



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent de la défense nationale

---

NDDN



NUMÉRO 087



1<sup>re</sup> SESSION



42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 22 mars 2018**

**Président**

**M. Stephen Fuhr**



## Comité permanent de la défense nationale

Le jeudi 22 mars 2018

• (0845)

[Traduction]

**Le président (M. Stephen Fuhr (Kelowna—Lake Country, Lib.)):** Bonjour. Bienvenue à la suite de notre étude sur la participation du Canada à l'OTAN.

De Bruxelles, en Belgique, nous avons Martin Hill, président honoraire du Groupe consultatif industriel de l'OTAN. Nous n'avons pas de signal vidéo pour le moment. Nous avons le signal audio, mais je lui demanderai peut-être d'intervenir à la fin pour que nous puissions obtenir à la fois le signal audio et vidéo. Dans le pire des cas, nous n'aurons que le signal audio.

Nous sommes en compagnie de Janet Thorsteinson, chef de la délégation canadienne du Groupe consultatif industriel de l'OTAN, et de Daniel Verreault, directeur pour le Canada, Systèmes militaires de GE Aviation.

Je pense que je vais commencer avec vous, Mme Thorsteinson. Vous avez 10 minutes pour votre déclaration liminaire.

Madame, la parole est à vous.

**Mme Janet Thorsteinson (chef de la délégation canadienne, Groupe consultatif industriel de l'OTAN, à titre personnel):** Merci beaucoup.

D'abord, permettez-moi de dire que ce sera beaucoup plus simple si vous m'appelez seulement Janet. Ce sera beaucoup plus facile.

**Le président:** Merci. C'est ce que je ferai.

**Mme Janet Thorsteinson:** Merci de m'offrir la possibilité de me présenter devant vous aujourd'hui pour parler d'un important sujet qui m'est particulièrement cher. La plus grande partie de ma déclaration liminaire se fera en anglais, mais je suis tout à fait disposée à répondre à vos questions dans les deux langues officielles. Je crois que vous avez la traduction de mon document.

Je suis conseillère spéciale de la présidente de l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité, mais je suis ici aujourd'hui à titre de présidente de la délégation canadienne du Groupe consultatif industriel de l'OTAN. Pour nous faciliter la tâche, comme pour mon nom, nous l'appellerons NIAG pour le reste de la séance.

Je suis accompagnée aujourd'hui du vice-président de la délégation, Daniel Verreault, qui aimerait également formuler certaines observations ce matin.

Je vais aborder brièvement quatre sujets: le contexte de l'OTAN, le rôle du NIAG, la position de l'industrie canadienne par rapport à l'OTAN et le soutien dont nous bénéficions de la part du gouvernement fédéral.

En ce qui a trait au contexte de l'OTAN, la dernière décennie a connu de grands bouleversements, et cela a entraîné l'élargissement

de son rôle. La situation a été exacerbée par des facteurs comme la cybersécurité, l'alliance de gouvernements internationaux avec l'OTAN et, certainement, le renforcement des forces conventionnelles sur le flanc Est. Il y a aussi des changements politiques, notamment le Brexit, qui devrait, selon toute attente, provoquer des répercussions considérables qui sont encore inconnues.

Parlons maintenant du NIAG. Je sais que Martin Hill abordera le sujet en détail dans quelques instants, je ne veux donc pas m'étendre sur le sujet, si ce n'est que pour dire que le NIAG célèbre son 50<sup>e</sup> anniversaire, ce qui ne me rajeunit pas. Récemment, en raison de son 50<sup>e</sup> anniversaire, un examen de son mandat stratégique a été effectué. Il a été renforcé et approuvé par la Conférence des directeurs nationaux des armements, la CDNA. Dans le cas du Canada, le directeur national des armements est Pat Finn. Je crois que vous en avez déjà entendu parler.

Essentiellement, l'examen a permis de confirmer le rôle existant du NIAG, et aussi d'encourager le NIAG à donner des conseils aux autres organismes de l'OTAN, au-delà de la CDNA. Cela inclut l'Organisation OTAN pour la science et la technologie et l'Assemblée parlementaire de l'OTAN, où se trouve, je crois, l'un de vos collègues en ce moment. Cela encourage aussi le NIAG à rejoindre les entreprises non traditionnelles et les PME. Il s'agit donc d'un rôle important.

Où l'industrie canadienne se situe-t-elle par rapport à l'OTAN? Tout d'abord, j'aurais tort de ne pas reconnaître dès le départ que l'industrie canadienne a du mal à participer aux activités de l'OTAN. C'est très loin. La proximité importe dans ce monde, nous nous heurtons donc à un plus grand défi que certains de nos homologues européens, par exemple. Mais nous constatons de plus en plus que nous faisons partie du club d'industriels et que nous avons le droit d'y participer. Nous n'avons pas nécessairement le droit de gagner — il n'y a pas de juste retour dans l'environnement de l'OTAN —, mais nous avons le droit de prendre part à ses activités d'approvisionnement. Ce que nous essayons de faire, entre autres, c'est de diffuser l'information à ce sujet à l'industrie canadienne.

Parlant de juste retour, j'aimerais aussi insister sur le fait que le NIAG exerce ses activités dans un milieu préconcurrentiel, ce que Martin Hill abordera plus en détail, j'en suis certaine. Nous n'en sommes pas à l'étape où l'Agence OTAN de soutien et d'acquisition achète du matériel; nous en sommes à prodiguer des conseils avant l'appel d'offres. Il n'y a pas que l'OTAN que nous encourageons à demander des conseils; au sein de notre propre environnement canadien, c'est quelque chose que nous avons demandé à notre ministère de la Défense nationale de faire. Les récents changements apportés à leurs processus en témoignent.

● (0850)

Enfin, je vais parler du soutien dont bénéficie l'industrie de la part du gouvernement. Cela fait 10 ans. Il y a longtemps, l'un des anciens secrétaires généraux de l'OTAN a dit qu'une année n'était pas une longue période à l'OTAN. Je dirais que 10 ans, ce n'est pas beaucoup à l'OTAN. Les choses avancent avec une certaine lenteur. Mais les choses ont changé depuis les 10 dernières années. Si je remonte dans le temps et que je fais la comparaison, nous avons maintenant un directeur national des armements très actif qui participe régulièrement aux rencontres à Bruxelles. Il y a un président canadien au conseil d'administration de l'Agence OTAN de soutien et d'acquisition, et, soit dit en passant, cette agence est le milieu dans lequel l'industrie canadienne exerce le plus d'activités.

Essentiellement, il y a deux organismes qui mènent des activités d'approvisionnement importantes au sein de l'OTAN. L'Agence OTAN de soutien et d'acquisition, la NSPA, est celle où les Canadiens ont eu le plus de succès, je comprends donc l'importance de soutenir ce milieu. Il y a les conseillers techniques de l'OTAN, et le Canada en compte un et demi. Nous en avons un à la NSPA; compte tenu du point de mire de l'industrie canadienne, c'est un bon endroit pour en avoir un. Nous avons également la moitié affiliée à la NCIA, qui gère les activités d'approvisionnement liées aux communications. Ces acquisitions tendent à être de grande envergure, donc l'industrie canadienne — c'est un tout autre sujet — est parfois submergée par l'ampleur de ces acquisitions, mais nous avons récemment connu des réussites par l'entremise de MDA, par exemple.

L'année dernière, la conférence de la NCIA, NITEC, s'est tenue ici à Ottawa. C'était la première rencontre en Amérique du Nord. Nous étions ravis que le ministère de la Défense nationale en soit l'hôte. Il y a eu trois missions industrielles soutenues par la Défense nationale et encouragées par l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité à l'OTAN. Il y en aura une autre en juin de cette année.

Plus récemment, comme vous l'avez entendu pendant les observations du ministre Sajjan le 20 mars, le gouvernement canadien a renforcé son engagement à l'égard de l'OTAN, des choses comme le système aéroporté de détection et de contrôle, l'AWACS... Parfois, nous pourrions parler de façon informelle des répercussions liées au retrait du projet d'AWACS. J'espère que notre réintégration au nouveau projet d'AWACS sera aussi marquée que notre départ l'était.

Je suis reconnaissante du soutien accru qui nous est accordé et de ce dont nous bénéficions de la part de la Défense nationale. La situation est mieux qu'il y a 10 ans.

[Français]

C'est beaucoup mieux.

● (0855)

[Traduction]

Cela dit, j'aimerais que l'industrie canadienne et le gouvernement canadien soient plus harmonisés, plus unis, qu'ils s'inspirent du modèle que nous voyons entre nos homologues européens et leurs pays, par exemple. Ils ont établi un dialogue ouvert, une relation plus intégrée, et le fait que nous n'ayons pas une relation aussi intégrée nous met en situation d'infériorité dans l'environnement de l'OTAN.

Pour vous donner un exemple, lorsque vous faites partie d'un club, que vous sentez que vous en faites partie, vous participez davantage. Si vous ne participez pas, vous n'avez pas le sentiment d'appartenance à l'égard du club. Le fait que nous soyons éloignés du siège de l'OTAN, par exemple, nous place en situation désavantageuse. Depuis au moins deux ans, je répète dans le milieu du NIAG que nous pourrions organiser plus de vidéoconférences ou même de téléconférences de sorte que les entreprises canadiennes puissent participer, et il y a de l'amélioration, mais pas assez. Les choses ne s'améliorent pas assez, car on aime planifier ces appels à 8 heures le matin, heure de Bruxelles. Je sais que nos entreprises sont déterminées à participer à cet environnement, mais peut-être pas à ce point-là tout le temps. Cela veut dire qu'il est 2 heures du matin ici, ou 23 heures à Vancouver, je présume. Peut-être que les responsables des entreprises pourraient rester éveillés pour ces appels. Ce n'est pas quelque chose qui m'enchant.

Il y a aussi d'autres innovations dont je ne vais pas parler, car je suis consciente que le temps passe.

Le gouvernement du Canada a des objectifs ambitieux en ce qui a trait à la défense et à la sécurité. C'est valorisant de voir que l'industrie canadienne est reconnue comme étant un joueur clé dans l'atteinte de ces objectifs. Les mesures visant l'intégration de ces relations sont encourageantes. Et comme dirait une petite fille que je connais bien: « on aimerait plus mieux encore ». La situation s'est améliorée, mais nous aimerions que ce soit encore mieux.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci de votre déclaration liminaire.

Je vais céder la parole à M. Verreault.

**M. Daniel Verreault (directeur pour le Canada, Systèmes militaires, GE Aviation, à titre personnel):** Merci.

La dernière fois que j'ai comparu devant le Comité permanent de la défense nationale, je disais une phrase en français et une autre en anglais, et tout le monde essayait de me suivre. Cette fois-ci, j'ai décidé de témoigner en anglais seulement, et la prochaine fois, je le ferai en français uniquement.

Bonjour, et merci de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je suis Daniel Verreault, directeur pour le Canada de la filiale des systèmes militaires de General Electric, ici à Ottawa. J'occupe ce poste depuis 15 ans.

Aujourd'hui, au Canada, GE gère un fantastique portefeuille militaire. Nous fabriquons les moteurs du Hornet, et bien sûr, du Super Hornet; des hélicoptères maritimes Sea King et Cyclone, les anciens et les nouveaux; du Cormorant et des plateformes de recherche et de sauvetage Buffalo; du Airbus de ravitaillement et de transport; de l'avion Tutor, piloté uniquement par les Snowbirds et notre moniteur depuis de nombreuses années; des frégates canadiennes de patrouille; et nous sommes fiers d'avoir obtenu le contrat de propulsion du nouveau patrouilleur hauturier pour l'Arctique construit par Irving.

