



Chambre des communes
Canada

**L'AVENIR DE LA PRODUCTION ET DE
L'EXPORTATION DE MATÉRIEL MILITAIRE
PAR LE CANADA**

**COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET
DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

SOUS-COMITÉ DE L'EXPORTATION DES ARMES

**L'honorable John Bosley, c.p., député
Président**

**Peter McCreath, député
Président du Sous-comité**

Octobre 1992

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 14

Le jeudi 30 avril 1992

Le jeudi 7 mai 1992

Le jeudi 21 mai 1992

Le jeudi 11 juin 1992

Le jeudi 18 juin 1992

Le jeudi 10 septembre 1992

Président Peter McCreath

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 14

Thursday, April 30, 1992

Thursday, May 7, 1992

Thursday, May 21, 1992

Thursday, June 11, 1992

Thursday, June 18, 1992

Thursday, September 10, 1992

Chairperson: Peter McCreath

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité de l'

Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee

Exportation des armes des armes L'AVENIR DE LA PRODUCTION ET DE L'EXPORTATION DE MATÉRIEL MILITAIRE PAR LE CANADA

CONCERNANT

Conformément à l'article 10(2) du Règlement, suite de
la production et de l'exportation des armes canadiennes

Y COMPRIS:

Le premier rapport du Comité permanent des affaires
étrangères

RESPECTING

Pursuant to Standing Order 10(2), consideration of
Canadian arms production and export

INCLUDING:

The first report of the Committee on External

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

SOUS-COMITÉ DE L'EXPORTATION DES ARMES

Travaux réalisés de la session
1991-1992

L'honorable John Bosley, c.p., député
Président

Third Fourth Parliament

1992-1

Peter McCreath, député
Président du Sous-comité

Octobre 1992

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 14

Le jeudi 30 avril 1992
Le jeudi 7 mai 1992
Le jeudi 21 mai 1992
Le jeudi 11 juin 1992
Le jeudi 18 juin 1992
Le jeudi 10 septembre 1992

Président: Peter McCreath

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 14

Thursday, April 30, 1992
Thursday, May 7, 1992
Thursday, May 21, 1992
Thursday, June 11, 1992
Thursday, June 18, 1992
Thursday, September 10, 1992

Chairperson: Peter McCreath

Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité de l'

Exportation des armes

*du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce
extérieur*

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee
on*

Arms Exports

*of the Standing Committee on External Affairs and
International Trade*

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de la production et de l'exportation des armes canadiennes

Y COMPRIS:

Le premier rapport au Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of Canadian arms production and export

INCLUDING:

The first report to the Standing Committee on External Affairs and International Trade

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92

SOUS-COMITÉ DE L'EXPORTATION DES ARMES DU
COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Président: Peter McCreath

Membres

Lloyd Axworthy
John Bosley
John Brewin
Jean-Guy Guilbault
Pat Sobeski
Christine Stewart

(Quorum 4)

Le greffier du Sous-comité

Jacques Lahaie

Autres Membres du Parlement ayant participé à l'étude sur
l'Avenir de la production et de l'exportation de matériel militaire
par le Canada:

Warren Allmand
Beryl Gaffney

SUB-COMMITTEE ON ARMS EXPORTS OF THE
STANDING COMMITTEE ON EXTERNAL AFFAIRS
AND INTERNATIONAL TRADE

Chairperson: Peter McCreath

Members

Lloyd Axworthy
John Bosley
John Brewin
Jean-Guy Guilbault
Pat Sobeski
Christine Stewart

(Quorum 4)

Jacques Lahaie

Clerk of the Sub-Committee

Other Members of Parliament who participated in the study on
the Future of Canadian Military Goods Production and Export:

Warren Allmand
Beryl Gaffney

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

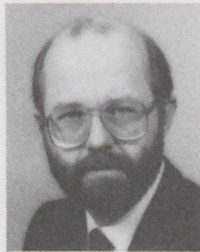
Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Membres du Sous-Comité



Peter McCreath, député
(South Shore, Nouvelle-Écosse)
Président



John W. Bosley, c.p., député
(Don Valley-Ouest, Ontario)
(Président du Comité permanent)



Lloyd Axworthy, c.p., député
(Winnipeg-Sud-Centre, Manitoba)



Jean-Guy Guilbault, député
(Drummond, Québec)



Christine Stewart, députée
(Northumberland, Ontario)



Pat Sobeski, député
(Cambridge, Ontario)



John Brewin, député
(Victoria, Colombie-Britannique)

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur a l'honneur de présenter son

SIXIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité permanent a chargé le **Sous-comité de l'exportation des armes** du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur d'étudier l'avenir de la production et de l'exportation de matériel militaire par le Canada. Le Sous-comité a entendu des témoignages d'une grande variété de témoins et fait rapport de ses conclusions et recommandations.

Peter McCaughy, député
Président

Remerciements

Nombreux sont les collaborateurs qui ont contribué au succès de notre travail. Au nom du Sous-comité, je voudrais remercier le personnel de recherche qui, sous la direction de Nicholas Swales, du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur, secondé par Jim Lee, de la Bibliothèque du Parlement, et aidé par Katherine Baird, aussi du Centre parlementaire, est largement responsable de la rédaction du rapport. Je dois aussi remercier les employés de la Chambre, les greffiers, Jacques Lahaie notamment, les nombreux interprètes, traducteurs, techniciens, secrétaires et autres, qui ont oeuvré à Ottawa et en tournée.

Nos conclusions n'auraient pu être aussi pertinentes sans l'apport de nos chargés de recherches, Ken Epps, du Projet Ploughshares, David Crenna, du Centre de contrôle des armements, William Lemmon, de Harwill Technologies, et Sean Henry, de Thrust Line International.

Enfin, nos remerciements aux témoins, les particuliers et organismes qui se sont donné la peine de rédiger un mémoire, et les entreprises qui nous ont accueillis dans leurs locaux et fait visiter leurs installations. Le Canada profite bien de leur compétence.

Peter McCreath, député
Président

Table des matières

INTRODUCTION	1
L'exportation d'armes canadiennes	1
Mandat et activités du Sous-comité de l'exportation des armes	3
CHAPITRE 1 : LA PARTICIPATION DU CANADA AU COMMERCE	
INTERNATIONAL DES ARMES	5
La structure du commerce des armes	5
La production et le commerce du matériel de défense au Canada	6
CHAPITRE 2 : MARCHÉS DE DÉFENSE EN TRANSITION	9
Efforts internationaux de limitation du commerce des armes	10
CHAPITRE 3 : LE RÔLE DE LA PRODUCTION ET DE L'EXPORTATION DE MATÉRIEL	
DE DÉFENSE AU CANADA	13
La production du matériel de défense et le développement régional	13
L'industrie de défense et la quête de l'autonomie	14
Le besoin futur de produits militaires	16
La compétitivité de l'industrie de défense	17
CHAPITRE 4 : LE CONTRÔLE ACTUEL DES EXPORTATIONS CANADIENNES	21
Exportation de produits militaires	23
Exportation de sous-systèmes et de composants	25
Exportation d'armes nucléaires	26
CHAPITRE 5 : L'AVENIR DU SYSTÈME DE CONTRÔLE DES EXPORTATIONS	
D'ARMES CANADIENNES	29
Amélioration de l'efficacité	29
Contrôle des destinations	30
Le nouveau système proposé	33
Contrôle des exportations de matériel militaire	36
Contrôle de l'utilisation finale	36
CHAPITRE 6 : CONVERSION ET DIVERSIFICATION : LA RÉACTION À LA	
TRANSITION QUE CONNAÎT LE MARCHÉ	39
Incidence sur la concurrence	39
Défi et possibilités	39
Nouvelle approche concernant l'infrastructure industrielle de défense	42
Préservation de la technologie	44
Soutenir la conversion et la diversification	45
RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS	47
ANNEXES	49
A. Résumé des recommandations	49
B. Statistiques sur la production et le commerce des armes dans le	
monde et au Canada	53
C. Options de diversification d'utilisation bivalente	61
D. Liste des témoins	71
E. Liste des mémoires	79
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	83

INTRODUCTION

L'EXPORTATION D'ARMES CANADIENNES

Pendant des décennies, le droit légitime d'un pays d'importer des produits militaires pour assurer sa propre défense, ainsi que la poursuite de nouveaux marchés par les industries de défense ont semblé miner les efforts déployés dans le but de limiter le commerce international d'armes. L'invasion du Koweït par l'Iraq, en août 1990, a permis de prendre conscience de l'accumulation excessive d'armes conventionnelles dans la région, et elle a donné lieu à de nombreuses déclarations publiques de haut niveau selon lesquelles le commerce d'armes international exigeait de plus amples restrictions. Les députés de tous les partis politiques ont accueilli favorablement une série de propositions du gouvernement canadien présentées en février 1991, prévoyant un contrôle plus rigoureux du commerce des armes et l'organisation d'un sommet politique international qui devait montrer le sérieux des résolutions de réduction des activités commerciales.

L'initiative n'a pas produit de résultats encourageants. Une année ne s'était pas écoulée qu'on annonçait des transactions de plus en plus importantes entre des fabricants d'armes occidentaux et les pays du Moyen-Orient les plus menacés par la guerre du Golfe. En outre, on s'est vite rendu compte que la transformation de l'Europe de l'Est et de l'Union soviétique n'avait pas entraîné leur retrait espéré du commerce des armes : leur besoin d'exporter des biens et d'obtenir des devises fortes l'emportait sur leur préoccupation en matière de paix internationale. Peu de temps après, les Canadiens ont eux-mêmes été en mesure de constater que la question de la production et de l'exportation du matériel de défense n'était pas si simple.

En mai 1991, le gouvernement déposait le projet de loi C-6, dans le but de permettre au Canada d'exporter des armes à feu automatiques. Bien que le Canada dispose d'un système perfectionné pour le contrôle des exportations militaires, certaines anomalies du Code criminel rendaient l'exportation plus difficile pour les fabricants d'armes à feu automatiques que pour les fabricants d'autres produits militaires. Le projet de loi C-6 avait pour but de remédier à la situation et de permettre aux fabricants canadiens de devenir plus compétitifs sur le marché international. Selon les opposants au projet de loi, le gouvernement semblait vouloir assouplir les restrictions imposées à l'exportation militaire canadienne alors qu'il venait de recommander un contrôle plus rigoureux du commerce des armes. Le gouvernement a fait savoir que les armes automatiques restaient assujetties au système canadien de contrôle des exportations et que, sans les modifications proposées, deux entreprises canadiennes seraient incapables de concurrencer pour l'obtention de gros contrats.

La question a été encore davantage mise en évidence du fait que les modifications prévues dans le projet de loi C-6 touchaient la vente imminente de 1 117 véhicules blindés légers à l'Arabie Saoudite. Comme l'a fait remarquer le ministre du Commerce, M. Michael Wilson, lors du débat parlementaire sur le projet de loi C-6 :

Étant donné que notre marché intérieur est relativement petit, nos entreprises doivent avoir accès à certains marchés militaires étrangers tout à fait légitimes. À l'instar des autres producteurs et fabricants canadiens, ils ont besoin d'exporter pour survivre¹.

Le débat entourant le projet de loi C-6 portait principalement sur deux questions apparemment contradictoires. Premièrement, une infrastructure industrielle de défense est essentielle dans un monde où les pays souverains doivent assurer leur propre défense et, une fois qu'une industrie de

¹ *Débats de la Chambre des communes*, le 30 mai 1991, p. 786.

défense est établie, elle devient importante pour l'économie nationale. Deuxièmement, si tous les pays se dotaient d'une grande industrie de défense, il s'ensuivrait une surcapacité de production qui donnerait lieu à un embrouillamini lorsque viendrait le temps de réduire les marchés d'exportation, ce qui rendrait une limitation accrue du commerce international des armes à peu près impossible.

Bien que la guerre du Golfe ait permis de prendre conscience des risques d'une accumulation excessive d'armes et de la nécessité d'un contrôle plus rigoureux du commerce des armes, d'autres modifications sont tout aussi importantes pour les industries de défense du monde entier. Avec la fin de la guerre froide et de plusieurs conflits régionaux, la demande internationale d'armes a graduellement diminué à partir du milieu des années 80. Par ailleurs, de nombreux appels ont été lancés en faveur du transfert à d'autres activités des ressources réservées à la défense, notamment la protection de l'environnement ou la promotion du développement mondial. Même dans le cas des ressources encore consacrées à la défense, étant donné l'importance accrue accordée à l'établissement d'un climat de confiance, à la vérification du contrôle des armes, au maintien de la paix et à la pacification, les types d'équipement militaire requis à l'avenir pourraient différer considérablement de l'équipement requis par le passé.

Le Canada n'est pas un intervenant majeur dans le commerce international des armes, mais il est néanmoins un intervenant important, et l'industrie de défense du Canada fera face à une tension croissante au cours des années à venir. Vu les pressions apparemment contradictoires visant à préserver l'industrie de défense canadienne tout en limitant l'exportation de produits militaires, le système de contrôle des exportations militaires du Canada a fait l'objet de critiques accrues ces dernières années. Bien que le système canadien soit reconnu comme étant l'un des plus restrictifs au monde, il est attaqué par les deux parties rivales : les représentants de l'industrie allèguent souvent qu'il constitue un fardeau bureaucratique et qu'il empêche les ventes de façon déraisonnable, alors que les tenants du contrôle des armes et d'autres observateurs prétendent que, dans la pratique, le système n'est pas aussi restrictif que la politique gouvernementale en matière d'exportation des armes.

Devant ces pressions, il ne fait aucun doute que des décisions fondamentales concernant la production et l'exportation de défense du Canada devront être prises au cours des prochaines années. Comme l'indiquait le professeur Keith Krause du Centre pour les études internationales et stratégiques de l'université York, lors de la première audience du Comité :

Je crois que l'industrie de la défense canadienne est sur le point d'atteindre un point tournant. À certains égards, le Canada se retrouve dans une situation semblable à celle de la fin des années 50 et du début des années 60, quand il a décidé d'abandonner le projet Avro Arrow — c'était du moins la décision qui a fait le plus de bruit — renonçant par là à devenir un grand producteur de systèmes d'armes complets dont la technologie aurait été strictement canadienne.

Aujourd'hui, les choix sont différents, mais je crois que les prochaines années revêtiront tout autant d'importance. Les décisions prises par le gouvernement et d'autres intervenants auront la même incidence sur la configuration future de l'industrie de la défense canadienne, et par conséquent, sur les exportations d'armes canadiennes².

² *Procès-verbaux du Sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur*, le 10 octobre 1991, p. 1:4 (appelés ci-après *Procès-verbaux*).

MANDAT ET ACTIVITÉS DU SOUS-COMITÉ DE L'EXPORTATION DES ARMES

Par suite du débat entourant le projet de loi C-6, et en raison des questions générales de la production et de l'exportation du matériel de défense du Canada, le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Chambre des communes acceptait de créer un sous-comité de l'exportation des armes. Ce Comité devait tenir des audiences publiques sur la production et l'exportation du matériel de défense, sur les nouveaux défis auxquels fait face l'industrie canadienne de la défense, et sur la conversion de l'industrie à des fins civiles³. Bien que la question des armes nucléaires, chimiques, biologiques et autres armes de destruction massive revête une grande importance, le Comité a mis l'accent sur la production et l'exportation d'armes conventionnelles, qui forment la majeure partie du commerce international d'armes et la quasi-totalité de la production militaire canadienne. Le Comité a commencé à tenir ses audiences à Ottawa en octobre 1991 et, au cours des mois qui ont suivi, il s'est rendu à Victoria, à Vancouver, à Winnipeg, à Montréal et à Halifax; il a entendu les témoignages d'universitaires, de fonctionnaires, de porte-parole de l'industrie et de citoyens préoccupés par la question. En outre, des dizaines de mémoires lui ont été soumis. Le rapport que voici fait suite aux audiences du Comité.

C'est un fait notoire, il est difficile d'obtenir des statistiques fiables sur le commerce international des armes, et ces statistiques ne sont généralement pas disponibles avant que ne se soient écoulées quelques années. Dans le cadre de ses travaux, le Comité s'est fondé sur des sources normalisées telles que les annuaires de la Arms Control and Disarmament Agency des États-Unis et de l'Institut international de recherche sur la paix de Stockholm (SIPRI), ainsi que sur le témoignage d'experts. Pour ce qui est de la production et de l'exportation du matériel de défense canadien, les statistiques sont plus nombreuses, mais elles restent insuffisantes. Bien que toutes les exportations de produits militaires vers des pays autres que les États-Unis exigent une licence d'exportation, le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, pour des raisons de «confidentialité commerciale», ne publie qu'un condensé des ventes annuelles. Même ce condensé est plus utile que les données compilées sur les exportations du matériel de défense vers les États-Unis étant donné que, conformément aux accords spéciaux conclus entre les deux pays, aucune licence n'est requise pour ces exportations. Les seules données qui existent sont compilées à partir des déclarations volontaires effectuées par les entreprises canadiennes visées. Étant donné que plus de 70 p. 100 des produits de défense canadiens sont exportés vers les États-Unis, cette situation représente une lacune importante sur le plan des données compilées.

Au chapitre 1, le Comité décrit le commerce global des armes, son envergure, les principaux exportateurs et importateurs, ainsi que quelques-unes de leurs motivations. Il décrit également la structure de l'industrie canadienne de la défense et le matériel de défense exporté.

Le chapitre 2 énumère les facteurs qui contribuent à transformer le commerce international des armes. Il décrit également les efforts multilatéraux déployés dans le but de contrôler et de limiter les transferts d'armes conventionnelles.

Le chapitre 3 explique le rôle que l'industrie canadienne de la production militaire a joué pour ce qui est de l'application des politiques gouvernementales de nature économique et stratégique. Il y est aussi question du contexte dans lequel seront effectuées les exportations à l'avenir et du besoin connexe de politiques de soutien et de contrôle.

³ Pour connaître le «mandat» du Comité, consulter les *Débats de la Chambre des communes*, 18 juin 1991, p. 2030.

Le chapitre 4 explique les principales caractéristiques du système canadien de contrôle des exportations et indique quelques-unes des lacunes qui font que le système ne respecte pas les normes auxquelles s'attend la population canadienne. Ce chapitre aborde également la question de l'exportation de matériel nucléaire et de la technologie connexe.

Dans le chapitre 5, le Comité énonce les modifications proposées au système de contrôle des exportations de produits militaires en vue de combler les lacunes et d'atteindre la norme espérée.

Le chapitre 6 montre comment le gouvernement peut aider l'industrie canadienne de la production de défense à s'adapter aux nouvelles réalités des marchés changeants ainsi qu'à un système modifié de contrôle des exportations, sans obliger le Canada à renoncer à la contribution de l'industrie à l'économie.

Enfin, le Comité résume ses principaux arguments et tire quelques conclusions.

CHAPITRE 1

La participation du Canada au commerce international des armes

Le commerce international des armes est un monument aux relations internationales dans le cadre de la guerre froide. Dans les années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale, les superpuissances ont accru leur production d'armes conventionnelles à leurs propres fins, et vendu ou transféré des armes à leurs alliés et à leurs clients. Les pays européens membres de l'OTAN et de l'OTV se sont dotés de leur propre capacité de production d'armes mais, au début des années 60, ils répondaient quand même pour environ 40 p. 100 de la totalité des armes transférées. Au cours des décennies suivantes, le transfert d'armes s'est tourné vers les pays en voie de développement, intensifié par la décolonisation et le phénomène des pétrodollars. En 1977, quelque 80 p. 100 des armes transférées sur la scène internationale étaient destinées aux pays en voie de développement et, à la fin des années 80, la liste des principaux importateurs d'armes conventionnelles dans les pays en voie de développement comprenait l'Inde, l'Arabie Saoudite, l'Iraq, l'Afghanistan, la Corée du Nord, l'Égypte, la Syrie, l'Angola, la Corée du Sud et l'Iran. Ce trafic d'armes était apparent depuis des années, mais il a fallu l'invasion du Koweït par l'Iraq pour que plusieurs prennent conscience des risques d'un trafic international sur une grande échelle.

En termes de dollars, le commerce international d'armes s'élève à quelque 50 milliards de dollars (US) par année ces dernières années, et certains estiment que 10 milliards de dollars supplémentaires sont venus s'ajouter par le biais des ventes sur les marchés «noir» ou «gris». En 1988, une cinquantaine d'États exportaient des armes et 120 autres les importaient mais, en réalité, la majeure partie du commerce des armes est beaucoup plus concentrée. Ces dernières années, les cinq principaux pays exportateurs (l'URSS, les États-Unis, la Grande-Bretagne, la France et l'Allemagne) ont fourni plus de 80 p. 100 des armes et les dix principaux importateurs en ont acheté plus de la moitié.

LA STRUCTURE DU COMMERCE DES ARMES

Il est important de prendre conscience du fait que les producteurs et les importateurs d'armes ont des motivations différentes. Les importateurs sont généralement motivés par la sécurité nationale et les tensions régionales. Par définition, les pays qui se sentent menacés sont très motivés à renforcer leurs arsenaux. Pour cette raison, il est évident que, même si le commerce des armes peut être examiné comme une entité, il ne représente qu'un symptôme du climat politique régional et international du moment. En fait, les 50 milliards de dollars d'armes transférées représentent seulement environ un sixième des quelque 300 milliards de dollars consacrés chaque année à la production de matériel de défense dans le monde entier; la vaste majorité des armes sont produites en vue d'être utilisées par les pays qui les produisent.

La motivation des exportateurs varie d'un État à l'autre. De tout temps, la façon la plus utile de regrouper les exportateurs d'armes a été sous forme de «tiers». Dans le premier tiers, on retrouve la Russie (anciennement l'Union soviétique) et les États-Unis, deux superpuissances capables de produire et d'exporter tous les systèmes d'armes qu'elles désirent. Tout au long de la guerre froide, les deux superpuissances ont transféré des armes à leurs alliés à des conditions avantageuses et, pour des raisons idéologiques, elles ont fourni du matériel pour des guerres par procuration entre leurs clients.

À elles seules, les superpuissances ont été à l'origine d'environ 60 p. 100 des transferts au cours de la dernière décennie. Le deuxième tiers des producteurs d'armes est formé de pays comme la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne et, jusqu'à tout récemment, la Tchécoslovaquie. Ces pays sont dotés d'imposantes industries nationales de défense, mais leur marché intérieur n'est pas suffisamment grand pour leur permettre de réaliser des économies d'échelle, et c'est pourquoi leur survie et le maintien de leur compétitivité dépendent dans une large mesure de l'exportation de leurs produits. Les exportations de ces pays sont presque entièrement fondées sur des considérations commerciales, et elles représentent plus ou moins 25 p. 100 des exportations annuelles mondiales d'armes. Le troisième tiers est formé de pays comme la Chine, le Brésil, l'Inde et Israël, qui sont en mesure de produire de grandes quantités d'armes moins perfectionnées mais quand même fonctionnelles (et peu dispendieuses), en peu de temps. Ces «cartes de remplacement» complètent le tableau du commerce international d'armes.

C'est la quantité d'armes vendues qui a reçu le plus d'attention au fil des décennies, mais il est important de tenir également compte de la qualité. Les pays qui fournissent les armes choisissent souvent de ne pas offrir leur équipement de première ligne aux pays en voie de développement. Malgré tout, la complexité des armes transférées a augmenté de façon draconienne au fil des ans. Ainsi, en 1960, un pays en voie de développement avait des avions supersoniques, six possédaient la technologie des missiles et trente-deux comptaient des chars d'assaut. Au milieu des années 80, ces chiffres étaient passés à 55, à 71 et à 60 respectivement⁴. La plupart de ces armes étaient importées, mais un nombre croissant de pays en voie de développement avaient également accru leur capacité de production militaire.

LA PRODUCTION ET LE COMMERCE DU MATÉRIEL DE DÉFENSE AU CANADA

Le Canada n'est pas un intervenant majeur dans le commerce international des armes, mais il n'est pas non plus une quantité négligeable. Il vient à peu près au huitième rang mondial des producteurs d'armes, produisant pour environ trois milliards de dollars de matériel militaire par année, soit approximativement 1 p. 100 de la production mondiale⁵. D'après SIPRI, le Canada était le quatorzième exportateur d'armes conventionnelles principales pour la période allant de 1986 à 1990⁶. Il vient au dernier rang du deuxième tiers de fournisseurs, avec des pays comme la Suède, la Suisse, l'Italie et l'Espagne, et il dépend au moins autant des exportations que ces derniers, compte tenu de son marché intérieur restreint pour le matériel de défense.

La situation actuelle de l'infrastructure industrielle de défense canadienne découle des décisions d'annuler, vers la fin des années 50, la construction de l'avion d'interception Avro Arrow CF-105 et de négocier l'accord sur le partage de la production de défense conclu avec les États-Unis. Même si l'avion Arrow, conçu par le Canada, devenait de plus en plus impressionnant à mesure qu'il se dotait de nouvelles fonctions, on a finalement décidé que, compte tenu du changement de la situation stratégique et de l'absence de ventes à l'exportation garanties, l'avion coûtait tout simplement trop cher à produire pour être utilisé uniquement par le Canada. Mécontent de devoir fournir à la force

⁴ Procès-verbaux du Comité de la défense et des affaires des anciens combattants de la Chambre des communes, le 28 février 1991, p. 55:6.

⁵ Keith Krause, «Arms Transfers and International Security: The Evolution of Canadian Policy», tiré de *Canada Among Nations 1992-1993: A New World Order?*, Fen Hampson and Christopher Maule, Ottawa: Carleton University Press, 1992, p. 294.

⁶ Institut international de recherche sur la paix de Stockholm (SIPRI), annuaire de 1991: *World Armaments and Disarmament*, Oxford University Press, 1991, p. 198.

militaire du Canada de l'équipement de qualité inférieure, moins dispendieux, le gouvernement a conclu avec les États-Unis, au cours des années qui ont suivi, un accord spécial sur le partage de la production de défense puis des accords sur le partage du développement industriel pour la défense. Ces types d'accords reconnaissent que le Canada n'allait pas concevoir, élaborer et produire des systèmes d'armes complets, ce qui aurait permis à l'industrie d'assurer son autosuffisance. L'industrie canadienne contribuerait plutôt à l'approvisionnement en composants et en sous-systèmes, remplissant ainsi des créneaux sur le marché mondial de la production d'armes d'où le Canada devait ensuite acheter des systèmes de défense plus complets.

Les accords susmentionnés ne constituaient pas, du point de vue technique, des accords de «libre-échange» dans le domaine du matériel de défense, mais ils garantissaient aux entreprises de défense canadiennes un accès spécial à l'énorme marché américain, en échange de quoi le Canada s'engageait à acheter des systèmes d'armes américains. Du point de vue du gouvernement du Canada, ces accords permettaient le maintien d'une infrastructure industrielle de défense, tout en offrant au secteur militaire l'accès aux armes les plus perfectionnées qui soient, et ce, à un coût raisonnable. D'après un accord subséquent conclu entre les deux pays, les achats totaux à long terme devaient atteindre un équilibre approximatif, même si le déficit cumulatif du Canada se situe actuellement autour de quatre milliards de dollars.

