le financera pendant 40 ans.

L'hon. Laurie Hawn: L'avion est toujours à l'étape du développement, comme vous l'avez dit, et personne ne l'a encore acheté. Dans l'hypothèse où le Canada serait le seul pays à l'acheter, serait-il obligé de couvrir les coûts de développement? Qui le financerait?

M. Antony Ogilvy: Non, monsieur. Les activités non récurrentes sont, en fait, très peu nombreuses, et nous ne prévoyons pas de problème. Les coûts de 55 millions de dollars canadiens que nous avons mentionnés équivalent au prix que nous demanderions.

L'hon. Laurie Hawn: J'ai peut-être manqué quelque chose, mais il s'agit de dollars de quelle année?

M. Antony Ogilvy: Ce sont des dollars d'aujourd'hui, de 2010.

L'hon. Laurie Hawn: Alors en dollars de 2016, cela s'élèverait à beaucoup plus que 55 millions de dollars.

M. Antony Ogilvy: Pas nécessairement parce que nous avons constaté — et je vais m'écarter un peu de mon mémoire — que, à mesure que nous avançons dans ce programme, nous réalisons de plus en plus d'économies que nous n'avions pas prévues dans le programme des Gripen NG. Le coût à l'unité de certaines des plus grandes composantes, particulièrement les moteurs et les radars, est inférieur à ce que nous prévoyions. Nous sommes donc un peu pessimistes lorsque nous disons 55 millions de dollars, mais je dois donner ce montant pour des raisons commerciales que vous comprendrez. Nous ne prévoyons toutefois pas d'augmentation...

L'hon. Laurie Hawn: Mis à part l'inflation du dollar.

M. Antony Ogilvy: Oui.

L'hon. Laurie Hawn: On doit donc comparer des pommes avec des pommes dans ce cas.

Vous parlez de la configuration. Quelle serait la configuration de l'avion?

M. Antony Ogilvy: Cela dépendrait entièrement de vos exigences en matière de configuration.

L'hon. Laurie Hawn: Ce montant de 55 millions de dollars est fondé sur quel type de configuration?

M. Antony Ogilvy: Il s'agit du coût de sortie d'usine, c'est-à-dire l'avion en configuration lisse, au moment où on le sort du hangar.

L'hon. Laurie Hawn: Il n'y aurait ni réservoirs ni pylônes. Qu'en est-il du système de guerre électronique? Est-ce qu'il serait inclus?

M. Antony Ogilvy: Tout le contenu de l'avion y serait. Il n'y aurait pas de réservoir sur l'avion à ce prix. Il y aurait des pylônes. L'avion serait configuré de manière à ce que vous puissiez faire ce que vous souhaitez.

• (1715)

L'hon. Laurie Hawn: Combien de carburant le Gripen peut-il contenir?

M. Antony Ogilvy: Il peut contenir 3,3 tonnes de carburant à l'intérieur et jusqu'à 3 tonnes à l'intérieur de l'appareil.

L'hon. Laurie Hawn: Si on arrondit, ça fait environ 12 000 livres?

M. Antony Ogilvy: Oui.

L'hon. Laurie Hawn: Combien les forces aériennes suédoises paient-elles pour un gallon de carburant? En avez-vous une idée?

M. Peter Ringh: Je n'en sais rien. Je suis désolé.

M. Antony Ogilvy: Nous pourrions nous informer.

L'hon. Laurie Hawn: Les coûts d'exploitation de 4 000 à 4 500 \$ l'heure que vous avez suggérés ne sont pas, en toute franchise, crédibles compte tenu du coût du carburant, sans compter les pièces de rechange et toutes les autres choses dont vous avez parlé. À mon avis, ces chiffres ne sont pas exacts du tout. Vos réponses sont compréhensibles, et je peux comprendre.

Comment avez-vous fait pour rendre la nouvelle génération de Gripen plus furtive que les Gripen D?

M. Antony Ogilvy: Nous examinons continuellement la survivabilité sous tous ses aspects, comme la réduction des signatures thermiques, lesquelles peuvent être détectées. Nous envisageons d'incorporer plus de matériel d'absorption des ondes radars, surtout au-devant de l'admission, même si cela pourrait comporter un

désavantage. Nous cherchons une signature équilibrée et gérée pour garantir que l'avion est aussi petit que possible.

Mais revenons un peu sur le principe fondamental de cet avion, qui est l'objectif d'une mission réussie. La survivabilité ne compte pour rien si l'on n'atteint pas notre objectif. Dans tout rôle, nous visons d'abord et avant tout à réaliser la tâche à accomplir. La survivabilité n'est pas un aspect secondaire, mais l'exploitabilité de l'appareil l'emporte tout de même quelque peu sur cet aspect.

