

EVIDENCE

OTTAWA, Monday, April 20, 2026

The Standing Senate Committee on National Security, Defence and Veterans Affairs met with videoconference this day at 4 p.m. [ET] to examine and report on defence procurement in the context of Canada's commitment to increase defence spending.

[English]

Ericka Paajanen, Clerk of the Committee: Honourable senators, as clerk, it is my duty to inform you of the unavoidable absence of your chair and deputy chair and to preside over the election of an acting chair. I'm ready to receive a motion to that effect. Senator Youance?

[Translation]

Senator Youance: I nominate Senator Carignan.

Ms. Paajanen: Thank you.

[English]

Are there any other nominations?

It is moved by the Honourable Senator Youance that the Honourable Senator Carignan do take chair of this committee. Is it your pleasure, honourable senators, to adopt the motion?

Hon. Senators: Agreed.

[Translation]

Ms. Paajanen: I declare the motion carried. I invite the honourable Senator Carignan to take the chair.

Senator Claude Carignan (Acting Chair) in the chair.

The Acting Chair: Honourable senators, welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on National Security, Defence and Veterans Affairs.

My name is Claude Carignan and I am a senator from Quebec. I am pleased to be the acting chair for the first part of this meeting. Senator Yussuff should be joining us later in the meeting.

Before we begin, I will ask my colleagues to introduce themselves.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le lundi 20 avril 2026

Le Comité sénatorial permanent de la sécurité nationale, de la défense et des anciens combattants se réunit aujourd'hui à 16 heures [HE], avec vidéoconférence, pour examiner, afin d'en faire rapport, l'approvisionnement en matière de défense dans le contexte de l'engagement du Canada à accroître ses dépenses de défense.

[Traduction]

Ericka Paajanen, greffière du comité : Mesdames et messieurs les sénateurs, en ma qualité de greffière, il m'incombe de vous informer de l'absence inévitable du président et du vice-président, et de présider à l'élection d'un président suppléant. Je suis prête à recevoir une motion à cet effet. Honorable sénatrice Youance, à vous la parole.

[Français]

La sénatrice Youance : Je propose le sénateur Carignan.

Mme Paajanen : Merci.

[Traduction]

Y a-t-il d'autres propositions?

L'honorable sénatrice Youance propose que l'honorable sénateur Carignan occupe la présidence du comité. Vous plaît-il d'adopter la motion, honorables sénateurs?

Des voix : D'accord.

[Français]

Mme Paajanen : Je déclare la motion adoptée. J'invite l'honorable sénateur Carignan à prendre place au fauteuil.

Le sénateur Claude Carignan (président suppléant) occupe le fauteuil.

Le président suppléant : Honorables sénateurs, bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de la sécurité nationale, de la défense et des anciens combattants.

Je m'appelle Claude Carignan et je suis un sénateur du Québec. Je suis heureux d'agir en tant que président suppléant pour le début de cette réunion. Le sénateur Yussuff devrait se joindre à nous plus tard durant la séance.

Avant de commencer, j'aimerais demander à mes collègues de se présenter.

[English]

Senator Kutcher: Usually, you go the other way.

The Acting Chair: In the Finance Committee, we go from the left side.

Senator Kutcher: I never knew you to be left-leaning, Senator Carignan.

The Acting Chair: That is my way of being on the left.

Senator Kutcher: Thank you. Senator Kutcher, from Nova Scotia.

Senator Ince: Welcome. Tony Ince, Nova Scotia.

Senator Osler: Senator Flordeliz (Gigi) Osler, Manitoba.

Senator Dasko: Senator Donna Dasko, Ontario.

Senator Cardozo: Senator Andrew Cardozo, Ontario.

Senator M. Deacon: Welcome. Senator Marty Deacon, Ontario.

Senator Hay: Senator Katherine Hay, Ontario.

Senator White: Senator Judy White, Newfoundland and Labrador.

[Translation]

Senator Youance: Suze Youance from Quebec.

The Acting Chair: Thank you very much.

For this first panel of witnesses, we are pleased to welcome Ms. June Winger, National President of the Union of National Defence Employees. We also welcome, via video conference, Mr. Travis Farrell, President, and Mr. Adam Slaunwhite, Business Agent from Unifor's Local 1 of the Maritime Workers. We also welcome Mr. Brandon Dyck, International Representative of the International Brotherhood of Electrical Workers.

Thank you all for joining us today and for accepting our invitation. We invite you to deliver your opening statements, which will be followed by questions.

We will begin with Ms. June Winger, who has four to five minutes for her opening remarks.

The floor is yours.

[Traduction]

Le sénateur Kutcher : En général, on commence de l'autre côté.

Le président suppléant : Au Comité des finances, nous commençons par la gauche.

Le sénateur Kutcher : Je ne savais pas que vous aviez des tendances de gauche, sénateur Carignan.

Le président suppléant : C'est ma façon d'être de gauche.

Le sénateur Kutcher : Merci. Sénateur Kutcher, de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Ince : Bienvenue. Tony Ince, de la Nouvelle-Écosse.

La sénatrice Osler : Sénatrice Flordeliz (Gigi) Osler, du Manitoba.

La sénatrice Dasko : Sénatrice Donna Dasko, de l'Ontario.