Je comparais aujourd'hui en tant que vice-président de la délégation canadienne au NIAG, mais manifestement, ces sujets pourraient nous occuper pendant plusieurs séances. Je me ferai un plaisir de revenir quand vous le désirerez.

J'ai deux principaux points à soulever, d'un point de vue industriel, en ce qui concerne l'OTAN et le NIAG. Premièrement, l'OTAN est un acheteur important de biens et services. Comme l'a dit Janet plus tôt, l'OTAN offre de nombreuses occasions d'affaires importantes aux entreprises, que ce soit à la NSPA, située à Capellen, au Luxembourg, ou à l'Agence des communications et de l'information à Bruxelles. Ensemble, ces deux organismes lancent chaque année des appels d'offres d'une valeur de plus de 5 milliards de dollars canadiens. Selon un récent rapport du colonel Martin Bédard, agent de liaison canadien des forces armées affecté à la NSPA, à Capellen, les entreprises canadiennes n'obtiennent pas le succès qu'elles devraient lorsqu'elles soumissionnent des contrats à l'OTAN. Je suis d'accord avec ce constat, et selon moi, il faut remédier à cette situation.

Le gouvernement a tenu compte de l'importance au Canada de l'approvisionnement en défense pour la création d'emplois et de richesses lorsqu'il a remanié les politiques sur les retombées industrielles et technologiques et la proposition de valeur relevant d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ISDE. Désormais, chaque dollar dépensé pour la défense doit engendrer un dollar d'activités industrielles de qualité. Même si l'OTAN n'autorise pas les pays membres à exiger un retour sur leurs contributions à l'OTAN — les nôtres représentent 6,6 % du budget —, peut-être pourrions-nous ambitionner de commencer à mettre notre investissement à profit.

Pour en arriver à un objectif raisonnable, et vu la complexité des rapports, il faudrait réaliser un examen détaillé en vue de préciser davantage la valeur des contrats accordés à des entreprises canadiennes. De nos jours, dans les rapports, une grande entreprise canadienne qui possède un bureau à Bruxelles, par exemple, ne compte pas au chapitre des ventes canadiennes. C'est un problème facile à résoudre; il faut simplement plus de précision dans le rapport. À cette fin, nous nous réjouissons de la décision de Jennifer Hubbard, directrice générale des Programmes internationaux et industriels au MDN, que vous avez entendue le 1<sup>er</sup> février, de déplacer le poste de NATEX, notre poste d'expert technique occupé par un colonel des Forces canadiennes, de la NCIA, à Bruxelles, à la NSPA, à Capellen. Dans son rapport, le colonel Bédard fait aussi la lumière sur les faiblesses relatives du taux d'obtention de contrats de l'OTAN par les entreprises canadiennes, et Janet en a mentionné certaines. L'Atlantique est important. Le fuseau horaire est important, mais il y a plus, selon moi.

● (0900)

Deuxièmement, à mon avis, un plan d'action s'impose pour améliorer le rendement des entreprises canadiennes à l'OTAN. La présence du colonel Bédard au Luxembourg et l'ajout récent d'un poste de NATEX à mi-temps à Bruxelles devraient permettre au

Canada d'augmenter sa part des affaires. Les résultats d'ici un an devraient être probants. On pourrait ensuite envisager d'augmenter le nombre de postes de NATEX en fonction des résultats d'une analyse de rentabilité. À titre d'exemple, la France, qui compte cinq agents de NATEX à l'OTAN, se tire très bien d'affaire.

Il conviendrait d'élaborer et d'exécuter un plan de communication en vue de faire mieux connaître dans l'industrie les processus d'approvisionnement de l'OTAN et les occasions d'affaires possibles. Les webinaires et les visites de l'OTAN qu'organise le colonel Bédard sont un moyen efficace de promouvoir l'OTAN auprès des entreprises canadiennes. Je crois que ces activités devraient être plus fréquentes et mieux annoncées.

Des associations professionnelles comme l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité et l'Association des industries aérospatiales du Canada servent actuellement d'intermédiaires. On pourrait peut-être offrir à toutes les entreprises figurant dans le Réseau des entreprises canadiennes d'Innovation, Sciences et Développement économique la possibilité de recevoir les appels d'offres de l'OTAN et les courriels de la délégation canadienne à Bruxelles et à Capellen. En somme, communiquer activement l'information au plus grand nombre d'entreprises canadiennes, au lieu d'attendre qu'elles la demandent.

Enfin, en tant que membre du NIAG, nous encourageons les experts industriels canadiens à collaborer à nos études qui servent à élaborer ou à actualiser les STANAG, les normes de l'OTAN. Ces normes font souvent partie de l'énoncé du besoin opérationnel des appels d'offres. Ainsi, la participation à l'établissement des normes avec les parrains de l'OTAN pourrait favoriser le succès à l'avenir, parce que, dans l'ensemble, une grande partie dépend de la relation avec la personne responsable d'une certaine partie des activités. Cela pourrait favoriser le succès à titre de futurs soumissionnaires.

Je m'arrêterai ici pour répondre à vos questions.

Merci.

● (0905)

**Le président:** Merci beaucoup de votre déclaration liminaire.

Monsieur Hill, pouvez-vous nous entendre?

**M. Martin Hill (président honoraire, Groupe consultatif industriel de l'OTAN, à titre personnel):** Oui, je vous entends.

M'entendez-vous?

**Le président:** À peine.

**M. Martin Hill:** [*Inaudible*]

**Le président:** La bonne nouvelle, c'est que nous pouvons vous entendre, et votre nom est facile à prononcer. Malheureusement, nous ne vous voyons pas.

Je vous accorde 10 minutes pour votre déclaration liminaire. Monsieur, la parole est à vous.

**M. Martin Hill:** Merci beaucoup.

D'une certaine façon, je suis un peu dépassé par ce que je viens tout juste d'entendre. J'ai préparé certaines observations qui, je croyais, allaient s'adresser aux parlementaires. Janet m'a demandé de parler du NIAG, et je crois que nous semons un peu la confusion chez les parlementaires en ce qui a trait aux activités du NIAG et celles de l'OTAN. J'aimerais parler brièvement du NIAG. J'ai envoyé une présentation il y a quelques jours, et si vous l'avez lue, je crois que vous comprendrez mieux ce qu'est le NIAG. Janet et Daniel peuvent compléter mes propos.

Mes principales observations sont les suivantes. Le NIAG est un organisme consultatif qui donne des conseils à l'OTAN et aux nations. Les nations peuvent demander des conseils au NIAG si elles le souhaitent, mais les conseils sont préconcurrentiels. À partir du moment où il est question d'un contrat ou d'un appel d'offres, il faut oublier le NIAG. Nous prodiguons des conseils en matière d'exigences potentielles, de normes potentielles, et il s'agit d'un organisme intéressant pour toute l'industrie. Nous comptons environ 5 000 membres, par l'entremise des associations nationales de commerce, qui peuvent participer aux activités du NIAG. Le coût d'adhésion initial est peu élevé. Vous avez votre chef de délégation. Cette personne vous donnera tous les conseils qui ressortent des rencontres du NIAG. Si vous décidez de suivre un sujet plus en détail, bien sûr, les coûts vont commencer à grimper, car vous devez penser aux déplacements, à votre façon de participer, et tout le reste. Même dans ce cas, au NIAG, ce ne sera qu'une étude qui dure entre six mois et un an, de sorte que le NIAG puisse répondre à quiconque a posé la question.

Ce que je tiens à préciser aux parlementaires, c'est qu'il n'y a pas d'obligations contractuelles dans ce travail. C'est un travail inclusif, non concurrentiel, et c'est ouvert à tout le monde, même à ceux qui n'ont pas pris part au travail en soi. Si une entreprise canadienne souhaite savoir ce qui s'est passé dans le cadre d'une étude du NIAG, mais qu'elle n'y a pas pris part, elle demande à Janet. Janet lui remet le rapport. Il n'y a qu'une seule tribune, et c'est le NIAG.

Je n'avais pas l'intention d'aborder le prochain sujet, mais je crois que je vais le faire. Je vais me placer d'un point de vue autre que celui de président du NIAG. Je vais dire que je travaille pour Thales. L'entreprise fait énormément de transactions d'affaires avec l'OTAN, de part et d'autre.

J'aimerais que les parlementaires comprennent le budget de l'OTAN. Il s'élève en tout à environ 2 milliards d'euros par année. La vaste majorité est dépensée en salaires et sert à payer le siège et certaines transactions. Ce montant n'est pas disponible pour l'approvisionnement.

En réalité, chaque année, l'OTAN dépense en financement commun environ 500 ou 600 millions d'euros au chapitre de l'approvisionnement réel. Il faut être clair à cet égard. L'OTAN n'a pas un gros budget. La raison pour laquelle nous obtenons les 5 milliards de dollars tient au fait que, sous l'égide de l'OTAN, il y a un certain nombre de programmes de coalition coopératifs. Par exemple, l'hélicoptère NH90 fait partie de ce 5 milliards. L'Eurofighter est un avion de l'OTAN. Donc, les 5 milliards de dollars comprennent les programmes coopératifs. Ils ne sont pas précisément financés par l'OTAN. Ils sont habituellement financés en vertu des règles du programme; chaque programme a ses propres règles qui sont respectées par les nations participantes.

Il est important de comprendre la différence entre ce que je vais appeler un projet à financement commun de l'OTAN et un programme de l'OTAN qui est une coalition des partenaires pour une même cause. Le Canada peut participer au projet à financement commun. Un consensus est requis, et il s'agit d'un programme de l'OTAN. En ce qui concerne la coalition des partenaires pour une même cause, le Canada y prend part s'il décide de participer. Si le Canada décide de ne pas participer, il ne fait évidemment pas partie du programme.

Les parlementaires doivent comprendre la différence entre les deux. Bien sûr, la plus grande coalition des partenaires pour une même cause en ce moment concerne la capacité future de surveillance de l'Alliance, qui va remplacer le programme

d'AWACS. Je pense que le Canada en fait probablement partie à l'heure actuelle, car on en est encore aux toutes premières étapes.

● (0910)

Je vais mettre ça de côté pour la portion commerciale, et je vais formuler quelques observations, si vous me le permettez, que j'aimerais adresser aux parlementaires à propos de leur rôle. Je crois qu'ils devraient intervenir.

Tout d'abord, depuis une vingtaine d'années, le gouvernement a eu de plus en plus souvent recours à la sous-traitance au chapitre de l'acquisition de matériel de défense. Cela veut dire que le processus d'approvisionnement est de plus en plus géré par l'industrie, car une fois que vous avez recours à la sous-traitance pour le soutien et pour le fonctionnement de votre base, c'est l'industrie qui va commencer à assumer ce rôle. Ce que je veux dire, c'est que ce qui a changé depuis les 20 dernières années, c'est la division qui règne au sein des parlementaires, qui ont essentiellement le dernier mot quant à savoir si nous allons aller de l'avant. C'est le service civil qui administre et gère les contrats effectifs et qui rédige les chèques; ce sont les militaires qui établissent les exigences et qui doivent effectuer les opérations; et c'est l'industrie qui doit livrer quelque chose. La relation a changé depuis les 20 dernières années. Je crois que le Parlement ne sait probablement pas tout à fait à quel point les choses ont changé. Je pense que c'est non seulement un enjeu de l'OTAN, mais également un enjeu national. Selon moi, les parlementaires doivent participer davantage au processus d'acquisition de matériel de défense.

