

*Les crédits*

**M. Patrick Gagnon (secrétaire parlementaire du solliciteur général du Canada):** Monsieur le Président, je suis heureux de cette occasion qui m'est donnée de prendre la parole sur ce sujet, qui a tellement d'importance pour un grand nombre de Québécois.

Je voudrais remercier le député d'en face pour avoir attiré l'attention sur l'avenir de l'industrie du matériel de défense. Il s'agit d'une industrie qui, avec le temps, a fourni de nombreux emplois dans notre province et qui continuera de le faire.

La prospérité future de l'industrie du matériel de défense est essentielle à la prospérité future du Québec en tant que partie du Canada et de l'Amérique du Nord. Le Québec et son industrie peuvent s'adapter aux changements et aux progrès technologiques qu'ils se produisent à l'échelle mondiale.

Je félicite encore une fois le député pour l'intérêt qu'il manifeste en posant cette question et je voudrais parler de cet important sujet pendant quelques instants.

L'industrie du matériel de défense du Québec compte un grand nombre de petites entreprises et moins de 20 entreprises de moyenne ou de grande taille. C'est une industrie très concentrée et la grande majorité des ventes sont effectuées par les moyennes et grandes entreprises.

Toutes ces entreprises, peu importe leur taille, ont vu diminuer progressivement leur vente de matériel de défense au cours des dernières années. Et, compte tenu du fléchissement prévu des marchés militaires internationaux, nous pouvons présumer que cette tendance se maintiendra.

Les ventes du matériel de défense sur les marchés européens ont diminué de façon remarquable, ce qui a entraîné la perte de 150 000 emplois au cours des trois dernières années. Cela représente 10 p. 100 de la population active dans le secteur de l'aérospatiale et de la défense.

En Amérique, l'expérience est semblable et on a enregistré des réductions considérables d'achats militaires, accompagnées d'importantes pertes d'emplois—plus de 300 000 au cours des trois dernières années. L'industrie européenne et l'industrie américaine se sont trouvées devant un grave problème d'adaptation industrielle. Dans divers pays, les gouvernements ont réagi de différentes manières. Ils tentent de chercher des solutions comme celles qui ont été proposées aux États-Unis pour régler les problèmes éprouvés par les industries de l'aérospatiale et du matériel de défense au Québec.

• (1305)

Nous pouvons apprendre les uns des autres, et je le crois, que les leçons que nous pourrions tirer sur la conversion de l'industrie de la défense peuvent s'appliquer partout. Par exemple, il existe des obstacles internes et externes à la diversification et à la conversion de l'industrie de la défense. Mentionnons notamment une clientèle limitée, le manque d'expérience sur les marchés d'exportation ou les marchés commerciaux, des produits trop usinés et des gammes de produits trop restreintes. Les obstacles externes comprennent des marchés de la défense à l'échelle internationale, la difficulté surtout d'obtenir des capitaux et le protectionnisme.

Les diverses approches adoptées à l'échelle internationale par les gouvernements pour régler le problème de la conversion de l'industrie de la défense tiennent toutes compte de ces éléments communs. Cependant, chaque approche est souvent adaptée aux circonstances particulières de chaque industrie de la défense.

Dans l'ensemble, aucun de ces programmes n'envisage le retrait des marchés militaires. Le premier objectif de la diversification vise habituellement à préserver une assise industrielle viable. Bon nombre de gouvernements ont traité de cette question dans une optique régionale ou communautaire et ont accordé un appui en conséquence.

Bon nombre d'entre eux ont formé des comités regroupant tous les intervenants concernés, y compris les gouvernements, les syndicats et l'industrie. Les technologies appelées technologies à double emploi—commercial et militaire—constituent souvent un critère de l'aide gouvernementale accordée à la recherche et au développement.

Un des objectifs clés de tous ces programmes consiste à maintenir des industries axées sur les connaissances ainsi que des emplois de qualité liés à la technologie de pointe qui font partie de ces industries. Nos efforts en vue de contribuer à la conversion de l'industrie de la défense au Québec s'inscrivent également dans cet objectif.

Bien que plusieurs approches parmi celles que je viens de décrire pourraient s'appliquer à l'industrie québécoise du matériel de défense, je crois que ce serait une erreur d'imposer, par exemple, une solution de style américain à la situation du Québec. Il existe un certain nombre de différences assez remarquables au chapitre de la conversion de l'industrie du matériel du Québec et des États-Unis et même d'autres parties du monde comme l'Europe.

À la base, la conversion de l'industrie canadienne du matériel de défense au Québec est très différente et unique. Bon nombre des industries canadiennes du matériel de défense au Québec seraient décrites de façon plus appropriée comme des industries aérospatiales et de matériel de défense. Je dis cela parce que, contrairement à beaucoup de ses compétiteurs mondiaux, l'industrie québécoise du matériel de défense a beaucoup diversifié sa production. Elle produit une grande diversité de produits commerciaux et, bien entendu, de produits de défense.

Sur un autre plan important, l'industrie québécoise est différente. L'industrie québécoise de l'aérospatiale et du matériel de défense vend une grande partie de ses produits et services sur les marchés mondiaux. Pour réussir, elle doit donc produire du matériel de première qualité à des prix concurrentiels. Comme les autres industries canadiennes de l'aérospatiale et du matériel de défense, les entreprises québécoises visent des créneaux sur le marché des technologies de pointe. Elles exportent des sous-systèmes et des composantes qui sont vendus surtout à des entrepreneurs principaux du secteur de l'aérospatiale et du matériel de défense du monde entier.

Cela est remarquable. Un pays aussi petit que le Canada occupe le 6<sup>e</sup> rang au monde pour ce qui est des ventes du secteur de l'aérospatiale et du matériel de défense et exporte entre 70 et 80 p. 100 de sa production totale. Nous devrions être fiers des entreprises et des travailleurs de ces industries dynamiques dont