Le sénateur Cardozo : Sénateur Andrew Cardozo, de l'Ontario.

La sénatrice M. Deacon : Bienvenue. Sénatrice Marty Deacon, de l'Ontario.

La sénatrice Hay : Sénatrice Katherine Hay, de l'Ontario.

La sénatrice White : Sénatrice Judy White, de Terre-Neuve-et-Labrador.

[Français]

La sénatrice Youance : Suze Youance, du Québec.

Le président suppléant : Merci beaucoup.

Pour ce premier groupe de témoins, nous avons le plaisir d'accueillir Mme June Winger, présidente nationale de l'Union des employés de la Défense nationale. De plus, nous accueillons par vidéoconférence des témoins de la Section locale 1 des travailleurs maritimes d'Unifor : M. Travis Farrell, président, et M. Adam Slaunwhite, agent commercial. Nous recevons également M. Brandon Dyck, représentant international de la Fraternité internationale des ouvriers en électricité.

Merci à tous de vous joindre à nous aujourd'hui et d'avoir accepté notre invitation. Nous vous invitons à prononcer vos déclarations préliminaires, qui seront suivies de questions.

Nous allons commencer par Mme June Winger, pour une déclaration préliminaire de quatre à cinq minutes.

La parole est à vous.

[English]

June Winger, National President, Union of National Defence Employees: Thank you, Mr. Chair and members of the committee, for the opportunity to appear before you today. My name is June Winger, and I am here on behalf of the Union of National Defence Employees representing more than 22,000 civilian workers who support the Canadian Armed Forces, or CAF, across Canada and abroad.

Our members work in trades, logistics, engineering, administration, research, firefighting and many other roles that are essential to the CAF's operational readiness. Put simply, the military cannot function without the civilian workforce that supports it.

Canada is at a critical moment right now. There is strong momentum to increase defence spending and accelerate procurement. But the question is not how much we want to spend; it is whether the system can actually deliver it. From what we see on the ground, there is a growing gap between funding and outcomes. Projects are delayed, costs are increased and, in too many cases, the expected capability simply isn't delivered.

These are not isolated incidents. They point to deeper structural issues in how our procurement system operates.

Over time, the procurement system of the Department of National Defence, or DND, has become more complex, more fragmented and increasingly reliant on external contractors. We are often told that contracting out is more efficient. But my members see the opposite. We see higher costs where the contracting out can lead to markups of up to 35% compared to doing the same work in-house.

And yet we know that every \$1 invested in the public service returns up to \$1.77 to the Canadian economy.

We see weaker oversight and fewer reliable outcomes. At the same time, internal capacity is being eroded, making the system even more dependent on contractors over time.

A key driver of this trend is the growing role of Defence Construction Canada, or DCC. DCC was intended to support infrastructure delivery. However, today, its role has expanded significantly; contracting out has become the default approach.

[Traduction]

June Winger, présidente nationale, Union des employés de la Défense nationale : Merci, monsieur le président et honorables membres du comité, de me donner l'occasion de comparaître. Je m'appelle June Winger et je compare au nom de l'Union des employés de la Défense nationale. Ce syndicat représente plus de 22 000 employés civils qui apportent leur soutien aux Forces armées canadiennes, les FAC, partout au Canada et à l'étranger.

Nos membres travaillent dans de multiples secteurs : métiers, logistique, services techniques, administration, recherche, lutte contre les incendies et bien d'autres fonctions essentielles à la préparation opérationnelle des FAC. En un mot, l'armée ne peut fonctionner sans le personnel civil qui la soutient.

Le Canada se trouve actuellement à un tournant décisif. Il cherche résolument à augmenter les dépenses en matière de défense et à accélérer l'approvisionnement. Or, il ne s'agit pas de savoir combien nous voulons dépenser, mais de voir si le système est réellement en mesure d'assumer cette croissance. Sur le terrain, l'écart se creuse entre le financement et les réalisations. Les projets prennent du retard, les coûts augmentent et, dans de trop nombreux cas, les capacités attendues ne sont tout simplement pas au rendez-vous.

Ce ne sont pas là des incidents isolés. Ils traduisent des problèmes structureux plus profonds liés au fonctionnement du système d'approvisionnement.

Au fil du temps, le système d'approvisionnement du ministère de la Défense nationale, le MDN, est devenu plus complexe, plus fragmenté et de plus en plus tributaire d'entrepreneurs indépendants. On nous répète souvent que les entrepreneurs sont plus efficaces, mais mes collègues constatent le contraire. Nous observons une augmentation des coûts, la sous-traitance pouvant entraîner des majorations qui atteignent parfois 35 % par rapport à ce que coûterait le même travail réalisé à l'interne.

Pourtant, nous savons que ce que chaque dollar investi dans la fonction publique rapporte à l'économie canadienne peut atteindre 1,77 \$.

Nous constatons que la surveillance se relâche et que les résultats sont moins sûrs. Parallèlement, les capacités internes s'amenuisent, ce qui, avec le temps, rend le système de plus en plus dépendant des entrepreneurs.