Je pense que cela nous amène à réfléchir à une réforme au chapitre de l'acquisition. Lorsque j'ai parlé à l'occasion de la CDNA en octobre, l'année dernière, j'ai fait part de cela aux directeurs nationaux des armements. La vitesse à laquelle la technologie évolue a augmenté dans certains domaines. En électronique, bien sûr, on parle de tous les six mois environ, mais on coupe l'acier d'un navire ou d'un char d'assaut une fois seulement chaque 40 ou 50 ans environ. Donc pour l'acquisition d'un système — un char d'assaut, par exemple —, on avait l'habitude d'en faire l'acquisition et c'était tout; aujourd'hui, ce n'est plus comme ça. Il faut moderniser ce char d'assaut. Il faut changer les moteurs tous les 15 ans. Il faut changer l'électronique tous les deux ou trois ans.

Le processus d'acquisition pour acheter ces systèmes de défense doit être repensé. Je n'ai pas de solution, mais je crois que le Parlement devrait insister sur la façon de refaire ce processus d'acquisition pour les gros systèmes militaires, et je crois que l'aide de l'industrie est absolument fondamentale pour trouver la réponse. Ce n'est pas seulement un enjeu de l'OTAN; c'est un enjeu national également, et je crois que, si l'OTAN et les nations accordent leurs violons, un examen de la réforme en matière d'acquisition pourrait être un moyen utile de nous assurer que nous achetons les systèmes dont nous avons besoin et que nous pouvons les mettre à jour au besoin.

Cela m'amène à la question des projets coopératifs. J'ai dit que le Parlement devait participer davantage aux importants programmes de défense. Janet a parlé de travail partagé et de juste retour, peu importe comment vous voulez appeler cela. En ce qui a trait à ces importants programmes — celui qui a cours à l'OTAN en ce moment concerne la surveillance future de l'Alliance —, le Parlement doit les suivre de près. Autrement, nous allons nous retrouver avec un immense contrat d'acquisition dans 10 ans, qui vaudra des dizaines de milliards de dollars, et tout à coup, nous allons avoir un problème parce que le Parlement dira: « Oh, nous n'étions pas réellement intéressés. » Je crois qu'il nous manque un élément, soit la contribution des parlementaires suffisamment tôt dans le cadre de ces importants programmes de défense, qui sont habituellement acquis en tant que programmes de l'OTAN, même s'ils ne sont pas à financement commun.

• (0915)

Le dernier point que j'aimerais aborder concerne le même domaine. Tous ces programmes sont acquis dans le cadre d'importants partenariats industriels. Lorsque vous établissez un partenariat industriel, vous fournissez des lignes directrices à l'industrie — en tant que parlementaires, vous pouvez faire cela —, mais vous laissez l'industrie prendre des décisions à l'égard des partenariats réels et l'attribution des tâches. Si vous ne faites pas cela, vous allez, en premier lieu, causer du retard pendant l'industrie reverra ses décisions: « Je n'avais pas pris cela en considération. Je vais devoir y repenser. » Dès qu'il y a du retard, il y a des coûts supplémentaires.

Je crois que ces sujets sont d'intérêt pour le Parlement. J'ai pensé vous les présenter et vous permettre de poser des questions. Il y a trois sujets. Il y a le NIAG en soi; ce que je vais appeler une activité d'acquisition à l'OTAN et d'un point de vue de coalition et de collaboration génériques; et les sphères où je crois que les parlementaires peuvent et devraient être plus actifs, soit le processus d'acquisition de l'OTAN et, bien sûr, les programmes nationaux.

Je vais m'arrêter ici. Merci beaucoup de votre temps.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Hill.

Je vais accorder la première série de questions de sept minutes à M. Robillard.

Vous avez la parole.

[Français]

**M. Yves Robillard (Marc-Aurèle-Fortin, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue aux témoins.

Veillez décrire la manière dont le Canada participe au Groupe consultatif industriel OTAN, ou NIAG, tout en présentant des exemples illustrant cette participation.

**Mme Janet Thorsteinson:** Merci, monsieur Robillard.

Il y a une très petite équipe de quatre personnes qui assistent à trois ou quatre réunions par année, parfois à Bruxelles ou ailleurs, pour surveiller le déroulement des études commandées par le NIAG.

• (0920)

[Traduction]

Les études du NIAG sont établies par des organismes spécialisés au sein de l'OTAN, qui croient pouvoir tirer profit de ces études. Une fois les études approuvées par le NIAG, il y a un effort consenti par le Canada...

[Français]

...et les autres nations pour trouver les experts pertinents afin d'aider le NIAG dans ces études.

Comme je l'ai déjà dit, il est un peu difficile pour les entreprises canadiennes de collaborer à ces études parce que celles-ci sont d'habitude presque toutes menées en Europe. Les Américains y participent parfois, mais nous n'avons pas trouvé les experts des entreprises canadiennes dont nous voulons obtenir la collaboration. C'est moi qui suis responsable de les trouver.

**M. Yves Robillard:** En quoi le NIAG favorise-t-il la sensibilisation du secteur canadien de la défense à l'égard des possibilités de passation de marchés avec l'OTAN?

**Mme Janet Thorsteinson:** Comme je l'ai déjà dit, des efforts sont déployés pour faire venir les entreprises canadiennes en Europe. En juin de cette année, un groupe d'entreprises canadiennes ira au Luxembourg pour rencontrer les gestionnaires en poste afin de se familiariser avec les processus d'acquisition de l'OTAN.

**M. Yves Robillard:** Dans le même ordre d'idées, que peut et que devrait faire le gouvernement du Canada pour mieux soutenir et aider les entreprises canadiennes à obtenir des contrats auprès de l'OTAN?

**Mme Janet Thorsteinson:** C'est là toute une question, monsieur Robillard!

[Traduction]

Je suis désolée, je vais revenir à l'anglais afin d'être précise à cet égard.

L'un des problèmes auxquels font face les entreprises canadiennes, pas seulement à l'OTAN, mais pour toute vente à l'étranger, c'est la question suivante: « Avez-vous vendu cet équipement ou ce service à votre propre gouvernement? » En effet, selon la pratique dans d'autres pays, si vous avez un bon service, un bon produit, votre gouvernement l'achètera. Les autres nations croient que, si votre gouvernement ne l'a pas acheté, il y a peut-être un problème avec ce que vous essayez de vendre.

Donc, la meilleure façon pour le gouvernement canadien de soutenir l'industrie dans ce contexte, c'est d'être ce qu'on appelle le premier acheteur.

[Français]

Si notre gouvernement a besoin d'un produit qui provient d'une entreprise canadienne, je l'encourage à l'acheter.

[Traduction]

Le programme de premier acheteur de SPAC est en train d'être élargi, ce qui est en fait une très bonne mesure, et nous apprécions le fait que ce soit fait dans le cadre du programme d'innovation du Canada. C'est une très bonne chose.

Deuxièmement,

[Français]

comme mon collègue M. Verreault l'a dit, les postes de NATEX, à l'OTAN, sont des ressources extraordinaires pour les entreprises canadiennes. Je trouve encourageant que nous ayons maintenant un poste et demi de NATEX. Vu la distance, je me demande s'il ne serait pas préférable d'avoir davantage de postes.

**M. Yves Robillard:** Lors des sommets de l'OTAN de Chicago, en 2012, et du pays de Galles, en 2014, l'OTAN a souligné l'importance de maintenir de solides liens industriels en matière de défense à l'échelle de l'alliance militaire de l'OTAN, insistant sur le renforcement de l'industrie de défense de l'Europe et sur l'établissement d'une coopération industrielle de défense plus importante encore entre l'Europe et l'Amérique du Nord.

D'après vous, quels progrès ont depuis été réalisés quant au resserrement de la coopération industrielle de défense entre l'Europe et l'Amérique du Nord, et comment le Canada y a-t-il contribué?

• (0925)

**Mme Janet Thorsteinson:** Le NIAG revoit présentement un rapport intitulé « *Transatlantic defence technological and industrial cooperation* ». Quatre pays participent à cet examen, dont le Canada.

**M. Yves Robillard:** Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Yurdiga, la parole est à vous.

**M. David Yurdiga (Fort McMurray—Cold Lake, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de s'être joints à nous tôt ce matin.

Puis-je vous appeler Janet?

**Mme Janet Thorsteinson:** Je vous en prie.

**M. David Yurdiga:** D'accord. J'ai vraiment beaucoup de difficulté avec votre nom de famille.

Dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé d'« une hausse de la crédibilité au sein de l'OTAN grâce au financement et à l'appui de projets multinationaux ». Pouvez-vous nous en dire davantage sur le financement adéquat et nous dire à quels projets multinationaux vous faites allusion?

**Mme Janet Thorsteinson:** Le projet auquel je faisais référence, comme l'a souligné le ministre Sajjan plus tôt, était celui de remplacement des AWACS. C'est un projet tout à fait essentiel. À l'une des premières rencontres du NIAG à laquelle j'ai assisté, il y a un peu plus de trois ans, je dirais qu'il y a au moins trois autres pays qui m'ont crié après, au sens figuré, à propos du retrait du Canada du programme d'AWACS.

J'espère que la déclaration du ministre selon laquelle le Canada fait partie de ce projet de remplacement apportera du soutien et de la crédibilité. De plus, vous avez entendu et lu de nombreuses fois que, à l'occasion de tous les sommets de l'OTAN, on a imploré les pays d'accroître leur contribution à l'OTAN et d'augmenter leur budget consacré à la défense et ainsi de suite. Les récents changements apportés au budget de la Défense nationale canadienne vont, je l'espère, apaiser cette préoccupation au sein de l'OTAN.

**M. David Yurdiga:** Merci pour cela. Tous les membres sont très préoccupés par le fait de financer adéquatement l'OTAN.

Ma prochaine question s'adresse à vous également. Quel est le lien entre l'OTAN et le NORAD? Y a-t-il moyen de renforcer la relation entre les deux? Aussi, de quelle manière la PESCO nouvellement créée au Royaume-Uni s'intègre-t-elle dans toute cette organisation? Peut-on établir un lien d'une façon ou d'une autre? Ces trois groupes coopèrent-ils?

**Mme Janet Thorsteinson:** À ma connaissance, il n'y a pas de coopération particulière entre ces trois groupes. Cela ne veut pas dire qu'il n'y en a pas; seulement que j'ignore si les trois coopèrent.

**M. David Yurdiga:** Merci.

Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Verreault. Ai-je bien prononcé?

**M. Daniel Verreault:** Vous pouvez m'appeler Daniel.

**M. David Yurdiga:** D'accord.

Quelle est la relation entre GE et l'OTAN, et de quelle manière la coopération entre ces deux entités sert-elle les intérêts des deux parties?

**M. Daniel Verreault:** Pardonnez-moi, j'ai manqué le début de votre question.

**M. David Yurdiga:** Quelle est la relation entre GE et l'OTAN? Comment cela fonctionne-t-il?

**M. Daniel Verreault:** Manifestement, nous fournissons ce que j'appellerais de nombreux systèmes d'arme, pour être général, pour les forces aériennes et navales. Nous avons quelques contrats directement avec l'OTAN, mais nos activités se font essentiellement par l'entremise des chantiers navals, des concepteurs de navires et des avionneurs. Du point de vue de l'OTAN, GE a accepté que je participe afin d'aider le Canada, afin d'être un participant actif dans les activités canadiennes à l'OTAN, en raison de mes nombreuses années ici à Ottawa avant GE et aujourd'hui. Nous sommes ravis de continuer d'offrir mon expertise, au besoin.

