

Les crédits

J'ai décrit ce que la conversion était ou n'était pas. Le gouvernement voit aussi très bien ce qu'elle devrait être et peut être grâce à un programme soigneusement préparé. La conversion de l'industrie de défense peut aider les entreprises de ce secteur à devenir moins dépendantes de produits limités et d'une clientèle réduite. Elle peut être un effort de coopération entre l'industrie, les syndicats et le gouvernement pour favoriser des alliances stratégiques afin d'exploiter les marchés internationaux.

La conversion peut être une possibilité de travailler avec les industries américaines pour promouvoir le développement de technologies à double utilisation. Je puis garantir aux députés que cela élargira notre base industrielle pour stimuler la croissance économique générale.

[Français]

M. Eugène Bellemare (Carleton—Gloucester): Madame la Présidente, le Bloc québécois a présenté une motion disant:

Que la Chambre blâme le gouvernement pour les délais inacceptables apportés dans la mise au point et l'implantation d'une véritable stratégie de reconversion des industries militaires à des applications civiles, qui permettrait de conserver et de créer de nouveaux emplois dans les domaines de haute technologie.

Je félicite les députés du Bloc québécois de penser aux emplois. Ils soulèvent au Canada, et j'espère au Québec, une inquiétude vis-à-vis des emplois au Canada. Quand je dis le Canada, j'inclus toutes les provinces, y compris le Québec. Leur idée de séparation n'est sûrement pas la recette idéale pour la création d'emplois. On a besoin d'être membre d'une collectivité, d'une famille assez forte, assez grande et assez coopérative pour pouvoir développer nos industries.

On nous a renseigné aujourd'hui sur les politiques et les programmes qui assurent le succès de la conversion de nos fabricants de matériel de défense en des sociétés au service du commerce international. Mais ce n'est pas uniquement une question de politiques et de programmes. Les facteurs déterminants sont l'esprit d'entreprise, les mesures mises en oeuvre et les résultats obtenus.

Il y a une foule d'exemples de réussite. L'un d'eux est le cas de la Securiplex Technologies de Montréal. L'histoire de la Securiplex Technologies est avant tout celle de la conversion réussie d'une société qui était bien connue dans l'industrie du matériel de défense. Elle a récemment réalisé un coup de maître en décrochant une commande de 26 millions de dollars de Bombardier BN de Bruges en Belgique pour la production d'un système de contrôle.

Ce système assure la détection et l'extinction électroniques des incendies dans le cas de 254 wagons-navettes, porte-automobiles essentiels au projet d'Eurotunnel.

Ce dernier fait appel à la technologie mise au point par la Securiplex pour son système de contrôle des dommages subis par les navires de guerre, actuellement installé à bord de 12 nouvelles frégates canadiennes et de navires de la Marine royale britannique.

Ce système de pointe utilise les microprocesseurs pour assurer la surveillance et le contrôle du système de détection et d'extinction des incendies, ainsi que d'autres systèmes de sécurité. Il a été mis au point en vertu d'un marché conclu avec l'industrie et

avec le gouvernement du Canada par l'entremise du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense.

• (1635)

Depuis l'exécution de ce projet, et sous l'impulsion d'Industrie Canada, la Securiplex a continué de faire des sociétés commerciales les cibles principales de ses plans de commercialisation. Elle se concentre actuellement sur le marché de la sécurité industrielle, surtout en Amérique du Nord, en Europe et au Moyen-Orient.

D'autres exemples de ses succès sont les contrats qu'elle a décrochés en vue de la fourniture de systèmes complexes de détection et d'extinction des incendies pour les installations du siège social de la Communauté économique européenne à Bruxelles, dans la centrale électrique Alba de Bahreïn, au Moyen-Orient, et pour la plate-forme de forage Hibernia au large de Terre-Neuve.

Un exemple plutôt impressionnant est celui de l'ATS. L'ATS a été implantée sur la rive sud de Montréal en 1979. C'était à l'origine une petite société spécialisée dans les essais de munitions. Consciente des limites de cette activité, elle a cherché à mettre à profit ses compétences considérables en mettant au point des systèmes logiciels destinés à de nouveaux marchés.

Aujourd'hui, la société a en grande partie changé d'activité, et son avenir ce sont les débouchés entièrement nouveaux qu'elle a, à toutes fins pratiques, inventés, c'est-à-dire ceux qu'offre la simulation de tours et de salles de contrôle de la circulation aérienne. La formation des contrôleurs de la circulation aérienne est primordiale, mais rien n'a encore été fait pour mettre à jour les méthodes de formation.

L'ATS exécute actuellement des marchés importants adjugés par plusieurs clients internationaux. Un élément crucial du développement de la capacité technologique de l'entreprise a été le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense. L'adjudication du dernier marché remonte à janvier 1992, et l'ATS n'a demandé aucun autre prêt depuis lors.

Le dénominateur commun de ces cas de réussites, c'est l'adaptation des fabricants de matériel de défense aux réalités nouvelles et leurs aptitudes à répondre aux besoins d'un nouveau marché. C'est également la détermination de notre gouvernement d'aider ces sociétés à se diversifier. Le pessimisme avec lequel certains envisagent l'avenir de nos industries aérospatiales et du matériel de défense ne correspond pas à la réalité. Dans l'ensemble, nous avons de bonnes nouvelles au sujet de l'industrie du matériel de défense.

Par exemple, bon nombre de députés savent qu'une des sociétés canadiennes les plus importantes dans l'aérospatiale et l'électronique de défense, est la CAE électronique de Montréal. Cette entreprise est d'envergure mondiale à tous les égards. Elle est le principal fournisseur de simulateurs de vol pour aéronefs commerciaux et réalise des ventes importantes sur des marchés de défense similaires.

La CAE emploie plus de 3 000 personnes, dont la moitié sont des scientifiques, des ingénieurs et des techniciens. Les ventes réalisées à partir des installations de Montréal se chiffrent à près de 350 millions de dollars par année, et devraient augmenter l'an prochain. La CAE connaît depuis trois décennies une croissance et une expansion extraordinaires. Son chiffre d'affaires dépasse