Un facteur central qui explique cette tendance est le rôle croissant de Construction de Défense Canada, abrégé en CDC. À l'origine, CDC avait pour mission de soutenir la réalisation d'infrastructures. Cependant, son rôle s'est aujourd'hui considérablement élargi; la sous-traitance est devenue la norme.

The ArriveCAN situation showed us how quickly costs can escalate, oversight can weaken and accountability can become blurred when work is heavily outsourced. And in defence contexts, the risks are even greater because we are not just talking about money but also infrastructure, readiness and the safety of the CAF.

At CFB Wainwright, military families were eager for the \$18-million construction of the new Military Family Resource Centre. Within months of opening, the building had to be shut down due to an improperly installed HVAC system, electrical failures and design flaws that made maintenance not only difficult but, at times, impossible. Daycare services were displaced into temporary facilities because mould was found in the walls and lead was discovered in the drinking water. Public service tradesmen had raised these issues before the building was accepted, but those concerns were not acted upon by DCC.

Now the taxpayer is on the hook for remediation costs to the vacant building exceeding \$2 million, and it is not finished yet. This is not just a construction failure. It is a failure of oversight, accountability and quality control.

There is another issue that we need to address, and that is capacity. We have heard for decades that the public service cannot staff quickly enough and that contracting out is the only option. If staffing is a problem, the solution is not to bypass it; it is to fix it.

So we need the increase in defence spending. Investments in rebuilding internal capacity equip the CAF with the capabilities and support they need to protect Canadians.

The CFB Wainwright example shows what happens when the system fails, and this is just one example among many across the country.

From our perspective, three things are essential: We need to rebuild internal capacity within DND; reduce reliance on contractors and subcontracting; and strengthen transparency and accountability.

If we do not fix the system, its structure, its accountability and its capacity, we risk sending money out the door that does not achieve outcomes for our country.

The real question is whether we continue down this path or take the opportunity to course correct.

L'affaire ArriveCAN a montré que les coûts peuvent grimper rapidement, la surveillance s'affaiblir et les responsabilités devenir floues lorsque le travail est largement externalisé. Et dans le contexte de la défense, les risques sont encore plus grands, car il ne s'agit pas seulement d'argent, mais aussi d'infrastructures, de l'état de préparation et de la sécurité des FAC.

À la BFC Wainwright, les familles des militaires attendaient avec impatience la construction, pour 18 millions de dollars, du nouveau Centre de ressources pour les familles des militaires. Quelques mois seulement après l'ouverture, il a fallu fermer le centre à cause d'un système de chauffage, de ventilation et de climatisation mal installé, de défaillances électriques et d'erreurs de conception qui rendaient l'entretien difficile, voire impossible. Les services de garde ont dû être installés dans des locaux temporaires après la découverte de moisissures dans les murs et de plomb dans l'eau potable. Des gens de métier de la fonction publique avaient signalé ces problèmes avant que le bâtiment ne soit accepté, mais CDC n'a pas tenu compte de leurs préoccupations.

Le contribuable doit désormais assumer le coût des réparations dans ce bâtiment inoccupé. Il dépasse les 2 millions de dollars, et les travaux ne sont pas encore terminés. Il ne s'agit pas seulement d'un échec au plan de la construction. C'est aussi un échec en matière de surveillance, de reddition des comptes et de contrôle de la qualité.

Il faut s'attaquer à un autre problème, celui des capacités. On nous répète depuis des décennies que la fonction publique ne parvient pas à recruter assez rapidement, et que l'impartition est la seule option possible. Si le recrutement pose problème, la solution n'est pas de contourner le problème, mais de le résoudre.

Il faut donc accroître les dépenses en matière de défense. Il faut investir pour reconstituer les capacités, doter les FAC des moyens et du soutien voulus pour qu'elles puissent protéger les Canadiens.

Le cas de la BFC Wainwright illustre ce qui se passe lorsque le système déraile, et ce n'est là qu'un exemple parmi tant d'autres d'un bout à l'autre du Canada.

À notre avis, trois éléments sont essentiels : nous devons renforcer les capacités internes du MDN; réduire le recours aux entrepreneurs et à l'impartition; améliorer la transparence et la reddition de comptes.

Si nous n'améliorons pas le système, sa structure, son régime de reddition des comptes et ses capacités, nous risquons de dépenser des fonds sans obtenir des résultats utiles à notre pays.

La vraie question est de savoir si nous allons poursuivre dans cette voie, ou si nous allons saisir l'occasion de rajuster le cap.

Thank you. I look forward to your questions.

The Acting Chair: Thank you.

Travis Farrell, President, Marine Workers Local 1, Unifor: Mr. Chair, Honourable Senators, thank you for the opportunity to appear before you today.

My name is Travis Farrell, and I am the President of Unifor MWF Local 1, representing the skilled shipbuilders at the Halifax Shipyard. Unifor MWF Local 1 represents over 1,000 members, tradespeople and office staff across Irving Shipyards, Marine Fabricators and ABCO Industries. Our local has remained steadfast since 1945.

I've been at the shipyard for 13 years and have seen first-hand the industrial capability that has been rebuilt in Halifax over the past decade. As you heard from the company, facilities and processes create capacity. People create capability, and I want to focus on the people, our members, behind that capability, and what the National Shipbuilding Strategy has meant for them.

For the first time in a generation, shipbuilding in Canada offers stability.