**M. David Yurdiga:** À la suite de l'ouverture officielle du centre d'essais, de recherche et de développement nouvellement modernisé à Winnipeg, quels autres projets importants sont élaborés au Canada pour améliorer la recherche et le développement au chapitre de la technologie en aérospatiale?

• (0930)

**M. Daniel Verreault:** En effet, nous avons investi une somme d'argent considérable pour mettre sur pied un vaste centre d'essais à Winnipeg. Nous aimerions vous inviter à le visiter. Il s'agit d'un centre d'essais de moteurs de renommée internationale unique en son genre. Le centre s'occupe des moteurs commerciaux et militaires. Nous venons tout juste de terminer l'essai du moteur GE9X qui alimentera le Boeing 777X, le plus gros moteur turbo au monde sur le marché, et fort probablement le plus gros de notre vie, vu le marché.

Nous avons une grande installation à Bromont, au Québec, où nous fabriquons des aubages, et maintenant, nous avons mis sur pied un centre d'excellence pour l'instrumentation et la robotique. Encore une fois, il s'agit de solutions de fabrication en matière de robotique. Au sein de la famille GE, nous prenons les devants à l'égard de ces processus de fabrication de pointe. Dans ces technologies avancées, il faut avoir beaucoup d'argent pour faire progresser la science et le savoir-faire.

Nous sommes ravis d'avoir reçu des contributions financières du gouvernement du Québec et du gouvernement fédéral, essentiellement à Winnipeg, où Diversification de l'économie de l'Ouest Canada a joué un rôle très actif pour nous aider à élargir le bassin de talents.

Enfin, nous venons tout juste de faire l'acquisition d'une entreprise canadienne qui se spécialise dans la poudre destinée à la fabrication additive. L'impression 3D, la fabrication additive, changera l'industrie, la façon dont l'industrie fait les choses à l'échelle mondiale, tous secteurs confondus. Le fait d'être sur le terrain en ce qui a trait à la fabrication de pointe nous donnera un avantage considérable, du point de vue du Canada, ainsi que du point de vue de la recherche universitaire.



**M. David Yurdiga:** Je suis curieux; dans tout le Canada, on a de la difficulté à trouver des personnes qualifiées pour occuper ces postes dans le domaine de la haute technologie. Avez-vous de la difficulté à embaucher les gens dont vous avez besoin pour occuper les emplois que vous avez?

**Le président:** Nous allons devoir nous interrompre ici et céder la parole à Mme Blaney.

Je tiens à rappeler aux membres que M. Hill est toujours au téléphone. Il est probablement plus que prêt à participer.

Madame Blaney.

**Mme Rachel Blaney (North Island—Powell River, NPD):** Bonjour tout le monde, et merci d'être ici. J'ai bien aimé vos exposés.

J'ai quelques questions. Je vous laisse tous les trois répondre en ce qui concerne quelque chose que nous avons entendu quelques fois, particulièrement dans l'exposé de Janet et de Daniel, soit les difficultés à ouvrir l'industrie. J'ai aimé ce que vous avez dit à propos du fait d'adopter une approche active plutôt qu'une approche inactive ou passive. Au lieu d'attendre que les entreprises demandent, il faut fournir de l'information aux entreprises canadiennes. Vous avez parlé des défis auxquels nous faisons face parce que nous sommes très éloignés et de la question du fuseau horaire.

Vous avez tous les deux brièvement parlé de solutions. Pouvez-vous nous dire quelles sont ces solutions? Comment pouvons-nous nous engager auprès de l'industrie afin d'établir ces relations?

**Mme Janet Thorsteinson:** Je vous dirais d'entrée de jeu que je suis une très vieille ingénieure, mais je fonde beaucoup d'espoir dans les avantages de la technologie. À l'heure où on se parle, les employés de l'OTAN déménagent probablement dans leur nouveau siège de l'autre côté de la rue. On m'a dit que la technologie était intégrée à ce nouveau siège, ce qui va aider à ce chapitre. Encore ce matin, j'ai reçu un courriel en venant ici d'une entreprise qui participe à l'une des études. Elle m'a dit qu'elle allait simplement être observatrice dans le cadre de l'étude, car elle ne peut pas toujours être présente physiquement. C'est un facteur.

Je crois que, essentiellement, la décision d'effectuer une autre mission commerciale à Capellen cette année est quelque chose... J'estime que les entreprises doivent s'y rendre plusieurs fois, tout comme elles doivent rencontrer plusieurs fois une personne avec qui elles désirent faire affaire, que ce soit au Canada ou à l'étranger. Le soutien continu est important.

● (0935)

**M. Daniel Verreault:** Il faut aussi connaître les événements qui prennent place, et cette connaissance doit être communiquée aux experts techniques. Il n'y a rien de garanti lorsqu'un vendeur ou un représentant en commercialisation reçoit un courriel à propos de la nouvelle conception d'un gadget afin de transmettre cette information à la disposition de l'expert technique qui travaille au deuxième étage.

Il faut beaucoup de sensibilisation pour s'assurer que la bonne personne est au bon endroit au bon moment.

En fait, l'une de mes propositions consiste à amener les divers organismes et ministères concernés à diffuser l'information à l'aide de différents outils; les outils d'ISDE en sont un exemple. Ils sont vastes; ils rejoignent tant les entreprises comme IBM que les petites entreprises de TI. Nous savons à quel point les petites entreprises de TI canadiennes peuvent avoir une influence considérable dans le monde, particulièrement depuis les deux ou trois derniers jours.

Il s'agit de transmettre l'information. Ce n'est pas un investissement coûteux. Il suffit d'avoir accès aux données, ce que nous avons, et de transmettre l'information régulièrement. Puis, si les gens ont des questions, ils appellent Janet et moi-même pour obtenir les réponses. Nous serons ravis d'aider.

Encore une fois, on réalise des études très précises, qui engendrent de grandes décisions.

**Mme Janet Thorsteinson:** Pour appuyer ce que disait Daniel, j'ajouterais également que le lieutenant-colonel Martin Bédard à Capellen déploie des efforts pour que les exigences de l'OTAN et l'information découlant de l'étude du NIAG soient affichées sur le site canadien Achatsetventes.

Je suis désolée, Martin, je vous ai interrompu.

**M. Martin Hill:** J'aimerais répondre à la question, et j'espère que ma réponse tiendra compte de quelque chose qui a été dit plus tôt quant à la façon dont le NIAG peut accroître la sensibilisation à l'égard des possibilités d'approvisionnement, il s'agissait d'une question posée en français.

À l'heure actuelle, ce n'est pas le rôle du NIAG de vous informer des possibilités d'approvisionnement. C'est le rôle de la délégation nationale. Je vais revenir sur la question suivante: comment pouvons-nous faire participer davantage l'industrie? Je crois que l'industrie interviendra si son principal client est intéressé. Bien sûr, son principal client est le ministère national de la Défense. Si je regarde les nations qui réussissent le mieux au sein de l'environnement de l'OTAN, je constate qu'il y a un lien très étroit entre l'industrie nationale, la délégation nationale et le ministère de la Défense dans la capitale. En effet, les trois se rencontrent constamment.

Le rôle du NATEX est de communiquer ce qui se passe au sein de l'organisme responsable de l'approvisionnement ou l'état de l'approvisionnement. Les décisions réellement importantes ne se prennent pas à l'organisme. Elles sont prises au siège de l'OTAN par les divers comités, auxquels la délégation nationale envoie des représentants. Toutes les décisions en matière de financement sont prises par le représentant du Comité des investissements. Si l'industrie canadienne ne sait pas qui est son représentant du Comité des investissements et qu'elle ne participe pas à un dialogue, elle ne sera pas en mesure d'influer sur les décisions financières prises à l'égard de tout projet.

Je vous dirais donc que, si vous voulez aider l'industrie canadienne, vous devez vous assurer que l'industrie, la délégation nationale et le ministère de la Défense — les trois points — sont étroitement coordonnés. Cela me ramène au point selon lequel votre directeur national d'armements doit agir pour que cela se produise. Si votre responsable de l'approvisionnement n'insiste pas sur l'importance de l'OTAN, l'industrie nationale ne croira alors pas que l'OTAN est importante.

Je crois que c'est quelque chose qui va au-delà de l'OTAN, si vous aimez mieux. Cela se passe beaucoup dans les capitales, et le Parlement devrait insister pour que le ministère national de la défense insiste à son tour.

Je vais aborder la question de l'écart entre les fuseaux horaires en détail. Nous sommes tous conscients...

● (0940)

**Le président:** Monsieur Hill, malheureusement, je vais devoir vous interrompre ici. Nous allons peut-être pouvoir revenir sur la question.

Je cède la parole à M. Fisher pour une dernière série de questions de sept minutes.

**M. Darren Fisher (Dartmouth—Cole Harbour, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à vous d'être ici.

Monsieur Hill, merci d'être avec nous au téléphone.

Il m'apparaît évident que nous sommes nombreux à nous intéresser aux entreprises canadiennes, à leur façon de soumissionner et à leur succès dans l'obtention de contrats de l'OTAN. Je représente Dartmouth—Cole Harbour, en Nouvelle-Écosse, qui est bien sûr le siège de Ultra Electronics, General Dynamics, Lockheed Martin et IMP. Évidemment, il y a la construction navale de Halifax de l'autre côté du port, et nous avons une industrie sidérurgique à Dartmouth.

Janet, dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé très rapidement des obstacles — la proximité, les appels téléphoniques à 8 heures le matin, ainsi de suite —, vous et M. Robillard avez abordé un peu plus en détail certains des obstacles de l'industrie canadienne. En ce qui concerne les soumissions et l'obtention de contrats, je ne vais pas nécessairement vous demander de répéter tous les obstacles dont vous avez parlé, mais par rapport à d'autres pays membres de l'OTAN qui essaient d'obtenir des marchés, en ce qui a trait à l'équité et au niveau d'intrants au sein de l'OTAN, nous sommes en très bonne posture; nous jouons dans la cour des grands, et nous le savons. Où se situe le Canada par rapport aux autres pays? Si l'on tient compte des obstacles dont vous avez parlé, quel est notre classement en ce qui concerne nos réussites? Je vais poser la question à Daniel après pour qu'il nous réponde du point de vue de GE.

**Mme Janet Thorsteinson:** Selon un ancien adage, il y a les mensonges, les sacrés mensonges et les statistiques. Nous avons un rapport du ministère de la Défense nationale qui contient certaines statistiques sur l'étendue des activités des entreprises canadiennes auprès de différentes agences. C'est un rapport bien étoffé; il est fondé sur des données fiables. Ce qu'il ne fait pas — parce que personne n'a pas encore trouvé le moyen de le faire, à ce que je sache —, c'est d'aborder la situation où une entreprise canadienne a une filiale ou un bureau à Stuttgart et qu'elle obtient un contrat par l'intermédiaire de ce bureau. Nous avons des exemples précis de cette situation.

Lorsque nous examinons le rapport, comme ma petite-fille le dirait, « on aimerait plus mieux encore », mais nous ne savons pas en réalité ce que nous demandons parce que nous ne connaissons pas la qualité des données du rapport. Nous pouvons seulement dire que nous voulons faire plus parce que nous pensons avoir de bons produits, de bons services, une bonne réputation et que nous devrions participer au processus.

**M. Darren Fisher:** Daniel, voulez-vous faire un bref commentaire du point de vue de GE? J'ai deux ou trois autres questions que je veux poser avant la fin de mes sept minutes.