Plusieurs témoins représentant l'industrie se sont dits d'avis que, en dépit des accords, la pénétration du marché de défense des États-Unis demeure très difficile en raison de diverses petites mesures protectionnistes. Le Canada répond actuellement pour 0,75 p. 100 des achats annuels du ministère de la Défense américain (environ 900 millions de dollars par année), soit à peu près l'équivalent des ventes du Nebraska à ce même ministère⁷. Malgré tout, les représentants de l'industrie ont généralement convenu que les accords valaient mieux que rien.

En raison des accords spéciaux sur le partage de la production de défense conclus avec les États-Unis, l'industrie de défense canadienne a pris un aspect unique au cours des 30 dernières années. D'après M. Ken Epps, du projet Ploughshares :

... si l'on voulait tracer un portrait type du producteur militaire canadien, on dirait qu'il s'agit d'un fabricant de composants aérospatiales ou électroniques situé en Ontario ou au Québec qui aurait une chance sur deux d'appartenir à des étrangers⁸.

Tout comme d'autres industries canadiennes, l'industrie de défense se concentre en Ontario et au Québec, même si l'on retrouve un pourcentage de plus en plus élevé d'entreprises dans l'Ouest du Canada et, pour ce qui est de la construction de navires et de la production connexe, dans les provinces de l'Atlantique. Au fil des ans, l'industrie de défense canadienne a acquis une expertise particulière en ce qui a trait à ses composants de l'aérospatiale, de l'électronique et des communications, et elle représente un des secteurs de l'économie canadienne les plus fortement axés sur la haute technologie et sur la recherche. Il est difficile de déterminer où commence et où finit l'industrie de «défense», étant donné que la plupart des entreprises de défense produisent également des biens civils, mais on estime que l'industrie de défense canadienne est probablement formée de quelque 1 000 entreprises et que de 60 000 à 80 000 personnes y travaillent directement ou indirectement. Comme M. Robert Gillespie, sous-ministre adjoint (Matériel) au ministère de la Défense nationale, l'a expliqué au Comité :

⁷ *Procès-verbaux*, p. 2:27.

⁸ *Procès-verbaux*, p. 1:16.

On estime à environ 100 000 le nombre de personnes qui travaillent directement et indirectement pour l'industrie de la défense canadienne. Bien qu'appartenant à un secteur d'activité hautement technique, l'infrastructure industrielle de défense n'a en fait qu'une contribution limitée au PNB, au commerce extérieur ainsi qu'au niveau d'emploi considéré à l'échelle nationale.

Notre industrie ne comprend que quelques grandes sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 100 millions de dollars par an. La vaste majorité des entreprises du secteur sont en fait relativement petites et rares sont celles qui sont exclusivement spécialisées dans la production militaire. En outre, l'industrie est contrôlée, pour moitié, par des entreprises étrangères, les Américains venant nettement en tête, et elle dépend grandement des marchés à l'exportation. D'après certaines estimations, près de 70 p. 100 de notre production est déjà destinée aux marchés étrangers, dont 80 p. 100 de ce volume au marché américain. Par conséquent, notre industrie est très sensible aux changements survenant sur le marché américain de la défense⁹.

Ces dernières années, la production de défense au Canada a atteint annuellement la valeur de trois milliards de dollars et, de ce montant, les exportations ont représenté environ 1,5 milliard réparti comme suit : un milliard vers les États-Unis et le reste vers d'autres pays. Les exportations canadiennes de produits militaires ont diminué graduellement après avoir atteint un sommet de 1,9 milliard de dollars en 1985. En 1990, le Canada a exporté pour quelque 1,04 milliard de dollars de matériel de défense, 885 millions vers les États-Unis, 119 millions vers les pays membres de l'OTAN/l'OCDE, et 39,6 millions vers les pays en voie de développement. En 1991, les totaux ont été de 726 millions de dollars vers les États-Unis, 131,5 millions vers les pays membres de l'OTAN/l'OCDE et 57,7 millions vers les pays en développement, ce qui représente en tout 915,2 millions de dollars.

Les sociétés comme Bristol Aerospace, Computing Devices Co. et Canadian Marconi comptent parmi les principales entreprises traditionnelles d'aérospatiale, d'électronique et de communications au Canada, et elles se sont toutes trois classées ces dernières années à un niveau élevé parmi les grands entrepreneurs du secteur militaire. Sur la scène internationale, les entreprises canadiennes jouissent d'une expertise reconnue dans des domaines tels les véhicules aériens sans équipage, les simulateurs de vol, les systèmes de navigation par inertie et les sous-systèmes satellites. Ces créneaux seront très importants au cours des années à venir car, en raison du perfectionnement et du coût élevé des armes modernes, le marché international des armes s'est davantage concentré depuis quelque temps sur la production de composants de haute technologie et sur les programmes de rééquipement.

Il devrait maintenant être évident que le matériel de défense canadien ne correspond pas à l'idée qu'on se fait ordinairement des exportations d'«armes». En effet, le Canada n'exporte pas de chars d'assaut, de pièces d'artillerie, de fusils, d'avions de combat, de bombes, de missiles, ni la plupart des autres produits considérés comme des «armes». Il fabrique plutôt des produits et des composants «militaires», c'est-à-dire la vaste gamme de pièces d'équipement, souvent construites en fonction de spécifications militaires uniques et rigoureuses, permettant aux chars d'assaut, aux fusils et aux avions de combat de jouer leur rôle dans un contexte militaire.

⁹ Procès-verbaux, p. 2:4-2:5.

CHAPITRE 2

Marchés de défense en transition

Le marché international de la défense a connu une période faste qui a débuté au milieu des années 70, mais la situation a considérablement changé vers 1985. Si les transferts d'armes sur la scène internationale ont atteint un sommet d'environ 62 milliards de dollars (US) en 1987, le commerce a diminué de près de 4 p. 100 par année à partir du milieu de la décennie, et le total atteint en 1989, soit 45 milliards de dollars, représentait le plus faible montant en dix ans. La raison principale du déclin de la fin des années 80 réside dans le fait que les pays en voie de développement, criblés de dettes, ne pouvaient plus se permettre d'importer des armes aux coûts antérieurs. De plus, avec la fin de la guerre entre l'Iraq et l'Iran, une demande majeure a disparu. Dans la dernière moitié des années 80, les importations d'armes par les pays en voie de développement ont diminué de quelque 3,6 p. 100 par année, leurs importations totales baissant de 6,6 milliards de dollars en 1989 seulement. Les fluctuations de l'offre et de la demande résultant de la guerre du Golfe pourraient venir modifier ces données pour 1990-1991, mais elles ne réussiront pas à renverser la tendance à long terme. Les estimations initiales de SIPRI sur les ventes totales ont chuté de 25 p. 100 en 1991.

La fin de la guerre froide aura vraisemblablement une plus grande incidence encore sur les marchés internationaux de la défense que n'en a eu la chute des importations des pays en voie de développement. Pendant des décennies, la production militaire des superpuissances a constitué la pierre angulaire de la production et des transferts militaires internationaux. Avec l'implosion d'un des blocs rivaux et la fin de la guerre froide, on assiste à une surcapacité importante de la production militaire dans le monde entier. En outre, bon nombre de pays sont en train de chercher des «dividendes de la paix» par le biais de la réduction de leur force militaire et de leurs achats d'armes, et ce fléchissement de la demande risque de se poursuivre dans un avenir rapproché. Pendant que le marché international des armes rétrécit, la concurrence augmente sur les autres marchés, et l'accroissement du protectionnisme est une réelle possibilité, les gouvernements prenant des mesures pour préserver leur propre industrie. M. Robert Gillespie a résumé ainsi la situation devant le Comité :

Le marché international de la défense, sur lequel les entreprises canadiennes doivent être présentes, est de plus en plus caractérisé par des phénomènes extrêmes : surcapacité de production, concurrence serrée, petites séries de production, accroissement des risques associés à la R et D, et, enfin, multiplication des politiques protectionnistes adoptées par les autres pays, et qui touchent directement notre potentiel d'exportation¹⁰.

Comme le marché international rétrécit, les principaux fournisseurs d'armes conventionnelles réagissent tous de façon différente. L'ancienne Union soviétique se trouve dans une situation peu enviable, étant donné qu'elle doit transférer de nombreux segments de sa production de défense au secteur civil, tout en renonçant à la vente d'une des rares marchandises concurrentielles qu'elle est en mesure de produire.

En Europe, la tendance des dernières années a consisté à participer à la production multinationale, dans le but de réduire les coûts et d'élaborer une infrastructure et un marché de défense commun pour l'Europe de l'Ouest. Les entreprises individuelles ont également accordé

¹⁰ Procès-verbaux, p. 2:5.

beaucoup d'attention à la nécessité de diversifier leurs activités en dehors de la production de défense proprement dite. On a craint que les pays européens n'adoptent une approche de «forteresse Europe» pour le développement, la production et l'acquisition de produits de défense, mais certains événements tels la décision de l'Allemagne de ne pas participer au nouveau programme européen d'aide à la construction d'avions de combat, montrent que ces craintes sont peu fondées à court terme.

Aux États-Unis, des décennies d'investissement dans le secteur militaire ont permis d'établir une énorme infrastructure industrielle de défense, mais cela peut avoir contribué à la faible productivité de l'économie, à l'augmentation des déficits et à une balance commerciale négative dans le secteur de fabrication. En réponse au rétrécissement du marché international, l'imposante infrastructure militaro-industrielle américaine devrait, dans les années à venir, perdre de son ampleur et devenir plus concentrée. Peu importe s'il existe un «complexe militaro-industriel» aux États-Unis, il est probable que les règles, écrites ou non, qui régissent les relations entre les industries de défense, les services militaires et les éléments du régime politique doivent également changer. Même si les États-Unis craignent que l'Europe n'adopte des mesures protectionnistes, l'administration Bush s'oppose ouvertement à toute mesure ayant pour but de mettre l'industrie de défense américaine à l'abri. Les réactions de l'infrastructure industrielle de défense américaine face à la contraction du marché international revêtent une importance particulière pour l'industrie de défense canadienne, qui dépend dans une large mesure des exportations vers les États-Unis. En vertu des accords sur le partage de la production de défense, les entreprises canadiennes sont considérées comme faisant partie de l'infrastructure industrielle de défense américaine, mais certains Canadiens craignent que, à mesure que le marché américain rétrécit, l'administration américaine soit de plus en plus sollicitée d'avoir recours à des fournisseurs américains plutôt qu'à des fournisseurs étrangers.

Une autre tendance veut que le commerce des armes se déplace de plus en plus vers le transfert technologique et les transferts de composants, comparativement à l'envoi de systèmes d'armes complets. Cet état de choses résulte de la mondialisation de la production industrielle, mais il vient également du fait que les pays et les entreprises mettent en commun leurs connaissances pour s'approprier des parts d'un marché militaire décroissant. Il est difficile de contrôler le commerce des composants de matériel militaire et particulièrement l'utilisation finale de la technologie ayant des applications militaires et civiles, et il est probable qu'il s'agisse là d'un problème croissant.

EFFORTS INTERNATIONAUX DE LIMITATION DU COMMERCE DES ARMES

Un dernier facteur influençant la taille et la constitution futures des marchés internationaux de défense réside dans les efforts nationaux et multilatéraux renouvelés en vue de limiter le commerce des armes conventionnelles. Bien que des progrès aient été réalisés au fil des ans dans le contrôle des armes nucléaires et autres, le commerce des armes conventionnelles est resté intact. Il y a eu des tentatives de pourparlers bilatéraux sur le transfert des armes conventionnelles entre les superpuissances, dans les années 70, mais il a fallu la guerre du Golfe et la fin de la guerre froide pour remettre la question à l'ordre du jour des discussions internationales.

On a réussi, au cours des années, à limiter l'accès à la technologie stratégique par le biais d'arrangements multilatéraux tels que le Comité de coordination du contrôle des échanges stratégiques (COCOM) et le Régime de surveillance de la technologie des missiles. Ces deux types d'arrangements sous-entendent certains mécanismes de contrôle du transfert des armes, mais ils se caractérisent par une composition sélective et mettent l'accent sur des produits de premier plan, stratégiques et à double usage. Le commerce des armes conventionnelles faisant appel à une technologie restreinte a reçu moins d'attention que ces autres domaines de la part des tenants du contrôle des armes, et les principaux fournisseurs d'armes étaient donc peu incités à proposer des mesures de limitation.

Vers la fin de la guerre du Golfe, le gouvernement du Canada a formulé un vaste ensemble de propositions consécutives aux hostilités. Ces propositions renfermaient des suggestions en vue de restreindre la prolifération des armes de destruction massive, mais elles comprenaient également des recommandations précises en ce qui a trait au commerce des armes conventionnelles. Le premier ministre du Canada, M. Brian Mulroney, a fait remarquer que les cinq membres permanents du Conseil de sécurité des Nations Unies avaient fourni la plupart du matériel de défense à l'Iraq. Le Canada a proposé, entre autres choses, d'organiser un sommet mondial sur les instruments de guerre et sur les armes de destruction massive, afin de bien montrer la volonté politique de trouver une solution. La réaction des États-Unis et des autres grands fournisseurs face à cette initiative canadienne a été loin d'être encourageante, mais le Comité est d'avis que le gouvernement a bien fait de souligner l'importance d'une intervention dans le domaine du commerce des armes conventionnelles, en assurant la transparence, en organisant des consultations et en imposant des restrictions. Par conséquent :

- 1. Le Comité appuie les mesures prises à ce jour par le gouvernement dans le but de resserrer les contrôles multilatéraux en ce qui a trait à la prolifération des armes, et il recommande au gouvernement de redoubler d'ardeur.**

On s'efforce actuellement de régler la question du commerce des armes conventionnelles grâce à des tribunes intergouvernementales telles que la Communauté européenne, le Groupe des Sept (G-7), l'Organisation des États américains, le Conseil de sécurité des Nations Unies (P-5) et l'Organisation des Nations Unies proprement dite. Des initiatives privées sont également tentées dans l'espoir de mobiliser des appuis pour le contrôle du commerce des armes; c'est par exemple le cas d'une résolution qu'a mise en circulation le *British American Security Information Council*. Le progrès le plus notable est que les membres des Nations Unies ont décidé en 1991, après des années d'étude et de débat, d'établir un registre mondial des armes afin d'accroître la transparence et, espérons-le, de contribuer à restreindre encore davantage le commerce. Pour le moment, le registre se limite aux déclarations volontaires des pays membres sur certaines importations et exportations d'armes, mais la résolution ayant mené à sa création «invitait» également les membres à fournir des renseignements sur leur production nationale, leurs achats et leur matériel de défense, afin d'augmenter le niveau de confiance. Comme l'indique clairement le rapport du groupe d'experts qui a étudié le concept du registre pour les Nations Unies, la transparence accrue constitue peut-être la clé du commerce des armes, et le Comité est convaincu qu'il y a lieu de poursuivre activement cet objectif. Par conséquent :

- 2. Le Comité recommande au gouvernement de continuer à appuyer les efforts visant l'expansion du registre des armes des Nations Unies, afin qu'il comprenne toutes les activités du commerce mondial des produits et des composants militaires, ainsi que tous les répertoires nationaux de matériel de défense.**

Que ces efforts multilatéraux réussissent ou échouent à court terme, ils accentueront encore le rétrécissement des marchés de défense internationaux sur lesquels les entreprises, canadiennes et autres, devront se livrer concurrence.

CHAPITRE 3

Le rôle de la production et de l'exportation de matériel de défense au Canada

La production du matériel de défense a servi à diverses fins au Canada. L'industrie est apparue dans le contexte de la Seconde Guerre mondiale, pour contribuer à la production combinée des forces alliées nécessaire à la poursuite de la guerre. À la fin de la guerre, le Canada disposait d'une industrie d'armement suffisamment grande pour constituer une vraie infrastructure industrielle de défense, une entreprise stratégique capable de répondre à la quasi-totalité des besoins des Forces armées canadiennes en période de guerre. Au fil du temps, toutefois, il est devenu de plus en plus évident que le Canada ne serait pas en mesure de maintenir un tel niveau d'activité industrielle de défense. Tel qu'indiqué précédemment, cette situation a été officiellement reconnue au moment où le projet Avro Arrow a été annulé.

En conséquence, la base militaro-industrielle du Canada a, pour sa structure et sa rentabilité, une plus grande dépendance à l'égard du marché que ce qui se retrouve ailleurs, du moins chez ses alliés. Cela n'a pas empêché le gouvernement d'essayer d'utiliser son infrastructure industrielle de défense également pour promouvoir ses propres objectifs en matière de politique.

LA PRODUCTION DU MATÉRIEL DE DÉFENSE ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Au Canada, les considérations industrielles et régionales ont constitué un élément majeur du soutien de l'industrie de défense et des questions d'acquisition. En fait, bon nombre de Canadiens considèrent la production de défense comme un outil de développement régional. Étant donné que certaines provinces comptent énormément sur la présence des forces armées et de l'industrie de défense pour offrir des possibilités d'emploi et générer des recettes, il ne s'agit pas là d'une attente déraisonnable. Le problème est que les décisions à court terme ayant pour but de maintenir l'activité économique régionale peuvent entraîner, à longue échéance, des effets inattendus.

Le contrat de construction des frégates canadiennes constitue un exemple de cette approche. On estime que la décision de confier la construction des six premiers navires à trois chantiers maritimes du Nouveau-Brunswick et du Québec en a augmenté le coût de 58 millions de dollars¹¹. Comme on l'a dit au Comité à Halifax, il s'ensuit, du point de vue de l'industrie de défense, que le Canada est maintenant compétitif sur la scène internationale dans le domaine de la construction de frégates, mais non de navires civils, et qu'il est prêt à exporter. Cependant, la plupart des compétiteurs vraisemblables du Canada disposent de leurs propres chantiers maritimes qu'ils protègent (pour des raisons de stratégie et d'emploi), et les ventes à l'exportation risquent d'être peu nombreuses même si des licences sont délivrées, alors que les achats nationaux diminueront inévitablement après un projet initial aussi important. Le Canada dispose maintenant d'un important actif industriel de défense dont la viabilité économique reste douteuse.

¹¹ Laurie Watson, «Building Frigates in Canada Cost the Country a Huge Premium», *Forum : Journal of the Conference of Defence Associations*, automne 1991, p. 14.

Pour ce qui est de l'avenir, l'industrie de défense du Canada est trop petite, par rapport à l'économie canadienne, trop instable et sujette à des cycles prospérité-récession pour être un support viable dans les régions économiquement languissantes.

En fait, tel que mentionné précédemment, on estime que 60 000 à 80 000 personnes travaillent, directement ou indirectement, pour l'industrie de défense et les industries connexes, ce qui représente un peu plus de 1 p. 100 du produit intérieur brut du Canada et de sa population active. Cependant, il est également vrai que le pourcentage de l'activité économique, des ventes et de l'emploi découlant du commerce de défense varie considérablement selon le secteur industriel. Par exemple, la production de défense représente environ 30 p. 100 des ventes de l'aérospatiale canadienne, tandis que l'industrie de la construction navale compte sur l'acquisition du matériel de défense pour 70 p. 100 de ses activités. En outre, comme certains secteurs industriels, notamment l'aérospatiale et l'électronique, dépendent beaucoup de la production du matériel de défense et de l'exportation des biens qu'ils produisent, on comprend pourquoi il est difficile d'aborder en termes généraux l'importance de l'infrastructure industrielle de défense et son incidence sur l'économie canadienne. En bout de ligne, comme l'a fait remarquer le professeur John Treddenick, du Collège militaire royal du Canada :

La planification de la défense s'avère déjà une activité difficile sans qu'il soit nécessaire de la rendre encore plus complexe en nous obligeant à prendre des décisions en fonction des objectifs de la politique économique. Le seul fait de tenter d'agir de la sorte est déjà surprenant compte tenu de l'importance plutôt négligeable des industries de défense dans l'économie. . .¹²

Cela dit, puisque l'industrie canadienne de défense a un rôle à jouer, à brève échéance, « . . . dans la concrétisation du vaste programme politico-socio-économique du Canada. . .¹³ », il faut faire attention lorsqu'on discute de son avenir.

L'INDUSTRIE DE DÉFENSE ET LA QUÊTE DE L'AUTONOMIE

Une infrastructure industrielle de défense «classique» est censée répondre aux besoins d'équipement militaire du pays producteur. Or, depuis les années 50, l'industrie de défense du Canada a été façonnée presque exclusivement en fonction des besoins de l'industrie américaine en matière de composants. Elle n'a pas été conçue pour satisfaire les besoins du Canada et c'est pourquoi, d'après M. Robert Gillespie, elle « . . . n'est absolument pas en mesure de répondre à l'ensemble des besoins en matériel opérationnel des Forces armées canadiennes »¹⁴.

Malgré tout, le gouvernement a entrepris ces dernières années l'application d'une politique de préparation industrielle de défense. Cette politique a pour but d'assurer l'approvisionnement de certains produits jugés essentiels pour soutenir les opérations des Forces canadiennes en période de crise ou de guerre. L'incidence de cette politique pour ce qui est de l'industrie et des frais de défense peut être illustrée à l'aide de deux exemples. D'après les renseignements fournis au Comité par le ministère de la Défense nationale, il en a coûté 26,1 p. 100 plus cher au Canada pour fabriquer lui-même de petites armes que s'il avait acheté la même quantité et le même type d'armes à l'étranger. De même, le Canada paie environ 35 p. 100 plus cher pour acheter des munitions chez lui. Les deux sociétés touchées sont désignées comme des actifs stratégiques et des centres d'excellence. Cependant,

¹² Procès-verbaux, p. 6:10.

¹³ Procès-verbaux, p. 12:27.

¹⁴ Procès-verbaux, p. 2:5.

les deux trouvent maintenant difficile de rester en affaires pour approvisionner uniquement le Canada, ce qui a donné lieu à des pressions en vue d'assouplir certains aspects de la politique canadienne en matière d'exportation d'armes.

M. Ernie Regehr, directeur de la recherche du projet Ploughshares, a signalé l'impossibilité de maintenir une telle politique. Il a fait savoir que le soutien de l'industrie canadienne de défense, malgré la diminution des ventes, constitue une mesure de planification inadéquate à long terme. Comme il l'a indiqué :

Dans les six dernières années, les exportations militaires ont chuté d'environ 50 p. 100 . . . Il s'agit là d'une stratégie industrielle, selon laquelle nous avons besoin de maintenir en vie des industries militaires, par exemple la fabrication des véhicules blindés légers, afin que nous puissions répondre à notre propre demande et que nous évitions toute pénurie . . .

Cela me paraît être une stratégie parfaitement inopérante parce que cette stratégie est intenable sans exportation de produits militaires. D'où la question . . . cette stratégie sera-t-elle adoptée par tous les pays . . .¹⁵

En fait, l'industrie canadienne, qui reçoit une certaine aide de la part du gouvernement, n'a pas essayé de devenir entièrement autonome dans sa quête en vue d'assurer sa survie durant les périodes de stabilité relative. D'après M. Robert Gillespie :

La question de la soutenabilité ne repose pas sur l'autonomie totale. Nous n'essaierons jamais d'y parvenir, car ce serait totalement impossible. En fin de compte, le problème est de répartir nos rares ressources entre la recherche et le développement et les acquisitions, et cela, de façon à encourager le développement de la production canadienne. Nous nous intéressons particulièrement aux choses qui sont importantes pour nous et nous tenons toujours compte des possibilités qui existent au Canada. C'est à cet égard que la question des exportations revêt une importance particulière. Il ne fait aucun doute que si l'industrie canadienne de défense n'avait pas les moyens d'exporter une partie de sa production, le nombre d'entreprises canadiennes en mesure de fournir le ministère de la Défense nationale diminuerait considérablement. Il n'y a que très peu de domaines où des entreprises peuvent vivre des seules commandes passées par les Forces canadiennes¹⁶.

Il n'est certainement pas acquis que notre infrastructure industrielle de défense soit un actif stratégique *canadien* étant donné qu'elle ne peut pas subsister sans exportations ou sans une aide gouvernementale substantielle. Qui plus est, seule une partie relativement petite de sa production vise à combler des besoins canadiens et, parallèlement, elle ne répond qu'à une faible proportion des besoins de défense du Canada. Dans la mesure où il s'agit d'un actif stratégique, il faut la considérer comme un actif allié, qui doit cependant concurrencer ses propres alliés pour sa survie. M. John Treddenick a proposé une meilleure approche à long terme : «Pour moi, la meilleure préparation industrielle à la mobilisation est une économie souple, adaptable et efficiente — autrement dit, une économie qui fonctionne bien avec très peu d'interventions de la part du gouvernement»¹⁷.

Il ne faut pas en conclure que le Canada devrait se retirer de la production de matériel militaire, mais que notre participation devrait se fonder sur les besoins du Canada en matière de sécurité et sur des possibilités commerciales raisonnables et avisées.

¹⁵ *Procès-verbaux*, p. 3:23.

¹⁶ *Procès-verbaux*, p. 5:25, 5:26.

¹⁷ *Procès-verbaux*, p. 6:29.

LE BESOIN FUTUR DE PRODUITS MILITAIRES

Compte tenu de la situation internationale changeante, plusieurs témoins ont soulevé la question de la nécessité même de continuer à soutenir l'industrie de défense canadienne. Plus précisément, la nécessité de continuer à importer et à exporter des produits liés à l'industrie de défense, en vue d'approvisionner les Forces canadiennes, a été soulevée dans le contexte du marché international en évolution et du besoin de produits militaires dans le monde entier. M. Garry Rutledge, président du Groupe consultatif industriel de l'OTAN, a fait remarquer que l'avenir de l'industrie de défense canadienne est incertain étant donné la réduction des budgets de défense dans le monde entier, la création de blocs commerciaux géographiques limitant le commerce canadien, la conclusion de nouvelles alliances industrielles compétitives et la possibilité de nouvelles politiques gouvernementales ayant pour but de limiter encore davantage la capacité du Canada d'exporter son matériel de défense. Il a fait savoir que «... les restrictions à l'exportation qui caractérisent à l'heure actuelle le Canada sont en grande partie bien plus sévères que celles que s'imposent d'autres nations qui sont nos concurrentes»¹⁸. Pour ce qui est de savoir si le Canada devrait exporter, il a déclaré que «... c'est évident. Nos activités à l'exportation viennent renforcer le reste de notre exploitation dans le domaine de la défense et, à mon avis, nous contribuons largement à la richesse de notre économie»¹⁹.

Tel qu'indiqué au chapitre 2, le marché des armes qui existait au moment de la guerre froide rétrécit, mais il est également important de signaler qu'il va changer plutôt que disparaître complètement. Cette question a été abordée longuement par M. Brian Schumacher, sous-ministre adjoint à l'Expansion du commerce extérieur et délégué-commissaire en chef aux Affaires extérieures, lorsqu'il a déclaré ce qui suit :

Nous entrevoyons le maintien de débouchés dans certains des domaines suivants... le matériel de surveillance, le matériel de formation et de simulation, le matériel de guerre électronique, le perfectionnement des avions de modèle ancien, comme par exemple le CF-5 pour lequel Bristol Aerospace à Winnipeg a mis au point un programme fort bien pensé de rééquipement, la lutte anti-sous-marine, la lutte contre les drogues et le maintien de la paix dans le monde²⁰.