L'hon. Laurie Hawn: Vous avez suggéré une flotte mixte de Gripen NG et de F-35. Lorsque nous avons acheté des F-18, nous avons envisagé l'option de faire l'acquisition d'une flotte mixte et avons découvert que nous pouvions acheter un plus grand nombre des avions les plus chers à un prix moins élevé qu'une flotte mixte composée des deux types d'avions les moins chers. Les spécialistes qui gèrent notre projet de la nouvelle génération de chasseurs ont réalisé une étude semblable et en sont arrivés à une conclusion similaire.

Qu'est-ce qui vous fait croire qu'il s'agit d'une solution abordable?

M. Antony Ogilvy: C'est tout simplement une option, au cas où cela vous intéresserait. Nous sommes réalistes. Nous savons que vous avez des relations très étroites avec le programme des F-35. Si nous ne pouvons rien faire pour que vous preniez vos distances de ce programme, nous vous offririons une autre option. Nous croyons toujours que vous pourriez économiser un montant d'argent considérable grâce à nous. Nous vous demandons seulement d'examiner notre proposition. Si ces spécialistes en viennent exactement à la même conclusion, c'est-à-dire que notre programme est plus cher, évidemment, tout finira là.

M. Patrick Palmer: D'abord et avant tout, nous sommes préoccupés par la réussite des missions et les exigences canadiennes. Si les F-35 ne satisfont pas à toutes ces exigences, peut-être une flotte mixte réglerait-elle le problème. C'est cela que nous proposons.

L'hon. Laurie Hawn: Je comprends. Par contre, c'est beaucoup plus cher.

Le processus d'appel d'offres indien sera bientôt lancé. Savez-vous quand se terminera la présélection?

M. Antony Ogilvy: Je ne suis pas convaincu qu'il y en aura une. J'ai mené cette campagne pendant trois ans. L'Inde pourrait poursuivre avec les six concurrents. Elle a la capacité nécessaire pour le faire. Elle a également montré qu'elle a la capacité nécessaire pour effectuer les essais en vol dynamique pour tous les avions. Les Indiens ne feront pas nécessairement une présélection comme l'ont fait les Brésiliens.

L'hon. Laurie Hawn: Dans l'hypothèse où vous ne seriez pas sélectionné en Inde, quelles seraient les répercussions sur votre programme?

M. Antony Ogilvy: Nous serons bien sûr préoccupés si nous ne remportons pas l'appel d'offres en Inde. Mais cela ne serait pas un coup fatal pour nous. Nous menons un nombre suffisant d'autres campagnes pour atteindre notre flotte minimale, qui est un total de 600 avions. Nous prévoyons avoir 750 avions en service partout dans le monde d'ici la fin de nos campagnes de commercialisation. Si nous perdions l'Inde, ce serait un morceau important, mais ce ne serait pas un coup fatal.

L'hon. Laurie Hawn: Merci.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Je cède la parole à M. Dryden.

[Traduction]

L'hon. Ken Dryden: Vous avez mentionné que cinq nations participent au programme des Gripen. Quelles sont ces cinq nations?

M. Antony Ogilvy: Il y a la Suède, l'Afrique du Sud, la République tchèque, la Hongrie et la Thaïlande.

L'hon. Ken Dryden: Je ne comprends pas pourquoi un processus d'appel d'offres poserait problème. Le Canada a participé au développement des F-35. Je comprends cela. Nous avons engagé environ 170 millions de dollars pour le développement afin de satisfaire à notre obligation. Je comprends cela. Je ne comprends pas pourquoi cela nous empêche de lancer un processus d'appel d'offres. Nous ne perdrons pas plus d'argent en lançant un processus d'appel d'offres que l'argent que nous avons déjà investi dans le développement des F-35.

Beaucoup d'allégations ont été faites dans les témoignages que nous avons entendus aujourd'hui et à d'autres occasions. Vous avez fait des allégations, tout comme d'autres témoins. Nous n'avons pas vraiment l'occasion ni la capacité de revenir sur toutes ces allégations et d'établir des comparaisons. Si nous lançons un processus d'appel d'offres et que nous décidions d'arrêter notre choix sur le F-35, nous ne nous pénaliserions aucunement. Les 170 millions de dollars ont déjà été investis. Pourquoi ne lancerions-nous pas un processus d'appel d'offres dans lequel les décisions seraient prises par des gens qui ont l'expérience nécessaire pour évaluer toutes les allégations plutôt que par un comité?