**M. Daniel Verreault:** Janet a tout à fait raison, mais d'un point de vue global, je vais vous donner certains exemples. Il y a 65 000 entreprises enregistrées auprès de la NSPA, dont seulement 700 sont canadiennes. De l'ensemble des contrats octroyés en 2016, le Canada en a reçu 1 %. Si on ajoute quelques contrats en raison d'erreurs de comptabilité ou d'oublis, nous en sommes peut-être à 4 % ou à 5 %. À la NCIA, à Bruxelles, 850 entreprises sont enregistrées pour conclure des accords de propositions élémentaires, lesquels font partie des activités quotidiennes menées avec la NCIA. De ces 850 entreprises, seulement 26 sont canadiennes. Dès le départ, nous manquons beaucoup de possibilités.

**M. Darren Fisher:** Établissons-nous des partenariats en tant que filiales avec certaines de ces entreprises européennes qui peuvent décrocher ces contrats, comme Janet l'a mentionné? Participons-nous au chapitre des filiales?

**M. Daniel Verreault:** Oui. Ces soumissions supposent souvent la participation d'une multitude d'entreprises. Pensons seulement à l'avenir de la surveillance, par exemple, où nous sommes excellents à l'échelle mondiale. Nous avons des technologies extraordinaires. Par exemple, une d'entre elles, la flotte Aurora, provient d'IMP. Nous devrions assurément jouer un rôle important relativement à ces approvisionnements, peut-être pas en tant qu'entrepreneur principal, mais en tant que fournisseurs de première catégorie.

● (0945)

**M. Darren Fisher:** Oui, je vous comprends.

Je sais que je vais poser une question qui dépassera peut-être votre sphère d'expertise, mais en quoi le PESCO a-t-il un effet positif ou négatif sur notre succès ou notre échec relativement à ce dont nous venons tout juste de parler?

**M. Daniel Verreault:** Je ne peux pas répondre en voyant les choses en noir et blanc.

**M. Martin Hill:** Puis-je faire un commentaire sur la question des entrepreneurs principaux et des sous-traitants?

**M. Darren Fisher:** Oui, bien sûr, monsieur Hill.

**M. Martin Hill:** À l'OTAN, tout est accordé à l'entrepreneur principal. Rien n'est donné au sous-traitant. On doit examiner de manière beaucoup plus approfondie les dossiers que détiennent en réalité la NCIA et la NSPA. Je demande depuis des années que les sous-traitants importants figurent également sur la liste des entrepreneurs parce que les statistiques sont largement faussées par ce fait.

**M. Darren Fisher:** D'accord.

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

**Le président:** Il vous reste une minute et 20 secondes.

**M. Darren Fisher:** J'avais gardé cette question pour la prochaine série de questions, mais je vais poser deux ou trois petites questions sur les experts techniques nationaux de l'OTAN, les NATEX, et nous allons peut-être pouvoir obtenir des réponses. Quel est le rôle d'un NATEX? Quel est son avantage? En avons-nous un? Sinon, en avons-nous déjà eu un? Croyez-vous que nous devrions en avoir un?

Janet d'abord, et nous verrons s'il reste du temps pour que quelqu'un d'autre fasse un commentaire.

**Mme Janet Thorsteinson:** Le NATEX fournit de l'information sur ce qui est fait au sein d'une agence précise. Le Canada a un NATEX et demi... un à Capellen, à l'Agence OTAN de soutien et d'acquisition, et la demie au siège de l'OTAN à Bruxelles soutient la NCIA.

Posez-moi encore une fois le reste du jeu-questionnaire éclair.

**Des voix:** Ah, ah!

**M. Martin Hill:** Puis-je répondre à une partie de la question?

**M. Darren Fisher:** Oui, absolument. Vous pouvez avoir les 30 dernières secondes qu'il reste, monsieur Hill.

**M. Martin Hill:** Le NATEX est financé à parts égales par la NCIA, ou l'agence, et par le pays. Son rôle comporte deux volets: soutenir l'industrie nationale en trouvant ce que l'agence fait et soutenir l'agence elle-même. Son rôle vraiment important pour le pays, c'est qu'il fait partie d'un groupe national d'experts techniques et valide la proposition technique de l'agence. Si cette proposition exclut une solution fournie par une entreprise canadienne, c'est mauvais pour le Canada, et c'est le NATEX qui intervient et dit: « Je n'aime pas cette solution. Changez-la. » C'est une personne très importante à cet échelon.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons amorcer une série de questions de cinq minutes avec le député Gerretsen.

**M. Mark Gerretsen (Kingston et les Îles, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Janet, dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé de la façon dont l'OTAN agissait lentement, mais c'est mieux maintenant pour ce qui est de son processus d'approvisionnement. Pouvez-vous nous expliquer la raison pour laquelle c'est mieux maintenant?

**Mme Janet Thorsteinson:** Si nous retournons 10 ans en arrière, les systèmes n'étaient pas autant automatisés, et nous n'étions pas autant ouverts. La NCIA et la NSPA publient leurs exigences. Les deux agences utilisent des systèmes automatisés. Si vous êtes un fournisseur enregistré, vous avez la possibilité de soumissionner beaucoup plus rapidement sur les exigences.

Si'il vous plaît, n'interprétez pas mes observations comme voulant dire que l'OTAN agit rapidement maintenant. L'Organisation est seulement moins lente qu'auparavant.

**M. Mark Gerretsen:** C'est ce à quoi je voulais en venir. Nous avons ce monde qui tourne autour de l'approvisionnement, et très souvent, la technologie avance tellement rapidement que nous semblons nous heurter au problème suivant: lorsque nous obtenons le produit que nous cherchions à obtenir, il est désuet pour ce qui est de sa durée de vie technologique.

**Mme Janet Thorsteinson:** Absolument. Martin Hill, il y a quelques moments, a fait référence à la question de la façon de tenir à jour le produit. Même si on obtient ce qu'on voulait à ce moment-là, comment composer avec la question de l'insertion technique?

**M. Mark Gerretsen:** J'imagine que ma question principale concernant l'OTAN, c'est comment une structure comme celle de l'OTAN, composée d'un si grand nombre de parties différentes, peut-elle suivre l'évolution tellement rapide du monde pour ce qui est de l'approvisionnement? Comment y arriver alors que l'Organisation compte tellement de parties différentes?

Ce que nous essayons vraiment de faire ici, c'est d'offrir des conseils au gouvernement sur ce que le Canada devrait faire différemment ou sur la façon dont il devrait participer à l'OTAN. C'est l'exercice que nous avons entamé avec l'OTAN. À cet égard, avez-vous des recommandations sur ce que le gouvernement peut envisager de faire plus précisément pour soutenir dans ce secteur?

• (0950)

**Mme Janet Thorsteinson:** Je crois que la question est exactement la même au sein de l'environnement canadien en soi, et je ne crois pas que ce dernier a trouvé une véritable solution à ce problème. Si nous parvenons à trouver une solution au sein de l'environnement canadien, mon meilleur conseil serait de la communiquer à l'OTAN... ou, si l'Organisation trouve la solution, utilisons-la. À l'heure actuelle, je n'ai aucune recommandation précise.

**M. Mark Gerretsen:** En 2014, vous avez rédigé un article dans lequel vous avez dit que le Canada avait besoin d'une stratégie sur les exportations et l'industrie de la défense depuis des années afin de

renforcer la souveraineté et les intérêts en matière de sécurité nationale du Canada et d'optimiser l'activité économique de grande valeur au Canada au chapitre des dépenses relatives à la défense au pays et à l'étranger. Cela permettrait au Canada d'harmoniser ses pratiques avec celles de ses alliés de l'OTAN et de la plupart des autres [...] pays industrialisés.

Je suis curieux de savoir votre position sur ce sujet aujourd'hui, si vous pensez qu'on a encore besoin de cette stratégie, et comment cela nous permettrait d'harmoniser nos pratiques avec celles de l'OTAN.

**Mme Janet Thorsteinson:** Je crois que les récents changements des politiques concernant l'approvisionnement en matériel de défense et les stratégies d'approvisionnement nous ont permis de nous approcher de ce que je recherchais dans l'article. Pourrions-nous nous y approcher davantage? Absolument. Mais comme tout le reste dont j'ai parlé, cela s'améliore. Si vous regardez certains de nos alliés européens, je pense que ceux-ci entretiennent une relation industrie-gouvernement beaucoup plus intégrée. Je ne crois pas que nous y arriverons, de mon vivant, au Canada.

**M. Mark Gerretsen:** Vous enchaînez parfaitement bien avec mes questions parce que ma prochaine va porter sur un commentaire que vous avez fait dans votre déclaration liminaire selon lequel nous n'avons pas une relation avec l'OTAN aussi intégrée que celle d'autres pays. Pourquoi donc? Est-ce en raison de la géographie?

**Mme Janet Thorsteinson:** Non, je crois qu'il s'agit d'une question culturelle. Je pense que le processus d'approvisionnement canadien — je m'éloigne du sujet pour un moment, je suis désolée —, avec des choses comme l'Accord sur le commerce intérieur, qui réglemente beaucoup ce que nous pouvons faire au Canada, présente un certain défi à cet égard. Il ne fait doute que...

**M. Mark Gerretsen:** Le président va bientôt m'interrompre, car je n'ai plus de temps, mais je crois que j'en aurai davantage plus tard, alors vous pourriez peut-être garder cela en tête. J'aimerais qu'on revienne sur l'élément culturel lorsque j'aurai plus de temps.

**Le président:** Merci de surveiller votre propre temps. Je l'apprécie beaucoup, en réalité.

Madame la députée Gallant, vous avez la parole.

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

J'aimerais m'attarder particulièrement sur notre invité d'en face et les commentaires qu'a faits M. Hill selon lesquels les parlementaires devraient participer davantage au processus d'approvisionnement. Cela pourrait poser des problèmes si on fait partie du Cabinet et qu'on a accès au chéquier et qu'on a des amis qui veulent peut-être certains de ces approvisionnements.

Nous nous éduquons nous-mêmes en tant que parlementaires, particulièrement grâce à l'Association des Parlementaires de l'OTAN. Par exemple, pour ce qui est de la construction navale, certains d'entre nous sont allés dans différents pays pour voir de quelle façon on a élaboré la conception et fait construire ces navires à temps et sans dépassement des coûts. Prenez le modèle danois; son navire de patrouille, je crois que c'était cela. On utilise un système modulaire. On a un gestionnaire de projet, et son travail est de s'assurer que l'ensemble du projet est réalisé à temps et selon le budget prévu. On a obtenu d'assez bons résultats.

Lorsque nous avons adopté la Stratégie nationale de construction navale au Canada, nous avons réparti une partie du travail sur la côte Est et une partie sur la côte Ouest. Une autre occasion s'est présentée dans le centre du Canada. Ce navire a été construit à temps et sans dépassement des coûts, un de nos ravitailleurs... qui sera loué au moins pour les cinq prochaines années. Lorsque nous avons demandé au Comité si le navire de combat de surface canadien utiliserait ce système modulaire, qui a connu du succès dans l'exemple danois, on nous a répondu: non; on allait juste laisser l'entrepreneur créer la conception. Par la suite, nous voyons que le budget prévu, qui a commencé à 26 milliards de dollars, a augmenté à 100 milliards de dollars.

Nous avons essayé de donner notre avis afin de respecter les coûts et les échéanciers... puisque nous n'avons même pas un contre-torpilleur dans l'ensemble de notre marine actuellement. Nous avons essayé de les construire rapidement. Une des façons d'y arriver serait d'examiner un pays qui a réussi à le faire, mais on ne voulait rien entendre. En fait, la stratégie semble être d'embaucher beaucoup de sous-traitants ou de co-entrepreneurs, dans certains cas, qui ont un lien direct avec l'entrepreneur principal. On réalise beaucoup de profit de cette façon, au lieu de tenir compte du contribuable canadien et de notre sécurité nationale afin d'en avoir pour notre argent en temps voulu. Alors je voulais seulement vous dire que nous avons essayé de donner notre avis, mais on ne nous a pas écoutés.