M. John Lamb, directeur exécutif du Centre pour le contrôle des armements, a indiqué pourquoi le besoin de produits militaires se maintiendra au Canada :

En cette période d'après-guerre froide, de nombreuses activités demeurent tributaires d'une force militaire, dont la capacité du Canada de surveiller son propre territoire, de lutter contre la pêche illicite, la contrebande de stupéfiants et de faire face aux catastrophes environnementales, d'assurer une présence dans l'Arctique et, comme ce fut le cas récemment lors de l'écrasement d'un Hercules, d'effectuer des recherches et des opérations de sauvetage dans cette région susceptibles de porter fruits, de participer à des missions de maintien de la paix à l'échelle internationale et même d'aider à faire

¹⁸ *Procès-verbaux*, p. 4:13.

¹⁹ *Procès-verbaux*, p. 4:17.

²⁰ *Procès-verbaux*, p. 2:13.

respecter les ententes de désarmement. Selon moi, l'industrie canadienne, et tout particulièrement l'industrie de haute technologie, a un rôle à jouer pour nous aider à combler les besoins actuels et changeants des Forces armées canadiennes²¹.

Bon nombre des témoins peu enclins à appuyer le maintien d'une production militaire au Canada ont quand même reconnu que le pays continue d'avoir des besoins légitimes en matière de défense. M^{me} Marion Frank, de l'Alliance canadienne pour la paix, a fait écho aux préoccupations de M. Lamb au sujet du maintien de la paix et de la sécurité à l'échelle nationale et internationale : «L'Alliance canadienne pour la paix est pleinement en faveur des propositions relatives au maintien de la paix. . . Nous sommes persuadés qu'il importe d'affirmer notre souveraineté, de patrouiller les eaux canadiennes, de défendre le Canada, d'effectuer des opérations de recherche et de sauvetage. . .»²². En outre, M. Bill Singleton, directeur administratif de Médecins canadiens pour la prévention de la guerre nucléaire, a déclaré ce qui suit : «. . . nous ne proposons pas de mettre fin tout à fait à la fabrication et à l'exportation d'armes. Nous demandons toutefois instamment que la fabrication d'armes au Canada vise à soutenir les activités des Forces canadiennes participant à des opérations de maintien de la paix sous les auspices des Nations Unies. . .»²³. M. Caspar Davis, trésorier du Mouvement canadien pour une fédération mondiale, a fait remarquer ce qui suit : «Je ne pense pas que nous serions contre des exportations spécifiquement destinées aux forces de maintien de la paix de l'ONU»²⁴.

Dans l'ensemble, le Comité reconnaît que, pour le moment, il existe des domaines où des exigences légitimes en matière de défense doivent continuer d'être respectées et, dans cette optique, l'industrie devra recevoir l'aide du gouvernement et être autorisée à exporter ses produits. Cependant, nous sommes également convaincus que les domaines où le Canada continuera de contribuer au marché des armes traduira des tendances moins agressives, notamment l'équipement de surveillance et de vérification. Cette préoccupation a été soulignée par M. Gillespie lorsqu'il a déclaré «. . . il ne fait aucun doute que l'orientation générale du programme d'approvisionnement militaire est en train de changer. Dans certains secteurs — entre autres, la surveillance — je m'attends à ce que l'industrie de la défense puisse profiter beaucoup plus du programme d'acquisition militaire pour trouver des applications non militaires»²⁵.

LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE DE DÉFENSE

Pour continuer à satisfaire les besoins légitimes de l'industrie canadienne de défense, il faudra que certaines exigences en matière de production soient respectées. Pour rester viable et compétitive sur les marchés internationaux, une industrie de défense doit, d'une part, recevoir de l'aide de son gouvernement et, d'autre part, être assujettie à une politique d'exportation qui n'est pas exagérément restrictive. Les représentants de l'industrie ont insisté sur le fait qu'un système d'exportation devrait être rigoureux quoique suffisamment souple pour se plier à des conditions diversifiées et difficiles à prédire dans un contexte de compétitivité internationale où, d'après M. Robert Little, sous-ministre adjoint, Personnel, Finances et Administration, d'Industrie, Sciences et Technologie Canada :

²¹ *Procès-verbaux*, p. 6:11.

²² *Procès-verbaux*, p. 7:14.

²³ *Procès-verbaux*, p. 9:11.

²⁴ *Procès-verbaux*, p. 11:24.

²⁵ *Procès-verbaux*, p. 2:31.

À l'heure actuelle, le milieu dans lequel évolue l'industrie est caractérisé par des risques techniques et financiers relativement élevés et par la présence d'entreprises étrangères qui sont fortement financées, directement et indirectement, par leurs gouvernements respectifs²⁶.

L'industrie «restreinte» de défense canadienne²⁷ est largement tributaire du marché de l'exportation : quelque 60 p. 100 de sa production totale est exportée. Dans le cas des composants électroniques et aérospatiaux, les exportations représentent entre 70 et 80 p. 100 des exportations totales. Par ailleurs, jusqu'à 85 p. 100 des exportations du Canada sont destinées aux États-Unis.

Il est difficile d'évaluer la compétitivité globale de l'industrie canadienne en présence de coûts à la hausse, de périodes de production plus courtes et d'une concurrence accrue sans tenir compte de l'aide accordée à l'industrie par le biais des programmes gouvernementaux et de la promotion des exportations. Tous les pays producteurs appuient leur industrie de défense d'une façon quelconque bien que, d'après les données fournies au Comité par l'Association des industries aérospatiales, le Canada se situe au bas de l'échelle²⁸.

Pour rester compétitives, les industries de défense doivent continuer de recevoir de l'aide du gouvernement. Un des programmes d'aide, le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD), stimule la recherche et le développement de l'industrie, et appuie les technologies afférentes à la défense. D'après M. Little, le PPIMD a comme objectif «... de créer et de maintenir des industries liées au secteur de la défense qui soient fortes et capables de réussir, à longue échéance, sur le marché intérieur et, surtout, sur les marchés à l'exportation»²⁹. Étant donné que bon nombre d'exportations canadiennes ont des applications sur le plan du commerce et de la défense, elles sont considérées comme des exportations à «double usage» et sont vendues au secteur strictement commercial. Par conséquent, le PPIMD contribue à la promotion de technologies qui font partie de l'économie civile. C'est particulièrement le cas de l'industrie aérospatiale, où certaines subventions versées en vertu du PPIMD sont utilisées pour la réalisation de projets civils, dans le contexte du maintien d'une infrastructure de production militaire. Comme l'a fait remarquer M. William Weston, vice-président de l'Association des industries aérospatiales du Canada, «...il est difficile de distinguer les applications intéressant purement la défense des programmes de développement de l'aérospatiale, surtout en raison du grand nombre de technologies à double usage»³⁰. Lorsqu'il a commenté l'incidence de l'industrie aérospatiale sur l'industrie canadienne en général, M. Little a adressé les observations suivantes au Comité :

... les investissements dans l'industrie aérospatiale et du matériel de défense apportent une grande contribution à l'infrastructure technologique et scientifique canadienne, ainsi qu'à l'infrastructure de haute technologie dont le Canada a besoin pour sa prospérité future. Les dépenses de R et D dans les industries liées à l'aérospatiale et au matériel de

²⁶ *Procès-verbaux*, p. 2:9.

²⁷ En d'autres termes, il s'agit des industries produisant de l'équipement militaire spécialisé—dans le contexte canadien, avions et pièces de rechange, véhicules à moteur, construction et réparation de navires, matériel de communications et produits chimiques—par opposition à la vaste infrastructure industrielle de défense qui se compose de produits achetés par les militaires.

²⁸ L'Association des industries aérospatiales du Canada a souligné que le gouvernement fournit 20 p. 100 des fonds consacrés à la recherche et au développement au Canada, comparativement à un minimum de 26 p. 100 dans la Communauté européenne et de 75 p. 100 aux États-Unis. *Procès-verbaux*, p. 8:15.

²⁹ *Procès-verbaux*, p. 2:9.

³⁰ *Procès-verbaux*, p. 8:15.

défense représentent 21 p. 100 du budget total de R et D de notre secteur manufacturier. Avec des investissements en recherche et en développement représentant 9,7 p. 100 du chiffre d'affaires, l'industrie se classe au premier rang du secteur manufacturier sur ce plan. . . je tiens à souligner que ce sont les investissements effectués au titre du PPIMD qui stimulent la recherche et le développement de l'industrie, ce qui se reflète très nettement dans les chiffres d'affaires. . .³¹

D'après une étude menée par le projet Ploughshares pour le compte du Comité, les subventions directes et autres formes d'aide publique (y compris dans le cadre du PPIMD) consenties à l'industrie de défense canadienne atteignaient 416 millions de dollars en 1990-1991. C'est là une estimation modeste qui comprend le programme fédéral et les programmes québécois et ontarien, mais non les programmes municipaux ni divers programmes pour lesquels aucune donnée n'est disponible. Parmi les plus importants, signalons le PPIMD, les contrats de recherche conclus avec le chef de la Recherche et du Développement du MDN et le Programme d'aide aux constructeurs de navires. Cette aide est relativement importante si l'on tient compte du fait que la production totale de l'industrie canadienne de défense atteint trois milliards de dollars.

Par conséquent, il semble que, même si l'industrie de défense et les industries connexes représentent à peine plus de 1 p. 100 du PIB du Canada, le volet de haute technologie de l'industrie, avec son double usage, et bon nombre des entreprises intéressées contribuent dans une large mesure à l'infrastructure du secteur manufacturier au Canada. Le gouvernement du Canada continue d'avoir un rôle à jouer pour ce qui est d'appuyer certains secteurs de l'industrie de défense qui contribuent au développement économique et régional, à la promotion des retombées commerciales de la recherche et du développement et au respect des exigences nationales et internationales légitimes en matière de sécurité.

Puisqu'une infrastructure industrielle de défense semble avoir sa raison d'être au Canada et comme la survie de cette infrastructure est fondée sur les exportations, la nécessité d'un système de contrôle des exportations ne fait aucun doute.

- 3. Le Comité recommande au gouvernement du Canada de maintenir son système de contrôle des exportations de produits militaires, tant que le Canada continuera de fabriquer des produits militaires.**

³¹ Procès-verbaux, p. 2:9.

CHAPITRE 4

Le contrôle actuel des exportations canadiennes

L'une des questions clés étudiée par les membres du Comité tient à l'apparente contradiction fondamentale entre chercher à réduire le commerce des armes et maintenir les emplois, lorsque la survie de certains grands secteurs industriels dépendant de l'exportation de ces produits. Cette situation a également amené le Comité à s'interroger sur la manière de résoudre le conflit entre les objectifs en matière de contrôle des armes et les activités de promotion de l'exportation des armes. Dans son document intitulé *Profit to Losses: The International Arms Trade and Canada's Military Export Policy*, Ernie Regehr met en relief la question qui a le plus préoccupé les membres du Comité durant leurs délibérations :

S'il est vrai que le matériel de défense continuera d'être nécessaire pour assurer la sécurité, et s'il est vrai également que la plupart des pays continueront de faire appel à des sources étrangères, et que le fait de poursuivre un objectif d'efficience par le biais de programmes de production partagés continuera de constituer une meilleure utilisation des ressources . . . quelles sont les conditions dans lesquelles le Canada devrait participer à des transferts de produits militaires en tant que fournisseur³²? (traduction)

En réponse à la question de savoir pourquoi la politique du Canada en matière d'exportation devrait être révisée, Ernie Regehr a formulé les observations suivantes :

. . . deux facteurs importants motivent un resserrement de la politique. Le premier est qu'il est démontré . . . que les restrictions sur les exportations dans des régions en proie à des conflits ont été appliquées par le passé avec un certain laxisme. Le second, c'est que la communauté internationale réclame des contrôles plus rigoureux . . . La ligne directrice officielle prescrit un contrôle rigoureux des exportations vers les régions engagées dans des hostilités; cependant, les données montrent que des quantités importantes de produits militaires sont exportées vers ces pays. C'est l'une des raisons importantes pour lesquelles il faut rendre plus rigoureuse la ligne directrice³³.

[L]a communauté internationale nous implore tous d'imposer plus de restrictions. . . Cela a créé un climat politique qui nous a permis de repenser et d'améliorer nos lignes directrices régissant l'exportation. Le Canada ne comptait pas parmi les pires, il comptait parmi les meilleurs. Certains persisteront à se plaindre tant qu'on n'aura pas atteint la perfection absolue, donc nous aurons toujours quelques sujets de plaintes, mais nous avons la chance de nous améliorer. Cette chance nous a été donnée par les événements que nos propres dirigeants politiques ont contribué à façonner sur la scène internationale. Il nous fallait profiter de cette chance³⁴.

Les observations de M. Regehr ont obtenu l'appui de la plupart des représentants des groupes pacifistes au Canada. Par conséquent, le Comité s'est inquiété du fait que, bien que le Canada ne soit pas un exportateur majeur de produits militaires, la politique actuelle en matière d'exportation n'est

³² Ernie Regehr, *Profits to Losses: The International Arms Trade and Canada's Military Export Policy*, document de travail de Ploughshares, 91-4, p. 17.

³³ *Procès-verbaux*, p. 3:5.

³⁴ *Procès-verbaux*, p. 3:22.

peut-être pas aussi rigoureuse qu'elle devrait l'être pour contrôler la vente d'armes. Et, si tel est le cas, notre politique en matière d'exportation d'armes n'obtiendra pas l'appui de la population canadienne, car elle ne sera pas perçue comme une politique reflétant ses valeurs.

À l'heure actuelle, le contrôle des exportations canadiennes est assuré par le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur en vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*, de concert avec les ministères de la Défense nationale, du Revenu et des Approvisionnement et Services. La présente politique du Canada en matière de contrôle des exportations a été adoptée après un examen de la situation, en 1986.

La *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* confère au Cabinet le pouvoir de dresser des listes des marchandises d'importation et d'exportation contrôlées faisant état des marchandises particulières qui sont contrôlées, ainsi qu'une liste des pays visés par un contrôle faisant état des pays où toutes les exportations sont contrôlées. Depuis l'adoption du projet de loi C-6, une liste des pays visés par un contrôle des armes à feu automatiques a également été dressée. Cette liste fait état des pays auxquels les entreprises canadiennes peuvent exporter des armes à feu automatiques, et ne peut inclure que les pays avec lesquels le Canada conclut une entente intergouvernementale en matière de recherche, de développement et de production de matériel de défense. Les sociétés doivent obtenir des licences pour faire des exportations vers les pays visés par contrôle, pour exporter des produits paraissant sur la liste des marchandises d'exportation contrôlée et pour envoyer des armes à feu automatiques aux pays visés par un contrôle en la matière.

Ernie Regehr ne comprend pas pourquoi de telles mesures spéciales devraient s'appliquer aux armes à feu automatiques, mais non à des armes tout aussi dangereuses, sinon plus, notamment les fusées, que le Canada exporte également. D'après M. Regehr :

Chose ironique, je pense que nous disposons d'un système modèle pour le contrôle des exportations d'armes dans le projet de loi C-6. Nous avons dans ce projet de loi une disposition selon laquelle, avant de pouvoir vendre une arme automatique à un pays, il faut que ce pays réponde à certains critères et figure sur une liste d'admissibilité. Cela me paraît être un principe raisonnable, mais il ne m'apparaît pas raisonnable que cela s'applique seulement aux armes automatiques et à rien d'autre³⁵.

Les exportations contrôlées par le biais de la liste des marchandises d'exportation contrôlée sont maintenant divisées en huit groupes, soit : les produits industriels (groupe 1), les munitions (groupe 2), l'énergie atomique (groupe 3), la technologie reliée à l'énergie nucléaire (groupe 4), les produits divers (groupe 5), les produits convenus par le biais du régime de contrôle de la technologie des missiles (groupe 6), l'équipement biologique et chimique (groupe 7) et les produits chimiques utilisés pour la fabrication de drogues illicites (groupe 8). La vaste majorité des marchandises figurant sur la liste des marchandises d'exportation contrôlée s'y trouvent en raison des engagements pris par le Canada envers la communauté internationale, en vue de contrôler la prolifération d'armes et de refuser aux adversaires potentiels l'accès à des produits militaires et stratégiques. Ces engagements comprennent la création du Comité de coordination du contrôle des échanges stratégiques, formé de tous les membres de l'OTAN, sauf l'Islande, le Japon et l'Australie, la signature du traité de non-prolifération des armes nucléaires, l'adoption du régime de surveillance de la technologie de missiles, qui a pour but de prévenir la prolifération de la technologie des missiles balistiques, et la formation du Groupe de l'Australie, qui a pour mission de contrôler l'exportation de produits chimiques utilisés pour la fabrication d'armes biologiques et chimiques.

³⁵ Procès-verbaux, p. 3:20.

EXPORTATION DE PRODUITS MILITAIRES

Les exportations de produits militaires (définis comme étant le groupe 2 de la liste des marchandises d'exportation contrôlée (LMEC) comprenant les produits et la technologie conçus ou modifiés spécifiquement dans le but de répondre à des objectifs militaires, plus l'article 5 500 de la liste, armes à feu automatiques) sont contrôlées de plus près que les exportations d'autres produits stratégiques. Il existait de toute évidence une certaine confusion en ce qui a trait à la définition d'une «arme» ou d'une «arme offensive», et les témoins comparaisant devant le Comité étaient partagés quant à la pertinence de la définition actuelle de «produits militaires». Certains ont fait valoir que la liste actuelle est trop restrictive, qu'elle inclut un trop grand nombre de produits dans la définition de «produits militaires»³⁶. D'autres estiment que la liste est foncièrement correcte³⁷. D'autres encore pensent que la liste n'est pas suffisamment restrictive³⁸. Les détracteurs ont signalé en particulier qu'à peu près n'importe quel produit peut être utilisé à des fins militaires, depuis les moteurs civils utilisés dans les hélicoptères-pulvérisateurs, jusqu'au papier de toilette dans les bombardiers à longue portée, et qu'on devrait peut-être trouver un moyen de remédier à cette situation.

Le Comité estime toutefois qu'il est plus important de s'attarder aux critères pour le choix des pays auxquels les produits militaires sont exportés.

Le gouvernement a établi des critères pour déterminer les pays vers lesquels l'exportation de produits militaires canadiens doit être étroitement contrôlée. Ces critères sont les suivants : (1) les pays qui présentent une menace pour la sécurité du Canada, (2) les pays qui participent à des conflits ou qui sont menacés par un conflit imminent, (3) les pays frappés de sanctions par le Conseil de sécurité des Nations Unies et (4) les pays où le gouvernement ne respecte pas les droits de ses citoyens, à moins de pouvoir démontrer qu'il n'y a pas de risque raisonnable que les produits soient utilisés contre la population civile. Les exportations d'armes offensives (que la politique énumère en tant qu'articles particuliers du groupe 2 de la liste), ou les cas que le gouvernement juge dangereux en vertu de l'un ou l'autre des quatre critères susmentionnés, sont soumis au secrétaire d'État aux Affaires extérieures pour fins d'approbation définitive.

Le problème avec les critères établis réside dans le fait que, selon le projet Ploughshares et selon diverses organisations de désarmement et divers groupes religieux, les armes canadiennes exportées se retrouvent dans des pays où «...le gouvernement use fréquemment de violence contre les citoyens»³⁹. En fait, les lignes directrices actuelles en matière d'exportation de produits militaires n'interdisent pas la vente de ces produits à des pays qui enfreignent les droits de la personne ou qui participent à des conflits armés. Bien que les lignes directrices aient pour but de «contrôler étroitement» les exportations de produits militaires canadiens vers ces points chauds, il se peut, d'après plusieurs témoins, que l'importance des livraisons de produits militaires à destination de pays engagés dans des combats armés ou de pays qui enfreignent les droits de la personne soient minimisée. Selon les responsables du projet Ploughshares, entre un quart et un tiers de tous les produits militaires exportés vers le Tiers-Monde le sont à des pays en crise. Ces derniers estiment également que, durant les trois dernières années, près de 43 p. 100 des pays auxquels le Canada a exporté des produits militaires usaient «fréquemment» de violence contre leurs citoyens.

³⁶ Présentation au Sous-comité de l'exportation des armes par le Groupe SNC, le 20 janvier 1992, p. 10.

³⁷ *Procès-verbaux*, p. 3:17.

³⁸ *Procès-verbaux*, p. 12:43.

³⁹ *Procès-verbaux*, p. 3:6.

Le Comité sait pertinemment qu'il est difficile de déterminer le nombre exact d'exportations canadiennes. D'une part, les statistiques peuvent varier selon certaines présomptions méthodologiques et, d'autre part, la définition des expressions «pays du Tiers-Monde», «conflits armés» et «violence fréquente contre les citoyens» pose des problèmes. D'après le premier rapport annuel sur les exportations canadiennes de produits militaires, présenté en 1990, environ 4 p. 100 des exportations canadiennes totales de produits militaires ont été expédiées dans des pays non membres de l'OCDE au cours de cette année. Quoi qu'il en soit, d'après M. Tom MacDonald, directeur général du Bureau des licences d'exportation et d'importation des Affaires extérieures, les produits militaires exportés dans ces pays doivent respecter des critères spécifiques, et chaque licence est évaluée individuellement⁴⁰. Il s'agit donc là du processus en vertu duquel les exportations sont «étroitement contrôlées».

Témoignant devant le Sous-comité, M. MacDonald a expliqué le processus en vertu duquel une demande de licence d'exportation est évaluée puis délivrée ou refusée. Il convient d'expliquer ce processus étant donné les critiques qui ont été formulées à son égard⁴¹.

Toutes les demandes de licences d'exportation sont soumises à la Direction des contrôles à l'exportation de la Direction générale des relations commerciales spéciales, où elles sont évaluées d'abord par des experts techniques. Ces derniers ont le mandat d'examiner les aspects techniques des produits d'exportation proposés, puis de déterminer à quel groupe de la liste des marchandises d'exportation contrôlée ils appartiennent. Dans le cas des produits militaires, la demande est ensuite soumise à un préposé aux licences dont la tâche consiste à entreprendre des consultations avec le ministère des Affaires extérieures et avec d'autres ministères fédéraux. La demande de licence est examinée ensuite par la Direction générale de la sécurité internationale, et du contrôle des armements par la Division internationale des droits de l'homme, par la division géographique compétente, par la Direction des programmes internationaux de défense, ainsi que par le ministère de la Défense nationale et par le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie.

À ce stade, les demandes de licence sont évaluées en fonction des quatre critères établis en 1986 et énoncés précédemment. Si l'un des organismes consultatifs formule des objections, la demande de licence est rejetée par les fonctionnaires, ou alors elle est soumise au ministre. Si la demande de licence d'exportation respecte les quatre critères établis, la délivrance ne peut être autorisée que par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures. De même, les demandes de licence d'exportation d'armes offensives exigent l'approbation du SEAE pour tous les pays acheteurs, sauf les pays membres de l'OTAN et quelques autres pays amis tels la Suède, la Suisse, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Japon et le Mexique. En 1990, on a approuvé 1 200 licences pour l'exportation de produits militaires et environ 58 p. 100 de ces licences ont été utilisées.

Même si le processus d'examen des demandes de licence semble rigoureux, il laisse une large place au pouvoir discrétionnaire et peut créer des situations ambiguës. Le Comité reconnaît que les exportations vers des points chauds sont peu nombreuses par rapport à l'ensemble des exportations et que les produits militaires exportés pourraient être jugés non offensifs, mais il semble y avoir suffisamment de preuves voulant qu'il ne s'agisse pas là de circonstances atténuantes valables⁴².

⁴⁰ *Procès-verbaux*, p. 3:35.

⁴¹ *Procès-verbaux*, p. 3:33-3:34.

⁴² *Procès-verbaux*, p. 3:6, 7:7, 12:36.

M. Regehr a incité les membres du Comité à tenir compte de certaines questions importantes. Comme aucune licence n'est requise pour l'exportation de produits militaires vers les États-Unis et comme le «premier rapport annuel» met l'accent sur la vente de produits militaires aux pays membres de l'OCDE, qui sont pour la plupart des alliés du Canada au sein de l'OTAN, les données fournies par les Affaires extérieures ne permettent pas de mesurer l'efficacité du processus d'examen adopté par le Canada. Cette question est particulièrement importante puisque des licences d'exportation sont couramment délivrées à ces pays⁴³. Pour donner une image plus claire du processus d'examen des demandes de licences d'exportation, M. Regehr a suggéré que les données recueillies tiennent compte du groupe de pays, c'est-à-dire les pays du Tiers-Monde, pour lesquels le processus d'examen est plus directement pertinent⁴⁴.

En fin de compte, le Comité estime que la politique du Canada en matière d'exportation devrait prévoir un contrôle plus efficace, particulièrement dans le cas des zones de conflit et des pays qui enfreignent les droits de la personne. Le Comité est également d'accord avec la proposition selon laquelle il faudrait mettre en place un processus permettant de définir les régions où il règne une tension élevée et où il y a une accumulation excessive d'armes ainsi que des conflits.

EXPORTATION DE SOUS-SYSTÈMES ET DE COMPOSANTS

Une autre faiblesse du processus actuel de contrôle des exportations est le fait qu'il ne permet pas de contrôler adéquatement la destination ultime des composants ou sous-systèmes de produits militaires. Pour la délivrance de licences d'exportation de produits militaires, on exige divers types de certificats d'utilisateur précisant que le pays destinataire ne réexportera pas les produits en question. Dans le cas des composants, toutefois, le pays qui fabrique les produits est considéré comme l'utilisateur. Le produit fini dans lequel le composant est intégré peut ensuite être exporté au gré du fabricant. Cette procédure représente une lacune importante du système de contrôle des exportations, principalement si on considère l'importance des composants dans la fabrication des produits militaires canadiens. On a assuré le Comité, lors de ses audiences, que les composants canadiens sont rarement (voire jamais) réexportés vers des pays auxquels ils ne pourraient pas être exportés directement⁴⁵. D'autre part, rien dans le système actuel n'empêche une telle réexportation et nous ne pouvons pas être assurés que cela ne se produira pas⁴⁶. Comme l'a fait remarquer M. Ken Epps :

... l'industrie canadienne, orientée davantage vers la production des composants et sous-systèmes, est plus exposée aux exportations indirectes que d'autres pays qui se livrent au commerce des armes. C'est le caractère unique de l'industrie canadienne qui soulève la question des ventes indirectes, des éléments construits ici et exportés vers des pays où ils sont intégrés dans un système d'armes qui est à son tour transféré à un pays tiers⁴⁷.

La question de «pays tiers» devient encore plus apparente lorsqu'on tient compte du fait que la majorité des produits militaires du Canada sont exportés vers les États-Unis — pays destinataire où l'on peut exporter des produits militaires sans licence. D'après M. Regehr, en l'absence d'un système

⁴³ *Procès-verbaux*, p. 3:51-3:53.