Pouvez-vous m'expliquer pourquoi nous n'avons pas lancé d'appels d'offres?

• (1720)

M. Antony Ogilvy: Je peux seulement présumer, monsieur, que les experts techniques de vos forces aériennes étaient convaincus qu'il n'était pas nécessaire d'explorer plus d'une solution pour la nouvelle génération de chasseurs, pour quelque raison que ce soit. C'est évidemment une décision qui leur revient.

En venant ici et en présentant notre exposé, nous visons seulement à montrer que même un rapide coup d'oeil à la concurrence... Les avantages et autres éléments que chacun des autres avions pourrait apporter au Canada répondraient probablement extrêmement bien aux besoins de tous. Cela serait plus avantageux que de simplement explorer une seule source d'approvisionnement.

Cela ne prend pas beaucoup de temps. Il n'est pas difficile de voir exactement pourquoi vous devriez le faire, compte tenu du fait que l'information est disponible très rapidement. Une évaluation très rapide vous permettrait de déterminer si vous voulez lancer un appel d'offres. Un processus complet de demande de renseignements ou de demande de propositions n'est pas nécessaire, mais nous suggérons, bien sûr, que vous examiniez ce que nous pouvons offrir de plus près.

L'hon. Ken Dryden: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Je donne la parole à Mme Gallant.

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

Lorsque les experts militaires et civils de tous les pays — il y en a 10 jusqu'à maintenant — ont étudié de manière approfondie les exigences sur plusieurs années de la nouvelle génération de chasseurs à un niveau très élevé, ils ont conclu que le F-35 est le seul avion qui répond aux exigences, et cela au prix le plus bas et

avec des possibilités supérieures pour leurs industries. Se peut-il qu'ils se soient tous trompés?

M. Antony Ogilvy: J'ajouterais à tout le moins un point d'interrogation dans le cas du coût. Veuillez me pardonner, mais je crois qu'il serait très avantageux pour vous de demander à des experts de se pencher sur l'affaire, de déterminer exactement ce que sont ces coûts et d'exiger des détails de ces personnes, qui devraient pouvoir vous dire exactement combien vous coûteront l'acquisition et l'exploitation de ces biens particuliers.

Cependant, nous pouvons vous donner ces chiffres. Nous allons vous donner des chiffres très précis, et vous pouvez les examiner de près. Nous pouvons servir de point de référence pour l'évaluation de tous nos concurrents, si vous le souhaitez. Je crois toutefois que, lorsqu'un fournisseur particulier affirme être le meilleur, le plus abordable, et le seul choix à faire, il faut probablement se poser des questions, et il serait probablement dans votre intérêt de le faire. Pardonnez-moi, mais il faut que des experts se penchent sur l'affaire, comme je l'ai dit, même s'il s'agit d'un coup d'oeil rapide sur ce qui est disponible et sur ce qui servirait peut-être mieux vos intérêts. Vous n'avez rien à perdre. Il se peut bien que le F-35 soit l'avion qui convienne le mieux à votre pays. Mais ce que nous disons, c'est qu'un examen préalable d'un certain nombre de critères servirait peut-être mieux vos intérêts.

• (1725)

Mme Cheryl Gallant: Je crois comprendre que la Norvège envisageait sérieusement de faire l'acquisition de Gripen, mais qu'elle a changé d'idée lorsque les différences qualitatives entre le F-35 et le Gripen ont commencé à émerger. Quelles sont ces différences qualitatives?

M. Antony Ogilvy: La Suède n'a pas, en fait, fourni de détails à cet égard. Même si nous étions certains de satisfaire aux exigences de la Norvège, les autorités norvégiennes ne nous ont pas donné de réponse définitive pour expliquer exactement pourquoi nous ne répondions soudainement plus à leurs critères après avoir pris part à ce très long processus et avoir été à égalité avec le F-35A pour ce qui est de presque tous les critères. La décision a beaucoup tardé, comme vous le savez, ce qui n'a pas joué en notre valeur. Il s'agissait probablement d'une décision politique. À notre avis, les mots qu'ils ont choisi d'utiliser indiquent que notre offre ne comportait pas de problèmes techniques importants. Nous croyons qu'il s'agissait d'une décision politique plutôt que technique.

M. Patrick Palmer: Et notre rôle ici n'est pas vraiment de commenter les décisions politiques d'autres pays ni celles du Canada, mais de fournir le plus d'information possible relativement aux choix qui s'offrent à vous et aux capacités qui sont disponibles afin que vous ayez ces renseignements.

