

*Les crédits**[Traduction]*

Notre programme de reconversion comporte trois principaux éléments: premièrement, définir la politique de défense du Canada, deuxièmement, rationaliser l'infrastructure militaire et, troisièmement, rationaliser l'industrie du matériel de défense.

Un peu plus tard, au cours du débat, mes collègues décriront la politique et le programme que le gouvernement a adoptés relativement aux deux premiers éléments de notre stratégie. Nous parlerons également de la nature et de l'orientation proposées pour la reconversion des industries militaires et des industries du matériel de défense.

On pourrait décrire la reconversion des industries du matériel de défense comme une adaptation industrielle comportant en plus un élément de sécurité nationale. Pour comprendre toute l'ampleur du défi que le Canada est appelé à relever, il faut connaître l'évolution des industries aérospatiales et des industries militaires dans notre pays.

Nous avons suivi une voie très différente de celle qu'ont empruntée la plupart des autres pays du monde occidental. Pendant longtemps, nous avons eu un très petit budget pour l'approvisionnement en matériel de défense produit localement. Pour subsister et, en fait, pour prospérer, les fabricants canadiens de matériel de défense ont dû se concentrer sur les marchés d'exportation et diversifier leur production.

Comme je l'ai dit, les industries aérospatiales et les industries militaires du Canada se sont adressées aux marchés d'exportation pour lesquels elles ont fabriqué du matériel de défense comme des systèmes radar permettant de déceler les avions volant à basse altitude et des simulateurs de vol. En général, leurs clients n'étaient pas des gouvernements, mais des sociétés de défense du monde entier. Les fabricants canadiens ont conçu, mis au point et vendu des produits de pointe de classe internationale à des acheteurs de matériel sophistiqué et spécialisé et ils ont produit ce matériel à des prix concurrentiels.

• (1555)

Ailleurs dans le monde occidental, la plupart des entreprises qui produisaient du matériel de défense réalisaient des ventes importantes dans leur pays. Elles produisaient des systèmes entiers destinés à un marché plus petit et essentiellement moins concurrentiel. Elles se concentraient moins sur les exportations et vendaient presque exclusivement au gouvernement de leur pays.

Cependant, à la fin de la guerre froide, bon nombre de pays ont considérablement réduit leurs budgets de défense. L'évolution des puissances géopolitiques a obligé les pays à réévaluer leur rôle en matière de défense.

Les fournisseurs qui avaient coutume de fabriquer du matériel de défense pour le marché local ont soudainement perdu le marché auquel ils s'adressaient depuis toujours. Si l'on ajoute à cela les problèmes financiers et budgétaires qui se posent pour tous les gouvernements des pays occidentaux, on comprend que cela ait pu aboutir à des exigences complètement différentes et à un marché beaucoup plus restreint.

L'inévitable s'est produit. On a assisté à une réduction considérable des effectifs, à une rationalisation importante et à un grand nombre de mises à pied, autant de facteurs qui semblent accompagner la reconversion des industries militaires.

[Français]

Mais ici au Canada, les entreprises oeuvrant dans le domaine de la défense font face à une réalité fort différente. La plupart se sont concentrées sur les ventes à l'exportation. La taille des marchés mondiaux rapetisse et le nombre des fournisseurs mondiaux fait de même.

Pour certaines entreprises canadiennes, la réduction des dépenses militaires à l'échelle mondiale pourrait pousser hors du marché des concurrents, ce qui pourrait créer des débouchés.

[Traduction]

Par rapport aux normes mondiales, l'industrie canadienne compte déjà très peu sur les marchés publics canadiens, et ce, de moins en moins. Dans le secteur de l'aérospatiale, par exemple, les produits de défense représentaient, il y a trente ans, 65 p. 100 du total des ventes. Aujourd'hui, ils représentent moins de 30 p. 100 des ventes et, selon les prévisions, ce pourcentage devrait tomber à 25 p. 100 d'ici à 1997.

Ces chiffres montrent que, au Canada, la reconversion des industries militaires a commencé de façon progressive il y a près de trente ans.

Les changements soudains et précipités qui se produisent aux États-Unis et en Europe dans les industries de la défense ne se produiront pas au même degré au Canada. Par exemple, entre 1991 et 1993, il y a eu dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense aux États-Unis près de 300 000 pertes d'emplois, ce qui représente 10 p. 100 de la population active dans ces secteurs. L'Europe a connu des problèmes similaires. Au cours de la même période, 150 000 personnes employées dans les secteurs de la défense et de l'aérospatiale ont perdu leur emploi.

En revanche, 5 000 emplois ont été perdus dans ce secteur au Canada et, selon les prévisions, ils devraient être retrouvés d'ici 1998.

Les fabricants canadiens prospères visent les petits marchés à créneaux dans le monde. Le fait que les fabricants canadiens de sous-systèmes et de composantes se soient concentrés sur les exportations a sauvé notre industrie du pire et l'a protégée des répercussions que connaissent les États-Unis et l'Europe.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, si nous avons réussi à éviter un grave ralentissement d'activité dans ce secteur, c'est grâce à la diversification.

[Français]

Bon nombre de sociétés oeuvrant dans le domaine de la défense ont mis au point une technologie qui peut être vendue aussi bien sur le marché des produits de défense que sur le marché commercial. Elles ont ainsi acquis les compétences nécessaires pour gérer avec succès des opérations produisant simultanément des produits de défense et des produits commerciaux.