Before the National Shipbuilding Strategy, this was a boom-and-bust industry. Workers were hired for a project and laid off when it ended. Skilled tradespeople left the industry or left the region altogether because they could not count on steady work.

That is no longer the case.

The long-term commitment made by the Government of Canada has given our members something they did not have before: confidence in the future and confidence that if they enter the trades, they are investing in a career. That confidence changes behaviour.

It allows workers to commit to their trade and to the organization they're part of. It's not just a job. It allows apprentices to invest the time required to become highly skilled journey persons. And it allows experienced workers to stay in the industry, pass on their knowledge and continuously improve their craft.

We are now seeing a new generation enter the trades for that reason. Young people are choosing shipbuilding because they can see a future in it. They are learning from experienced workers and becoming the next generation of experts that Canada will depend on.

Merci. J'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président suppléant : Merci.

Travis Farrell, président, Section locale 1 des travailleurs maritimes, Unifor : Monsieur le président et honorables sénateurs, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître.

Je m'appelle Travis Farrell et je suis président de la section locale 1 d'Unifor MWF, qui représente les travailleurs maritimes qualifiés du chantier naval d'Halifax. La section locale 1 d'Unifor MWF compte plus d'un millier de membres, parmi lesquels des ouvriers qualifiés et du personnel administratif, répartis entre les chantiers navals Irving, Marine Fabricators et ABCO Industries. Notre section locale tient bon depuis 1945.

Je travaille au chantier naval d'Halifax depuis 13 ans et j'ai pu observer de mes propres yeux, ces dix dernières années, la reconstitution de la capacité industrielle d'Halifax. Comme l'entreprise vous l'a dit, ce sont les installations et les processus qui créent la capacité. Ce sont les ressources humaines qui créent la capacité, et je souhaite parler surtout de ce personnel, de nos membres, qui sont la source de la capacité, ainsi que de ce que la Stratégie nationale de construction navale a représenté pour eux.

Pour la première fois depuis une génération, la construction navale au Canada offre une certaine stabilité.

Avant la mise en place de la Stratégie nationale de construction navale, ce secteur connaissait des hauts et des bas. Les travailleurs étaient embauchés pour réaliser un projet et licenciés une fois le projet terminé. Des ouvriers qualifiés quittaient le secteur, voire la région, car ils ne pouvaient pas compter sur un emploi stable.

Cela a changé.

L'engagement à long terme du gouvernement du Canada a apporté à nos membres quelque chose dont ils étaient auparavant privés : la confiance en l'avenir et la certitude que, s'ils se lancent dans un métier, ils investissent dans une carrière. Cette confiance modifie les comportements.

Les travailleurs peuvent s'investir dans leur métier et dans l'organisation dont ils font partie. Ce n'est pas simplement un emploi. Les apprentis peuvent prendre le temps nécessaire pour devenir des compagnons hautement qualifiés. Et les travailleurs expérimentés peuvent rester dans le secteur, transmettre leur savoir-faire et se perfectionner sans cesse dans leur métier.

Voilà pourquoi, de nos jours, une nouvelle génération se lance dans les métiers. Les jeunes choisissent la construction navale parce qu'ils y voient un avenir. Ils apprennent aux côtés de travailleurs expérimentés et deviennent la prochaine génération d'experts sur laquelle le Canada pourra compter.

That is how expertise is built.

The National Shipbuilding Strategy has created thousands of good-paying jobs here in Nova Scotia and across the country. These are skilled trade positions that provide family-sustaining wages, benefits, and long-term stability. For many of our members, this is the difference between precarious work and the ability to build a life, buy a home and raise a family in the community.

The National Shipbuilding Strategy represents one of Canada's most ambitious industrial programs and offers lessons for broader defence procurement. It shows how long-term procurement timelines and risk tolerance can advance manufacturing and develop skills capabilities.

The National Shipbuilding Strategy is a blueprint for the Defence Industrial Strategy.

Any Canadian industrial strategy should recognize that our labour is the cornerstone of economic development. The foundation of a reliable domestic supply chain for advanced manufacturing is the workers and the skills developed here in Canada. As such, the Defence Industrial Strategy should seek to expand our domestic production capabilities and worker skills.

Public procurement in the defence sector should support good union jobs that support decent compensation, training and health and safety necessary to attract and retain a highly skilled workforce.

The impact goes well beyond the shipyard.

Every job at the Halifax Shipyard supports additional jobs across the supply chain. Local businesses, suppliers and communities all benefit from the economic activity generated by this work.

From our perspective, continuity is not just an economic issue. It is a strategic one.

What has been built over the past decade in Halifax is not just infrastructure. It is a highly skilled workforce that Canada relies on to deliver its naval capabilities.

C'est ainsi que les compétences sont acquises.

La Stratégie nationale de construction navale a permis de créer des milliers d'emplois bien rémunérés en Nouvelle-Écosse et partout au Canada. Il s'agit de postes dans les métiers spécialisés qui offrent des salaires permettant de subvenir aux besoins d'une famille, des avantages sociaux et une stabilité à long terme. Pour bon nombre de nos membres, cela fait toute la différence entre un emploi précaire et la possibilité de se construire une vie, d'acheter une maison et d'élever une famille au sein de la communauté.