⁴⁴ Lettre de M. Ernie Regehr adressée à M. Peter McCreath, député et président du Sous-comité des exportations d'armements, le 11 février 1992, p. 2.

⁴⁵ *Procès-verbaux*, p. 12:37.

⁴⁶ En fait, dans son livre paru en 1987 et intitulé *Arms Canada* (James Lorimer & Company, éditeurs), Ernie Regehr fournit quelques exemples d'une telle situation, ainsi qu'une annexe exhaustive des réexportations canadiennes possibles, p. 143-146, 218-230.

⁴⁷ *Procès-verbaux*, p. 1:18-1:19.

de délivrance de permis, «...le Canada ne peut pas s'acquitter de ses obligations envers la communauté internationale, telles qu'elles sont définies dans le nouveau registre des armes classiques des Nations Unies [parce que] nous n'avons aucun moyen d'établir le niveau des exportations canadiennes»⁴⁸. Certains témoins ont toutefois exprimé l'avis que la politique restrictive des États-Unis pour le contrôle des exportations devrait apaiser quelques-unes des craintes voulant que les composants canadiens soient exportés à titre de produits finis vers des pays non autorisés. Comme l'a indiqué M. James Ferguson :

L'essentiel de la production canadienne est destiné à des entreprises américaines, . . . ce qui montre qu'on a affaire à une industrie canadienne de haute technologie . . . [et] de tous nos alliés occidentaux, le Canada y compris, ce sont les États-Unis qui ont les contrôles les plus sévères en matière d'exportations. Ce sont les alliés européens et le Canada qui demandent sans cesse aux États-Unis de rendre leurs contrôles moins sévères⁴⁹.

Même s'il est évident que la politique actuelle en matière de contrôle des exportations exige un resserrement, certains témoins comparaisant devant le Comité se sont dits inquiets de voir jusqu'à quel point nous sommes tributaires du marché américain pour ce qui est de nos exportations. Comme l'indique M. Keith Krause, «plus vos certificats d'utilisation finale sont restrictifs, plus vous perdez de ventes»⁵⁰. Étant donné que la survie de l'industrie canadienne de défense est largement tributaire de sa capacité d'exporter ses produits, il s'agit là d'une préoccupation légitime. Les représentants de l'industrie ont rétorqué que, compte tenu de cette dépendance face au marché américain, l'exercice de contrôles plus rigoureux sur les exportations vers des pays autres que les États-Unis ne devrait pas avoir d'incidence néfaste sur l'industrie dans son ensemble.

EXPORTATION D'ARMES NUCLÉAIRES

Bien qu'elle ne soit pas du ressort du Comité, la question des exportations d'armes et de technologie nucléaires a été soulevée par divers témoins. Leur témoignage a été suffisamment alarmant pour convaincre les membres du Comité que la question méritait un examen plus poussé.

Les témoins comparaisant devant le Comité ont déclaré que non seulement le Canada fournit des composants pour les systèmes de lancement d'armes nucléaires, mais que nous produisons et fournissons également des réacteurs nucléaires, ce qui met en cause la nature de notre système de contrôle des exportations en ce qui a trait à la vente de composants nucléaires ainsi que de matériaux nucléaires tels l'uranium et le plutonium.

M. Ken Epps a fait savoir qu'«il y a bien des exemples, de composants canadiens qui entrent dans la fabrication des systèmes d'armes nucléaires aux États-Unis, ainsi que des vecteurs nucléaires, tels les chasseurs et les bombardiers conçus pour transporter à la fois des armes nucléaires et des armes classiques»⁵¹. De même, M^{me} Maggie Helwig, porte-parole de *Act for Disarmament*, a proposé que «... le réacteur nucléaire CANDU [soit considéré] comme une forme de technologie militaire [étant

⁴⁸ *Procès-verbaux*, p. 9:31.

⁴⁹ *Procès-verbaux*, p. 12:38-12:40.

⁵⁰ *Procès-verbaux*, p. 1:18.

⁵¹ *Procès-verbaux*, p. 1:20.

donné qu'il] produit de très grandes quantités de plutonium utilisable dans des armes⁵²» Enfin, M. Fred Knelman, porte-parole du *Greater Victoria Disarmament Group*, a déclaré que «... l'on retrouve de l'uranium canadien dans de nombreuses armes thermonucléaires françaises et britanniques [et] un peu d'uranium canadien dans presque toutes les armes américaines»⁵³.

Ces préoccupations ont été soulevées à plusieurs occasions lors des audiences tenues par le Comité, et nous estimons qu'elles sont suffisamment importantes pour les inclure dans notre rapport. Cependant, le Comité n'était pas en mesure de les examiner de façon appropriée dans le cadre de son mandat actuel, et il n'a pas entendu tous les arguments. Par conséquent :

4. Le Comité recommande que la nature, les résultats et le contrôle des exportations de matières, de systèmes, de technologie et de composants nucléaires fassent l'objet d'une étude parlementaire dans un avenir rapproché.

⁵² Procès-verbaux, p. 7:8.

⁵³ Procès-verbaux, p. 11:9.

CHAPITRE 5

L'avenir du système de contrôle des exportations d'armes canadiennes

Comme on peut en déduire de ce qui précède, le système canadien de contrôle des exportations de matériel militaire, l'un des plus rigoureux du monde, s'est attiré les critiques tant de l'industrie, comme constituant un obstacle déraisonnable à la vente, que des tenants du contrôle des armes et autres opposants, selon lesquels il ne réussit pas à empêcher l'exportation de produits aux clients inacceptables.

En règle générale, le système de licence d'exportation appliqué au Canada est beaucoup plus restrictif que ceux d'autres pays de l'OCDE, parmi lesquels se retrouvent nos principaux concurrents. Les exportations militaires du Canada ont tendance à consister en des composants. Le mécanisme canadien servant à contrôler l'exportation des produits militaires fait prendre en considération non seulement une évaluation approfondie de la situation dans le pays destinataire, mais aussi une étude attentive de la nature du matériel en cause et de son utilisation finale possible. L'application des contrôles exige de la vigilance et un bon jugement de la part des responsables, de même qu'une étroite collaboration entre les gouvernements. L'honnêteté des exportateurs pour ce qui est de rendre compte des transactions prévues et réalisées est également nécessaire. Dans les circonstances, le dossier du Canada au chapitre du contrôle des exportations est probablement aussi bon, sinon meilleur que celui de n'importe quel exportateur d'armes au monde.

Néanmoins, le Comité est d'avis que, dans le contexte international changeant, le système ne répond toujours pas aux attentes des Canadiens. L'objectif du Comité est de voir à ce que la vente de matériel militaire canadien à l'étranger fasse l'objet d'un contrôle plus efficace. Les fabricants canadiens ne doivent pas être placés en désavantage dans cette petite portion du marché à laquelle la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* limite judicieusement leur accès.

AMÉLIORATION DE L'EFFICACITÉ

Étant donné que l'industrie s'est plainte de la durée du traitement des demandes d'exportation, le Comité formule les recommandations suivantes :

5. Le Comité recommande que le ministère des Affaires extérieures entreprenne un examen détaillé du mécanisme de demande de licences d'exportation en vue d'améliorer le temps de traitement par rapport à celui des autres pays de l'OTAN.
6. Le Comité recommande en outre l'établissement d'un mécanisme d'approbation de deux semaines pour les exportateurs canadiens qui réclament seulement une licence temporaire en vue d'envoyer un nombre très restreint d'échantillons de leur produit à d'éventuels acheteurs, à des fins de démonstration ou d'essai.

Le Comité se réjouit de ce que le gouvernement ait décidé de publier un rapport annuel sur l'exportation de produits militaires du Canada ainsi qu'un autre rapport concernant certains aspects des opérations relatives au système de contrôle des exportations. Néanmoins, les membres sont d'avis

que les comptes rendus existants ne sont pas aussi complets qu'ils pourraient ou qu'ils devraient l'être. Le Comité croit que d'autres renseignements qu'il est actuellement possible de tirer des actuelles licences d'exportation devraient faire l'objet d'une diffusion annuelle sous une forme résumée. En ce moment, le rapport annuel n'énumère que les exportations qui ont effectivement eu lieu, mais le public canadien devrait être mis au courant des ventes possibles et des tendances qui se développent dans différentes régions ou dans des pays particuliers. Par conséquent :

7. Le Comité recommande que le rapport annuel sur les exportations de produits militaires du Canada fournisse désormais les renseignements suivants, qui peuvent déjà être tirés de l'actuelle demande de licence d'exportation :

- la valeur totale des licences d'exportation non utilisées à la fin de l'année civile, par pays destinataire;
- la valeur totale des licences d'exportation non utilisées, échues durant l'année civile écoulée, par pays destinataire.

Par ailleurs, le rapport devrait comporter tous les détails concernant les exportations, en fonction de la quantité, de l'article d'approvisionnement et du pays, pour les quatre années civiles précédentes.

Ces recommandations sont celles sur lesquelles tous les membres du Comité sont parvenus à s'entendre. Elles ont pour objet d'améliorer l'efficacité et la transparence du système de contrôle des exportations de produits militaires, et leur application pourrait se faire sans changement substantiel à la méthode actuelle.

Si certains membres du Comité croient que ces quelques modifications au système actuel sont suffisantes, plusieurs autres sont d'avis qu'elles devraient s'inscrire dans un remaniement plus complet. Les recommandations 8 à 12 qui suivent décrivent le nouveau système canadien de contrôle des exportations militaires que préconisent un nombre majoritaire de membres.

CONTRÔLE DES DESTINATIONS

Le système exposé ci-dessous s'applique uniquement au groupe 2 de la liste des marchandises d'exportation contrôlée ainsi qu'à l'article 5 500. De même, lorsque aucune modification n'est spécifiée, le système continuerait de respecter les procédures actuelles.

Comme il a déjà été fait mention, l'industrie canadienne des produits militaires voudrait un système qui fonctionne de façon plus rapide et plus fiable. Par conséquent :

8. Le Comité recommande au gouvernement de dresser une liste de contrôle des munitions par pays (LCMP). Cette liste remplacerait la liste de contrôle des armes à feu automatiques par pays. Elle ferait état des pays vers lesquels les exportations des produits du groupe 2 de la liste des marchandises d'exportation contrôlée (munitions) sont approuvées en principe. Aucun produit ne pourrait être exporté vers les pays qui ne figurent pas sur la LCMP. Les exportateurs seraient néanmoins tenus de présenter une demande de licence d'exportation et de soumettre un rapport sur les exportations effectuées en vertu de cette licence, aux fins de la compilation de données. Les licences seraient délivrées sans délai, sauf dans des cas exceptionnels. Les États-Unis seraient automatiquement inclus dans la liste; des demandes de licences et des rapports d'exportation seraient nécessaires aux fins de la compilation des données, mais les licences seraient automatiquement accordées.

Cette recommandation permettrait d'accroître le degré de fiabilité du système en établissant clairement les destinations vers lesquelles des exportations de produits militaires pourraient être effectuées. Puisque, tel qu'indiqué ci-dessous, la majeure partie de l'analyse des conditions existant dans le pays acheteur, qui est actuellement réalisée pour chaque demande de licence, aurait été faite avant d'inscrire les pays sur la LCMP, seul un examen sommaire serait nécessaire au moment de la présentation de la demande proprement dite. Cependant, on ne saurait prévoir toutes les situations; c'est pourquoi le gouvernement devrait se réserver le droit, dans des circonstances exceptionnelles, de rejeter une demande de licence, même dans le cas des pays inscrits sur la LCMP.

Plusieurs membres du Comité sont d'avis que le fait d'inscrire les États-Unis sur la LCMP aurait également pour effet d'augmenter la transparence du système puisque les exportations seraient alors consignées et pourraient être incluses dans le rapport annuel du Canada sur les exportations de produits militaires et être déclarées dans le registre des armes des Nations Unies. Étant donné que les exportations vers les États-Unis représentent approximativement 85 p. 100 du total des exportations militaires canadiennes, il s'agirait là d'une amélioration importante, étant donné le rôle qu'a joué le Canada dans la promotion d'une telle initiative multilatérale.

Il n'y a pas eu consensus parmi les membres du Comité qui préconisent un remaniement du système de contrôle des exportations pour ce qui est du mécanisme d'inclusion des pays dans la LCMP, particulièrement en ce qui a trait au rôle du Parlement dans le processus. La majorité pense que le Parlement devrait exercer une fonction d'examen. Par conséquent :

- 9. Le Comité recommande que les inscriptions sur la liste de contrôle des munitions par pays et les radiations incombent au gouvernement. Tout projet d'inscription ou de radiation doit être présenté au Parlement et renvoyé, au plus tard cinq jours de séance après avoir été rendu public, à un comité parlementaire chargé de l'étudier en deçà de soixante jours de séance. Après six mois, le pays en cause serait rayé de la LCMP, à moins que le gouvernement n'ait conclu un arrangement bilatéral de défense, de recherche, de développement et de production, auquel cas le pays resterait inscrit sur la liste jusqu'à une éventuelle radiation ou suspension. Le gouvernement se réserverait le droit de suspendre tout pays inscrit sur la liste, moyennant un court préavis, et cette mesure aurait pour effet d'annuler ou de suspendre toute licence non utilisée, jusqu'à la réalisation d'un examen par le Parlement.**

Selon l'un des membres du Comité, la liste et les nouveaux ajouts devraient être approuvés par le Parlement avant d'entrer en vigueur. Ainsi, ce dernier aurait à prendre une décision rapide à la suite de propositions du gouvernement relatives à la liste.

En faisant participer le Parlement à l'inscription et à la radiation des pays sur la LCMP, on donnerait davantage de transparence au système et l'on permettrait au public de participer au processus. Les recommandations en vue d'inscrire un pays ne seraient quand même pas toutes suffisamment controversées pour justifier un examen parlementaire, de sorte que le Parlement interviendrait seulement s'il juge qu'un pays mérite de faire l'objet d'une enquête plus approfondie.

Une fois un pays inscrit par l'un ou l'autre des deux mécanismes décrits ci-dessus, le gouvernement interviendrait une fois de plus s'il juge que le Canada devrait maintenir des liens avec le pays en question pour la fabrication et l'exportation de produits militaires. Un accord intergouvernemental est déjà nécessaire pour la défense, la recherche, le développement et la production dans le cas des pays vers lesquels le Canada désire exporter des armes à feu automatiques. Cette disposition de la recommandation ferait en sorte qu'un tel accord devrait être conclu pour

l'exportation de tous les produits militaires vers des pays acheteurs. Si le gouvernement estime qu'il n'y a pas lieu de continuer à entretenir des relations commerciales avec un pays, ou s'il a des doutes quant au bien-fondé de cette destination pour les produits militaires canadiens, il ne conclurait pas d'accord intergouvernemental avec ce pays, et celui-ci serait rayé de la liste. Les licences délivrées pendant que le pays figure sur la liste resteraient valides jusqu'à ce qu'elles arrivent à échéance, soit au bout d'un an, conformément à la politique actuelle en matière de contrôle des exportations.

Même si un pays figure sur la LCMP et si un accord intergouvernemental a été conclu entre le Canada et ce pays, cela ne signifie pas que le pays en question constituerait une destination toujours acceptable pour les exportations de produits militaires canadiens. Il pourrait survenir des événements qui remettent en question l'admissibilité d'un pays, notamment un coup d'État, l'éclatement d'un conflit ou le non-respect des droits de la personne. En pareils cas, le gouvernement doit se réserver le droit de suspendre un pays de la LCMP et d'annuler les licences d'exportation en vigueur.

Bien entendu, le Parlement pourrait procéder en tout temps à une révision de la LCMP ou de la participation d'un pays, mais toute recommandation découlant d'une telle révision aurait une nature consultative seulement.

Le système actuel de contrôle des exportations prévoit des critères officiels pour orienter les décisions liées à la délivrance ou au refus de licences d'exportations; ces critères font l'objet de nombreuses critiques. En vertu du système recommandé, puisque l'accent est mis sur l'admissibilité d'un pays, de tels critères devraient être appliqués à la décision de ratification de la LCMP. Par conséquent :

10. Le Comité recommande que le gouvernement et le Parlement prennent leurs décisions en s'inspirant des critères suivants :

- les exportations militaires au pays en cause contribuent-elles à la sécurité internationale aux termes de la Charte de l'ONU?
- le pays représente-t-il une menace pour le Canada ou pour ses alliés?
- le pays fait-il l'objet de sanctions de la part des Nations Unies?
- le pays participe-t-il au registre des armes des Nations Unies?
- le pays est-il engagé dans des hostilités ou sur le point de l'être?
- le pays contribue-t-il à l'amélioration de la sécurité dans sa région du monde?
- le pays procède-t-il à une accumulation excessive d'armements?
- le pays respecte-t-il les droits de ses citoyens?
- quelle est la nature des produits qui seront vraisemblablement exportés?

11. Le Comité recommande en outre que les modalités d'établissement de la LCMP, les méthodes d'ajout et de suppression de pays ainsi que les questions minimales à prendre en considération au moment de déterminer s'il y a lieu d'ajouter ou de retrancher des pays, soient énoncées dans la loi.

La définition de certaines notions, comme les «droits de la personne» ou «l'accumulation excessive d'armements», serait utile.

L'un des membres du Comité est convaincu que les recommandations relatives à l'établissement d'une liste de contrôle des munitions par pays aura des résultats indésirables.

Il maintient que de regrouper les inscriptions du groupe 2 de la liste des marchandises d'exportation contrôlée et les règles présidant à l'adjonction d'un pays sur la liste de contrôle des armes à feu automatiques par pays ne sera pas propice à la stabilité et à la transparence de la politique

officielle et agira au détriment de l'entreprise canadienne. La liste de contrôle des munitions par pays qui est proposée ne comptera initialement que dix pays étant donné que seuls la Belgique, le Danemark, la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas, la Norvège, la Suède, le Royaume-Uni et les États-Unis ont conclu avec le Canada des ententes intergouvernementales de défense, de recherche, de développement et de production.

La LCMP établirait un mécanisme selon lequel les sociétés canadiennes pourraient s'attendre à obtenir sans délai une licence pour vendre au Danemark des bombes, des torpilles, des roquettes et des missiles, mais ce même mécanisme pourrait bloquer la vente de pièces de rechange pour avions de transport au Kenya. Ainsi, en 1990, l'exportation au Brésil d'appareils de détection sous-marins, à l'Inde, de générateurs électroniques, au Koweït, de combinaisons de déminage, au Maroc, de simulateurs de vol et, à Singapour, d'installations de lutte contre les incendies aurait peut-être été impossible. Il aurait pu en être de même, en 1991, pour l'exportation de matériel militaire à l'Australie, au Japon, à la République de Corée, à la Nouvelle-Zélande, au Portugal, à l'Arabie Saoudite, à l'Espagne et à la Suisse, ce qui a représenté 30 p. 100 des ventes canadiennes contrôlées du groupe 2 de la LMEC.

Le membre avance en outre que le principe de la formule ne peut être utilisé, car chaque cas doit faire l'objet d'une étude de la conjoncture dans le pays destinataire, des produits à exporter et de leur utilisation potentielle. L'actuel système de contrôle traite déjà chaque demande comme représentant une situation unique possible.

Par ailleurs, la LCMP mettrait les entreprises canadiennes dans une position difficile. Aucun acheteur étranger ne passera de commande si son pays n'est pas sur la liste. Par conséquent, les entreprises canadiennes n'auront même pas l'occasion de soumissionner. Les acheteurs étrangers combleraient donc auprès de nos partenaires alliés leurs besoins légitimes en matériel militaire.

Le membre ne croit pas que les Canadiens veulent voir des pays amis privés de l'équipement militaire nécessaire à leur sécurité légitime.

LE NOUVEAU SYSTÈME PROPOSÉ

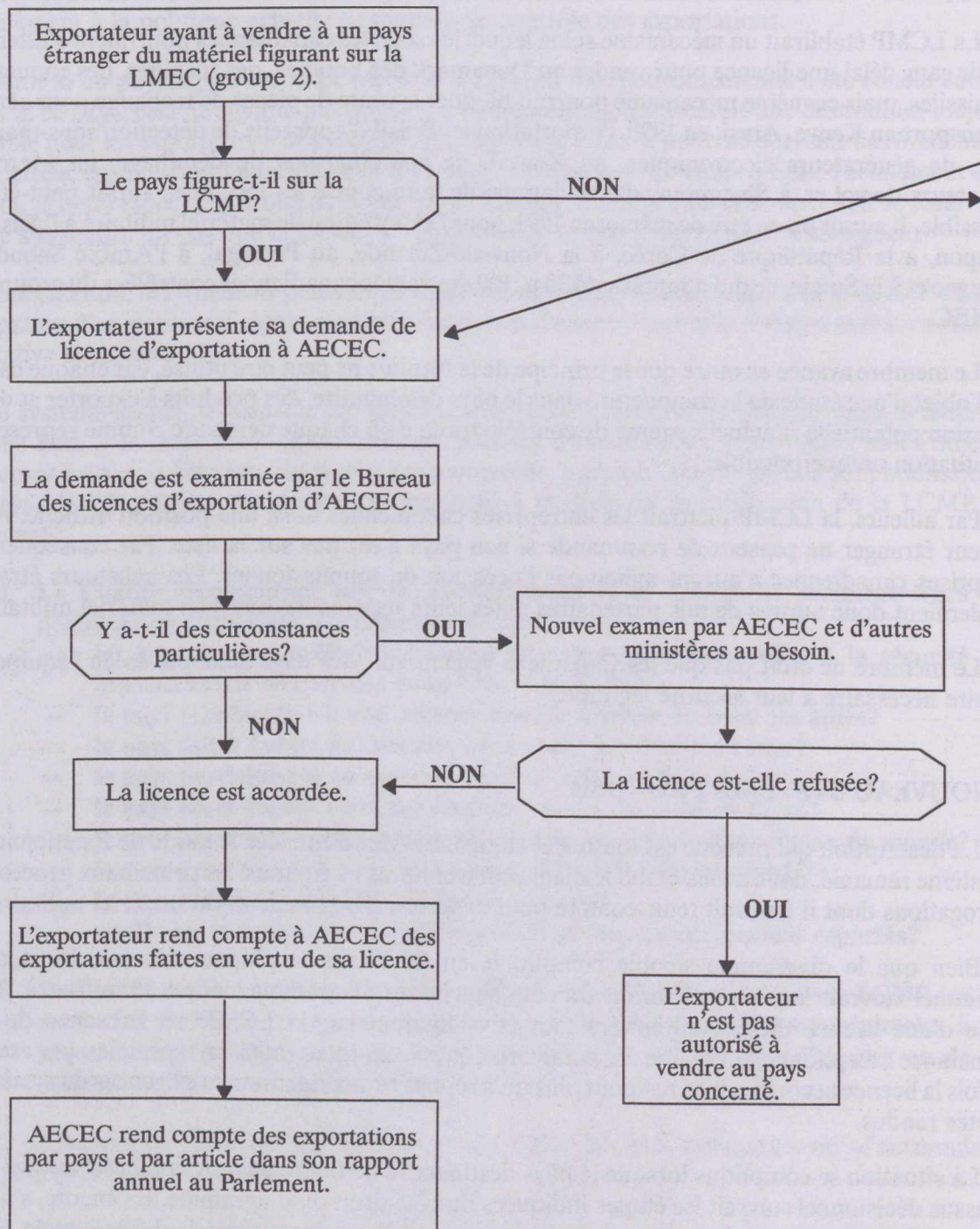
La description qui précède est touffue et complexe. Afin d'élucider le mode de fonctionnement du système remanié, nous avons établi le diagramme ci-après où figurent les principaux processus et interrogations dont il faudrait tenir compte pour exporter, à bon escient, du matériel militaire.

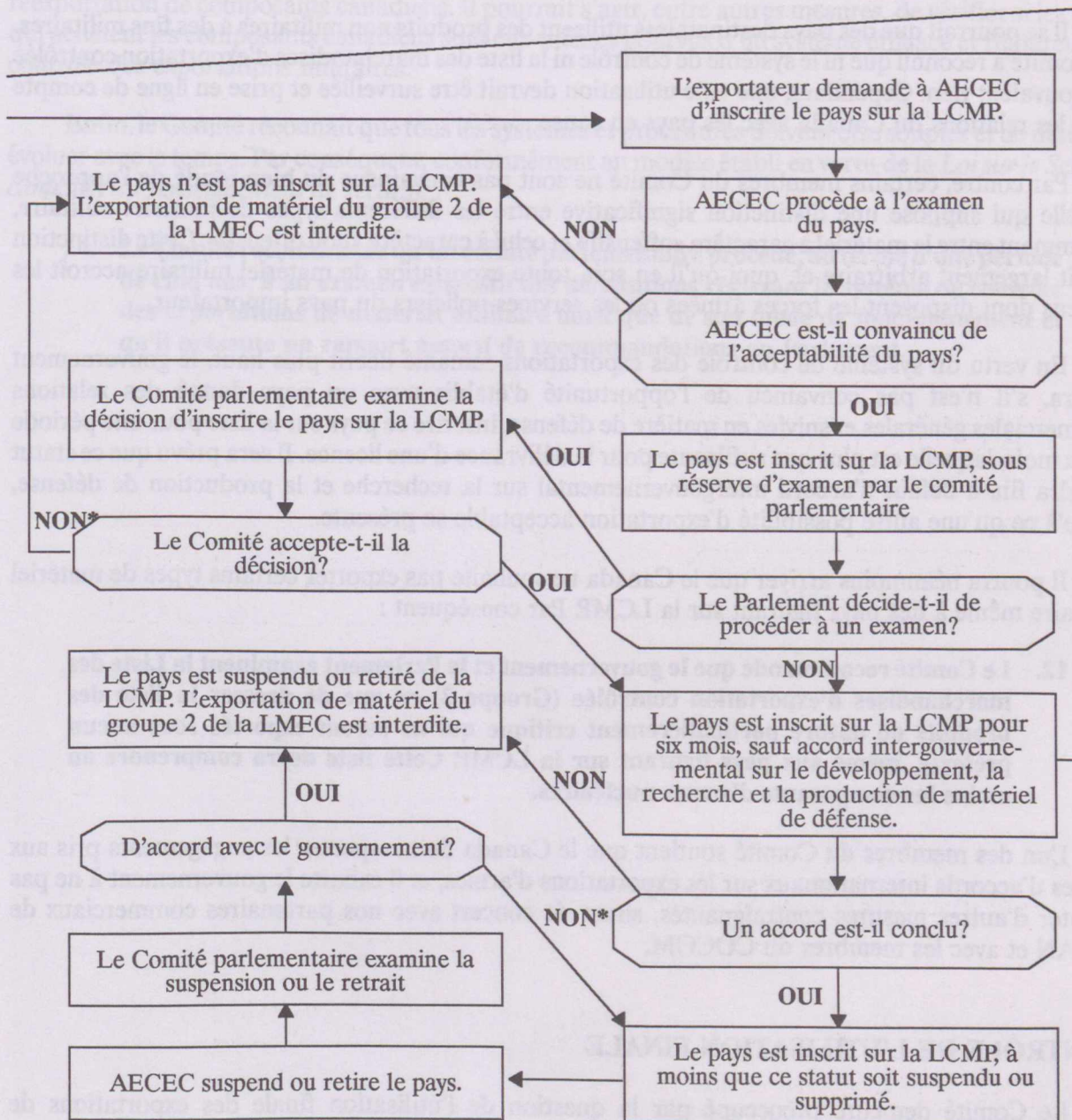
Bien que le diagramme semble compliqué, en fait, dans la plupart des cas, le processus décisionnel suivrait les étapes figurant du côté gauche du diagramme, ce qui aboutirait à l'octroi rapide d'une licence d'exportation vers tout pays figurant sur la LCMP, en l'absence de toute circonstance exceptionnelle, comme des caractéristiques techniques tout à fait spéciales, par exemple. Une fois la licence accordée, il ne resterait plus qu'à répondre aux rigoureuses exigences du système de comptes rendus.

