

*Les crédits*

L'industrie canadienne de défense est bien placée pour faire les ajustements nécessaires, c'est-à-dire passer de la production militaire de pointe à la production civile de pointe, comme en témoigne d'ailleurs l'évolution de la situation ces dernières années.

[Traduction]

L'industrie canadienne de la défense regroupe plus de 500 entreprises. La majorité de ces entreprises ont déjà commencé à diversifier leurs activités, tant au niveau de la production à des fins commerciales et militaires qu'à celui des ventes sur le marché intérieur et de celles destinées à l'exportation. En moyenne, 60 p. 100 des ventes effectuées par les entreprises de défense canadiennes sont destinées aux marchés commerciaux et seulement 40 p. 100 au marché pour la défense. Nombre de ces entreprises exportent beaucoup. Plus de 80 p. 100 des ventes aux marchés commerciaux sont destinées aux marchés d'exportation et 35 p. 100 des ventes aux marchés pour la défense sont destinées à l'étranger.

• (1600)

Les seules exceptions notables sont les grands constructeurs de navires dans les provinces de l'Atlantique et au Québec et un fabricant de munitions au Québec qui, ces dernières années, ont presque entièrement compté sur la production de défense.

Aux États-Unis, la reconversion de l'industrie de la défense s'est faite de façon tout à fait différente. L'industrie américaine de la défense a un marché intérieur presque quarante fois plus important que le marché intérieur au Canada et produit à grande échelle des systèmes complètement intégrés dont, par exemple, des avions militaires, des sous-marins et des systèmes d'armes perfectionnés.

[Français]

Jusqu'à ce jour, un grand nombre de sociétés américaines oeuvrant dans le domaine de la défense sont presque dépendantes à 100 p. 100 du marché militaire intérieur. Elles ne partagent pas la tradition canadienne d'être soit diversifiées, soit orientées vers l'exploitation ou de compter sur une production importante de ventes commerciales.

Un remède américain à une situation typiquement canadienne est une solution fort improbable.

[Traduction]

Je le répète, il y a trois volets à la solution du Canada: premièrement, un réexamen de la politique de défense, qui prendra nécessairement du temps; deuxièmement, la rationalisation des bases et de l'infrastructure de défense. Le ministre de la Défense se penchera sur ces deux éléments. Troisièmement, il y a la rationalisation de l'industrie du matériel de défense au Canada et c'est là une question complexe au sujet de laquelle nous réalisons quand même des progrès.

Dans le Plan d'action libéral pour le Canada intitulé *Pour la création d'emplois—Pour la relance économique*, le gouvernement s'est engagé à élargir le champ d'action du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense pour faciliter les reconversions et les diversifications.

Je suis heureux de préciser que plus tôt cette année, le gouvernement a donné suite à cet engagement en prévoyant dans le budget de modifier le programme pour 1996-1997. Cela favorisera la reconversion des industries militaires en industries civiles vouées à la haute technologie. C'est la première étape dans la réorientation des programmes gouvernementaux actuels. Nous agissons également sur d'autres fronts et nous annoncerons sous peu d'autres initiatives.

Certains éléments du programme d'aide du gouvernement devront cependant attendre le rapport découlant de l'examen de notre politique de défense et ne seront donc pas pleinement établis avant un certain temps.

[Français]

Ce type de réponse mesurée sera problématique si le contexte canadien de la conversion de l'industrie de défense était similaire à celui de l'Europe ou des États-Unis. Comme je l'ai souligné, la situation est fort différente au Canada. Généralement, les entreprises canadiennes se trouvent dans la situation unique d'être beaucoup moins vulnérables aux incidences de la baisse de l'activité des marchés mondiaux de défense que leurs concurrents étrangers.

[Traduction]

Cela ne veut pas dire que le Canada ne doit pas faire face à des défis lorsqu'il s'agit de faciliter la transition. Plutôt, l'industrie de défense et, du même coup, certains travailleurs canadiens sont confrontés à une situation unique.

Les sociétés canadiennes sont généralement bien placées sur les marchés internationaux. Elles ont des carnets de commandes bien remplis. Elles offrent de bonnes possibilités d'emplois. Elles peuvent compter sur des marchés d'exportation solides et diversifiés au niveau international pour leur gamme de produits commerciaux et de défense.

Il y a bien sûr des exceptions à la position assez forte dont profitent de nombreuses sociétés au Canada. Cela touche notamment les secteurs des munitions et de la construction navale, où un certain nombre de problèmes précis qui débordent généralement du cadre d'un programme de reconversion continuent d'être un sujet de préoccupation. Nous nous attaquerons à ces problèmes grâce à une combinaison de programmes de reconversion et autres qui peuvent aider à trouver des solutions.

J'ai parlé du défi unique auquel nous sommes confrontés en ce qui concerne la reconversion de l'industrie du matériel de défense. En résumé, si le problème de la reconversion au Canada est de portée semblable à celui qui existe dans d'autres pays occidentaux, il est loin d'être sur une aussi grande échelle.

Les effets de la reconversion sur les ventes et l'emploi varient d'une entreprise à l'autre; ils peuvent être positifs, nuls, ou malheureusement, négatifs parfois. Des problèmes précis touchant une entreprise en particulier exigent des solutions précises. Il est inutile de se lancer dans des programmes de grande envergure offrant des solutions radicales et coûteuses. Les programmes bien ciblés exigent une préparation minutieuse.

Ces programmes sont longs à élaborer, mais à mon avis, ils sont les plus efficaces à moyen terme. Il serait naïf de supposer qu'on peut résoudre du jour au lendemain le problème de reconversion de notre industrie du matériel de défense.