J'ai une question pour vous, Janet. Quel est le processus pour que les petites entreprises canadiennes possédant une technologie unique pertinente en ce qui concerne la défense puissent rendre leurs produits accessibles à votre groupe? Je sais qu'être membre de l'AICDS est une des façons, mais c'est très coûteux pour un petit groupe. Elles ont la capacité de fournir leurs produits et leurs services dans l'ensemble de l'OTAN; c'est juste qu'elles ne semblent pas être capables d'établir ce contact. Que proposeriez-vous aux petites entreprises canadiennes qui sont l'épine dorsale de notre pays? Elles ne peuvent pas toutes être des GE en même temps, mais néanmoins, elles possèdent cette technologie très importante et unique qu'elles peuvent utiliser et qui est mise en oeuvre par différents pays, mais pas par le groupe de l'OTAN. Comment pouvons-nous les aider?

• (0955)

**Mme Janet Thorsteinson:** Eh bien, je ne suis pas ici en tant que représentante de l'AICDS. Toutefois, je ne crois pas que 400 \$ par année pour être membre est un prix exorbitant, même pour une petite entreprise, parce que c'est ce que ça leur coûte.

Ensuite, je crois que nous devons reconnaître qu'effectuer une mission en Europe est un investissement important pour une petite entreprise. Ce que nous avons fait dans une certaine mesure, c'est que nous avons invité par le passé le NATEX canadien à venir à Ottawa pour assister à des réunions tenues avec des petites entreprises afin qu'elles puissent en apprendre davantage sur la façon de faire affaire avec l'OTAN, peut-être approcher les entrepreneurs principaux qui sont actifs au sein de l'OTAN et apprendre également le processus. Je sais que le colonel Bédard et l'ancien colonel, le colonel Bates, ont tous deux parlé avec des petites entreprises ici à Ottawa.

**Le président:** Nous devons nous arrêter ici. Nous avons un peu dépassé le temps alloué.

Je vais laisser la parole à M. May.

**M. Bryan May (Cambridge, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, merci à vous tous d'être ici ce matin. Je suis un invité dans ce comité aujourd'hui, alors je suis un peu hors de mon élément. Je représente la députée Alleslev, et je voulais mentionner qu'elle était très heureuse d'apprendre que vous seriez ici aujourd'hui; elle s'excuse d'être absente. Je vais faire de mon mieux pour bien la représenter aujourd'hui.

Pour mon information personnelle, en tant que personne qui ne siège pas habituellement au Comité, je me demande si vous pouvez nous en dire plus sur les différences entre les agences d'approvisionnement de la NSPA et de la NCIA au sein de l'OTAN et nous donner une idée de la raison pour laquelle le Canada connaît moins de succès auprès de la NCIA.

**Mme Janet Thorsteinson:** La NCIA se concentre davantage sur les projets de communication et d'informatique. Ses projets tendent à être très importants. Certaines entreprises canadiennes peuvent faire cela, et certaines d'entre elles ont connu beaucoup de succès... CGI et MDA, par exemple. Cependant, le Canada produit un éventail exceptionnellement large de biens et de services. Ce large éventail, qui tend également à être, en général, de moindre valeur, convient plus à l'environnement canadien, et cela semble être là où les entreprises canadiennes ont choisi de participer davantage.

• (1000)

**M. Martin Hill:** Pourrais-je donner une réponse partielle à cette question?

**M. Bryan May:** Allez-y, monsieur Hill.

**M. Martin Hill:** La NCIA fait la « C3 » pour l'OTAN. Son budget est relativement petit, environ 300 millions de dollars par année. Il est très difficile de faire partie de la NCIA parce qu'il s'agit du domaine très spécialisé de la C3. Elle possède beaucoup de fournisseurs qui sont là depuis des années. Mon entreprise, par exemple, est là depuis bien des années. Il est difficile pour ce que je vais appeler les Nord-Américains de faire partie de la NCIA parce qu'il s'agit presque entièrement d'un financement en commun et, par conséquent, il y a des règles d'approvisionnement très particulières.

La NSPA est la grande agence d'approvisionnement qui réalise des projets qui reçoivent un titre — OTAN —, et l'AFSC et l'AGS font tous deux partie de la NSPA. Tous les très grands projets de défense, qui sont presque des projets d'infrastructure, passent par la NSPA, et presque tous sont aussi réalisés par des coalitions de pays volontaires plutôt que par l'OTAN. Si le Canada fait partie de la coalition, vous aurez tout l'accès dont vous avez besoin, et c'est votre délégation nationale qui en saura beaucoup plus, en réalité, sur les aspects politiques et financiers de ces ententes que le NATEX.

Je ne saurais trop insister sur l'importance que le ministère de la Défense nationale, la délégation nationale et l'agence des NATEX travaillent ensemble. C'est absolument fondamental pour réussir, et cela signifierait que vos entreprises nationales iraient à Ottawa pour connaître ces projets et la position du Canada, plutôt que d'avoir à se rendre jusqu'à Capellen, au Luxembourg. Je crois que c'est vraiment important pour vous de comprendre cela.

**M. Bryan May:** Merci, monsieur Hill.

Je reviens avec vous pour un moment, Janet, afin d'obtenir plus de précisions sur ce dont M. Gerretsen parlait. Vous avez affirmé au cours de votre déclaration liminaire que, si vous aviez plus de temps... pour ce qui est de définir l'innovation sur laquelle le Canada devrait se concentrer afin d'aider notre processus. Je trouve souvent que la technologie n'est pas l'enjeu; c'est l'adoption de la technologie qui dresse parfois un obstacle.

Avez-vous des suggestions de choses sur lesquelles le Canada pourrait se concentrer du point de vue de l'innovation pour être avantagé dans l'OTAN?

**Mme Janet Thorsteinson:** Il y a quelques années, un des comités des sciences et de la technologie du ministère de la Défense nationale a publié un rapport sur la question de l'insertion technique, à savoir la façon dont elle pourrait être menée de manière plus efficace dans le contexte des contrats de technologie de pointe à long terme et les défis connexes. Je ne pense pas en avoir une copie actuellement. Je crois que j'en ai déjà eu une par le passé. C'est quelque chose que vous pourriez examiner.

**M. Bryan May:** Est-ce que le Canada a certains avantages à l'heure actuelle dont il ne profite pas?

**Mme Janet Thorsteinson:** Je crois que l'avantage principal actuellement, c'est le changement de l'orientation politique relativement à la participation à l'OTAN, et la déclaration que le ministre a faite le 20, selon laquelle le soutien à l'OTAN était inébranlable. J'étais particulièrement satisfaite d'entendre cela et j'ai hâte d'exploiter ce soutien le plus possible. Merci.

**M. Bryan May:** Merci.

Ai-je le temps pour une autre question?

**Le président:** Non, votre temps est écoulé de peu.

Je vais laisser la parole à M. Bezan.

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

Je veux remercier nos témoins d'être ici.

Avant de poser mes questions, je veux dire très clairement que je suis un fervent défenseur de l'OTAN et de tout ce qu'elle fait. La participation canadienne à l'Organisation est très importante, particulièrement pour les conservateurs et, selon moi, tous les membres du Comité. Cependant, on m'a posé cette question par le passé, et nous avons maintenant les représentants industriels qui participent à l'OTAN ici avec nous. On nous demande toujours de continuer de participer à l'OTAN. Nous sommes le cinquième donateur en importance et nous menons la présence avancée renforcée en Lettonie. Nous avons des soldats sur le terrain, nous fournissons de l'aide technique et financière et nous sommes des participants importants au siège de l'OTAN et au SHAPE.

Pourtant, selon ce que Daniel vient de dire, les entreprises canadiennes obtiennent seulement 1 % des contrats. Je sais que vous avez des mensonges, des sacrés mensonges et des statistiques et je ne connais pas le pourcentage de la valeur que cela représente, mais si le Canada et les entreprises canadiennes ne profitent pas de leur participation à l'OTAN, et si les pays européens veulent assurément que le Canada soit à la table et qu'il participe aux missions de l'OTAN, l'industrie canadienne ne devrait-elle pas obtenir quelque chose en retour?

• (1005)

**M. Daniel Verreault:** Il ne fait aucun doute que nous devrions être en bien meilleure posture. Il est certain que, compte tenu de l'endroit où se trouve le Canada, de nos amis du Sud et de ce qui se passe en Europe, le pays est très bien positionné pour jouer un rôle plus important à l'OTAN. Du point de vue de l'industrie, et pour les raisons déjà mentionnées, nous avons beaucoup de difficultés à faire grandement évoluer les choses. La participation au remplacement de l'AWACS aidera beaucoup les entreprises canadiennes à participer davantage à ce qui se passe à l'OTAN d'un point de vue technique et opérationnel. Ces programmes communs nous offrent beaucoup plus

d'avantages parce que, lorsqu'on se promène dans les couloirs au siège, même s'il y a des limites pour des raisons de sécurité, on est encore en mesure de rencontrer des gens, de discuter avec eux, de défendre son point de vue et de faire du lobbying. Ce sont ces événements qui ajoutent une valeur à notre participation.

Il est clair que, dans de nombreux domaines, nous avons des produits de calibre mondial. Oui, nous devons choisir les entreprises plutôt qu'une vaste participation. Nous devons les choisir soigneusement parce qu'il s'agit d'un jeu qui se joue à long terme et qui suppose une technologie très sophistiquée.

**M. James Bezan:** Merci.

Monsieur Hill, vous êtes l'Européen dans la salle et vous avez de l'expérience avec l'OTAN et tout ce qui se produit actuellement avec le PESCO. Une des idées derrière le PESCO, si j'ai bien compris, c'est qu'on souhaite travailler davantage en collaboration sur l'aspect de l'approvisionnement et avoir plus d'interopérabilité. Est-ce quelque chose dont profite l'OTAN, ou croyez-vous qu'il s'agit de quelque chose qui lui nuira?

**M. Martin Hill:** Je ne suis pas l'expert sur la question, mais je crois qu'il est très clair que, peu importe ce qui se produit en vertu du PESCO, cela profitera à l'OTAN. Ce que l'accord fera, fondamentalement, c'est de produire ce que nous appellerons un « pilier » de capacité européen qui sera bien sûr accessible à l'OTAN, puisque les pays qui le possèdent sont membres de l'OTAN et qu'ils l'affecteront à cette dernière au besoin. C'est fondé sur la complémentarité, et non pas sur la concurrence. Je crois qu'il est très important de le comprendre.

Pour revenir à la question précédente, on tient un dialogue à tous les échelons entre l'Union européenne et l'OTAN dans l'environnement de la défense. Le dialogue est en grande partie informel. Il y a un peu de dialogue officiel, ce qui le rend un peu difficile à gérer. Lorsque l'Union européenne, l'EDA ou une commission fait quelque chose, l'OTAN en a connaissance, et les deux organisations s'assurent qu'elles ne dépensent pas leur argent deux fois, si vous voyez ce que je veux dire. L'argent n'est dépensé qu'une fois à cet égard. Le PESCO est complémentaire à l'OTAN.

