

[Texte]

M. Blais: Il y a deux éléments à votre question, monsieur Massé. Je vous félicite encore une fois d'avoir obtenu ces renseignements. Vous auriez dû être présent, tout à l'heure, quand M. Andre posait des questions concernant l'arme portative et la nécessité de payer une petite prime pour obtenir nos produits de source canadienne.

Le contrat des frégates a été formulé de façon à ce que nous ayons une capacité, à l'intérieur du Canada, pour nos besoins navals. C'est pour cela que nous avons choisi une société canadienne, la Paramax, qui sera le maître d'oeuvre de toute l'intégration des systèmes.

Maintenant, dans le cadre du programme lui-même, il y a certaines composantes que nous ne pouvons pas obtenir de sources canadiennes. On avait prévu cela lors de la passation du contrat. C'est pour cette raison que nous avons établi le pourcentage du contenu canadien à 67, avec des retombées économiques au Canada pour le solde.

• 1125

Pour les deux points que vous avez précisés, vous avez parfaitement raison de dire que nous nous orientons vers la société suédoise pour le radar à moyenne portée. Nous avons trouvé une source canadienne, la Marconi, qui a participé au concours. Malheureusement, la qualité de son radar ne nous satisfaisait pas et ne répondait pas au devis. L'angle du radar était limité, comparativement à ce que pouvaient offrir d'autres concurrents, et d'autres aspects techniques le limitaient. Inévitablement, nous avons opté pour le radar suédois parce que l'on touche à des armes de guerre, soit à des systèmes qui doivent être à la fine pointe de la technologie, parce qu'ils seront intégrés aux frégates pendant des périodes de temps assez prolongées. Or, nous ne pouvons courir le risque qu'un autre concurrent canadien arrive à surmonter ces difficultés techniques pour rendre son radar concurrentiel. Parfois, nous pouvons nous le permettre, mais pas pour la défense du bâtiment. Nous ne pouvons courir un tel risque.

Quant à l'hélice, comme vous le savez, nous ferons construire six frégates. Cela représente donc un nombre relativement limité d'hélices. Or, au Canada, nous n'avions pas la possibilité de fabriquer une hélice hautement technique comme celle qui sert dans un système de propulsion naval. Les hélices manufacturées au Canada servaient à des systèmes de propulsion civils, soit à la marine marchande. Il fallait donc une technologie hautement spécialisée pour répondre à nos besoins. C'est donc dans ce contexte que nous avons choisi une société allemande, si je me souviens bien, pour la fabrication. Évidemment, nous jouirons des retombées économiques de ces achats. Si nous avions pu entrevoir un besoin naval à longue échéance pour justifier un investissement du gouvernement, comme nous l'avons fait pour les armes portatives, nous l'aurions fait. Mais pour un nombre limité d'hélices spécialisées, nous n'en voyions pas la justification économique.

M. Massé: Je ne voudrais pas douter de vos réponses, monsieur le ministre, parce que vous êtes sûrement mieux placé que moi pour en connaître les détails. Cependant, j'étais convaincu que l'industrie canadienne était en mesure de construire ces hélices, mais que la société allemande qui a le

[Traduction]

Mr. Blais: There are two points to your question, Mr. Massé. I congratulate you once again on being so well informed. You should have been there awhile ago when Mr. Andre asked some questions about small weapons and the advisability of paying a small premium in order to obtain our products from a Canadian source.

The frigate contract was drawn up so that we would have a capacity within Canada for our naval requirements. This is why we chose a Canadian company, Paramax, as prime contractor responsible for integrating the systems.

Within the program itself, there are some components which we cannot obtain from Canadian sources. This was foreseen when the contract was signed. This is why we set the Canadian content at 67% with economic spin-offs for Canada for the remainder.

As for the two items you mentioned, you are quite right about our obtaining medium range radar from a Swedish company. We did find a Canadian source, Marconi, which took part in the competition. Unfortunately, we were not satisfied with the quality of its radar which did not meet our specifications. The angle of the radar was limited, when compared to the other bidders, and there were other technical aspects found wanting. We really had no choice but to opt for the Swedish radar because we are dealing with war weaponry, and in this particular case, systems which must be the most advanced which technology has to offer since they will be used in our frigates for a fairly long period of time. We cannot run the risk of requiring a Canadian supplier to overcome these technical difficulties to make their radar competitive. At times we may choose to do this but not for the defence system of a ship. We cannot take such a large risk.

As for the propeller, as you know, we will be building six frigates. This means a relatively small number of propellers. In Canada, we do not have the possibility of manufacturing a highly technical propeller of the type used in a naval propulsion system. The propellers manufactured in Canada are used for civilian ships, that is the merchant marine. We thus needed highly specialized technology to meet our requirements. In this particular context we chose a German company, if my memory serves me right, as manufacturer. Of course we will enjoy economic spin-offs from these purchases. If we had been able to foresee a long term naval requirement to justify such an investment on the part of the government, as was the case for small weapons, we would have acted otherwise. But for the limited number of specialized propellers, we did not see any economic justification.

Mr. Massé: I would not like to cast any doubt on your answer, Mr. Minister, since you are surely in a better position than I to know all the details. However, I was convinced that Canadian industry was able to build such propellers. In any case, the German company which obtained the contract has