La situation se complique lorsque le pays destinataire ne figure pas sur la LCMP, auquel cas le processus décisionnel suivrait les étapes indiquées du côté droit du diagramme. Là encore, s'il s'agit d'un pays ne prêtant pas à controverse, il serait rapidement inscrit sur la LCMP et la licence d'exportation serait accordée peu après.

Le processus se complique aussi en cas de désaccord sur l'opportunité d'inscrire un pays sur la LCMP, auquel cas le pays se verrait refuser ce statut ou ne serait inscrit sur la liste que provisoirement. La décision de retirer un pays de la liste pourrait donner lieu à un réexamen du dossier.

SYSTÈME PROPOSÉ POUR LE CONTRÔLE DES EXPORTATIONS CANADIENNES





* Conformément à la recommandation 9, étant donné que le Parlement ne ratifierait pas la décision du gouvernement, une opinion négative de sa part n'aurait pas nécessairement pour effet de renverser cette décision à moins que le gouvernement ne modifie sa position à la lumière de l'opinion ainsi exprimée.

CONTRÔLE DES EXPORTATIONS DE MATÉRIEL MILITAIRE

Les procédures énoncées plus haut permettent de déterminer dans quel pays on peut exporter du matériel militaire. Il faut également savoir quels articles devraient faire l'objet d'un contrôle. La définition actuelle de matériel militaire figure, comme on l'a vu, en regard du Groupe 2 (munitions) de la Liste des marchandises d'exportation contrôlée. La composition de ce groupe repose en grande partie sur des définitions établies par le COCOM et d'autres organisations internationales.

Il se pourrait que des pays destinataires utilisent des produits non militaires à des fins militaires. Le Comité a reconnu que ni le système de contrôle ni la liste des marchandises d'exportation contrôlée n'y pouvaient rien. Cependant, une telle utilisation devrait être surveillée et prise en ligne de compte dans les relations du Canada avec les pays en cause.

Par contre, certains membres du Comité ne sont pas convaincus du bien-fondé de l'approche actuelle qui suppose une distinction significative entre les différents types de matériel militaire, notamment entre le matériel à caractère «offensif» et celui à caractère «non offensif». Cette distinction paraît largement arbitraire et, quoi qu'il en soit, toute exportation de matériel militaire accroît les moyens dont disposent les forces armées ou les services policiers du pays importateur.

En vertu du système de contrôle des exportations remanié décrit plus haut, le gouvernement pourra, s'il n'est pas convaincu de l'opportunité d'établir avec un pays donné des relations commerciales générales et suivies en matière de défense, inscrire ce pays sur la liste pour une période de six mois, laquelle est plus que suffisante pour la délivrance d'une licence. Il sera prévu que ce statut prendra fin, à défaut d'accord intergouvernemental sur la recherche et la production de défense, jusqu'à ce qu'une autre possibilité d'exportation acceptable se présente.

Il pourra néanmoins arriver que le Canada ne souhaite pas exporter certains types de matériel militaire même à des pays figurant sur la LCMP. Par conséquent :

- 12. Le Comité recommande que le gouvernement et le Parlement examinent la Liste des marchandises d'exportation contrôlée (Groupe 2) en vue de dresser la liste des produits de nature particulièrement critique qui ne seront exportés sous aucun prétexte, même aux pays figurant sur la LCMP. Cette liste devra comprendre au moins les composants d'armes nucléaires.**

L'un des membres du Comité soutient que le Canada doit respecter les engagements pris aux termes d'accords internationaux sur les exportations d'armes, et il exhorte le gouvernement à ne pas adopter d'autres mesures contraignantes, sinon de concert avec nos partenaires commerciaux de l'OTAN et avec les membres du COCOM.

CONTRÔLE DE L'UTILISATION FINALE

Le Comité demeure préoccupé par la question de l'utilisation finale des exportations de composants de matériel militaire. Les représentants gouvernementaux qui ont comparu devant le Comité ont soutenu qu'il n'était pas possible de surveiller l'utilisation ultime (après transformation) des composants de fabrication canadienne, car ce serait une façon de vouloir appliquer les lois canadiennes à l'extérieur du territoire canadien. Ils ont également fait remarquer que les États-Unis s'efforcent de contrôler la réexportation de produits renfermant des composants de fabrication américaine, mais que ces efforts, dont le coût est élevé, ne connaissent qu'un succès mitigé. Le Comité estime qu'il faut revoir la question. Par conséquent :

- 13. Le Comité recommande que le gouvernement détermine et mette en oeuvre la procédure la plus rentable permettant de suivre les exportations de composants militaires, en vue de s'assurer qu'ils ne sont pas réacheminés vers des pays où ils n'auraient pu être exportés directement.**

Tout nouveau mécanisme devrait garantir dans une mesure raisonnable que les lois et les politiques canadiennes de contrôle des exportations ne pourront être contournées au moyen de la réexportation de composants canadiens. Il pourrait s'agir, entre autres mesures, de vérifier si les pays qui achètent les composants canadiens sont eux-mêmes pourvus d'un système efficace et rigoureux de contrôle des exportations militaires.

Enfin, le Comité reconnaît que tous les systèmes et procédures doivent être souples et de nature à évoluer avec le temps. Par conséquent, conformément au modèle établi en vertu de la *Loi sur le Service canadien du renseignement de sécurité* :

- 14. Le Comité recommande qu'un comité parlementaire procède, au terme d'une période de cinq ans, à un examen exhaustif des dispositions régissant le système de contrôle des exportations de matériel militaire ainsi que de son mode de fonctionnement et qu'il présente un rapport assorti de recommandations au Parlement.**

CHAPITRE 6

Conversion et diversification : la réaction à la transition que connaît le marché

INCIDENCE SUR LA CONCURRENCE

Les systèmes modifiés de contrôle des exportations décrits au chapitre précédent auront manifestement pour effet de modifier les débouchés potentiels et la position concurrentielle des entreprises canadiennes par rapport à certains produits et à certains marchés d'exportation. Bien que nous ne puissions rien affirmer avec certitude tant qu'un système amélioré n'aura pas été mis en place, il est probable qu'un nouveau régime réduira la capacité des entreprises canadiennes de matériel militaire de rivaliser de concurrence sur les marchés du Tiers-Monde. Ce phénomène aura probablement un certain effet multiplicateur, comme l'ont dit au Comité les représentants de ce secteur d'activité, puisque la perte d'une vente en particulier peut, en soi, réduire l'intérêt des autres clients.

Parallèlement, toute nouvelle obligation d'obtenir une licence pour exporter du matériel militaire aux États-Unis et de rendre compte de ces exportations entraînera des coûts administratifs supplémentaires pour les entreprises canadiennes qui font affaire avec ce pays, malgré le fait que les licences seront accordées d'office. Enfin, tout système visant à suivre jusqu'à leur utilisation finale les composants de matériel militaire accroîtra forcément les coûts. Par contre, si les changements accroissent la certitude et l'efficacité pour ce qui est des marchés établis, il devrait en résulter la réduction de certains coûts pour les entreprises.

Dans l'exposé qu'ils ont présenté au Comité, les représentants de l'Association des exportateurs canadiens ont laissé entendre qu'il y aurait lieu, avant de prendre une décision finale sur ces mesures de contrôle des exportations, de procéder à une évaluation de leur incidence sur la compétitivité. Le Comité estime qu'une telle évaluation permettrait d'inventorier et d'atténuer les effets involontaires du changement de politique. De plus, l'évaluation en question devrait orienter les efforts que déploiera le gouvernement afin d'aider l'industrie canadienne à s'adapter à un nouveau système de contrôle des exportations, en déterminant notamment les secteurs et les industries qui risquent d'être les plus touchés par le nouveau système. Par conséquent :

- 15. Le Comité recommande que le gouvernement procède à une évaluation de l'incidence que l'application de tout système modifié de contrôle des exportations pourrait avoir sur la compétitivité.**

DÉFI ET POSSIBILITÉS

Comme on l'a expliqué aux chapitres précédents, les marchés du matériel de défense sont déjà en phase de transition, en raison de la transformation radicale de la demande, des besoins militaires et des attitudes du public. Le Comité estime que cette transition offre de grandes possibilités, doublées d'un important défi à l'industrie et, par conséquent, à la société canadienne et à l'économie, lesquelles

devront porter le poids du chômage et d'une chute de l'activité et de la productivité si la transition n'est pas gérée de manière efficace. Le Comité estime également que l'appui stratégique des trois ordres de gouvernement (fédéral, provincial et municipal) peut contribuer à la réalisation des possibilités que nous venons d'évoquer.

Plusieurs témoins ont soutenu, à la fois pour des raisons d'ordre moral et à cause du rétrécissement et de l'évolution des marchés, que le secteur canadien du matériel de défense devrait se convertir à la production de biens civils à la fois utiles à la société et sans danger pour l'environnement. Certains ont même proposé que les entreprises soient légalement tenues de former des comités de conversion composés de représentants des milieux industriels et syndicaux ainsi que des administrations locales, qui auraient pour mandat d'évaluer les capacités des entreprises, d'étudier de nouveaux marchés et d'élaborer des plans de conversion⁵⁴.

Les représentants des entreprises produisant du matériel de défense ont, pour leur part, soutenu que la conversion ne constituait pas, comme telle, une solution très pratique. Ils ont affirmé que la responsabilité de la restructuration devrait être laissée aux entreprises, dans la mesure du possible, et que l'intervention de l'État devrait être réduite au minimum. Inévitablement, l'industrie réagirait à tout fléchissement du marché international des armes. Ils ont laissé entendre qu'il fallait diversifier les gammes de produits non militaires plutôt que d'imposer directement une conversion. Ils ont en outre soutenu que les recettes tirées des marchés militaires existants et des programmes de soutien gouvernemental, tels que le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD), constituaient une base indispensable pour la prospection de nouveaux marchés. En outre, comme on l'a dit au chapitre 3, il continuera d'y avoir, au Canada et à l'étranger, des marchés de défense légitimes en matière d'auto-protection, de vérification, de maintien de la paix et d'imposition des mesures pacificatrices, marchés auxquels notre pays devrait continuer de participer.

Le Comité a été saisi de plusieurs séries de chiffres montrant que les sommes affectées à des domaines autres que la production de matériel de défense, comme les soins infirmiers, l'enseignement et les centres d'hébergement, créeraient plus d'emplois par dollar ou par milliard de dollars investi⁵⁵. On en concluait qu'il serait économiquement avantageux de prodéder à une réorientation des dépenses. Or, en réalité, le secteur de la production de matériel de défense est une industrie de capital qui emploie des travailleurs qualifiés, verse des salaires élevés et crée des possibilités d'exportation. Le transfert des fonds à des entreprises de services offrant des salaires plus bas créera des emplois, mais aux dépens de la compétitivité du Canada dans les secteurs de pointe et, éventuellement, de notre niveau de vie. Ce dont nous avons besoin, c'est une méthode de diversification et de conversion qui permette de trouver de plus larges débouchés dans un secteur d'activité faisant appel à une main-d'œuvre qualifiée et hautement rémunérée. Or, cette démarche risque d'être lente et difficile.

Certains intervenants ont fait remarquer au Comité qu'à certains égards, des progrès importants avaient déjà été accomplis dans le sens de la diversification et de la conversion. Les entreprises réagissent inévitablement aux forces du marché et changent leur production comme elles le peuvent en réaction à l'évolution des marchés. Selon les chiffres que le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie a communiqués au Comité en 1991, 70 p. 100 de la production du secteur militaire et aérospatial étaient destinés aux marchés civils et seulement 30 p. 100, aux marchés militaires, ce qui représente une inversion des proportions constatées en 1963. On s'attend à ce que cette tendance se poursuive jusqu'à ce que seulement 20 p. 100 de la production soient consacrés à la défense, en 1994. Les entreprises canadiennes de matériel de défense sont, en règle générale, beaucoup moins

⁵⁴ *Procès-verbaux*, p. 7:10, 12:30.

⁵⁵ *Procès-verbaux*, p. 7:10, 12:28, 12:36.

tributaires des seuls contrats de défense que les entreprises américaines ou européennes, par exemple, ce qui laisse place à une certaine diversification d'office. Seulement 10 des 20 plus grands entrepreneurs canadiens du secteur de la défense dépendent, pour plus de 50 p. 100, des ventes de matériel militaire.

En dépit de ces progrès, il est toujours difficile pour les entreprises de passer d'une production militaire à une production civile, voire d'intégrer et de combiner activités militaires et activités civiles.

Premièrement, étant donné qu'un grand nombre d'entreprises canadiennes de matériel de défense sont passablement tributaires des exportations, surtout vers les États-Unis, elles subissent les contrecoups des obstacles à la diversification et à la conversion de l'industrie militaire américaine. Aux États-Unis, les entreprises qui approvisionnent le département de la Défense séparent à toutes fins utiles leurs secteurs civil et militaire afin de protéger le premier contre des mesures législatives et réglementaires qui en compromettraient la rentabilité. Parmi ces règles, mentionnons des exigences comptables spéciales qui nécessitent la tenue d'une comptabilité distincte, des cahiers de charges extrêmement détaillés et des normes particulièrement rigoureuses, la perte des droits sur les données techniques et des exigences contractuelles uniques. Les fournisseurs canadiens, soumis aux mêmes règles, sont par conséquent dans l'impossibilité d'appliquer d'une manière concurrentielle leurs méthodes comptables, contractuelles et de contrôle de la qualité au secteur civil. De même, les entreprises canadiennes qui sont des filiales ou des fournisseurs des grandes entreprises américaines de défense possèdent rarement les mêmes moyens d'adaptation que leurs sociétés mères et, à l'instar de ces dernières, elles ont tendance à préserver leurs propres ressources aux dépens de leurs filiales et de leurs fournisseurs canadiens.

Les politiques et règlements du Canada régissant les marchés ne sont pas aussi compliqués qu'aux États-Unis, mais là encore, les fournisseurs se voient contraints d'adopter des systèmes de comptabilité, de contrôle de la qualité, etc., qui ne sont pas optimisés pour les marchés civils. De plus, le fait que l'accent soit mis sur le développement régional diminue l'importance des conditions commerciales normales pour les entreprises de défense.

De plus, le fait que les politiques gouvernementales de recherche, de développement et de stimulation industrielle soient axées sur la production de matériel militaire oblige également les entreprises soit à se convertir, et perdre du même coup tout ce soutien, soit à continuer de produire du matériel de défense. Les représentants d'une entreprise ont déclaré au Comité qu'ils s'étaient orientés vers la production de matériel de défense précisément pour avoir accès aux subventions de R et D et aux autres programmes offerts uniquement pour des projets liés à la défense. À cet égard, l'Accord de libre-échange et les dispositions sur le partage du développement industriel pour la défense et de la production de défense offrent aux fabricants de matériel militaire des conditions spéciales ainsi que l'accès au marché américain dont il serait difficile et coûteux de se priver.

Tout compte fait, il semble en avoir résulté, dans le secteur de la production de défense par rapport à l'industrie civile, une culture différente qui doit être surmontée.

Il ne faut pas oublier non plus qu'en se convertissant ou en se réorientant en fonction d'un marché civil, une entreprise risque de menacer la survie de celles qui desservent déjà ce marché. Si le nouveau concurrent les oblige à fermer leurs portes, la conversion n'aura pas servi à grand-chose pour l'ensemble de l'économie.

Le Comité estime qu'une diversification accrue est indispensable, qu'il faut par conséquent surmonter ces obstacles et que certaines interventions de l'État peuvent jouer un grand rôle à cet égard. Dans ce contexte, la formation, dans les entreprises, de comités de conversion composés de

cadres, de représentants syndicaux et de membres de la collectivité semble une idée utile. La diversification et la conversion seront évidemment beaucoup plus faciles et plus efficaces si elles sont planifiées avec soin, et il est raisonnable de penser que des personnes autres que les dirigeants d'entreprise puissent avoir une contribution positive à apporter. Le Comité préconise la formation de tels comités.

La planification peut également comporter des avantages à l'échelle du pays. En 1982, l'Assemblée générale des Nations Unies a demandé aux pays membres de prendre des mesures au niveau national afin de donner suite à un rapport présenté à l'organisation mondiale par un groupe de spécialistes gouvernementaux sur la relation entre le désarmement et le développement. Il s'agissait en fait d'évaluer de quelle façon les ressources que les pays consacraient aux préparatifs de défense pouvaient être affectées plutôt au développement national et international; en un mot, à la conversion. Jusqu'à maintenant, seule la Suède a produit un tel rapport qui a été rendu public en 1984 et mis à jour en 1988. Le Comité estime que les efforts canadiens de diversification et de conversion profiteraient également d'une telle évaluation nationale, sauf que celle-ci ne devrait pas revêtir la forme d'un plan national exécutoire. Par conséquent :

- 16. Le Comité recommande que le gouvernement donne suite à la demande formulée par l'Assemblée générale des Nations Unies en 1982 et produise une évaluation nationale du rapport entre le désarmement et le développement au Canada.**

NOUVELLE APPROCHE CONCERNANT L'INFRASTRUCTURE INDUSTRIELLE DE DÉFENSE

Les acquisitions canadiennes de matériel de défense peuvent avoir une incidence sur l'orientation future de l'industrie canadienne de défense. Bien que 70 à 80 p. 100 de la production de certains secteurs tels que l'aérospatiale et l'électronique de défense soit exportée, la part destinée au Canada, soit 20 à 30 p. 100, demeure néanmoins importante. Dans d'autres secteurs, comme celui de la construction navale de défense (tributaire des budgets nationaux de défense dans une proportion de 70 p. 100)⁵⁶, la part des ventes canadiennes est beaucoup plus importante encore. De plus, le Comité s'est fait dire, lorsqu'il a visité des entreprises canadiennes de défense, que l'acquisition d'un produit militaire quelconque par les Forces armées canadiennes facilite beaucoup l'exportation de ce produit. Enfin, comme la production des premières unités d'une gamme de produits absorbe habituellement les coûts de développement, le fait que le gouvernement canadien se porte acquéreur du produit à ce stade peut en accroître appréciablement la compétitivité du fait qu'il assume lui-même ces coûts. L'influence du gouvernement sur la direction que prendront les industries de défense canadiennes s'en trouve de beaucoup accrue.

Lorsqu'il procède à des acquisitions, le ministère de la Défense nationale (par l'intermédiaire du ministère des Approvisionnements et Services) s'efforce généralement d'optimiser son investissement. Dans les faits, cependant, cette façon de procéder comporte deux aléas très importants qui ont été décrits au chapitre 4. Premièrement, la politique gouvernementale sur l'état de préparation de l'industrie de défense fait en sorte que l'on est disposé à verser une prime pour faire l'acquisition de matériel d'origine canadienne. Deuxièmement, le gouvernement se sert des acquisitions de l'État pour soutenir le développement régional, ce qui se traduit également par une volonté de payer davantage afin d'acquérir des produits de régions défavorisées ou de plusieurs régions.

⁵⁶ Industrie, Sciences et Technologie Canada, *Profil de l'industrie aérospatiale 1990-1991*, p. 2; Industrie, Sciences et Technologie Canada, *Profil de l'industrie de l'électronique de défense 1990-1991*, p. 2; et P. H. Wall, *The Economic Impact of Canadian Defence Expenditures FY 1989/90, Update*, Collège de la Défense nationale, Centre d'études sur la gestion des ressources de la Défense, automne 1991, p. 13.

Le Comité reconnaît qu'il saurait difficilement reprocher au gouvernement d'avoir pris, conformément à ces politiques, les décisions qui ont par exemple conduit à l'implantation d'industries dans les secteurs des armes légères, des munitions et des frégates (auxquels on pourrait ajouter la défense aérienne à basse altitude), compte tenu du moment où ces décisions ont été prises. À cette époque, le budget de la Défense suivait une courbe ascendante, les exportations de matériel militaire montaient en flèche et la préparation de l'industrie de défense était perçue comme une nécessité réelle, tandis que le développement régional constitue toujours une nécessité au Canada. Chaque activité paraissait avoir un avenir. Néanmoins, il est évident également que chacun de ces produits constituait bel et bien une arme qui risquait d'être à la fois plus difficile à exporter en vertu du système canadien de contrôle des exportations et, chose peut-être plus importante encore, d'avoir une application limitée dans le domaine civil.

Le Comité estime de plus qu'il est raisonnable de verser une petite prime afin de trouver au Canada des sources d'approvisionnement pour les Forces canadiennes et d'essayer, par la même occasion, d'assurer une certaine équité entre les régions. Toutefois, verser 25 à 30 p. 100 de plus pour de l'équipement canadien semble excessif.

Le problème fondamental en ce qui concerne les exemples donnés ci-dessus tient au fait que les décisions relatives aux acquisitions et au soutien industriel se sont faites dans un cadre trop étroit. Le Comité estime que l'évolution des besoins liés à la défense, et notamment la tendance à la mise en place de moyens de vérification, de maintien de la paix et de protection de la souveraineté, offre l'occasion de concentrer l'activité de l'industrie canadienne de défense sur des équipements à caractère non offensif. Le Canada a acquis une réputation internationale bien méritée pour ses efforts et ses recherches dans les domaines de la vérification et du maintien de la paix, et il se situe également à la fine pointe du progrès dans certaines technologies, comme la télédétection, les hélicoptères et les véhicules militaires. Ces technologies qui ne sont pas, en soi, meurtrières, ont des applications évidentes dans le domaine civil. Si les commandes militaires tarissent, les entreprises pourront toujours chercher à conclure des ventes sur le marché civil. Les acquisitions canadiennes de matériel militaire peuvent favoriser l'adaptation de l'industrie canadienne de défense à ce type de besoins. Par conséquent :

- 17. Le Comité recommande que la politique canadienne d'acquisition de matériel de défense vise à favoriser une supériorité de pointe et une capacité industrielle innovatrice dans le domaine des produits civils et militaires de haute technologie, pour des utilisations comme la surveillance, la vérification, la protection du territoire et le maintien de la paix, utilisations qui représentent les besoins militaires de l'avenir et reflètent les valeurs canadiennes.**

En d'autres termes, si le gouvernement a le choix, par exemple, entre verser une prime pour acquérir un système radar dernier cri, (ou un système anti-char) au Canada plutôt qu'à l'étranger, il devrait favorablement considérer l'achat du radar canadien. Dans la mesure où la décision de produire le radar au Canada pourra contribuer au développement régional (là encore, sans verser une prime énorme) et, grâce aux retombées sur le secteur civil, réduire la dépendance des régions à l'égard des budgets de défense et de la production de matériel militaire, voilà l'option que l'État devrait favoriser.

Un des domaines qui, de l'avis du Comité, est appelé à jouer un rôle significatif dans l'industrie canadienne du matériel de défense est celui des technologies à double usage, c'est-à-dire les techniques et les produits pour lesquels il existe aussi des applications et des marchés civils. En fait, il semble qu'une proportion de plus en plus grande des techniques de pointe soit mise au point dans le secteur civil, puis transférées au domaine militaire, et non l'inverse, contrairement à ce qu'on avait

l'habitude de penser. Compte tenu de ce phénomène, le Comité a commandé une étude des domaines où la recherche et le développement, les produits et les services militaires et civils sont étroitement liés et pourraient par conséquent offrir des possibilités de diversification ou de production intégrée. Les résultats de cette étude préliminaire ont permis de constater qu'il existe une foule étonnante de possibilités décrites à l'annexe C.

Une base industrielle de défense civile et militaire intégrée semble constituer la voie de l'avenir, spécialement dans des pays, comme le Canada, qui n'ont pas les moyens de maintenir une infrastructure industrielle de défense importante à des fins stratégiques. Ernie Regehr a fait observer que «nous devons développer des compétences pour convertir la production civile en production militaire au besoin»⁵⁷.

Parallèlement, le rétrécissement des marchés de défense et les regroupements d'entreprises productrices de matériel de défense font qu'il est de plus en plus difficile pour n'importe quel pays ou groupe de pays, même les États-Unis et la Communauté européenne, de se suffire à eux-mêmes en matière de production de défense. On voit déjà poindre à l'horizon des alliances stratégiques entre pays et entreprises relativement à la production de matériel militaire et à la préservation des infrastructures industrielles de défense. Ce phénomène conduira probablement à prendre conscience du fait qu'une certaine spécialisation est inévitable, ce qui devrait convenir à l'industrie canadienne qui est axée sur certains créneaux commerciaux. Il conviendrait que l'État et l'industrie canadienne portent leurs efforts sur la promotion d'une plus grande intégration de la capacité industrielle de défense de nos alliés et cherchent à surmonter les tendances des différents pays à préserver à tout prix une infrastructure industrielle de défense complète, sous prétexte qu'il s'agit d'une nécessité stratégique.

PRÉSERVATION DE LA TECHNOLOGIE

C'est dans cette optique, estime le Comité, qu'il convient d'envisager l'avenir du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD) qu'administre le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. Ce programme a joué un grand rôle dans la promotion du développement de la technologie au Canada. Bien qu'il soit axé sur le secteur militaire, le programme a également contribué au développement de technologies civiles. Des témoins représentant l'industrie de la défense ont soutenu qu'il convient de maintenir ce programme et d'en porter le budget au niveau qu'il atteignait il y a quelques années (le budget actuel du programme équivaut à environ 60 p. 100 de celui de 1989-1990). Ils ont également souligné que le soutien qu'apporte l'État à la recherche et au développement, notamment dans le domaine aérospatial, est beaucoup moins important au Canada qu'ailleurs et que le niveau de financement actuel est par conséquent insuffisant pour permettre au Canada de maintenir sa compétitivité.

Les détracteurs du PPIMD ont fait valoir que l'activité économique soutenue par ce programme n'est pas celle qui convient et qu'il faudrait par conséquent éliminer le PPIMD ou le transformer radicalement en un programme de conversion et de diversification destiné à apporter les mesures d'incitation et de soutien nécessaires à la conversion⁵⁸.

⁵⁷ *Procès-verbaux*, p. 3:24

⁵⁸ *Procès-verbaux*, p. 7:9, 12:30, 12:37.