**Le président:** Nous allons devoir nous arrêter ici. La dernière question de cinq minutes ira à M. Gerretsen.

**M. Martin Hill:** Puis-je simplement ajouter une chose? Je ne saurais vous dire à quel point il est important pour le gouvernement de déployer des efforts à cet égard. Avec 1 % des contrats, ce que vous pouvez faire touche les infrastructures, le Comité des investissements; vous pouvez commencer par être quelque peu réticents à approuver des choses et insister pour qu'une entreprise canadienne obtienne quelque chose.

Maintenant, agir ainsi est très politique, suscite de vives émotions et est extrêmement inacceptable, mais d'autres pays le font. Pourquoi le Canada ne le ferait-il pas?

• (1010)

**Le président:** Merci de ce commentaire.

Je laisse la parole à M. Gerretsen.

**M. Mark Gerretsen:** Janet, juste pour revenir à notre discussion sur la culture de l'OTAN, le rôle du Canada et la façon dont le Canada ou les Canadiens considèrent l'OTAN, pouvez-vous nous en dire plus sur ce dont nous discutons auparavant?

**Mme Janet Thorsteinson:** Je vais dire deux ou trois choses à ce sujet.

Tout d'abord, je crois que Martin a répondu en grande partie à votre question. La position adoptée par d'autres pays peut parfois ne pas concorder avec la pratique approuvée. Comme Martin l'a dit, d'autres pays font cela.

Également, je pense que, sur le plan culturel, il y a une différence dans la relation entre l'industrie et le gouvernement parce que, par exemple, dans nombre de cas européens, les entreprises appartiennent au gouvernement. Le gouvernement possède une partie importante de Navantia. Je ne crois pas qu'il la possède à part entière, mais le gouvernement espagnol en possède une partie, et il est donc tout à fait naturel qu'il y ait un degré de coopération et de communication. Le Canada n'a pas possédé d'entreprises de défense par le passé. Il n'en avait pas besoin. Il croyait que c'était inutile.

Ce dont je parle au chapitre de la culture, ce sont ces communications naturelles.

**M. Mark Gerretsen:** Êtes-vous d'accord avec le commentaire qu'a fait M. Bezan relativement au fait que le Canada obtient seulement 1 % des contrats? Est-ce que cela correspond à l'information que vous avez?

**Mme Janet Thorsteinson:** Je pense qu'il est très difficile de dire quelles sont vraiment les statistiques dans notre environnement. Je sais avec certitude que des contrats ont été accordés à des entreprises canadiennes par l'intermédiaire d'une filiale européenne. Martin Hill a dit plus tôt qu'on ne peut pas accéder aux données relatives aux sous-traitants, alors j'hésite à dire que ce pourcentage ou un autre est le bon pourcentage.

**M. Mark Gerretsen:** D'accord.

Daniel, vous êtes avec GE. Pouvez-vous nous dire, en dollars ou en pourcentage de contrats, ce qu'obtient GE de cette partie canadienne? Savez-vous ces chiffres?

**M. Daniel Verreault:** La réponse est zéro.

**M. Mark Gerretsen:** Que voulez-vous dire?

**M. Daniel Verreault:** General Electric Canada n'a pas de contrats actuellement avec l'OTAN.

**M. Mark Gerretsen:** Aimerez-vous en obtenir?

**M. Daniel Verreault:** Bien sûr.

**M. Mark Gerretsen:** J'essaie vraiment de formuler des recommandations aujourd'hui. Ce que le Comité doit faire, au final, c'est de fournir au gouvernement un rapport assorti de recommandations. De quelle façon proposeriez-vous que le Canada établisse sa relation avec l'OTAN afin d'être en mesure d'offrir plus de contrats à des entreprises canadiennes? Adoptons-nous l'approche très stricte que M. Hill a mentionnée, laquelle a été adoptée par d'autres pays, ou existe-t-il une autre façon? Je suis curieux d'obtenir votre avis à ce sujet.

**M. Daniel Verreault:** Nous devons être plus visibles dans l'ensemble de l'OTAN. Nous devons être plus actifs. Nous devons jouer un plus grand rôle. Nos experts doivent participer à la normalisation. Nous devons nous y rendre plus souvent et investir de manière intelligente. Quiconque a besoin de deux ou trois ans pour comprendre le jargon de l'OTAN, alors il s'agit d'une démarche à long terme, mais, au final, en raison des défis auxquels le monde fait face, nous avons besoin d'amis et nous devons discuter davantage avec eux.

•(1015)

**M. Mark Gerretsen:** Excellent.

Je crois qu'il ne me reste que 10 ou 15 secondes, mais j'aimerais vous laisser avec ce qui suit. Cela s'applique également à M. Hill.

Nous avons parlé de ce que le Canada doit faire, mais nous avons vraiment besoin de recommandations concrètes sur ce que le gouvernement devrait faire, non pas sur ses objectifs à ce chapitre. Si vous pensez à quelque chose plus tard, je vous demanderais de nous le soumettre parce que cela serait extrêmement utile pour ce qui est de ce que nous recommandons au gouvernement.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Madame la députée Blaney, allez-y, pour trois minutes.

**Mme Rachel Blaney:** Merci.

Ma question s'adresse à vous encore une fois, monsieur Hill. Vous avez parlé de la mesure dans laquelle l'approvisionnement a fondamentalement changé au cours des 20 dernières années et de l'intersection actuelle entre le secteur militaire, le Parlement, la fonction publique et l'industrie. Avez-vous des exemples de pratiques exemplaires ou des suggestions relativement à ce que les parlementaires des deux côtés de la Chambre peuvent faire?

**M. Martin Hill:** Je crois que mes remarques ici portent davantage, comme vous l'avez dit, sur ces énormes dépassements de coûts et ces retards importants dans les grands programmes de défense. Il ne fait aucun doute dans mon esprit que nous ne les approvisionnons pas correctement. Cela signifie que la fonction publique, le secteur militaire et l'industrie se sont en quelque sorte trompés. Après avoir examiné cet aspect depuis un certain temps, je crois que ces trois organes ne sont pas capables de se regarder dans le miroir et de se dire: « Que devons-nous changer? » Je crois qu'il revient aux parlementaires de dire que cela n'est pas acceptable, que les trois secteurs doivent changer. Ma recommandation ou mon commentaire est que les parlements et les parlementaires de tous les pays — pas seulement ceux de l'OTAN, mais cela reviendra à l'Organisation plus tard — devraient dire qu'il n'est pas acceptable d'avoir ces dépassements de coûts et qu'il faut réexaminer l'approvisionnement.

Vous avez mentionné la construction ou l'approvisionnement de navires modulaires. Je crois que c'est la formule à adopter.

Il y a un autre mot que j'ai entendu pour ce qui est d'une approche « architecturale » en matière d'approvisionnement. Lorsque je regarde ce qui se passera avec l'AWACS ou la future capacité de surveillance alliée, il s'agira presque certainement d'une approche architecturale en matière d'approvisionnement. Je pense qu'il serait bon pour n'importe quel pays d'examiner très attentivement l'approvisionnement de matériel de défense pour savoir comment nous combinerons l'acier de décolletage qui dure 50 ans aux ordinateurs que nous allons acheter et utiliser, qui durent seulement deux ans. Comment pouvons-nous concilier ces cycles d'approvisionnement différents et les cycles technologiques afin de nous assurer d'un approvisionnement intelligent? On doit vraiment réexaminer le cycle d'acquisition. Ce serait ma réponse, je pense.

**Mme Rachel Blaney:** Est-ce que quelqu'un a quelque chose à rajouter? Non?

D'accord. Il ne me reste que 30 secondes, alors je m'en tiendrai là.

**Le président:** D'accord.

Il nous reste du temps. J'ai vu que le Comité souhaitait continuer, alors nous allons passer à deux ou trois questions de cinq minutes. Nous allons commencer par les libéraux, puis les conservateurs et le NPD.

Je laisse la parole à M. Fisher. Je crois comprendre qu'il partagera son temps avec M. May.

Vous avez cinq minutes monsieur le député Fisher.

**M. Darren Fisher:** Merci, monsieur le président. Je vais essayer d'utiliser seulement deux minutes et demie afin de laisser du temps à M. May.

Au risque de répéter la même chose, vu qu'on en a beaucoup discuté aujourd'hui, qu'est-ce que le gouvernement canadien peut faire afin de mieux soutenir les entreprises canadiennes et faciliter leurs efforts?

Daniel, vous avez fait une excellente suggestion: le guide des capacités canadiennes. Également, M. Hill a formulé une très bonne recommandation, mais il a manqué de temps. Je suis d'accord avec Mark qu'il est important que ces suggestions figurent dans le compte rendu.

Monsieur Hill, vous avez manqué de temps alors que vous formuliez une excellente recommandation, alors je veux savoir si vous voulez prendre une autre minute et demie pour en formuler une sur la façon dont nous pouvons aider les entreprises canadiennes à mieux soumissionner afin de décrocher des contrats.

**M. Martin Hill:** Tout d'abord, ces soumissions sont difficiles. Le gouvernement et l'industrie de la défense doivent entretenir une relation plus étroite. Quant à la relation entre vos entreprises de défense, la fonction publique et le secteur militaire, si vous voulez décrocher un contrat auprès de l'OTAN, ces organes doivent travailler en étroite collaboration, ce qui signifie qu'il faut un changement de culture plus que toute autre chose. C'est un aspect à examiner.

Je pense qu'une réforme du processus d'acquisition est fondamentale. À mon avis, vous devriez envisager de soutenir votre industrie pour participer à des études du NIAG. La raison est que les études du NIAG établissent les exigences et les normes futures, ou bien elles fixent les intrants de ces deux choses. Il est extrêmement intéressant pour votre industrie de savoir ce qui se passe dans ce secteur. Cela l'aide à élaborer pour elle-même une stratégie politique en matière de produits. Cela l'aide aussi énormément à créer un réseau avec d'autres industries du domaine et à établir les partenariats dont elle aura besoin si elle désire faire partie de l'équipe de soumissionnaires dans l'avenir.

J'ai une dernière chose à dire à ce sujet. Je crois que le gouvernement doit réfléchir très attentivement aux industries qui participeront aux associations commerciales. Le gouvernement ne veut pas que ce soit seulement les PME qui y participent; ce sont souvent les grandes entreprises qui ne participent pas à la défense, mais on aimerait les voir... en particulier, les grandes entreprises du secteur de la cybersécurité électronique. Elles ne s'intéressent pas à la défense, mais vous, l'établissement de défense, voulez qu'elles participent. Le gouvernement déploie des efforts importants auprès d'industries qui ne sont pas membres d'associations commerciales dans le secteur de la défense. Vous devez examiner ce que vous allez faire pour favoriser leur participation.

• (1020)

**M. Darren Fisher:** Parfait. Merci, monsieur Hill.

S'il me reste du temps, monsieur le président, je suis heureux de le donner à M. May.

**Le président:** Vous avez utilisé environ 2 minutes et 20 secondes.

**M. Bryan May:** Merci, monsieur le président.

Un des désavantages d'être le deuxième, c'est que vous courez le risque qu'on vous vole votre question, alors merci de l'avoir fait, monsieur Fisher.

**Des voix:** Ha, ha!

**M. Bryan May:** Je vais peut-être demeurer avec vous pour un moment, monsieur Hill. J'aimerais parler un peu du Canada en tant que premier acheteur. Vous en avez parlé un peu plus tôt aujourd'hui. J'ai l'honneur de représenter Cambridge, en Ontario. Au cours des 20 ou des 30 dernières années, nous sommes passés de la fabrication lourde à une fabrication davantage axée sur la haute technologie. Nombre d'entreprises tentent de percer le marché des contrats de la défense. Avez-vous des suggestions, des choses dont je pourrais parler à mes électeurs et à mon industrie dans ma circonscription, sur la façon dont je peux les orienter concernant une transition dans cette direction? C'est quelque chose que nombre d'entre eux n'ont jamais vraiment tenté auparavant.