Mme Cheryl Gallant: En ce qui concerne la comparaison des coûts, qui n'étaient pas en dollars américains, il s'agit non pas d'une déclaration du fournisseur, mais de l'avis de nos experts.

Comment pouvons-nous faire confiance à la capacité de Saab de maintenir une flotte de 65 avions orphelins si aucun autre pays ne prend la décision de faire l'acquisition de ces avions?

M. Antony Ogilvy: La Suède prendra sa décision, alors nous ne dépendrons pas de vos prêts pour mettre les avions en service, et les forces aériennes suédoises exploiteront au moins 100 de nos avions. Nous espérons bien sûr que vous ne serez pas le seul client auquel nous exporterons nos avions et nous vous dirions que, même si c'était le cas, nous vous appuierions de toutes les manières nécessaires pour que votre flotte demeure pleinement opérationnelle, c'est sûr.

Mme Cheryl Gallant: Croyez-vous que le Gripen puisse être interopérable avec le F-35 à long terme, c'est-à-dire jusqu'en 2050 et au-delà?

M. Antony Ogilvy: Nous le croyons. Nous croyons que notre programme logiciel compte parmi les meilleurs au monde. Il est, sans aucun doute, le plus moderne. Nous changeons nos normes tous les 18 mois, et cela serait compatible avec tout programme du F-35.

Nous nous assurerions de cela parce que, en tant que membre de l'OTAN, vous devez tout simplement être sûr de pouvoir parler et échanger avec vos alliés dans l'espace aérien, qu'il s'agisse de communications, de liaisons de données, de transferts de renseignements, etc. Je crois que nous allons pouvoir maintenir ce niveau d'interopérabilité jusqu'à la toute fin.

Le président: Monsieur Bouchard.

[Français]

Je vous donne la parole pendant deux minutes.

M. Robert Bouchard: Monsieur Ogilvy, un de vos concurrents a mentionné que s'il obtenait le contrat des 65 chasseurs au Canada, il serait prêt à s'engager à mettre sur pied une chaîne de montage. Votre compagnie serait-elle prête à s'engager à mettre sur pied une chaîne de montage si elle obtenait le contrat?

Selon vous, quels seraient les avantages, pour le Canada, d'avoir une chaîne de montage pour fabriquer ces avions chasseurs?

[Traduction]

M. Antony Ogilvy: Notre position à l'égard des chaînes de montage est ambivalente. Compte tenu des investissements requis pour mettre en place l'outillage nécessaire au montage d'un avion dans un pays, il faut effectuer une analyse de rentabilisation, et un certain nombre d'avions est requis afin de garantir qu'il s'agit de quelque chose de viable et de sensé. Pour un grand nombre d'avions, on pourrait, en fait, aller au-delà de l'assemblage et garantir des activités de fabrication et de fabrication de pièces.

L'assemblage d'un avion n'est pas une tâche difficile; c'est quelque chose que nous offririons au Canada. Le nombre d'avions demandés justifierait probablement la mise sur pied d'une chaîne de montage,

mais cela n'est que le début en ce qui concerne le maintien des avions. Une chaîne de montage, c'est une chose, mais notre intention, c'était d'intégrer cela au transfert d'information afin que vous puissiez vous charger de tout ce qui concerne les avions. Vous vous chargeriez du maintien.

Nous avons parlé du maintien en puissance. Cela serait fait au Canada, par des entreprises canadiennes, dans le cadre d'un programme d'assemblage, de maintien, de maintenance et de mises à niveau. C'est ce que nous envisageons. Cela va au-delà de l'assemblage final. Si, à un moment donné, vous souhaitez vous charger de la fabrication de l'avion ou de la fabrication des moules, il serait d'autant plus important pour vous d'effectuer une analyse de rentabilisation. C'est sur ce plan que nous travaillerions avec vous sur la fabrication, plutôt que sur l'assemblage. Nous déterminerions avec vous ce que vous voulez fabriquer, les pièces de l'avion que votre industrie est en mesure de prendre en charge et si vous voulez introduire certaines des technologies de fabrication les plus récentes. Nos discussions après la signature du contrat porteraient sur tous ces aspects.

• (1730)

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

J'aimerais remercier nos témoins. M. Ogilvy, M. Palmer et M. Ringh, merci d'être venus cet après-midi.

M. Antony Ogilvy: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: J'aimerais rappeler aux membres qui seront à la rencontre de mardi prochain qu'il s'agira d'une réunion du comité de direction pour discuter de nos futurs travaux.

Merci beaucoup.

Cela termine la 38^e séance du Comité permanent de la défense nationale.

Bonne fin de journée.

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>