La Stratégie nationale de construction navale constitue l'un des programmes industriels les plus ambitieux du Canada et offre des enseignements utiles pour l'approvisionnement plus large en matière de défense. Elle montre comment des calendriers d'approvisionnement à long terme et une certaine tolérance au risque peuvent favoriser le développement du secteur manufacturier et le renforcement des compétences.

La Stratégie nationale de construction navale constitue une feuille de route pour la Stratégie industrielle de Défense.

Toute stratégie industrielle canadienne devrait reconnaître que la main-d'œuvre est la pierre angulaire du développement économique. Les travailleurs et les compétences acquises au Canada constituent le fondement d'une chaîne d'approvisionnement nationale fiable pour la fabrication de pointe. À ce titre, la Stratégie industrielle de Défense devrait viser à renforcer nos capacités de production nationales et les compétences de nos travailleurs.

Les marchés publics dans le secteur de la défense devraient favoriser la création d'emplois syndiqués de qualité, assortis d'une rémunération décente, de formations et de conditions satisfaisantes en matière de santé et de sécurité, ce qui est nécessaire pour attirer et fidéliser une main-d'œuvre hautement qualifiée.

Les répercussions vont bien au-delà du chantier naval.

Chaque emploi au chantier naval d'Halifax rend possibles d'autres emplois dans les chaînes d'approvisionnement. Les entreprises locales, les fournisseurs et les communautés bénéficient tous de l'activité économique générée par ces travaux.

À nos yeux, la continuité de l'activité n'est pas seulement une question économique. C'est aussi une question de stratégie.

Ce qui a été mis en place au cours de la dernière décennie à Halifax ne se limite pas à des infrastructures. Il y a aussi une main-d'œuvre hautement qualifiée sur laquelle le Canada compte pour assurer ses capacités de construction navale.

Sustaining that workforce requires the same thing that built it in the first place: long-term commitment and predictable work. When workers know the work is there, they invest in their careers. When they invest in their careers, Canada gains a deeper, more capable and more productive workforce.

That is the real return on the National Shipbuilding Strategy.

Thank you.

The Acting Chair: Thank you, Mr. Farrell. The next witness is Mr. Brandon Dyck. Sir, you have five minutes.

Brandon Dyck, International Representative, International Brotherhood of Electrical Workers: Thank you.

Honourable chair and senators of the committee, thank you for the opportunity to address you today. My name is Brandon Dyck, International Representative and Government Affairs Coordinator. I appear before you representing the International Brotherhood of Electrical Workers Canada, or IBEW Canada. We represent 70,000 highly skilled tradespeople, employed by the more than 8,000 businesses that power this nation — the workers who build, maintain and secure the critical infrastructure that keeps Canada running. This includes construction, manufacturing, public and private utilities, telecommunications, shipbuilding, paper mills, renewable energy and, of course, defence.

Today, this committee is examining the future of our national security and defence funding. I am here to submit that national defence is not solely about procurement, technology or geopolitical posturing. It is fundamentally about capacity. You cannot build a resilient defence network without a robust, highly trained and secure domestic workforce.

IBEW Canada strongly supports the Carney government's recent and overdue commitments to bolstering our northern defences. The historic announcement of \$32 billion directed specifically toward Arctic sovereignty, part of a broader generational strategy exceeding \$40 billion, signals a critical and necessary shift in Ottawa. Prime Minister Carney's mandate to move Canada "from reliance to resilience" in the North is the exact right posture in an increasingly volatile global landscape.

Funding is only the first step. Execution is where sovereignty is secured. Upgrading our forward operating locations in Yellowknife, Inuvik, Iqaluit and Goose Bay; establishing new

Pour préserver cette main-d'œuvre, il faut ce qui a permis de la constituer au départ : un engagement à long terme et la prédictibilité du marché du travail. Lorsque les travailleurs savent que des emplois sont disponibles, ils s'investissent dans leur carrière. Et lorsqu'ils le font, le Canada acquiert une main-d'œuvre plus solide, plus compétente et plus productive.

C'est là le véritable bienfait de la Stratégie nationale de construction navale.

Merci.

Le président suppléant : Merci, monsieur Farrell. Le témoin suivant est M. Brandon Dyck. Monsieur, vous avez cinq minutes.

Brandon Dyck, représentant international, Fraternité internationale des ouvriers en électricité : Merci.

Monsieur le président et honorables sénateurs membres du comité, merci de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Je m'appelle Brandon Dyck, représentant international et coordonnateur des affaires gouvernementales. Je compare au nom de la Fraternité internationale des ouvriers en électricité du Canada, ou FIOE Canada. Nous représentons 70 000 travailleurs hautement qualifiés, employés par plus de 8 000 entreprises qui font tourner notre pays — les travailleurs qui construisent, entretiennent et sécurisent les infrastructures essentielles qui permettent au Canada de fonctionner. Cela inclut la construction, l'industrie manufacturière, les services publics et privés, les télécommunications, la construction navale, les papeteries, les énergies renouvelables et, bien sûr, la défense.

