

Thales Canada est un acteur important de l'industrie. Cette entreprise du savoir à technologie avancée, présente au Canada depuis 1981, compte plus de 1 800 employés au pays. Nous sommes reconnaissants de l'invitation du ministère de la Défense et heureux de participer aux consultations publiques en vue de l'élaboration d'une nouvelle politique de défense pour le Canada. La politique de défense fait partie intégrante de la souveraineté d'un pays. La souveraineté, comme elle est également définie par nos alliés les plus proches, comporte aussi une composante de base industrielle de défense. Bien entendu, nous devons aussi reconnaître que ces plateformes et ces produits donnent lieu à des exportations qui ont de considérables retombées économiques aux vastes répercussions sur l'approvisionnement.

Conformément aux recommandations de l'AICDS, Thales conseille vivement au groupe consultatif du ministre sur l'examen de la politique de défense de recommander que le livre blanc sur la défense comporte un engagement à élaborer, en collaboration avec l'industrie, une politique de l'industrie de la défense propre au Canada, conçue en fonction des débouchés économiques et des défis de sécurité propres au Canada.

Thales Canada désire aussi profiter de l'occasion pour avancer quelques points particuliers qui devraient être pris en compte dans l'élaboration d'une robuste politique de défense pour le Canada.

- **Souveraineté et intérêt national** – Le Canada devrait décider quelles sont les capacités de défense (et non les technologies, ou les capacités industrielles) dont il a besoin pour maintenir sa souveraineté en fonction de leur importance pour l'intérêt national. L'intérêt national doit susciter l'adhésion de tous les partis pour perdurer au-delà du cycle électoral. Une capacité de défense peut être un système ou une plateforme, par exemple un système de commandement et de contrôle. Quelles sont les capacités qui peuvent être soutenues par l'économie canadienne, comment préserver le caractère novateur et concurrentiel de ces capacités, comment le Canada peut-il promouvoir ces capacités de défense tout en adoptant une approche de soutien pangouvernemental à l'exportation? Le processus décisionnel doit aussi prendre en compte notre capacité économique et les dépenses intérieures de défense. Par ailleurs, si le Canada s'engage à l'endroit de plusieurs capacités de défense « fabriquées au Canada », l'industrie canadienne, qui englobe plusieurs multinationales, peut alors prendre des décisions d'investissement réfléchies, mettre en place les assises industrielles requises et tirer avantage à la fois du marché de défense intérieur et du soutien du gouvernement fédéral pour les débouchés d'exportation.
- **Simplification du processus d'approvisionnement** — Le Canada a besoin d'un processus d'approvisionnement de défense qui fonctionne mieux et qui utilise efficacement les fonds disponibles. Le système actuel, en plus de ne pas utiliser les fonds publics de manière avisée, rend la participation de l'industrie très dispendieuse avec des examens et des consultations à n'en plus finir, suivis d'une montagne de documents à produire pour une DP. Il y a là d'énormes possibilités d'économies, tant pour le gouvernement que pour l'industrie.
- **Prévisibilité** – Le système d'approvisionnement de défense doit être plus cohérent dans l'atteinte d'importants jalons de programme, plus précisément pour les projets d'immobilisations stratégiques. Ces projets exigent de l'industrie d'importants investissements dans l'économie canadienne sous forme d'une solide empreinte industrielle, d'investissements en R et D et de partenariats avec des entreprises et des universités canadiennes. Les retards prolongés et constants dans les projets d'immobilisations, combinés à d'importants changements dans les capacités recherchées et la démarche d'approvisionnement, engendrent des risques et de l'incertitude, ce qui rend les multinationales réticentes à s'engager dans les programmes de défense canadiens. Sur le marché international de la défense, le Canada est en concurrence avec d'autres grandes nations de l'OTAN pour obtenir une part de ce marché. Le

Canada doit donc être perçu comme un marché attrayant, possédant un programme d'acquisition de défense prévisible, qui respecte raisonnablement les jalons définis de son calendrier.

- **Collaboration avec l'industrie** — Certains responsables gouvernementaux entretiennent des craintes ou des idées fausses à propos de l'industrie. Nous devons trouver des façons de mieux faire comprendre l'industrie et d'établir des liens de confiance réciproque plus étroits.
- **Promotion de l'industrie canadienne** — Des progrès ont été réalisés récemment dans le cadre d'importants projets d'approvisionnement comme le NCSC ou le soutien en service des navires de patrouille dans l'Arctique et des navires de soutien interarmées. Le gouvernement fédéral (SPAC) désire conclure un contrat directement avec l'entité juridique qui possède l'expérience pertinente, plutôt qu'avec l'entreprise affiliée locale canadienne. Ce choix est compréhensible dans une certaine mesure si l'affiliée locale est un simple bureau des ventes; il ne s'explique pas lorsque l'entreprise affiliée est elle-même un entrepreneur principal chevronné, et il ne semble pas non plus respecter la proposition de valeur préconisée par ISDE et la formule d'établissements locaux multiples de nombreuses multinationales.
- **Propriété intellectuelle (PI)** — La PI est un enjeu central qui doit être parfaitement compris, dans la perspective du gouvernement comme dans celle de l'industrie. Plusieurs membres de l'industrie estiment que le Canada s'accorde des droits trop étendus à la PI de référence. Nous recommandons d'étudier cette question attentivement et de limiter la licence du gouvernement fédéral à ses besoins opérationnels. La PI industrielle est cruciale pour le positionnement concurrentiel et elle ne devrait pas être librement divulguée à des concurrents. Les restrictions doivent aussi tenir compte des règlements nationaux de contrôle des exportations de la nation exportatrice.
- **Soutien à l'exportation** — En sa capacité de multinationale, Thales est au fait du soutien qu'apportent les pays comme les États-Unis, la France, le Royaume-Uni, l'Australie et d'autres à leur industrie de la défense. Dans de nombreux cas, la réponse de l'ensemble du gouvernement est impressionnante, et clairement influente dans l'obtention de commandes à l'exportation. Dans l'élaboration de notre politique de l'industrie de la défense, nous devons réfléchir à des mesures raisonnables qui faciliteraient la réussite des exportateurs canadiens de la défense.

Thales félicite le ministre et le Ministère de tenir des consultations publiques sur cet enjeu de première importance, et anticipe des discussions constructives.