

*Les crédits*

Canada, et il continuera assurément d'en être ainsi dans les années à venir.

La prospérité future des industries militaires est vitale pour le Canada. Composante dynamique du secteur industriel au Canada et en Amérique du Nord, les industries militaires peuvent s'adapter aux changements survenus dans le monde et aux progrès technologiques.

Je me réjouis de l'intérêt que les députés manifestent en soulevant cette question et, au cours des minutes qui suivront, je vous exposerai mon point de vue sur le sujet.

Ces trois dernières années, les marchés européens ont vu leurs ventes de produits de défense fortement fléchir, ce qui s'est traduit par une perte de 150 000 emplois. Dans les secteurs de l'aérospatial et de la défense, cela représente 10 p. 100 de la main-d'oeuvre.

En Amérique, la situation est assez semblable. Ces trois dernières années, nous avons enregistré des réductions élevées en ce qui concerne les acquisitions d'ordre militaire, ainsi que d'importantes suppressions de postes, soit plus de 300 000.

Les industries européennes et américaines ont procédé à un sérieux processus d'adaptation industrielle. Les gouvernements nationaux ont réagi de bien des façons. Il est tentant de se pencher sur les solutions proposées par les États-Unis, par exemple, pour résoudre les problèmes qui accablent nos industries.

Je crois que nous pouvons apprendre des autres. Je suis convaincu que certaines des leçons que nous pourrions tirer de l'expérience de ceux qui se sont déjà lancés dans la reconversion des industries militaires sont de portée universelle.

Il n'est pas facile de définir ce que signifie l'expression «base industrielle de défense». Les entreprises qui fabriquent des produits militaires en font sûrement partie, mais il est important de ne pas se limiter à celles-ci. En effet, nombreuses sont les entreprises spécialisées dans la vente de produits militaires qui fabriquent aussi des produits purement commerciaux ou à double usage. Bien sûr, l'Armée elle-même utilise bon nombre de ces produits. Par exemple, nos troupes de maintien de la paix ont eu besoin de bottes souples pour le désert et, comme il ne s'agit pas d'un article que l'on trouve habituellement dans le système d'approvisionnement des Forces canadiennes, nous les avons achetées dans le commerce.

La difficulté que pose la définition de l'expression «base industrielle de défense» tient également au fait que, comme pour tout le reste, les produits militaires sont faits de plusieurs éléments. Au fond, ces éléments peuvent être tout petits. Lorsqu'on pense à des produits militaires, on ne songe pas normalement à des choses comme des vis, des écrous, des boulons, des rondelles et des joints de caoutchouc, mais en fait, ces petites pièces sont essentielles à la fabrication de ces produits.

Après ces mises en garde, je voudrais vous donner un bref aperçu de l'industrie du matériel de défense du Canada. La base industrielle du Canada en matière de défense est plutôt petite par rapport aux normes mondiales. Selon la définition qu'on lui donne, elle représente en gros de 1 p. 100 à 1,5 p. 100 du produit intérieur brut du Canada et environ 70 000 emplois, soit près de 1 p. 100 de la main-d'oeuvre totale au Canada.

Dans la grande majorité des cas, il s'agit de petites ou moyennes entreprises dont les ventes sont inférieures à 100 millions de dollars par année.

Cette industrie appartient à des intérêts étrangers dans une large mesure, dans une proportion de 60 p. 100 environ, surtout dans le cas des grosses sociétés.

Il ne faut pas en conclure que l'industrie militaire n'est pas importante. Même si elle est petite, elle contribue quand même beaucoup à l'essor économique du Canada. Les produits qu'elle fabrique sont généralement de haute technologie et beaucoup sont à la fine pointe de la technologie.

Ainsi, elle offre des emplois hautement spécialisés et très bien rémunérés, qui non seulement sont importants sur le plan national, mais qui apportent également une contribution marquée aux économies régionales et locales.

Un autre grand avantage découle du fait que ces entreprises exportent une bonne partie de leur production. Ces recettes aident notre balance des paiements. L'industrie du matériel de défense est hautement spécialisée et elle profite de créneaux sur les marchés comme la fabrication de sous-composants pour l'industrie aérospatiale et les secteurs de l'électronique et des communications.

Nos entreprises ont une bonne réputation dans les domaines spécialisés comme les pièces importantes d'avion, les simulateurs de vol, les sous-systèmes à satellites, les véhicules aériens télépilotes, les systèmes de conduite de tir de véhicules blindés et les détecteurs d'anomalies magnétiques. Leur succès sur les marchés civil et militaire améliore la compétitivité globale de l'économie canadienne.

Comme c'est le cas dans l'industrie aérospatiale, les fabricants de matériel de défense effectuent plus de travaux de recherche et de développement que le reste de l'industrie canadienne, même si c'est un peu moins que leurs concurrents d'autres grands pays industrialisés. Ces entreprises sont établies un peu partout au Canada et la distribution régionale change au fil des ans.

Le secteur des munitions est un petit secteur qui fabrique d'excellentes munitions et des armes légères. On y retrouve des entreprises comme SNC et Expro, Bristol Aerospace et Diemaco, en Ontario. Naturellement, ce secteur dépend beaucoup des contrats du ministère de la Défense nationale. Les exportations et les possibilités d'exportations sont modestes. La réduction des dépenses dans ce secteur par le Canada et les États-Unis pose un défi spécial.

• (1320)

En conclusion, les fabricants de matériel de défense et les industries connexes forment un secteur petit mais essentiel de notre économie. Même si l'industrie du matériel de défense ne pourra jamais être considérée comme le moteur de l'économie, elle apporte quand même une contribution importante à des secteurs essentiels de haute technologie.

Alors que les chantiers navals canadiens mettent depuis toujours l'accent sur le marché intérieur, la Saint John Shipbuilding étudie les autres possibilités qui s'offrent à l'heure actuelle. En plus de ses compétences dans le secteur commercial, cette société a acquis une expérience utile dans la construction de navires de guerre après avoir obtenu le contrat pour les frégates canadiennes. Cela l'aidera dans sa recherche de débouchés à l'étranger.