Aujourd'hui, le comité se penche sur l'avenir du financement de notre sécurité nationale et de notre défense. Je suis là pour expliquer que la défense nationale ne se résume pas uniquement aux achats, à la technologie ou à des postures géopolitiques. Elle repose avant tout sur les capacités. Il est impossible de mettre en place un réseau de défense résilient sans une main-d'œuvre nationale solide, hautement qualifiée et sûre.

La FIOE Canada soutient fermement les engagements récents — et attendus depuis longtemps — du gouvernement Carney visant à renforcer nos moyens de défense dans le Nord. L'annonce historique d'une enveloppe de 32 milliards de dollars consacrée spécifiquement à la souveraineté dans l'Arctique, qui s'inscrit dans le cadre d'une stratégie générationnelle plus large dépassant les 40 milliards de dollars, marque un tournant crucial et nécessaire à Ottawa. La volonté du premier ministre Carney de faire passer le Canada « de la dépendance à la résilience » dans le Nord constitue exactement la bonne approche dans un contexte mondial de plus en plus instable.

Le financement n'est qu'une première étape. C'est dans la mise en œuvre que réside la garantie de la souveraineté. La modernisation de nos bases opérationnelles avancées à

Northern Operational Support Hubs; and fast-tracking the Taltson Hydro Expansion project are massive undertakings. These are not merely defence projects; they are highly complex energy and infrastructure megaprojects. Modern military hubs require immense electrical capacity, fortified grid security and advanced telecommunications networks to execute this vision on land. Canada will need the absolute best tradespeople on the ground. Beyond our land-based operations, this same principle applies to our maritime domain as we look toward the recapitalization of the Royal Canadian Navy and the Canadian Coast Guard — specifically the heavy polar icebreakers and Arctic offshore patrol ships required to project power in the High Arctic — we must recognize what a modern ship actually is.

Today's naval vessels are not just hulls of steel; they are floating power grids and mobile data centres. They are incredibly complex networks of combat systems, propulsion and secure communications. The marine electricians and technicians of IBEW Canada are the ones wiring the nervous system of our naval fleet at shipyards across this country.

Yet our National Shipbuilding Strategy will falter if we do not aggressively invest in the domestic trades pipeline required to meet its demands. Sending billions of dollars to domestic shipyards is critical, but it is undermined if those yards are forced to rely on temporary foreign workers because we failed to align our procurement schedule with workforce training. We need ironclad commitments that naval procurement contracts are tied directly to domestic apprenticeship quotas and workforce development.

This brings me to our primary recommendation for this committee across all defence domains: We must ensure that this historic defence funding is inextricably linked to robust Canadian labour standards.

When the federal government injects billions into Arctic sovereignty and naval recapitalization, those taxpayer dollars must be leveraged to build our domestic workforce capacity. We strongly urge this committee to recommend that all major infrastructure projects funded under this Arctic defence plan be executed under comprehensive Project Labour Agreements, or PLAs.

Yellowknife, à Inuvik, à Iqaluit et à Goose Bay, la création de nouveaux carrefours de soutien opérationnel du Nord et l'accélération du projet de développement des activités de la centrale hydroélectrique de Taltson constituent des chantiers de grande envergure. Il ne s'agit pas simplement de projets de défense, mais de mégaprojets hautement complexes dans les domaines de l'énergie et des infrastructures. Les carrefours militaires modernes nécessitent une capacité électrique considérable, une sûreté renforcée du réseau électrique et des réseaux de télécommunications de pointe si nous voulons concrétiser cette vision sur le terrain. Le Canada aura besoin des meilleurs professionnels sur le terrain. Il n'y a pas que nos opérations terrestres. Il en va de même pour notre activité maritime, au moment où nous envisageons la modernisation de la Marine royale canadienne et de la Garde côtière canadienne — en particulier en les dotant des brise-glaces polaires lourds et des navires de patrouille extracôtiers de l'Arctique qui sont nécessaires pour affirmer notre puissance dans le Grand Nord. Il nous faut reconnaître ce qu'est réellement un navire moderne.

Les navires d'aujourd'hui ne sont pas de simples coques en acier; ce sont des réseaux électriques flottants et des centres de données mobiles. Ils constituent des réseaux extrêmement complexes de systèmes de combat, de propulsion et de communications sécurisées. Ce sont les électriciens et techniciens maritimes de la FIOE Canada qui câblent le système nerveux de notre flotte dans les chantiers navals de tout le pays.

Pourtant, notre Stratégie nationale de construction navale risque d'échouer si nous n'investissons pas massivement chez nous dans la formation de la main-d'œuvre dont elle a besoin. Il est essentiel d'accorder des milliards de dollars à nos chantiers navals nationaux, mais les résultats seront compromis si les chantiers sont contraints de recourir à des travailleurs étrangers temporaires parce que nous n'avons pas su arrimer calendrier de production et formation de la main-d'œuvre. Nous avons besoin d'engagements fermes garantissant que les marchés d'approvisionnement soient directement liés aux quotas d'apprentissage et au développement de la main-d'œuvre chez nous.

Voilà qui m'amène à la principale recommandation que nous soumettons au comité pour tous les secteurs de la défense : nous devons veiller à ce que ce financement historique de la défense soit indissociablement lié à des normes du travail canadiennes rigoureuses.