Le Comité estime que le PPIMD demeure une bonne source de capitaux pour le développement de la technologie et que l'avenir de cette activité au Canada revêt de l'importance tant pour les secteurs civil que militaire. Le Comité note en outre que les États-Unis déploient des efforts considérables afin de maintenir leur budget de recherche et de développement alors que les autres volets du budget américain de la défense subissent des compressions. Le Comité estime donc qu'il n'y a pas lieu de modifier complètement l'objectif du PPIMD, mais qu'il faut plutôt l'élargir et le réorienter. Par conséquent :

- 18. Le Comité recommande que le mandat du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense soit élargi de façon à comprendre l'aide à la conversion et à la diversification, et qu'il mette principalement l'accent sur les technologies qui offrent des possibilités de retombées importantes pour le secteur civil ou qui facilitent l'intégration de la production militaire et civile.**
- 19. Le Comité recommande que, si la fermeture d'une industrie de défense bénéficiaire entraîne la remise de fonds du PPIMD au receveur général, le gouvernement fournisse un montant équivalent pour la réorientation des ressources humaines et financières connexes, en consultation avec la collectivité touchée.**

Grâce à cette approche, le PPIMD pourrait donner à l'État un moyen de plus pour soutenir et favoriser la diversification et la conversion, sans nuire indûment au fonctionnement des forces du marché. Les projets retenus dans le cadre du PPIMD élargi devraient manifestement offrir la possibilité d'un rendement continu de l'investissement consenti par l'État au départ, comme l'exige le Programme à l'heure actuelle.

Il convient de souligner toutefois, que les technologies à double usage posent un problème pour le contrôle des exportations d'armes. Il n'existe pas de solution parfaite à cet égard, si ce n'est d'exiger des licences d'exportation pour tous les produits, étant donné qu'ils pourraient tous servir à des fins militaires. Le problème se trouve actuellement circonscrit en quelque sorte par le fait que, même lorsque du matériel est dérivé de produits à usage civil ou s'en rapproche beaucoup, il doit souvent être repensé ou modifié pour être utilisé à des fins militaires. Le Groupe 2 de la Liste des marchandises d'exportation contrôlée est conçu de façon à saisir ces modifications. L'examen continu des produits du Groupe 2 contribuera à limiter l'exportation indésirable de produits à double usage adaptés à des fins militaires. Le fait d'axer davantage le système de contrôle des exportations sur la destination des produits serait également utile à cet égard.

SOUTENIR LA CONVERSION ET LA DIVERSIFICATION

Le Comité a été frappé par le fait que le gouvernement canadien ne consacre pas d'effort — ou alors très peu — à la diversification et à la conversion. Cette situation contraste fortement avec celle qui a cours aux États-Unis où plusieurs rapports ont été récemment produits⁵⁹. Parallèlement, alors que les conditions du marché forcent actuellement les entreprises à s'adapter, celles-ci ont tendance à se concentrer sur des objectifs limités et à court terme. En outre, comme on l'a vu plus haut, la diversification et la conversion ne sont pas forcément des opérations faciles et simples.

⁵⁹ Voir par exemple le rapport du groupe chargé d'étudier la structure de l'infrastructure industrielle de défense des États-Unis au sein du comité des forces armées de la Chambre des représentants, rapport intitulé *Future of the Defence Industrial Base*, publié au mois d'avril 1992; le rapport du comité directeur du CSIS chargé de la sécurité et de la technologie, intitulé : *Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength*, Washington, Center for Strategic and International Studies, mars 1991; et le rapport du service d'évaluation de la technologie du Congrès américain, intitulé : *Redesigning Defence: Planning the Transition to the Future US Defence Industrial Base*, juillet 1991.

Plusieurs témoins ont proposé l'établissement d'un centre qui serait chargé de regrouper les efforts visant à faciliter la diversification et la conversion de l'industrie de défense. Le Comité a vu dans cette proposition la possibilité de créer un autre outil précieux :

20. **Le Comité recommande que le gouvernement appuie la création d'un Centre canadien d'information sur la diversification et la conversion. Ce centre recueillerait et diffuserait de l'information sur les efforts de diversification et de conversion déployés au Canada et à l'étranger, sur les programmes fédéraux, provinciaux et municipaux pouvant faciliter les efforts de diversification et de conversion, de même que sur les nouveaux produits et les nouveaux marchés. Le Centre aurait également pour mission de surveiller la production de matériel de défense canadien et étranger, le soutien accordé à l'industrie de défense et les politiques de contrôle des exportations de matériel militaire, ainsi que d'encourager la formation de comités de conversion.**

Certains membres du Comité ont jugé qu'il conviendrait que le Centre fasse partie d'un ministère, peut-être Industrie, Sciences et Technologie, tout comme le PPIMD modifié, afin qu'on ait l'assurance que les questions de diversification et de conversion figureront toujours au programme du gouvernement. D'autres ont estimé plutôt que la création d'un centre autonome serait peut-être plus opportune, étant donné que des groupes divers pourraient ainsi plus facilement collaborer aux travaux du Centre sur un plus large éventail de dossiers.

Le Comité a reconnu, à l'évidence, que l'acquisition par le Canada de moyens et de compétences visant à réduire la dépendance des entreprises, voire des économies, à l'égard de la production de matériel militaire offre des possibilités commerciales en soi. La production de matériel militaire a provoqué de graves distorsions dans l'économie des pays de l'Europe de l'Est, et plus particulièrement ceux de l'ancienne Union soviétique. Les États-Unis et certains des alliés européens du Canada ont également besoin de transformations proportionnellement moindres, mais néanmoins appréciables, en raison de la réduction des budgets de défense occasionnée par la fin de la Guerre froide.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

La politique d'exportation d'armes constitue un dossier exceptionnellement difficile pour les Canadiens, dans le contexte du contrôle de l'armement. La plupart d'entre eux ne voient pas le Canada comme un pays fortement militarisé. Les menaces militaires directes sont faibles, nos forces armées ne sont pas grandes et sont souvent stationnées loin de la population, qui, par conséquent, a rarement l'occasion de voir un uniforme ou un véhicule militaire. Nous n'avons habituellement aucun mal à prendre l'initiative et à inciter nos alliés ainsi que d'autres pays à prendre des mesures de plus en plus audacieuses à l'égard du contrôle de l'armement.

Nous sommes aussi très conscients, en raison de notre intervention dans les pays du Tiers-Monde, des problèmes que provoque la militarisation. Nous sommes constamment confrontés aux conséquences des conflits armés, aux morts et aux blessés qu'ils causent, ainsi qu'au cycle de pauvreté qu'engendrent les ravages de la guerre et les dépenses excessives consacrées à l'armement.

Il semblait par conséquent opportun aux yeux des Canadiens, que le gouvernement de leur pays tente de prendre l'initiative d'un contrôle de la prolifération des armes, après que la guerre du Golfe eut fait ressortir les problèmes engendrés par des exportations d'armes effrénées à l'échelle de la planète. Or, après cette initiative, les Canadiens ont été à la fois surpris et mal à l'aise de constater, au moment de l'étude du projet de loi C-6, que la production de matériel militaire revêt une certaine importance pour l'économie canadienne et que nos entreprises qui fabriquent ce matériel contribuent appréciablement à la réalisation d'objectifs économiques nationaux à la fois nécessaires et importants, comme le développement économique régional et la compétitivité des entreprises de haute technologie.

Le Canada vient au septième ou au huitième rang dans le monde pour la production de matériel militaire et une large part de cette production est exportée. Ce n'est pas que notre pays veuille particulièrement devenir un marchand d'armes mondial, mais parce que notre marché intérieur est limité et que nous avons des liens étroits avec les États-Unis. Il est arrivé que le gouvernement canadien axe les acquisitions de matériel militaire, les politiques de développement régional et celles qui ont trait à la préparation de l'industrie de défense sur l'industrie canadienne de défense, ce qui a contribué à la soutenir et à lui donner de nouvelles capacités. Les acquisitions effectuées par les États-Unis ont par ailleurs aidé ce secteur à survivre pendant les périodes de vaches maigres. Au fil des années, soit depuis l'annulation du projet de l'avion Avro Arrow, en 1959, l'industrie canadienne de défense s'est également transformée, passant de la production de systèmes d'armement et de plates-formes à celle de composants et d'équipement de défense inoffensifs, tels les systèmes électroniques, qui sont souvent à la fine pointe du progrès.

C'est essentiellement la relation qu'il entretient avec les États-Unis qui fait du Canada le quatorzième exportateur de matériel militaire en importance dans le monde et en partie aussi la structure du marché international des armes qui a pour effet de fortement concentrer la production dans les cinq principaux pays et les importations, dans les dix premiers. Il est toutefois naturel que les entreprises cherchent des débouchés sur d'autres marchés, et c'est ce qui explique pourquoi nous avons exporté du matériel de défense dans plus de 60 pays en 1991. Il est donc tout aussi naturel que le gouvernement canadien ait cherché à exercer un contrôle sur ce commerce, parce que le matériel militaire diffère des autres produits.

Les mesures de contrôle que le gouvernement a mises en place, aux termes de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*, et auxquelles il a apporté des améliorations au fil des ans (les plus récentes étant intervenues lors de l'examen de la politique, en 1986, et du dépôt du projet de

loi C-6) sont reconnues comme les plus restrictives au monde, comme les Canadiens s'y seraient attendus. Or, ces mesures ne semblent plaire qu'à un petit nombre d'entre eux. Les milieux industriels trouvent les contrôles trop astreignants et arbitraires, ce qui les désavantage injustement par rapport à leurs principaux concurrents qui ont tendance à être des pays alliés. Les intéressés soutiennent que le délai d'obtention d'une licence d'exportation est trop long et les décisions aussi souvent incohérentes. Ils se disent tout à fait disposés à répondre aux exigences de tout système institué par le gouvernement canadien, à condition qu'il soit rapide, efficace, clair et cohérent. Ils affirment que, si le système ne donne pas aux entreprises canadiennes un accès aux marchés raisonnablement comparable à celui dont bénéficient leurs concurrents, ils seront contraints de fermer leurs portes et le Canada perdra des emplois ainsi que des capacités économiques et industrielles.

Beaucoup d'autres Canadiens qui s'intéressent au dossier soutiennent, au contraire, que le système actuel est trop souple. Le matériel militaire produit au Canada aboutit dans des pays où, selon eux, il ne devrait pas se trouver. Ainsi, il tombe parfois entre les mains de gouvernements qui violent les droits de la personne. En règle générale, ces Canadiens admettent que de pareils cas sont assez rares, compte tenu du volume de nos exportations de matériel militaire, mais ils estiment néanmoins qu'une telle situation ne devrait jamais se produire. Certains admettent toutefois qu'un commerce des armes limité et contrôlé conformément aux exigences des Nations Unies, par exemple, a un avenir, tandis que d'autres estiment plutôt que le Canada devrait abandonner complètement ce genre d'activité. Par ailleurs, on craint, dans l'ensemble, qu'avec le rétrécissement des marchés auxquels se destinait traditionnellement le gros de la production militaire canadienne, à savoir les pays de l'OCDE, des pressions ne manqueront pas de s'exercer en faveur d'un assouplissement des politiques canadiennes de contrôle des exportations d'armes. Il en résultera, estime-t-on, une augmentation de la quantité de matériel canadien qui se retrouvera dans des pays qui ne respectent pas les valeurs canadiennes, notamment le caractère sacré de la vie humaine et les droits de la personne. Enfin, beaucoup de Canadiens intéressés craignent également que le système soit arbitraire et que les décisions soient prises à huis clos en fonction de critères souples à dessein. Ce type de processus décisionnel n'inspire pas confiance.

Le Comité ne croit pas que la solution consiste à mettre fin aux exportations canadiennes de matériel militaire. Le Canada, ses alliés et ses amis ont des besoins légitimes en matière de défense et le Canada peut contribuer à répondre à ces besoins. De plus, les exigences militaires de demain dans des domaines comme la surveillance, la vérification, la protection de la souveraineté, le maintien et l'instauration de la paix offrent la possibilité d'innover et de mettre au point des équipements de pointe, plus facilement conciliables avec les valeurs et les intérêts du Canada. Les entreprises productrices de matériel de défense constituent une source précieuse d'activité économique, du moins pour le moment, et de technologies de pointe. De plus, l'industrie de la défense voit déjà ses marchés se transformer et réagit en conséquence. Le Comité estime que l'élément clé consiste à s'assurer que les entreprises canadiennes évoluent dans la bonne direction, par la mise en place, d'une part, de restrictions imposées dans le cadre d'un système de contrôle des exportations efficace, transparent et équitable dans lequel la population peut avoir confiance, et par l'adoption, d'autre part, de programmes de soutien et d'encouragement qui favorisent la diversification et la conversion.

Nous croyons que la mise en oeuvre des propositions énoncées dans ce rapport constituerait un grand pas dans cette voie.

ANNEXE A

Résumé des recommandations

1. Le Comité appuie les mesures prises à ce jour par le gouvernement dans le but de resserrer les contrôles multilatéraux en ce qui a trait à la prolifération des armes, et il recommande au gouvernement de redoubler d'ardeur. (p. 11)
 2. Le Comité recommande au gouvernement de continuer à appuyer les efforts visant l'expansion du registre des armes des Nations Unies, afin qu'il comprenne toutes les activités du commerce mondial des produits et des composants militaires, ainsi que tous les répertoires nationaux de matériel de défense. (p. 11)
 3. Le Comité recommande au gouvernement du Canada de maintenir son système de contrôle des exportations de produits militaires tant que le Canada continuera de fabriquer des produits militaires. (p. 19)
 4. Le Comité recommande que la nature, les résultats et le contrôle des exportations de matières, de systèmes, de technologie et de composants nucléaires fassent l'objet d'une étude parlementaire dans un avenir rapproché. (p. 27)
 5. Le Comité recommande que le ministère des Affaires extérieures entreprenne un examen détaillé du mécanisme de demande de licences d'exportation en vue d'améliorer le temps de traitement par rapport à celui des autres pays de l'OTAN. (p. 29)
 6. Le Comité recommande en outre l'établissement d'un mécanisme d'approbation de deux semaines pour les exportateurs canadiens qui réclament seulement une licence temporaire en vue d'envoyer un nombre très restreint d'échantillons de leur produit à d'éventuels acheteurs, à des fins de démonstration ou d'essai. (p. 29)
 7. Le Comité recommande que le rapport annuel sur les exportations de produits militaires du Canada fournisse désormais les renseignements suivants, qui peuvent déjà être tirés de l'actuelle demande de licence d'exportation :
 - la valeur totale des licences d'exportation non utilisées à la fin de l'année civile, par pays destinataire;
 - la valeur totale des licences d'exportation non utilisées, échues durant l'année civile écoulée, par pays destinataire.
- Par ailleurs, le rapport devrait comporter tous les détails concernant les exportations, en fonction de la quantité, de l'article d'approvisionnement et du pays, pour les quatre années civiles précédentes. (p. 30)
8. Le Comité recommande au gouvernement de dresser une liste de contrôle des munitions par pays (LCMP). Cette liste remplacerait la liste de contrôle des armes à feu automatiques par pays. Elle ferait état des pays vers lesquels les exportations des produits du groupe 2 de la liste des marchandises d'exportation contrôlée (munitions)

sont approuvées en principe. Aucun produit ne pourrait être exporté vers les pays qui ne figurent pas sur la LCMP. Les exportateurs seraient néanmoins tenus de présenter une demande de licence d'exportation et de soumettre un rapport sur les exportations effectuées en vertu de cette licence, aux fins de la compilation de données. Les licences seraient délivrées sans délai, sauf dans des cas exceptionnels. Les États-Unis seraient automatiquement inclus dans la liste; des demandes de licences et des rapports d'exportation seraient nécessaires aux fins de la compilation des données, mais les licences seraient automatiquement accordées. (p. 30)

9. Le Comité recommande que les inscriptions sur la liste de contrôle des munitions par pays et les radiations incombent au gouvernement. Tout projet d'inscription ou de radiation doit être présenté au Parlement et renvoyé, au plus tard cinq jours de séance après avoir été rendu public, à un comité parlementaire chargé de l'étudier en deçà de soixante jours de séance. Après six mois, le pays en cause serait rayé de la LCMP, à moins que le gouvernement n'ait conclu un arrangement bilatéral de défense, de recherche, de développement et de production, auquel cas le pays resterait inscrit sur la liste jusqu'à une éventuelle radiation ou suspension. Le gouvernement se réserverait le droit de suspendre tout pays inscrit sur la liste, moyennant un court préavis, et cette mesure aurait pour effet d'annuler ou de suspendre toute licence non utilisée, jusqu'à la réalisation d'un examen par le Parlement. (p. 31)
10. Le Comité recommande que le gouvernement et le Parlement prennent leurs décisions en s'inspirant des critères suivants :
 - les exportations militaires au pays en cause contribuent-elles à la sécurité internationale aux termes de la Charte de l'ONU?
 - le pays représente-t-il une menace pour le Canada ou pour ses alliés?
 - le pays fait-il l'objet de sanctions de la part des Nations Unies?
 - le pays participe-t-il au registre des armes des Nations Unies?
 - le pays est-il engagé dans des hostilités ou sur le point de l'être?
 - le pays contribue-t-il à l'amélioration de la sécurité dans sa région du monde?
 - le pays procède-t-il à une accumulation excessive d'armements?
 - le pays respecte-t-il les droits de ses citoyens?
 - quelle est la nature des produits qui seront vraisemblablement exportés? (p. 32)
11. Le Comité recommande en outre que les modalités d'établissement de la LCMP, les méthodes d'ajout et de suppression de pays ainsi que les questions minimales à prendre en considération au moment de déterminer s'il y a lieu d'ajouter ou de retrancher des pays, soient énoncées dans la loi. (p. 32)
12. Le Comité recommande que le gouvernement et le Parlement examinent la Liste des marchandises d'exportation contrôlée (Groupe 2) en vue de dresser la liste des produits de nature particulièrement critique qui ne seront exportés sous aucun prétexte, même aux pays figurant sur la LCMP. Cette liste devra comprendre au moins les composants d'armes nucléaires. (p. 36)
13. Le Comité recommande que le gouvernement détermine et mette en oeuvre la procédure la plus rentable permettant de suivre les exportations de composants militaires, en vue de s'assurer qu'ils ne sont pas réacheminés vers des pays où ils n'auraient pu être exportés directement. (p. 37)

14. Le Comité recommande qu'un comité parlementaire procède, au terme d'une période de cinq ans, à un examen exhaustif des dispositions régissant le système de contrôle des exportations de matériel militaire ainsi que de son mode de fonctionnement et qu'il présente un rapport assorti de recommandations au Parlement. (p. 37)
15. Le Comité recommande que le gouvernement procède à une évaluation de l'incidence que l'application de tout système modifié de contrôle des exportations pourrait avoir sur la compétitivité. (p. 39)
16. Le Comité recommande que le gouvernement donne suite à la demande formulée par l'Assemblée générale des Nations Unies en 1982 et produise une évaluation nationale du rapport entre le désarmement et le développement au Canada. (p. 42)
17. Le Comité recommande que la politique canadienne d'acquisition de matériel de défense vise à favoriser une supériorité de pointe et une capacité industrielle innovatrice dans le domaine des produits civils et militaires de haute technologie, pour des utilisations comme la surveillance, la vérification, la protection du territoire et le maintien de la paix, utilisations qui représentent les besoins militaires de l'avenir et reflètent les valeurs canadiennes. (p. 43)
18. Le Comité recommande que le mandat du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense soit élargi de façon à comprendre l'aide à la conversion et à la diversification, et qu'il mette principalement l'accent sur les technologies qui offrent des possibilités de retombées importantes pour le secteur civil ou qui facilitent l'intégration de la production militaire et civile. (p. 45)
19. Le Comité recommande que, si la fermeture d'une industrie de défense bénéficiaire entraîne la remise de fonds du PPIMD au receveur général, le gouvernement fournisse un montant équivalent pour la réorientation des ressources humaines et financières connexes, en consultation avec la collectivité touchée. (p. 45)
20. Le Comité recommande que le gouvernement appuie la création d'un Centre canadien d'information sur la diversification et la conversion. Ce centre recueillerait et diffuserait de l'information sur les efforts de diversification et de conversion déployés au Canada et à l'étranger, sur les programmes fédéraux, provinciaux et municipaux pouvant faciliter les efforts de diversification et de conversion, de même que sur les nouveaux produits et les nouveaux marchés. Le Centre aurait également pour mission de surveiller la production de matériel de défense canadien et étranger, le soutien accordé à l'industrie de défense et les politiques de contrôle des exportations de matériel militaire, ainsi que d'encourager la formation de comités de conversion. (p. 46)

ANNEXE B

Statistiques sur la production et le commerce des armes dans le monde et au Canada

Figure 1
Total des transferts mondiaux d'armes
en millions de \$ US (1989)

1979	51 110
1980	52 800
1981	59 860
1982	61 950
1983	60 850
1984	63 900
1985	55 430
1986	56 310
1987	62 690
1988	55 430
1989	45 430

Source : United States Arms Control and Disarmament Agency, *World Military Expenditures and Arms Transfers 1990*, Washington, 1991, p. 89.

Figure 2
Principaux exportateurs des grandes armes classiques, 1986-1990
en millions de \$ US (1985)

	1986	1987	1988	1989	1990	1986-90
1 URSS	14 731	14 916	12 559	12 220	6 373	60 799
2 É.-U.A.	10 304	12 596	10 503	11 669	8 738	53 811
3 France	4 096	3 011	2 300	2 577	1 799	13 783
4 Royaume-Uni	1 500	1 817	1 401	1 816	1 220	7 752
5 Chine	1 463	2 553	1 868	874	926	7 684
6 Allemagne, République fédérale	1 120	676	1 270	716	963	4 745
7 Tchécoslovaquie	497	570	548	437	355	2 408
8 Pays-Bas	240	265	532	725	152	1 915
9 Suède	324	489	575	311	115	1 813
10 Italie	457	389	471	169	96	1 582
11 Brésil	150	507	356	152	24	1 189
12 Israël	269	340	127	318	39	1 094
13 Espagne	172	139	199	506	74	1 090
14 Canada	317	265	106	54	60	802
15 Égypte	159	194	216	65	33	668
Autres	656	1 047	735	900	760	4 097
Total	36 453	39 777	33 767	33 509	21 726	165 232

Principaux importateurs de grandes armes classiques, 1986-1990
en millions de \$ US (1985)

	1986	1987	1988	1989	1990	1986-90
1 Inde	3 729	4 582	3 382	3 754	1 541	16 989
2 Japon	1 780	1 768	2 176	3 163	2 083	10 971
3 Arabie Saoudite	2 413	2 400	2 046	1 427	2 553	10 838
4 Iraq	2 484	4 440	2 155	1 177	59	10 314
5 Afghanistan	692	768	1 009	2 183	1 091	5 742
6 Espagne	1 039	1 513	1 580	794	639	5 565
7 Corée du Nord	1 019	631	1 458	1 276	516	4 900
8 Pologne	1 057	1 007	1 147	1 179	330	4 719
9 Égypte	1 645	2 379	348	139	206	4 717
10 Tchécoslovaquie	1 077	964	1 054	1 055	422	4 571
11 Turquie	465	1 028	1 219	1 037	623	4 372
12 Syrie	1 511	1 172	1 172	336	0	4 191
13 Angola	980	1 140	889	74	508	3 592
14 Corée du Sud	287	604	987	997	249	3 125
15 Grèce	156	93	783	1 367	613	3 012
Autres	16 119	15 287	12 361	13 552	10 293	67 612
Total	36 453	39 777	33 767	33 509	21 726	165 232

Source : Institut international de recherche sur la paix de Stockholm (SIPRI), *SIPRI yearbook 1991: World Armaments and Disarmament*, Presses universitaires d'Oxford, 1991, p. 198-199. (Ces chiffres ne sont pas directement comparables à ceux de la Figure 1 en raison des méthodes de dénombrement différentes utilisées par le SIPRI et l'Arms Control and Disarmament Agency.)

Figure 3
Exportations canadiennes de matériel militaire, 1959-1991
en millions de \$ courants

Année	É.-U.A.	Europe	Autres *	Total
1959-69	2 418,8	439,8	207,0	3 065,6
1970	226,5	41,2	68,5	336,2
1971	216,3	67,2	53,0	336,5
1972	175,0	73,7	51,7	300,4
1973	198,8	72,8	37,6	309,2
1974	150,0	45,6	84,9	280,5
1975	188,5	58,6	33,7	280,8
1976	191,1	113,1	31,9	336,1
1977	314,1	76,0	163,9	554,0
1978	267,0	129,6	87,9	484,5
1979	367,7	145,6	55,0	568,3
1980	481,7	142,1	97,9	721,7
1981	826,6	149,4	174,8	1 150,8
1982	1 027,9	157,8	248,4	1 434,1
1983	1 207,4	128,6	145,2	1 481,2
1984	1 360,5	243,1	149,8	1 753,4
1985	1 644,2	154,0	104,5	1 902,7
1986	947,0	196,2	244,8	1 388,0
1987	1 281,0	351,0	169,0	1 801,0
	É.-U.A.	OTAN / OCDE	Tiers-Monde	Total
1988	900,0	121,7	60,8	1 082,5
1989	966,0	218,2	54,9	1 239,1
1990	885,0	119,2	39,6	1 043,8
1991	726,0	131,5	57,7	915,2

* Représente essentiellement les ventes au Tiers-Monde.

Source : Ministère des Affaires extérieures, données adaptées de Ernie Regehr, *Profits to Losses: The International Arms Trade and Canada's Military Export Policy*, Document de travail de Ploughshares 91-4, 1991, p. 11.

