

*Les crédits*

production de technologies de pointe à des fins militaires à la production de technologies de pointe à des fins civiles.

[Français]

Nous sommes déterminés à respecter cet objectif. Nous avons d'ailleurs accompli des progrès importants en ce qui concerne l'élaboration d'une stratégie efficace.

[Traduction]

Notre programme de reconversion de la défense comporte trois grands volets. Le premier, redéfinir la politique de défense du Canada. Le deuxième, rationaliser l'infrastructure militaire au Canada. Le troisième, rationaliser la base industrielle de défense. Ce que nous examinons ici, c'est le troisième volet, à savoir la rationalisation de la base industrielle de défense.

[Français]

Notre industrie de la défense est formée en grande partie d'entreprises pleinement diversifiées dont la plupart ne dépendent que modérément des marchés militaires. Pour ces entreprises, la rationalisation du secteur de la défense ne pose pas de problèmes majeurs. Les ventes de matériel militaire demeureront appréciables, mais les entreprises telles que CAE Electronics, Canadair et Spar seront en mesure de croître à la fois sur les marchés commerciaux et militaires.

[Traduction]

Il existe un deuxième groupe de sociétés capables d'une plus grande diversification. Ces sociétés ont la technologie, les compétences et la base manufacturière nécessaires pour assurer leur croissance à long terme sur les marchés civils. Cependant, elles ont peut-être besoin qu'on les aide à analyser les secteurs de diversification les plus avantageux. C'est là qu'il faudra surtout étendre les critères applicables au Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense, le PPIMD.

Il y a également un troisième groupe de sociétés très fortes dans certains créneaux du marché militaire mondial. Elles s'attendent à poursuivre leur croissance et à continuer de prospérer sur le marché. On ne gagnera rien à essayer de décourager cette croissance. Alors qu'elles restent principalement axées sur la défense, elles sont innovatrices et contribuent à faire avancer la technologie qui a souvent d'importantes applications commerciales.

Enfin, il existe un quatrième groupe de sociétés dont l'avenir est très incertain. Elles dépendent énormément du marché national de défense. Elles possèdent peu de technologies ou des technologies qui ne sont pas faciles à commercialiser. Elles ont peu de débouchés à l'exportation et ne sont pas en mesure de concurrencer le marché mondial. Le coût de reconversion de ces sociétés serait prohibitif. Leur avenir doit être examiné au cas par cas.

Nous pouvons certes faire des prédictions en ce qui concerne chacun de ces groupes et leurs perspectives de croissance et de diversification, mais sans trop de certitude. Cela revient à dire que l'avenir des sociétés de défense au Canada dépendra du marché de la défense lui-même et de la capacité de ces sociétés de se diversifier dans d'autres gammes de produits.

Les futures exigences du marché intérieur de la défense ne deviendront évidentes que lorsque nous aurons terminé un examen de la politique de défense, et cela ne peut pas se faire du jour au lendemain ou même en quelques mois.

[Français]

Il est clair que nous ne pouvons attendre qu'un examen du secteur de la défense soit terminé. Les entreprises canadiennes ne peuvent attendre. Nous sommes tous tout à fait conscients du fait que la concurrence s'intensifie sur le marché international; personne ne peut se permettre d'attendre la publication des résultats d'un examen. Ainsi, le gouvernement doit s'engager à aller de l'avant et ce, avec dynamisme.

[Traduction]

Notre principal objectif est de réduire la dépendance des entreprises canadiennes à l'égard des ventes de matériel de défense. Nous voulons les encourager à se concentrer davantage sur la recherche et le développement, sur les technologies à double emploi permettant d'aider à concevoir des produits et sur l'amélioration de l'accès au marché.

● (1100)

Dans la poursuite de ces objectifs, j'estime qu'un certain nombre de principes nous guideront vers le succès.

Tout d'abord, le processus doit être mené par l'industrie. De toute évidence, elle est la mieux placée pour déterminer comment elle relèvera les défis et reconnaîtra les perspectives qu'offre la reconversion des industries de défense. Le gouvernement a un rôle très important à jouer dans tout cela. Il peut faciliter cette reconversion en aidant quelque peu à cerner les débouchés et à supprimer les obstacles à la croissance.

Ensuite, cette reconversion ne devrait pas supposer des subventions massives. Il serait impossible de sortir d'affaire ou de tenter de secourir des sociétés qui sont victimes des perturbations du marché. Pour parler simplement, une telle attitude serait financièrement irresponsable et, à long terme, ne bénéficierait à personne. Les ressources dont le gouvernement dispose—je n'ai besoin de rappeler à personne à la Chambre que ces ressources sont limitées—devraient servir à aider les sociétés à pénétrer de nouveaux marchés prometteurs. Elles devraient porter surtout sur des initiatives et des projets novateurs qui continueront de contribuer à la croissance économique et à la création d'emplois importants.

[Français]

Le gouvernement est conscient du fait que sa première responsabilité est envers les citoyens du pays, les contribuables qui paient les impôts. Les Canadiens n'accepteront pas des programmes massifs d'aide financière qui vont à l'encontre de la réduction de notre énorme déficit national. Les Canadiens n'ont pas à s'inquiéter à cet égard, car le gouvernement n'acceptera pas non plus de tels programmes.

[Traduction]

À cette fin, nous utiliserons dans toute la mesure du possible les programmes qui existent déjà, et cela ne veut pas dire qu'on y injectera de nouveaux fonds. Nous examinons ce qui fonctionne, ce qui ne fonctionne pas et ce qui peut fonctionner mieux. Nous demandons à l'industrie d'être novatrice et nous comptons l'être tout autant dans l'élaboration de politiques et de programmes.