Lorsque le gouvernement fédéral consacre des milliards à la souveraineté dans l'Arctique et à la modernisation de la marine, ces fonds provenant des contribuables doivent être mis à profit pour renforcer les capacités de la main-d'œuvre canadienne. Nous invitons instamment le comité à recommander que tous les grands projets d'infrastructure financés aux termes de ce plan de défense de l'Arctique soient réalisés conformément à des conventions collectives de projet.

PLAs guarantee that complex projects are completed on time, on budget and without costly work stoppages. More importantly, in the strict context of national security, they ensure a tightly vetted, highly skilled and reliable workforce. Our northern bases, radar arrays, power generation expansions and next-generation warships cannot be left to lowest-bidder contracting models that frequently cut corners on safety, security and quality.

Furthermore, we need to embed strict prevailing wage requirements into every tier of these defence contracts. By establishing a firm floor for wages and benefits, we protect the integrity of the local labour market and ensure that these critical defence investments actively uplift northern and Indigenous communities rather than exploit them.

National security infrastructure must be built by Canadians. IBEW Canada remains deeply concerned by the continued overuse of the Temporary Foreign Worker Program, or TFWP, in our domestic construction, marine and energy sectors. When it comes to securing our Arctic and building out sensitive military assets, relying on the TFWP is both a glaring security vulnerability and a massive missed economic opportunity. We must prioritize the training, apprenticeships and deployment of domestic workers, forging ironclad partnerships with Indigenous communities across the North to build lasting local capacity.

The Carney government has declared that Canada is finally taking full responsibility for defending our Arctic sovereignty. The workers of IBEW Canada are ready to build the infrastructure and the fleet that make that sovereignty a reality. Whether it is wiring the new Northern Operational Support Hubs, building out the power grid expansions necessary to heat and light these remote facilities or installing the complex combat systems on our next generation of icebreakers, our members are ready to deploy.

We ask this committee to ensure that the legislation and funding mechanisms passing through this chamber respect the workers who actually hold the tools, attach Project Labour Agreements to these massive expenditures, mandate prevailing wages and protect our domestic labour market from TFWP exploitation on national security projects. If we want a

Les conventions collectives de projet garantissent que les projets complexes sont menés à bien dans les délais, dans le respect du budget et sans interruptions de travail coûteuses. Plus important encore, dans le contexte rigoureux de la sécurité nationale, elles assurent la mise à disposition d'une main-d'œuvre soigneusement sélectionnée, hautement qualifiée et fiable. Nos bases dans le Nord, les réseaux de radars, le renforcement de la production d'électricité et les navires de guerre de nouvelle génération sont autant de réalisations qui ne peuvent être à la merci de modèles de passation de marchés basés sur le prix le plus bas, car il arrive fréquemment que la sécurité, la fiabilité et la qualité soient négligées.

De plus, nous devons intégrer des exigences strictes au sujet des salaires qui ont cours à tous les niveaux de ces marchés de défense. En fixant un seuil minimum ferme pour les salaires et les avantages sociaux, nous préservons l'intégrité du marché du travail local et veillons à ce que ces investissements essentiels dans le domaine de la défense contribuent activement à l'essor des communautés du Nord et autochtones, plutôt qu'à leur exploitation.

Les infrastructures de sécurité nationale doivent être construites par des Canadiens. La FIOE Canada reste profondément préoccupée par le recours excessif constant au Programme des travailleurs étrangers temporaires, le PTET, dans nos secteurs nationaux de la construction, de la marine et de l'énergie. Lorsqu'il s'agit de sécuriser l'Arctique et de mettre en place des moyens militaires sensibles, s'appuyer sur ce programme, c'est s'exposer à une vulnérabilité flagrante en matière de sécurité et rater une occasion de développement économique de grande ampleur. Nous devons donner la priorité à la formation, à l'apprentissage et au déploiement de travailleurs canadiens, en forgeant des partenariats solides avec les communautés autochtones de tout le Nord afin de renforcer durablement les capacités locales.

Le gouvernement Carney a déclaré que le Canada assumait enfin pleinement la responsabilité de défendre sa souveraineté dans l'Arctique. Les travailleurs de la FIOE Canada sont prêts à construire les infrastructures et la flotte qui permettront de concrétiser cette souveraineté. Qu'il s'agisse de câbler les nouveaux carrefours de soutien opérationnel du Nord, de réaliser le développement des activités nécessaires pour chauffer et éclairer ces installations isolées, ou d'installer les systèmes de combat complexes sur notre prochaine génération de brise-glaces, nos membres sont prêts à se mettre au travail.

Nous demandons au comité de veiller à ce que les mesures législatives et les mécanismes de financement examinés par le Sénat respectent les travailleurs qui manient réellement les outils, d'assortir ces dépenses colossales de conventions collectives de projet, d'imposer les salaires qui ont cours et de protéger notre marché du travail contre le recours au PTET

“true North, strong and free,” we must build it with Canadian hands, under Canadian standards and with the strongest labour protections in the world.

Thank you. I welcome your questions.

The Acting Chair: Thank you. We will start with questions from senators, who will each have four minutes. Please keep your questions succinct to accommodate for longer answers.

Senator Cardozo: I wish to thank the witnesses for being here. These are very important issues.