Figure 4
Exportations canadiennes de matériel militaire
(Sauf aux États-Unis)
(page 1 de 2)

Destination	1991	1990	1989	1988
Algérie	3 749 396	710	—	—
Allemagne	40 737 431	67 527 295	—	—
Allemagne (Ouest)	—	—	95 136 708	44 163 033
Arabie Saoudite	18 362 069	10 069 897	850 000	32 383 418
Argentine	28 532	—	—	—
Australie	7 104 620	5 268 663	3 786 481	1 907 902
Autriche	268 227	189 591	5 140	17 580
Bahreïn	33 955	—	—	—
Bangladesh	—	—	—	400
Belgique	855 726	676 431	1 333 910	1 838 742
Brésil	991 694	4 342 918	797 517	2 138 204
Brunéi	38 902	—	—	—
Cameroun	766 603	30 489	1 845 548	429 098
Chili	371 974	148 512	—	105 000
Chine *	—	6 395	—	—
Corée du Sud	22 667 949	11 916 129	2 082 419	11 510 144
Côte d'Ivoire	—	1 896	250	—
Cuba	—	—	—	1 050
Danemark	4 075 209	1 039 599	145 998	888 120
Émirats arabes unis	1 366 868	146 348	1 043 772	1 681 436
Équateur	123 313	216 938	250 447	42 015
Égypte	1 004 069	488 748	1 563 424	344 865
Espagne	3 354 149	1 774 092	1 112 439	1 992 389
Éthiopie	185	—	—	—
Finlande	89 041	50 694	26 852	280 715
France	5 910 380	697 845	2 763 894	2 222 955
Grèce	845 420	420 200	540 375	2 859 252
Groenland	1 700	11 587	—	—
Guyane	—	—	500	449
Hong Kong	9 339	42 554	—	2 333
Inde	487 787	561 506	151 464	—
Indonésie	27 963	—	100 000	—
Irlande	1 470	—	—	—
Israël	23 457	63 959	82 056	12 900
Italie	16 398 775	5 191 780	4 009 384	8 194 441
Japon	2 288 227	4 575 552	1 358 920	2 108 542
Kenya	466 491	790 907	1 132 438	511 823
Koweït	145 080	14 740	—	5 016
Luxembourg	952 072	194 095	416 798	2 378 031
Malaisie	67 443	13 495	151 122	219 025

Figure 4
Exportations canadiennes de matériel militaire
(Sauf aux États-Unis)
(page 2 de 2)

Destination	1991	1990	1989	1988
Mauritanie	23 070	1 940	8 343	332
Mexique	1 435	247 299	33 536 724	38 877
Maroc	230 629	162 584	577 906	28 604
Namibie	18 781	—	—	—
Nouvelle-Zélande	174 423	348 167	1 782 551	733 863
Norvège	1 873 464	461 665	1 010 901	7 719 294
Oman	1 553 763	102 694	1 284 308	276 131
Pakistan	25 141	4 418 081	11 000	93 693
Pays-Bas	—	11 892 521	61 999 985	13 520 156
Pérou	88 852	5 875	387 335	—
Philippines	2 910	115 224	5 792	—
Portugal	12 242 668	515 652	125 000	3 260 187
Royaume-Uni	8 634 013	12 606 749	34 637 940	8 679 417
Singapour	735 400	934 666	1 011 766	355 958
Soudan	—	—	2 070 236	107 272
Sri Lanka	—	152 529	600	300 000
Suède	2 368 891	979 597	771 743	6 004 088
Suisse	7 469 351	2 930 764	2 740 399	845 519
Tanzanie	681 491	2 477 517	274 030	312 241
Thaïlande	3 025 846	1 821 740	4 467 116	8 476 000
Togo	89 791	81 470	46 669	358 358
Trinidad	—	—	2 970	—
Tunisie	77 561	—	—	—
Turquie	2 820 739	1 880 518	4 538 273	12 320 569
Uruguay	27 700	60 931	—	—
Venezuela	332 059	8 225	316 845	81 000
Yougoslavie	—	9 165	—	—
Zaïre	12 866	—	447	802 285
Zambie	39 038	136 751	793 406	—
Zimbabwe	484	—	—	—
Totaux	189 215 251	158 825 871	273 071 104	182 552 722

* De hauts fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur ont informé le Comité que le Canada n'a pas vendu de matériel militaire à la Chine en 1990 et que cette donnée statistique avait été incluse dans le rapport annuel de 1990 par erreur.

Source : Ministère des Affaires extérieures, données adaptées de Ernie Regehr, *Profits to Losses: The International Arms Trade and Canada's Military Export Policy*, Document de travail 91-4 de Ploughshares, 1991, p. 13.

Figure 5
Aide publique estimative consentie à l'industrie canadienne
du matériel militaire, 1990-1991¹

I : Programmes d'appui à l'industrie du matériel militaire

A: SUBVENTION DIRECTE DE L'INDUSTRIE DU MATÉRIEL MILITAIRE

1. Industrie, Sciences et Technologie Canada	
a) Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense	214 354 880 \$
2. Ministère de la Défense nationale	
a) Chef, Recherche et Développement (CR Dév)	122 730 000 \$
b) Directeur — Programmes de recherche industrielle (DPRI)	7 692 000

B : FRAIS DE SERVICE DES MINISTÈRES

1. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada	
a) Direction des programmes de défense et de l'aérospatiale	110 000*
b) Conférence sur les exportations de haute technologie	81 450*
2. Ministère de la Défense nationale	
a) Transfert technologique de DRE au CR Dév	S/D
b) Direction des programmes internationaux et industriels	S/D
3. Industrie, Sciences et Technologie Canada	
a) Secteur des industries de biens d'équipement et de services	S/D
4. Corporation commerciale canadienne	13 100 000 \$*

II : Programme d'aide générale dont bénéficie l'industrie du matériel militaire

A : SUBVENTION DIRECTE DE L'INDUSTRIE DU MATÉRIEL MILITAIRE

Gouvernement fédéral

1. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada	
a) Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)	S/D
b) Programme d'apports technologiques (PAT)	S/D
2. Industrie, Sciences et Technologie Canada	
a) Divers programmes industriels y compris le Programme d'aide aux constructeurs de navires	24 296 394 \$
3. Programme de diversification de l'économie de l'Ouest	8 543 983
4. Agence de promotion économique du Canada atlantique	795 619
5. Revenu Canada	
a) Recherches scientifiques et développement expérimental	S/D
b) Remises de droits de douanes DDPISA	5 505 799
6. Société pour l'expansion des importations	S/D

Gouvernement provincial (Ontario et Québec)

1. Fonds de technologie de l'Ontario	5 358 988 \$
2. Société de développement de l'Ontario	S/D
3. Société pour le développement industriel du Québec	
a) Aide à Bell Helicopter Textron	13 082 999
b) Autres programmes	S/D

¹ Les données relatives à la province de Québec sont tirées des Comptes publics de 1988-1989, dernière année pour laquelle ces données sont connues.

4. Ministère du Commerce extérieur et du Développement de la technologie du Québec	563 952
B : FRAIS DE SERVICE DES MINISTÈRES	
Provincial (Ontario)	
1. Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie Matériel publicitaire	S/D
Municipal	
1. Sociétés de développement économique Divers programmes de publicité régionaux et municipaux	S/D
TOTAL ESTIMATIF	416 216 264 \$

S/D Sans données.

* Données estimatives

Notes de la figure 5

L'industrie canadienne du matériel militaire a touché des subventions directes et d'autres formes d'aide publique évaluées à quelque 416 millions de dollars durant l'exercice 1990-1991. Ce montant inclut des données des programmes fédéraux de même que des programmes de l'Ontario et du Québec. Il s'agit donc d'un total estimatif prudent (puisque les données pertinentes pour plusieurs programmes ne sont pas connues, que seules deux provinces pouvaient être étudiées et que les programmes municipaux recensés n'étaient assortis d'aucune valeur).

Au Canada, l'aide publique à l'industrie du matériel militaire se divise en deux grandes catégories : dans la première, décrite dans la première partie de la figure 5, on trouve les programmes conçus expressément pour appuyer la production militaire alors que la seconde (partie II) regroupe les programmes généraux auxquels peuvent avoir recours les producteurs de matériel militaire. La première catégorie regroupe des programmes exclusivement fédéraux, tandis que la seconde comprend les trois ordres de gouvernement.

Les acquisitions du ministère de la Défense nationale ne sont pas incluses, sauf pour les marchés adjugés par le chef de la Recherche et du Développement de la Défense nationale (voir la partie I.A.2). En fait, les primes parfois versées par la Défense nationale pour acheter de sources canadiennes (par opposition à des importations moins chères) représentent toutefois une forme de subvention directe. Ainsi, on pense à l'achat de fusils de Diemaco Inc., de Kitchener, et de frégates de la Saint John Shipbuilding. Quand la facture d'achats intérieurs atteint plus d'un milliard de dollars, ces subventions peuvent représenter un apport important, mais nous n'avons pas tenté de les évaluer.

Les programmes d'aide publique particulièrement axés sur l'industrie du matériel militaire représentent presque 90 p. 100 du coût total de l'aide publique à l'industrie du matériel militaire et sont offerts par trois ministères fédéraux et une société d'État. De ceux-ci, le programme du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie intitulé Productivité de l'industrie du matériel de défense est le plus important, offrant une aide de 214 millions de dollars. Il est suivi par les programmes de recherche et de développement du ministère de la Défense nationale qui ajoutent 130 millions de dollars, tandis que le coût de la Division des programmes de défense et de l'aérospatiale des Affaires extérieures est évalué à 190 000 \$. (Aucun des chiffres donnés sur les ministères ne comprend les salaires.) Le coût des services de nature militaire assurés par la société d'État Corporation commerciale canadienne est évalué à environ 13 millions de dollars.

Les programmes généraux d'appui industriel ont permis d'offrir au moins 58 millions de dollars en subventions et en services d'appui à l'industrie canadienne du matériel militaire durant l'exercice 1990-1991. Environ les deux tiers de ce montant venaient également du gouvernement fédéral,

essentiellement par l'entremise du Programme d'aide aux constructeurs de navires. Le reste venait des deux seuls gouvernements provinciaux étudiés : l'Ontario, qui contribue un peu plus de 5 millions de dollars, et le Québec, un peu plus de 13 millions de dollars. Les programmes municipaux ont été recensés, mais nous ne disposons pas de données précises ni même de données estimatives fiables sur leurs coûts.

En règle générale, le coût estimatif des subventions et du soutien doit être tenu pour prudent en raison du manque de données détaillées. (Par manque de temps, l'étude n'a porté que sur deux provinces; et pour évaluer les programmes d'aide municipaux il aurait fallu faire de la recherche beaucoup plus détaillée. L'annexe décrit divers programmes d'appui à la production militaire pour lesquels nous n'avons pas de données.) Par contre, les totaux donnés pourraient parfois avoir été surévalués en ce sens que les entreprises bénéficiaires de l'industrie produisent aussi des biens à des fins civiles (certains fonds du Programme de productivité de l'industrie sont versés à des programmes civils, et l'appui général d'entreprises militaires, par exemple par des gouvernements provinciaux, pourrait en fait appuyer une production non militaire). Dans le cas des programmes expressément militaires comme le Programme de productivité de l'industrie, cependant, il faudrait noter que bien qu'ils appuient peut-être une production civile, leur fonction essentielle demeure d'aider à soutenir une capacité de production militaire.

Source: *Public Sector To the Canadian Military Industry, 1990-1991*, Rapport préparé pour le Sous-comité de l'exportation des armes par le projet Ploughshares, mai 1992.

ANNEXE C

Options de diversification d'utilisation bivalente

PRINCIPAUX DOMAINES DE DIVERSIFICATION ÉVENTUELLE

Il existe des domaines de diversification éventuelle dans la recherche et le développement militaires, la production consacrée au marché de la défense et les services fournis à ce marché. Dans chacun de ces domaines, la diversification peut consister à produire des biens et services civils ainsi que des technologies bivalentes, ou à appliquer un produit ou service militaire à un marché commercial. De nouveaux produits ou services peuvent également être achetés précisément pour le marché commercial. Dans quelques cas, la diversification peut consister en l'application d'un produit ou service commercial existant au marché de défense. On trouvera dans le tableau qui suit un certain nombre de domaines de diversification éventuelle en ce qui concerne la R&D militaire. Ces listes ne sont pas complètes et on peut élargir leur portée et leur degré de détail en fonction des besoins des activités ou des études précises effectuées. La discussion ci-dessous portant sur les diversifications éventuelles suit une approche sectorielle et elle est présentée à titre de résumé en vue de servir à l'examen, l'évaluation et l'élaboration de politiques.

Aéronefs et aéronautique

La plupart des activités canadiennes de fabrication dans le secteur de l'aéronautique et de l'aérospatiale visent des systèmes, des sous-systèmes et des pièces. Pour la majorité des entreprises en question, le marché militaire est plus réduit que le marché civil, et la diversification supposerait l'expansion de la partie civile de leurs opérations. Il y a deux exceptions possibles. La compagnie Bell Helicopter Textron (Textron Canada) est actuellement le seul fabricant d'aéronefs militaires au Canada, bien qu'elle consacre une partie de sa production au marché civil. Le contrat récent de 100 hélicoptères pour les Forces armées est un exemple d'approche bivalente. Ces hélicoptères militaires seront des versions modifiées d'aéronefs civils. La diversification logique pour Bell est l'augmentation de la fabrication d'hélicoptères civils. Le degré de diversification dépendra du marché des hélicoptères, qui est faible actuellement, et des politiques adoptées par la maison mère américaine.

Canadair fabrique certains véhicules militaires de surveillance sans opérateur, mais cela ne représente qu'une petite partie de ses opérations. Canadair a aussi fabriqué plusieurs composants d'aéronefs militaires, représentant également une petite partie de ses opérations actuelles. Par contre les services de réparation et de révision des aéronefs militaires représentent une partie plus importante de leur chiffre d'affaires et c'est un domaine qui peut être ouvert à davantage de contrats civils. Toutefois, les seuls projets d'envergure consisteraient à fournir des services de réparation et de révision à Air Canada ou aux Lignes aériennes Canadien International et cela a peu de chances de se produire.

CAE Electronics produit des simulateurs de vol tant pour le marché militaire que civil. Même si l'entreprise produit d'autres systèmes électroniques aéronautiques comme des systèmes d'affichage, les simulateurs de vol sont ses produits principaux. L'entreprise est l'un des plus grands fabricants de simulateurs de vol du monde, tant pour les applications militaires que civiles. Ils demeurent sa principale production malgré les efforts de l'entreprise pour pénétrer le marché d'autres produits. Pour CAE, la diversification passerait probablement par l'obtention de plus nombreux contrats civils au détriment de ses concurrents.

Plusieurs entreprises comme Bristol Aerospace sont des filiales de compagnies américaines ou européennes. Beaucoup de ces entreprises ont été établies pour desservir le marché canadien de la défense et elles dépendent étroitement de ce secteur. Une des questions clés que se posent ces entreprises est de savoir si la maison mère permettra à sa filiale canadienne d'obtenir des mandats mondiaux pour ses produits et/ou de se diversifier dans des domaines de produits ou de marchés civils.

Pratt et Whitney a beaucoup de contrats dans le domaine de la défense, mais son volume d'affaires civiles est beaucoup plus important. Pratt et Whitney vend déjà partout au monde ses moteurs à réaction et, étant donné sa part actuelle du marché, elle continuera de mettre en marché ses produits dans le marché civil d'envergure mondiale. On peut considérer que cette entreprise s'est déjà diversifiée vers les marchés civils.

Menasco Aerospace Ltd. (Industries Colt) produit des systèmes d'atterrissage et de commandes de contrôle de vol, tant pour le marché de la défense que civil, et surtout pour l'exportation. Leur viabilité dépend de l'obtention de contrats de fabricants aéronautiques achetant ses systèmes. Puisque l'entreprise dessert déjà les deux marchés, il ne reste que peu de place pour la diversification à moins qu'elle n'ajoute de nouveaux produits pour les marchés aéronautique ou autres. Dans ce cas, il se produit un effet d'enchaînement. L'entreprise sous-traite à des ateliers locaux l'usinage de précision de certains composants de leur équipement d'atterrissage. Ces entreprises ont fait d'importants investissements en équipement et les décisions de Menasco les affecteront beaucoup. Si les ventes de systèmes d'atterrissage de Menasco diminuent et que Menasco se diversifie vers d'autres produits qui n'exigent pas les mêmes capacités d'usinage, les sous-traitants en souffriront. Par conséquent, les sous-traitants ont aussi intérêt à planifier leur diversification.

Les entreprises plus petites oeuvrant dans ce secteur, qu'elles soient des propriétés canadiennes ou étrangères, ont tendance à fabriquer des systèmes ou des composants et à les fournir aux plus grandes entreprises. Dans certains cas, leur marché principal est celui de la défense, dans d'autres c'est pour elles un marché secondaire. Les entreprises sous contrôle étranger sont généralement assujetties aux politiques de leur maison mère. Plusieurs d'entre elles ont déjà essayé de se diversifier. Fleet est un exemple dans lequel la diversification n'a pas fonctionné et l'entreprise s'est débarrassée de ses acquisitions. Dans de nombreux cas, les entreprises canadiennes n'ont pas les moyens de se diversifier.

Pour les entreprises de l'industrie aéronautique, la diversification qui présente le moins de risques consiste à devenir sous-traitant et/ou fournisseur de composants pour les entreprises principales déjà établies sur le marché civil. Étant donné la concurrence qui existe déjà au niveau d'ensemble au sein de ce marché, les entreprises devront circonscrire des produits ou des segments du marché très spécialisés pour lesquels non seulement elles sont très concurrentielles en ce qui concerne les tarifs, mais où elles possèdent aussi d'autres avantages sur leurs concurrents.

Communications, navigation et radar

Il existe de nombreuses entreprises desservant le marché de la défense dans ce secteur de l'industrie, allant de grandes filiales d'entreprises étrangères à des petites entreprises canadiennes.

Litton Systems Canada Inc. est un exemple de filiale de ce secteur sous contrôle étranger. Elle produit des instruments et de l'équipement de navigation, des radars, de l'équipement aéronautique et des systèmes et appareils d'affichage (tube à rayonnement cathodique, DEL, cristaux liquides), tant pour le marché de la défense que pour le marché civil. L'entreprise possède aussi une division qui fabrique des outils, des foreuses et des filières à métaux pour le marché civil. Une plus ample

diversification au Canada ne risque probablement de se produire que si la maison mère décide que cela bénéficie à la compagnie dans son ensemble. La plus grande partie de la recherche et du développement de nouveaux produits a lieu aux États-Unis, il est donc peu probable qu'on confie la production de nouveaux produits à la filiale canadienne, à moins que la maison mère ne pense qu'elle retirera des avantages particuliers en procédant de la sorte.

Canadian Marconi est un autre exemple d'entreprise sous contrôle étranger qui dessert les marchés civil et de la défense. Elle produit entre autres des instruments et des appareils d'affichage pour avions, des instruments de systèmes d'atterrissage, des systèmes de radar, des instruments et des systèmes de navigation et de l'équipement de communications. L'entreprise possède un établissement de recherches au Canada. Sa diversification doit passer par l'élaboration et/ou l'achat de nouveaux produits destinés au marché civil. Ici encore, la décision de se diversifier davantage sera prise par la maison mère en fonction de ses propres plans stratégique et d'affaires.

La division Collins Canada de Rockwell International est aussi sous contrôle étranger et elle fabrique des systèmes de communications pour les marchés militaire et civil. Les autres divisions de Rockwell au Canada fabriquent des produits et des composants pour l'industrie de l'automobile, des produits de mesure et de télécommunications dont la vente sur le marché militaire est pratiquement inexistante. Par conséquent, Rockwell s'est déjà diversifiée et seule sa division Collins présente un potentiel de plus ample diversification. La maison mère américaine décidera de leur approche de diversification.

Com Dev Ltd. est une entreprise canadienne qui produit de l'équipement et des composants de radar et de télécommunications à micro-ondes, tant pour le marché militaire que civil. Mais la plus grande partie de ses ventes sont sur le marché civil, ce qui réduit au minimum ses besoins de diversification.

Les exemples ci-dessus sont typiques de l'industrie canadienne. Étant donné la petitesse du marché canadien, la plupart des entreprises de ce secteur doivent produire une gamme de produits destinés à plusieurs marchés pour pouvoir atteindre une taille raisonnable dans le marché canadien. Dans certains cas, cela a nui à l'expansion au marché de l'exportation et dans d'autres cas cela l'a favorisée.

Quelques entreprises relativement petites dépendent davantage du marché militaire et sont par conséquent plus vulnérables à un déclin. La plupart d'entre elles n'ont pas les ressources nécessaires pour se diversifier hors du marché militaire.

Ingénierie

Il y a deux types d'entreprises d'ingénierie participant au marché militaire. Le premier est celui des entreprises de conseils en ingénierie qui conçoivent et dirigent la construction d'une gamme importante d'édifices (comme Marshall, Macklin, Monaghan Ltd.), des routes principales (comme Procter & Redfern Ltd.), des ports (comme Fenco-Lavalin) et des aéroports (comme Beauchemin Beaton Lapointe Ltd.). La proportion de ventes militaires de ces entreprises est petite. Elles envisageraient des projets de construction militaires de la même manière que des projets de construction civils et aucune diversification n'est nécessaire.

Le deuxième type d'entreprise d'ingénierie est celui des entreprises qui engagent des ingénieurs et, souvent, des chercheurs, pour fabriquer des prototypes ou des produits exceptionnels pour des projets précis, militaires ou gouvernementaux. W.R. Davis Engineering exécute ce type de projets dans le domaine des aéronefs et des hélicoptères, des cabines de camions et de camionnettes spécialisés, des

systèmes de contrôle, de la fabrication d'assemblages et de composants électro-mécaniques tant en vue d'applications militaires que civiles. Un exemple typique de ce genre de projet est la conception et la fabrication de suppresseurs à infra-rouge pour les cheminées des frégates.

Canadian Astronautics Ltd. est une entreprise semblable qui se spécialise dans les domaines de l'astronautique, des communications, de la recherche et du sauvetage, et des produits radar. Elle entreprend aussi des projets précis dans le cadre de contrats gouvernementaux, notamment des projets militaires, même si cette part de leur exploitation diminue.

Ces entreprises acquièrent des compétences dans des domaines et des disciplines précis et elles obtiennent des contrats d'ingénierie en fonction de ces compétences. Que ces contrats soient militaires ou civils n'a pas beaucoup d'importance. La diversification des entreprises de ce type est limitée par leurs compétences.

Marine

La construction navale est la composante la plus visible du secteur de l'industrie de la marine. Les principaux contrats de constructions navales dans le domaine de la défense sont la construction de nouvelles frégates et la reconversion à mi-parcours et la modernisation d'autres vaisseaux. Les contrats de réparation sont également importants.

Les principaux chantiers navals (comme Saint John Shipbuilding et MIL Davie) sont les principaux contractants pour la construction des grands navires de guerre. Les plus petits chantiers navals construisent de plus petits vaisseaux et bateaux et font des sous-contrats pour les plus grands chantiers navals. Actuellement, les contrats de la défense représentent une large portion des ventes des plus grands chantiers navals, bien que leur niveau ait été très cyclique au cours des quelques dernières décennies.

Dans l'ensemble, les chantiers navals canadiens ne sont pas concurrentiels sur le plan des tarifs avec les principaux chantiers navals internationaux, surtout les japonais et les coréens, et il n'y a aucune indication que cette situation va changer. Toutefois, les chantiers navals canadiens peuvent être compétitifs dans certains secteurs spécialisés. La construction de bateaux de pêche en est un, mais la demande de bateaux de pêche neufs est faible à cause de la récession qui affecte actuellement la pêche en haute mer dans l'Atlantique. L'industrie possède les compétences et les talents nécessaires pour être concurrentielle dans des secteurs spécialisés comme les traversiers pour passagers ou les vaisseaux d'opérations dans l'Arctique. Il s'agit là de marchés limités, ce qui limite les occasions de diversification.

Un second domaine de l'industrie maritime est celui des systèmes de navigation et de sonar. Même si certaines des plus grandes filiales d'entreprise sous contrôle étranger oeuvrent dans ce secteur, plusieurs entreprises canadiennes y jouent un rôle important. Hermes Electronics en est un exemple. Elle fabrique des signaux de circulation maritime, ainsi que de l'équipement sonar, de navigation, météorologique et de communications. Les ventes pour la défense constituent une partie importante des ventes totales d'Hermes. La diversification de cette entreprise passera probablement par l'acquisition ou l'élaboration de nouveaux produits et la conquête de nouveaux marchés.

C-Tech produit de l'équipement sonar pour les marchés militaire et de l'industrie de la pêche, ainsi que des composants et des assemblages électroniques connexes. La diversification de C-Tech sera probablement similaire à celle d'Hermes, même si la gamme de produits est différente.

Véhicules automobiles

Aucune entreprise canadienne ne se consacre à la fabrication de véhicules automobiles militaires. Au cours des récentes années, trois entreprises ont fourni des véhicules militaires.

La division diesel de General Motors a produit des véhicules blindés légers tant pour les Forces armées canadiennes que pour l'exportation. L'usine a été construite pour fabriquer des locomotives diesel et diesel-électriques. General Motors a acheté la conception d'un véhicule blindé léger, puis remporté le contrat d'approvisionnement des Forces armées canadiennes. La production de ce type de véhicule cadre facilement avec ses installations de production. Il s'agissait d'une forme de diversification visant à compléter la production de locomotives pour le marché civil.

Bombardier a procédé de manière semblable pour la production de la jeep Iltis pour les Forces armées canadiennes. Il s'agissait du premier projet de Bombardier dans le marché des véhicules militaires, qui cadrerait dans leur stratégie de devenir une entreprise principale du marché des transports. Grâce à son expérience dans la construction d'autoneiges et d'équipement ferroviaire et de métro, la production de ce véhicule n'a pas constitué un projet très nouveau pour Bombardier.

Le troisième projet de véhicule militaire a été la production de camions militaires lourds pour les Forces armées canadiennes par UTDC. Là aussi, la conception a été achetée. UTDC fabrique des cars, des véhicules de transit et des véhicules de transport de passagers. La fabrication de camions lourds cadre avec ses opérations de fabrication et elle a apporté du travail supplémentaire à ses installations.

Certains véhicules civils sont aussi fournis par les fabricants d'automobiles et par les fabricants de véhicules spécialisés, mais ils sont généralement achetés sur une base commerciale et on les considère comme une utilisation bivalente d'un produit civil. Par exemple les véhicules pour passagers, les cars, les camions de pompiers et les camions légers.

Le reste de la production de véhicules à moteur militaires au Canada destinés à une utilisation militaire réside principalement dans la fourniture postmarché des pièces de réparation, des pneus, des batteries et de produits similaires. À l'exception des pièces de réparation non normalisées qui sont fournies par les fabricants originaux, la plupart de cette production constituerait une application bivalente de produits civils.

Un nombre limité de véhicules à utilisation spéciale est fabriqué ou produit en modifiant des véhicules commerciaux. La plupart de ce travail est effectué soit par des entreprises d'ingénierie, mentionnées ci-dessus, soit par des entreprises commerciales qui se spécialisent dans les véhicules faits sur mesures.

La fourniture d'équipement ou de composants militaires constituant une partie mineure de leurs affaires, ou ayant représenté une occasion de vente, la plupart des entreprises de ce secteur n'ont pas ou peu besoin d'envisager de se diversifier par rapport aux contrats militaires.

Armes, munitions et équipement de conduite du tir

Oerlikon Aerospace Inc. est un exemple de filiale d'entreprise étrangère, sous contrôle étranger total, qui est complètement dépendante du marché militaire. Oerlikon produit un système de guidage avancé de missiles antiaériens et antitanks (ADATS) pour les Forces armées canadiennes dans le cadre d'un mandat global de l'entreprise mère. Jusqu'à présent, elle n'a fait aucune exportation. Oerlikon (Canada) est un exemple classique d'une entreprise uniproduct et unimarché. À ce titre, sa diversification est pratiquement impossible à moins que la maison mère ne transfère le mandat mondial d'un produit similaire au Canada ou que la filiale canadienne n'acquière un ou plusieurs autres produits d'une autre entreprise. Dans le cas présent, aucune de ces options n'est probable. La maison mère a encouru des pertes financières depuis 1985 et elle a une forte dette. Sa division militaire représente plus d'un tiers des ventes de la maison mère, mais elle a été déficitaire au cours des

dernières années. L'entreprise n'a pas réussi à vendre la division militaire et elle a maintenant comme objectif de réduire sa taille de moitié. Il est peu probable que la maison mère apporte une aide financière à sa filiale canadienne, ce qui élimine à toutes fins pratiques tout programme important de diversification.