**M. Martin Hill:** Voulez-vous dire que vous voulez qu'ils se joignent à la chaîne d'approvisionnement des entrepreneurs principaux dans l'environnement de la défense?

**M. Bryan May:** Oui. Nombre d'entre eux sont des entreprises de fabrication de haute technologie. Elles essaient de comprendre en quoi consisteraient les premières étapes.

**M. Martin Hill:** C'est une question très difficile parce que cela va beaucoup plus loin que cela. D'abord, je crois qu'elles auront besoin de l'aide du gouvernement. Vous essayez de percer la chaîne d'approvisionnement des entrepreneurs principaux. Il est difficile de devenir un fournisseur de Lockheed Martin et de persuader ses responsables que vous possédez une technologie formidable. À mon sens, vous avez besoin d'une aide importante du gouvernement pour les soutenir. Je crois que c'est la première chose.

À mon avis, il importe de participer aux grandes expositions en Europe et aux États-Unis, non pas parce que vous pouvez montrer vos capacités dans un petit kiosque, mais parce que vous pouvez aller voir les entrepreneurs principaux, leur parler et apprendre à les connaître. Le réseautage dans ce secteur est presque aussi important que tout le reste. Vous faites des affaires avec vos amis. Je ne saurais trop insister sur l'importance d'être vu deux ou trois fois dans un domaine pour établir votre crédibilité personnelle et celle de votre entreprise. Cela coûte cher, comme Janet l'a mentionné, mais l'aspect de la commercialisation est très important pour ces petites entreprises.

**M. Bryan May:** Merci, monsieur Hill.

**Le président:** Janet, je sais que vous vouliez intervenir, mais je vais devoir passer à M. Bezan. J'espère que vous aurez une autre occasion de faire des commentaires à ce sujet.

Monsieur le député Bezan.

**M. James Bezan:** Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse aux trois témoins. Quel rôle joue l'industrie pour s'assurer que nous avons une interopérabilité avec l'OTAN pour ce qui est de notre équipement et de nos services? J'aimerais également avoir vos commentaires sur la décision de la Turquie d'acheter à la Russie des systèmes de missile de défense antiaérienne S-400 plutôt que d'acheter quelque chose qui est interopérable avec les pays de l'OTAN.

**M. Daniel Verreault:** Je suis...

Non, allez-y, Martin.

• (1025)

**M. Martin Hill:** D'accord.

L'interopérabilité n'est pas vraiment un enjeu qui relève de l'industrie, à bien des égards. La première façon de l'examiner est bien sûr par rapport aux normes, et c'est quelque chose sur lequel nous travaillons. Même là, souvent, nous n'appliquons pas en réalité les normes de l'OTAN. Nous créons les nôtres. Les normes sont une bonne idée, mais je ne suis pas tout à fait convaincu que c'est la bonne ou la mauvaise façon d'aller de l'avant; je ne crois pas que cela réponde entièrement à la question.

À mon avis, l'interopérabilité est quelque chose que les agences essaient vraiment de réaliser dans l'environnement de l'OTAN. Je crois que, à l'échelon national, c'est le responsable de l'approvisionnement qui assure l'interopérabilité plus que l'industrie elle-même. Même si, bien sûr, l'industrie dira qu'elle est entièrement interopérable, cela relève en réalité de la demande du gouvernement plutôt que de la production industrielle.

Je crains de ne pas vraiment être en mesure de faire un commentaire sur le S-400. Cela dépasse nettement mon champ de compétence. Cela relève entièrement de la Turquie.

**M. James Bezan:** Monsieur Verreault.

**M. Daniel Verreault:** Martin a volé mon point concernant l'interopérabilité. Elle doit être motivée par le consommateur, et l'industrie réagira. Évidemment, nous n'avons pas un grand éventail d'options dans nombre de systèmes aujourd'hui. Lorsqu'on se lance sur la voie de l'interopérabilité avionique, on décide très tôt des normes qu'on adoptera ou qu'on respectera afin d'atteindre le plus de consommateurs possible. Comme la technologie évolue maintenant très rapidement, on veut choisir la bonne. On se fonde sur une étude de marché réalisée des années avant la première conception du produit ainsi que sur qui sont les clients et sur ce que les clients, les consommateurs et les consommateurs militaires veulent réaliser au chapitre de l'interopérabilité des systèmes d'armement, non seulement entre les ressources aériennes et terrestres, mais également entre les ressources aériennes et navales.

**M. James Bezan:** Merci.

Madame Thorsteinson, avez-vous quelque chose à ajouter à cela? Nous avons tenu plus tôt une discussion sur la question de l'amélioration du processus d'approvisionnement à l'OTAN. À quoi ressemblerait cette amélioration si vous deviez la repenser, particulièrement compte tenu de votre expérience à la Défense nationale et au chapitre de l'approvisionnement militaire? Si vous regardez ce que fait l'OTAN aujourd'hui, comment amélioreriez-vous le processus actuel afin qu'il fonctionne mieux pour les pays membres et également pour l'industrie?

**Mme Janet Thorsteinson:** On dit depuis longtemps qu'on devrait s'attaquer aux spécifications militaires. Il ne s'agit pas d'une question industrielle, c'est une question gouvernementale.

Hier, j'écoutais quelqu'un parler des 8 500 exigences obligatoires d'un approvisionnement récent. En raison de mon ancienne vie, j'ai de l'expérience sur ce qui peut être obligatoire dans la mesure où les gens peuvent définir leur véritable exigence de telle manière que l'industrie est dans en mesure de fournir le type de solutions novatrices qu'elle a à sa disposition sans qu'on l'empêche de fournir son meilleur équipement, dans certains cas, en raison d'exigences dépassées. Je crois que ce serait une amélioration radicale dans la façon dont se fait l'approvisionnement, non pas seulement ici, mais également au sein de l'OTAN.

C'est mon opinion personnelle.

**M. James Bezan:** Merci. Elle me plaît. Je suis d'accord avec vous.

**Le président:** La prochaine question va à madame la députée Blaney.

**Mme Rachel Blaney:** Ma question sera courte; nous pourrions peut-être partir un peu plus tôt. On ne cesse de dire que cela concerne les relations qui sont établies et que nous devons en quelque sorte créer un réseau. Nous en sommes encore très loin, et c'est un des grands défis fondamentaux, mais il y a des façons novatrices d'examiner cela.

J'ai l'impression de ne pas formuler une recommandation très claire sur la façon dont nous pouvons en réalité faire participer nos entreprises, la façon dont nous pouvons élargir la possibilité de réseautage. Je suis également une des personnes qui participent à l'Assemblée parlementaire de l'OTAN. Nous faisons ce que nous pouvons, mais que pouvons-nous faire en tant que parlementaires pour offrir du soutien?

Je vais revenir à ce que vous avez dit, Daniel, et à ce que j'ai déjà mentionné. Au lieu d'attendre que les entreprises demandent de participer, comment pouvons-nous faire participer plus activement ces entreprises?

• (1030)

**Mme Janet Thorsteinson:** Vu le temps, je soulignerais que Martin Hill a longuement parlé de l'idée qu'il doit y avoir, dans notre capitale, ce type de relation étroite. Je crois qu'il faut régler la question à l'échelle nationale dans notre cas. Je crois qu'il y a une volonté, à la lumière des déclarations du ministre Sajjan, d'établir cette relation, et je trouve cela fort encourageant.

**Mme Rachel Blaney:** Merci.

Si c'est tout, alors ça me convient, monsieur le président.

**Le président:** Vous pouvez intervenir, monsieur Hill, si vous pouvez le faire en 60 secondes ou moins, allez-y.

**M. Martin Hill:** Oui.

D'abord, vous ne pouvez pas obliger une entreprise à faire quelque chose. Il s'agit d'une entité indépendante. Vous pouvez lui fournir un cadre dans lequel elle peut agir — le gouvernement peut faire cela, comme Janet l'a mentionné — ou vous pouvez transmettre des idées à l'entreprise; il revient encore une fois au gouvernement, à la délégation, au NATEX, à l'AICDS et à l'association commerciale de transmettre l'information à l'entreprise. Ensuite, l'entreprise peut décider ce qu'elle désire faire.

**Le président:** Merci de votre commentaire.

La dernière question ira au député Robillard.

[Français]

**M. Yves Robillard:** Depuis sa création en 1968, le NIAG a mené plus de 225 études sur divers sujets d'intérêt pour l'alliance militaire de l'OTAN. Des études et des rapports récents du NIAG ont porté sur diverses questions importantes, dont la coopération industrielle et technologique transatlantique en matière de défense, la cyberdéfense, les capacités de protection des forces maritimes, ou encore les capacités en matière de défense aérienne basée au sol.

Quelle a été la contribution du Canada aux études et aux rapports du NIAG jusqu'à maintenant? En quoi ces études et rapports aident-ils l'OTAN à développer ses principales capacités et à stimuler la coopération industrielle de défense parmi ses pays membres? Quels principaux thèmes le NIAG envisage-t-il pour ses études et rapports futurs?



[Traduction]

**Mme Janet Thorsteinson:** Le Canada n'a pas participé autant que je l'aurais souhaité aux 200 études du NIAG. Nous avons un peu parlé de la raison pour laquelle cela s'est produit. À mesure que nous allons de l'avant, j'espère que nous serons en mesure de le faire.

À mon avis, c'est aussi exceptionnellement difficile de savoir quels pays peuvent avoir influencé des positions ou des politiques, en particulier vu que les études du NIAG sont réalisées de façon consensuelle. Il n'y a pas d'opinions secondaires émises dans les études du NIAG. Tous les membres sont des auteurs responsables à parts égales des études.

**Le président:** Merci.

**M. Martin Hill:** Je pourrais peut-être dire une chose ici qui est pertinente, selon moi. L'Amérique du Nord, et pas seulement le Canada, éprouve un problème dans l'ensemble de la situation. Il n'y a pas assez d'entreprises américaines qui participent au processus. À mon avis, il peut être très intéressant pour le Canada de penser à une coopération en tant que Nord-Américains parce que cela lui donnerait deux votes et plus d'aide que s'il devait essayer de le faire seul.

**Le président:** Merci de votre commentaire.

Je n'ai pas posé de question et je n'en ai pas vraiment besoin, mais je voulais faire une observation. J'ai écrit quelques mots: « visible », « experts » et « engagés ». Évidemment, notre engagement renouvelé relativement à l'AWACS est important. Je crois qu'il accroîtra la visibilité de notre participation à l'ensemble de l'Organisation. Certainement, le fait de mener ce groupe tactique et la présence avancée renforcée en Lettonie est un autre effort qui attire beaucoup l'attention. Pour ce qui est des experts, j'ai noté que nous avons un NATEX et demi. La France en a quatre ou cinq. Peut-être pourrions-nous envisager d'investir à ce chapitre afin de nous aider à accroître notre engagement, puis acheter canadien lorsque nous le pouvons. Nous avons des produits et des services de calibre mondial, et cela favorise chez le consommateur la confiance à l'égard de notre propre complexe militaro-industriel.

Voilà les choses sur lesquelles nous devons tenir une discussion et mener une réflexion lorsque nous tirerons des conclusions et formulerons des recommandations.

Je veux vous remercier tous trois d'avoir témoigné aujourd'hui devant le Comité.

La séance est levée.





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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

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

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

---

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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

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

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

---

Also available on the House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>