M.E.L. Defense Systems Ltd. est une autre entreprise uniproduct et unimarché sous contrôle étranger. Elle a été créée dans le but de fournir aux Forces armées canadiennes certaines possibilités d'exportation. Elle produit des systèmes électroniques de guerre et effectue des recherches connexes. Il est difficile de circonscrire des options de diversification pour cette entreprise à moins que le plan stratégique de la maison mère ne prévoie une diversification au Canada. Même si l'entreprise pouvait produire certains produits compatibles, elle n'a que des relations et une expérience limitées avec le marché civil et cela entraînerait donc une modification importante de l'organisation de ses ventes et de sa commercialisation.

La division des technologies de défense et d'information de Westinghouse Canada dépendait beaucoup des ventes militaires. Les équipements et systèmes électroniques en matière de défense qu'elle produit incluent de l'équipement sonar et des systèmes de commande et de contrôle. La partie de cette division consacrée à la défense ne contribue pas beaucoup aux ventes de Westinghouse et l'entreprise va probablement mettre davantage l'accent sur la technologie de l'information, ce qu'on peut considérer comme une forme de diversification.

Computing Devices Company, une filiale de Control Data Canada Ltd., produit des systèmes de contrôle d'armes et d'autres produits à utilisation militaire. L'entreprise produit aussi certains produits destinés au marché civil, mais la part qu'elle consacre au marché militaire est plus importante. Si ses ventes pour la défense diminuent, Control Data suivra probablement la même démarche que Westinghouse et elle remplacera au moins une partie de ses ventes à la défense par d'autres affaires civiles. Computing Devices ne représente qu'une partie des ventes de Control Data Canada dont les autres ventes sont pratiquement toutes civiles. Là encore, la décision finale sera prise par la maison mère américaine.

Diemaco produit de petites armes pour les marchés militaire et civil, souvent davantage pour le premier que pour le second. L'entreprise fait aussi de l'usinage sur mesure et elle produit des pièces pour des armes et pour d'autres produits. Même si l'entreprise dépend du marché militaire, nombre de ses produits sont bivalents et elle peut compenser une perte d'une partie du marché militaire en augmentant sa part du marché civil ou en ajoutant de nouveaux produits compatibles avec leur gamme de production.

Ingersoll Machine and Tool et ses filiales fabriquent des douilles et des carénages d'obus, ainsi que des pièces pour des munitions de gros calibre. Son usine et son équipement de fabrication n'étant pas uniquement consacrés à ces produits militaires, l'entreprise peut augmenter ses ventes civiles pour compenser toute diminution de ses ventes militaires, en fonction de sa situation financière et concurrentielle.

Canadian Arsenals Ltd. propriété du géant SNC, produit des explosifs et des charges propulsives pour des munitions de gros calibre, ainsi que des charges de munitions. Il s'agit d'une activité spécialisée qui n'a pas d'équivalent réel dans le marché civil. Même si Canadian Arsenals peut se diversifier vers la production de certains explosifs spécialisés, le volume de ses ventes sera probablement insuffisant pour que l'entreprise demeure viable.

Domaines possibles de R&D militaire

et

applications civiles éventuelles

R & D MILITAIRE

APPLICATIONS CIVILES ÉVENTUELLES

Recherches militaires en physiologie, pathologie et nutrition

Problèmes de nutrition
Risques de santé dûs au climat
Techniques de survie dans l'Arctique
Risques et protection personnelle au travail
Méthodes de réadaptation
Recherches sur la santé mentale
Surveillance environnementale de la santé

Recherches sur les véhicules militaires

Conception de véhicules adaptés aux pays en développement
Conception de véhicules polyvalents pour des activités de maintien de la paix et de surveillance
Effets du bruit et des vibrations sur les êtres humains
Conception de véhicules adaptés à l'Arctique

Recherches en communications

Amélioration de la technologie de communications pour l'Arctique
Technologie de communications adaptée aux besoins des pays en développement
Technologie de communications adaptée aux régions éloignées, aux mauvaises conditions (ex. bruit, vibration, etc.)

Recherches maritimes et d'ingénierie maritime

Conception de bateaux pour les zones glacées
Conception de plates-formes de forage de pétrole et de production de haute mer pour les zones glacées
Conception d'embarcations de sauvetage non submersibles et inchavirables
Exploration et production pétrolière en haute mer
Expédition maritime et ports, surtout dans les conditions de l'Arctique

Recherches en réserves de nourriture

Entreposage et préservation à long terme des produits alimentaires
Rations d'urgence de survie surtout pour l'Arctique

Recherches en navigation

Amélioration de la technologie de navigation pour des applications maritimes et de l'Arctique
Aides à la navigation et transpondeurs au sol améliorés pour la recherche et le sauvetage, surtout dans des conditions difficiles comme celles de l'Arctique
Technologie de navigation de satellites bon marché

R & D MILITAIRE**APPLICATIONS CIVILES ÉVENTUELLES**

Recherche civile et d'ingénierie

Conception appropriée de routes, chemins de fer, aéroports et docks destinés aux pays en développement, aux urgences en cas de catastrophes et aux mauvaises conditions de terrain et de climat

Recherche de matériaux de construction, surtout pour des édifices préfabriqués bon marché d'hébergement ou commerciaux

Recherche logistique

Gestion logistique d'applications commerciales et industrielles, d'activités de maintien de la paix et de surveillance, et d'urgences en cas de catastrophe

Véhicules militaires

Véhicules à utilisation spéciale pour l'Arctique

Véhicules tout-terrain spéciaux pour l'exploitation forestière, minière, pétrolifère ou la construction dans les pays en développement ou industrialisés

Pièces et assemblages pour véhicules commerciaux

Construction navale

Embarcations spécialisées de sauvetage pour les installations de haute mer de forage et de production de pétrole et de gaz, surtout dans les zones d'eau froide ou glacée

Navires de patrouille pour la police, la surveillance des pêches, la garde côtière ou des agences similaires, surtout opérant en mer

Composants et équipement de bateaux et de navires

Sonar et autres équipements de détection sous-marine

Repérage du poisson pour l'industrie de la pêche

Repérage et délimitation des dommages aux structures sous-marines et surveillance des réparations pour l'industrie de la construction

Localisation d'obstacles et de risques sous-marins pour la navigation

Équipement de communications

Équipement de communication pour l'Arctique

Équipement de communication pour les zones éloignées ou inhospitalières dans les pays en développement ou industrialisés

Équipement et systèmes de navigation

Équipement et systèmes de navigation des véhicules (satellites) pour l'Arctique ou les zones éloignées ou inhospitalières dans les pays en développement ou industrialisés

Équipement et systèmes de navigation légers et bon marché des véhicules (satellites) pour des petits groupes mobiles comme des équipes d'exploration minière, d'arpentage, les travailleurs de l'industrie forestière ou les trappeurs.

Radar, systèmes de guerre électronique ou similaires

Équipement et systèmes d'avertissement des collisions aériennes

Équipement et systèmes de contrôle du trafic aérien

Équipement et systèmes d'avertissement des collisions avec la glace pour les bateaux de pêche et commerciaux dans les eaux glacées

R & D MILITAIRE

APPLICATIONS CIVILES ÉVENTUELLES

Équipement, composants et systèmes aéronautiques

Composants, assemblages et sous-systèmes pour les avions commerciaux

Services de soutien logistique

Fourniture de logiciels et de services de soutien logistique à des manufacturiers, des organisations gouvernementales et de distribution ou autres
Fourniture de services de consultation en soutien logistique

Services de soutien de commandement et de contrôle

Application de systèmes informatiques de commande et de contrôle, de systèmes de gestion et de soutien, à des civils, notamment la police, les pompiers et l'aide d'urgence

Services de formation

Application de systèmes informatiques de formation à des fins civiles, notamment le recyclage des adultes

Fourniture de services spécialisés de formation aux entreprises et autres organisations présentant des programmes de formation

Élaboration de programmes spécialisés de formation

Services médicaux

Fourniture de services médicaux à des groupes civils

Services d'ingénierie

Fourniture de services spécialisés d'ingénierie dans les domaines de la construction, de la conception de véhicules et aéronautique ou autres domaines d'ingénierie

Services d'entretien et de réparation

Fourniture de services d'entretien et de réparation de constructions, de véhicules, d'avions ou autres domaines similaires, surtout pour l'Arctique ou les conditions inhospitalières

Source: *Diversifying Canada's Defence Industrial Base: Une alternative au commerce des armes?*, rapport préparé à l'intention du Sous-comité de l'exportation des armes par le Centre pour le contrôle des armements, juin 1992.

ANNEXE D

Liste des témoins

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Act for Disarmament Maggie Helwig, Porte-parole.	7	Le jeudi 6 février 1992
Alliance canadienne pour la paix Marion Frank, Membre, Comité directeur.	7	Le jeudi 6 février 1992
Anciens combattants contre les armes nucléaires Gladys Kennedy, Membre; Rév. Michael Piddington, Membre.	11	Le lundi 30 mars 1992
Association canadienne des exportateurs James Taylor, Président.	8	Le jeudi 27 février 1992
Association des industries aérospatiales du Canada William Weston, Vice-président, Administration.	8	Le jeudi 27 février 1992
Association navale du Canada Contre-amiral Fred Crickard, (retraité); Derick McGilvry.	12	Le lundi 6 avril 1992
Bristol Aerospace Limited Trevor Murch, Président; R. Campbell Barr, Vice-président, Division des composantes aériennes; J.R. Chisholm, Vice-président, Relations gouvernementales; Dan Davies, Président, Local 3005, Canadian Auto Workers; Georges Klowak, Vice-président, Local 3005, Canadian Auto Workers.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Canadian Defence Preparedness Association Lieut. gén. (à la retraite) Charles Belzile, Président.	5	Le jeudi 5 décembre 1991
Centre pour le contrôle des armements John Lamb, Directeur administratif.	6	Le jeudi 12 décembre 1991
Chambre de commerce de Winnipeg Dr. Ossawa Abouzied, Mécanismes du centre du Canada.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
Chambre de commerce de Montréal Marco Genoni, Vice-président.	12	Le mardi 7 avril 1992
Coalition to Oppose the Arms Trade Richard Sanders, Coordonnateur.	7	Le jeudi 6 février 1992
Collège militaire royal du Canada John Treddenick.	6	Le jeudi 12 décembre 1991
Conférence des Mennonites de l'Est du Canada (Comité de la paix, de la justice et des problèmes sociaux) Gary Leis, Membre; Maurice Martin, Président de la Commission des questions théologiques; Jean Goulet, Président de la Commission des Missions et des Services.	9	Le jeudi 12 mars 1992
Congrès des associations de la défense B. gén. W.J. Yost.	10	Le jeudi 26 mars 1992
Conseil canadien des Églises Soeur Kathleen Cyr.	9	Le jeudi 12 mars 1992
Corporation commerciale canadienne Obéd Ivan Matthews, Vice-président exécutif; Jean-Pierre Cloutier, Conseiller général et secrétaire.	10	Le jeudi 26 mars 1992
Edgar, Alistair Boursier diplômé, Centre de relations internationales, Université Queen's	4	Le jeudi 28 novembre 1991

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Église anglicane du Canada Révérend Garth Bulmar, Ancien président du Comité sur la responsabilité sociale; David Pollock, Expert-conseil, Économie, justice et paix.	9	Le jeudi 12 mars 1992
Église unie du Canada Shirley Jackson, Représentante; Ralph Arrowsmith, Membre.	11	Le lundi 30 mars 1992
End the Arms Race Hugh Dempster, Vice-président.	11	Le lundi 30 mars 1992
Fergusson, James Programme d'études stratégiques, Université du Manitoba	5 12	Le jeudi 5 décembre 1991 Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
Greater Victoria Disarmament Group Dr. Fred Knelman, Représentant; Al Rycroft, Représentant.	11	Le lundi 30 mars 1992
Groupe consultatif canadien de l'industrie sur l'OTAN Garry Rutledge, Président.	4	Le jeudi 28 novembre 1991
Halifax Board of Trade Alan Barkhouse, Premier vice-président; Michael J. Garvey, IMP. Aerospace Limited.	12	Le lundi 6 avril 1992
Halifax-Dartmouth Industries Andrew McArthur, Président et chef de la direction; Vice-amiral Porter, M.R.C. (retraité), Assistant spécial du président; Allan Proctor, Agent, Industrial Union of Marine and Shipbuilding Workers' of Canada; Les Hallway, Fédération des travailleurs de la construction navale.	12	Le lundi 6 avril 1992

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Institut international pour la paix et la sécurité Jean-François Rioux, Rechercheur.	12	Le mardi 7 avril 1992
Keith Krause, Directeur adjoint, Centre d'études internationales et stratégiques, Université York	1	Le jeudi 31 octobre 1991
MacDonald Dettwiler et associés Ltée Bernie Clark, Directeur des ventes; Dan Friedmann, Vice-président administratif; Murray MacDonald, Défense et Espace; Karen Vanturennot, Directeur, Planification stratégique; Timothy Bult, Représentant des employés.		Le mardi 31 mars 1992
Médecins canadiens pour la prévention de la guerre nucléaire Bill Singleton, Directeur administratif.	9	Le jeudi 12 mars 1992
Médecins canadiens pour la prévention de la guerre nucléaire Dr. Earl Morris.	11	Le lundi 30 mars 1992
Mennonite Central Committee Edwin Epp, Coordonnateur Peace and Social Concerns.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie W.E. Robert Little, Sous-ministre adjoint, Finances, gestion du personnel et administration.	2	Le jeudi 7 novembre 1991
Ministère de la Défense nationale R.D. Gillespie, Sous-ministre adjoint (matériel).	2 5	Le jeudi 7 novembre 1991 Le jeudi 5 décembre 1991
Ministère de la Défense nationale Catherine Kerr, Directrice générale, Programmes internationaux et industriels.	3	Le jeudi 21 novembre 1991

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur Brian Schumacher, Sous-ministre adjoint, Expansion du commerce extérieur et délégué commissaire en chef.	2	Le jeudi 7 novembre 1991
Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur Tom MacDonald, Directeur général, Licences importations-exportations;	3	Le jeudi 21 novembre 1991
Mark Moher, Directeur général, Sécurité internationale, Contrôle des armes et Affaires du CSCE;	13	Le jeudi 9 avril 1992
Jean-Michel Roy, Directeur, Contrôle des exportations.	13	Le jeudi 9 avril 1992
Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur Sécurité internationale du contrôle des armements et des affaires de la CSCE Mark J. Moher, Directeur général.	13	Le jeudi 9 avril 1992
Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur Donald W. Campbell, Sous-ministre.	13	Le jeudi 9 avril 1992
Ministère des Approvisionnements et Services Jeff Carruthers, Sous-ministre adjoint, Politiques, programmation et planification; Charles Stedman, Sous-ministre adjoint, Opérations des approvisionnements.	10	Le jeudi 26 mars 1992
Project Peacemakers Lynn Grinke, Présidente du Conseil d'administration; Weldon Epp, Personnel; Chad Sherman, Personnel.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
Project Ploughshares (Lunenburg) Margery Dahn, Secrétaire.	12	Le lundi 6 avril 1992

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Project Ploughshares (N.-É.) John Osborne; Wally Wason; Ruth Smith.	12	Le lundi 6 avril 1992
Project Ploughshares Ken Epps, Conseiller en programmes.	1	Le jeudi 31 octobre 1991
Project Ploughshares Ernie Regehr.	3	Le jeudi 21 novembre 1991
Project Ploughshares (Montréal) Irene Munt; Ed Napier; Jacques Langlais, WCRP Canada, Observateur.	12	Le mardi 7 avril 1992
Shadwick, Martin Associé de recherche, Centre d'études internationales et stratégiques, Université York	4	Le jeudi 28 novembre 1991
SNC Inc. Claude Daignault, Vice-président, Ressources humaines et administration; Pierre Bélanger, Vice-président et directeur général; Jeremy Barry, Conseiller légal; Lorne Zakaib, Président et chef de la direction; Gén. Charles Belzile; Fernand Boyer, Vice-président, Marketing.	12	Le mardi 7 avril 1992
Union of Spiritual Community Polly Malekow, Membre du groupe de travail sur le désarmement et la paix; Dan Voykin, Membre du groupe de travail sur le désarmement et la paix.	11	Le lundi 30 mars 1992
Unitarian Church of Winnipeg Cecil Muldrew.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
Vancouver Island Conversion Committee Sunshine Goldstream, Représentante.	11	Le lundi 30 mars 1992

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Veterans Against Nuclear Arms Tom K. Guilford, Président, Division de la Nouvelle-Écosse; Ray Creery, Vice-président.	12	Le lundi 6 avril 1992
Victoria Voice of Women Theresa Padgham, Présidente; Maria K. Abbott, Trésorier.	11	Le lundi 30 mars 1992
Ville de Halifax Moira Ducharme, Maire; Graham Downy, Conseiller; Tom Abraham, Assistant exécutif du Directeur, (Personne ressource).	12	Le lundi 6 avril 1992
Ville de Montréal Robert Letendre, Agent des relations, Comité du développement économique; Richard Artaud, Agent de planification, Division de la politique et de la planification.	12	Le mardi 7 avril 1992
Ville de Vancouver, Comité spécial pour la paix Professeur Michael Wallace, Professeur des Relations internationales, Université de Colombie-Britannique. Roger Sweeny, Commandant (Marine) à la retraite, Membre, Anciens combattants contre les armes nucléaires.	12	Le mardi 31 mars 1992
Ville de Winnipeg Doreen Demare, Conseillère.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
Voice of Women Marie Hammond, Coordinatrice; Barbara Taylor, Coordinatrice.	12	Le lundi 6 avril 1992

Organisations ou particuliers	Fascicule	Date
Professeur Michael Wallace Professeur des relations internationales, Université de Colombie-Britannique.	11	Le lundi 30 mars 1992
Winnipeg Coordination Committee for Disarmament Len Grier, Membre.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
Winnipeg Economic Conversion Committee Doreen Plowman, Présidente; Bruce Mackay, Membre du Comité, Représentant de la Fédération du travail du Manitoba.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
World Federalists of Canada Menno Klassen, Membre du Conseil d'administration.	12	Le mercredi 1 ^{er} avril 1992
World Federalists of Canada (B.C.) Jack Drummond, Président sortant; M ^e Caspar Davis, Trésorier.	11	Le lundi 30 mars 1992

ANNEXE E

Liste des mémoires

Nom / Organisme

Act for Disarmament

Alliance canadienne pour la paix

Amnistie Internationale

Anciens combattants contre les armes nucléaires (B.C.)

Anciens combattants contre les armes nucléaires (N.-É.)

Association canadienne de la préparation à la défense

Association des exportateurs canadiens

Association des industries aérospatiales du Canada

Association des officiers de marine du Canada

Centre pour le contrôle des armements

Coalition to Oppose Arms Trade

Collège militaire royal du Canada

Comité central Mennonite du Canada

Conseil canadien des Églises

Community Forum

Concerned Citizens of Manitoba

Conférence des mennonites de l'Est du Canada

Congrès des associations de la défense

Congrès du travail du Canada

Conseil canadien pour la paix

Conseil de ville de Trenton

Corporation commerciale canadienne

Alistair Edgar, boursier diplômé,
Centre de relations internationales,
Université Queen's

Église anglicane du Canada

Église unie du Canada (C.-B.)

Église unie du Canada (Hamilton)

End the Arms Race

Enquête populaire sur la paix et la sécurité

James Fergusson, attaché de recherche,
programme d'études stratégiques,
Université du Manitoba

General Motors du Canada

Isabelle George

Greater Victoria disarmament Group

Groupe consultatif canadien de l'industrie sur l'OTAN

Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales

Keith Krause, directeur adjoint,
Centre d'études internationales et stratégiques,
Université York

Andrew Latham, attaché de recherche,
Programme d'études stratégiques,
Université du Manitoba

La Voix des femmes (Nouvelle-Écosse)

La Voix des femmes (Victoria)

Les Technologies Industrielles SNC Inc.

Médecins canadiens pour la prévention de la guerre nucléaire (C.-B.)

Médecins canadiens pour la prévention de la guerre nucléaire (Ontario)

Ministère de la Défense nationale

Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur

Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur,
Bureau des permis d'exportation et d'importation

Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur,
Sécurité internationale du contrôle des armements et des affaires du CSCE

Ministère des Approvisionnements et Services,
Secteur de la politique et de la planification ministérielles

Mouvement canadien pour une fédération mondiale (C.-B.)

Mouvement canadien pour une fédération mondiale (Winnipeg)

Project Peacemakers

Project Ploughshares (Nouvelle-Écosse)

Project Ploughshares (Lunenburg)

Project Ploughshares (Montréal)
Project Ploughshares (Vancouver)
Project Ploughshares (Waterloo)
Union of Spiritual Community
Unitarian Church of Winnipeg
Université Laurentian
Vancouver Island Conversion Committee
Ville de Vancouver, Comité consultatif spécial sur la paix
Winnipeg Co-ordinating Committee for Disarmament
Winnipeg Economic Conversion Committee

Demande de réponse du gouvernement

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer dans les 150 jours une réponse globale à ce rapport.

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages du Sous-comité de l'exportation des armes (*fascicules nos 1 à 14 et le fascicule n° 41 du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur qui comprend le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

JOHN BOSLEY, c.p., député

PETER MCCREATH, député

Président

Sous-comité de l'exportation des armes

LE JEUDI 7 MAI 1992

(20)

Le sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à partir de 9 h 30 dans la salle 226 du Parlement de Wellington, sous la présidence de Peter McCreath (président).

Membres du sous-comité présents : Nigel Alexander, John Bosley, Beryl Gaffney, Jean-Cyr Guilhaud, Peter McCreath, Pat Sobush.

Aussi présents : Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement : Jim Lee, attaché de recherche. Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur : Nicholas Swales et Katherine Baird, chargés de recherche.

Conformément au paragraphe 109(2) du Règlement, le Sous-comité reprend l'étude de la production et de l'exportation d'armes à feu (voir les Procès-verbaux et témoignages du 20 octobre 1991, fascicule n° 1).

Procès-verbaux

LE JEUDI 30 AVRIL 1992

(19)

[Traduction]

Le Sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à huis clos à 9 h 42 dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Peter McCreath (*président*).

Membres du Sous-comité présents : John Brewin, John Bosley, Beryl Gaffney, Jean-Guy Guilbault, Peter McCreath, Pat Sobeski.

Aussi présents : Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement : Jim Lee, attaché de recherche. Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur : Nicholas Swales et Katherine Baird, chargés de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité poursuit l'étude de la production et de l'exportation d'armes canadiennes.

Le Sous-comité examine son projet de rapport.

À 11 h 02, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 7 MAI 1992

(20)

Le Sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à huis clos à 9 h 20 dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Peter McCreath (*président*).

Membres du Sous-comité présents : Lloyd Axworthy, John Brewin, Beryl Gaffney, Jean-Guy Guilbault, Peter McCreath, Pat Sobeski.

Aussi présents : Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement : Jim Lee, attaché de recherche. Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur : Nicholas Swales et Katherine Baird, chargés de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité reprend l'étude de la production et de l'exportation d'armes canadiennes, (*voir les Procès-verbaux et témoignages du jeudi 31 octobre 1991, fascicule n° 1*).

Le Sous-comité reprend l'étude de son projet de rapport.

À 10 h 52, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Jacques Lahaie

LE JEUDI 21 MAI 1992

(21)

Le Sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à *huis clos* à 9 h 35 dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Peter McCreath (*président*).

Membres du Sous-comité présents : Lloyd Axworthy, John Brewin, Beryl Gaffney, Peter McCreath, Pat Sobeski.

Aussi présents : Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement : Jim Lee, attaché de recherche. Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur : Katherine Baird, chargée de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité reprend l'étude de la production et de l'exportation d'armes canadiennes, (*voir les Procès-verbaux et témoignages du jeudi 31 octobre 1991, fascicule n° 1*).

Le Sous-comité reprend l'étude de son projet de rapport.

À 11 h 07, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité

Stephen Knowles

LE JEUDI 11 JUIN 1992

(22)

Le Sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à *huis clos* à 9 h 34 dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Peter McCreath (*président*).

Membres du Sous-comité présents : Lloyd Axworthy, John Brewin, John Bosley, Beryl Gaffney, Peter McCreath, Pat Sobeski.

Autre député présent : Benno Friesen.

Aussi présents : Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement : Jim Lee, attaché de recherche. Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur : Nicholas Swales et Katherine Baird, chargés de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité reprend l'étude de la production et de l'exportation d'armes canadiennes, (voir les Procès-verbaux et témoignages du jeudi 31 octobre 1991, fascicule n° 1).

Le Sous-comité poursuit l'étude de son projet de rapport.

À 10 h 53, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 18 JUIN 1992

(23)

Le Sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à *huis clos* à 9 h 40 dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Peter McCreath (*président*).

Membres du Sous-comité présents : Lloyd Axworthy, John Brewin, Peter McCreath, Pat Sobeski.

Membre suppléant présent : Christine Stewart remplace Beryl Gaffney.

Aussi présents : Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement : Jim Lee, attaché de recherche. Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur : Nicholas Swales et Katherine Baird, chargés de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité reprend l'étude de la production et de l'exportation d'armes canadiennes, (voir les Procès-verbaux et témoignages du jeudi 31 octobre 1991, fascicule n° 1).

Le Sous-comité poursuit l'étude de son projet de rapport.

À 10 h 15, le Sous-comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Jacques Lahaie

LE JEUDI 10 SEPTEMBRE 1992

(24)

Le Sous-comité de l'exportation des armes du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur se réunit à *huis clos* à 9 h 24 dans la salle 536 de l'immeuble Wellington, sous la présidence de Peter McCreath (*président*).

Membres du Sous-comité présents : Lloyd Axworthy, John Brewin, Jean-Guy Guilbault, Peter McCreath, Pat Sobeski.

Aussi présents : *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement* : Jim Lee, attaché de recherche. *Du Centre parlementaire pour les affaires étrangères et le commerce extérieur* : Nicholas Swales et Katherine Baird, chargés de recherche.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Sous-comité reprend l'étude de la production et de l'exportation d'armes canadiennes, (*voir les Procès-verbaux et témoignages du jeudi 31 octobre 1991, fascicule n° 1*).

Le Sous-comité poursuit l'étude de son projet de rapport.

Il est convenu, — Que les exposés additionnels acceptés par le Sous-comité soient inclus dans le rapport.

Il est convenu, — Que le président soit autorisé à apporter au texte du rapport des changements d'ordre typographique et grammatical, selon les besoins, sans en modifier le fond.

Il est convenu, — Que le projet de rapport modifié soit adopté (premier rapport du Sous-comité), et que le président le présente au Comité permanent des affaires étrangères et du commerce extérieur.

À 11 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité

Stephen Knowles