I want to ask about youth employment. I think this is a once-in-a-generation opportunity to employ young people.

Ms. Winger, I hear your message. In the last paragraph of your remarks, you mentioned you had three recommendations. I wonder if you could repeat those because I only heard one.

Mr. Dyck, I wonder if you could tell us more. In terms of TFWs, what percentage of workers are currently temporary foreign workers? What are we talking about there?

In a sense, Mr. Farrell, I don't need an answer from you because you kind of answered the question with flying colours in terms of the youth employment that you are preparing in terms of apprenticeship, but you are welcome to add if there is time. I had an opportunity to visit the Halifax Shipyard and found it impressive.

Ms. Winger, I will ask you to go first and mention what your recommendations were and any comments you may have about youth employment.

Ms. Winger: Thank you for the question.

The three essential changes that we have identified are rebuilding internal capacity within National Defence; reducing reliance on contractors and subcontracting; and strengthening transparency and accountability.

Your reference to youth employment flows in with the rebuilding of internal capacity with National Defence. National Defence used to have a thriving apprenticeship program. It was a way to attract young workers. In fact, that was how they brought me in: by introducing women into the trades. We used to fund this before any other federal government department. We were the first with this apprenticeship program, and it was excellent. They had separate funding directly for that. Regardless

lorsqu'il s'agit de projets liés à la sécurité nationale. Si nous voulons un « Grand Nord, fort et libre », nous devons le construire avec des travailleurs canadiens, selon des normes canadiennes et avec les protections du travail les plus solides au monde.

Merci. Je me réjouis de répondre à vos questions.

Le président suppléant : Merci. Nous allons passer aux questions des sénateurs. Ils auront chacun quatre minutes. Veuillez formuler vos questions de manière concise pour qu'il soit possible d'obtenir des réponses plus longues.

Le sénateur Cardozo : Merci aux témoins d'être parmi nous. Il s'agit là de questions très importantes.

Je vais aborder la question de l'emploi des jeunes. Nous tenons une occasion unique de donner du travail aux jeunes.

Madame Winger, j'ai bien compris votre message. Dans le dernier paragraphe de votre intervention, vous avez dit que vous aviez trois recommandations. Pourriez-vous les répéter, car je n'en ai entendu qu'une seule?

Monsieur Dyck, pourriez-vous nous en dire davantage? Parmi l'ensemble des travailleurs, quel pourcentage les travailleurs étrangers temporaires représentent-ils? Où en sommes-nous au juste?

D'une certaine manière, monsieur Farrell, je n'ai pas besoin que vous me répondiez, car vous avez en quelque sorte déjà répondu brillamment en évoquant les emplois que l'apprentissage ouvrira pour les jeunes, mais n'hésitez pas à ajouter des précisions s'il reste du temps. J'ai eu l'occasion de visiter le chantier naval d'Halifax, qui est impressionnant.

Madame Winger, je vous invite à prendre la parole en premier pour présenter vos recommandations et peut-être nous dire aussi ce que vous pensez de la question de l'emploi des jeunes.

Mme Winger : Merci de votre question.

Les trois changements essentiels que nous avons définis sont les suivants : renforcer les capacités internes à la Défense nationale; réduire le recours aux entrepreneurs indépendants et à l'impartition; améliorer la transparence et la reddition des comptes.

Ce que vous dites de l'emploi des jeunes cadre bien avec le renforcement des capacités internes à la Défense nationale. Le ministère avait autrefois un programme d'apprentissage très dynamique. C'était un moyen d'attirer de jeunes travailleurs. C'est même ainsi que j'ai été recrutée : le ministère voulait des femmes dans les métiers manuels. Il a été le premier ministère fédéral à financer et à offrir ce genre de programme d'apprentissage, qui était excellent. Des fonds distincts y étaient

of whether you were army, navy, air force or research, you would be able to tap into this amount. It wouldn't come out of your salary wage envelope, or SWE, dollars and you'd be able to get the apprenticeship.

Since we have been cutting back on that internal capacity with all of the reductions from the 1990s onward, we really haven't seen that any longer, and that would be an excellent initiative to bring back for the youth and feed into that.

Senator Cardozo: Thank you. Mr. Dyck, your thoughts?

Mr. Dyck: Certainly. It's difficult to tell you exactly what percentage of TFWs are used on National Defence construction projects as of right now. With construction in general, organized labour is, at maximum, 30% market share.

The TFWP has been used to depress wages and take away the bargaining capacity of local unions across the country. Unfortunately, the Labour Market Impact Assessments are very opaque and difficult to track. I think Immigration, Refugees and Citizenship Canada can probably provide you with some more up-to-date data on that. There are definitely construction electricians and industrial electricians being brought in — you can search for them by National Occupational Classification, or NOC, code — for construction projects when we still have unemployment at many of our local unions.

We can meet any demand. I believe the IBEW can meet the demands and recruit workers into this industry without the need to resort to temporary foreign workers as a short-term fix.

Senator Cardozo: I see this as your central recommendation. Is it a 5% or a 40% problem? If it were 5%, it wouldn't be such a big deal, I would suggest. If it were 40%, it's a bigger issue.

Mr. Dyck: Even at 5%, it's an issue because that gives employers the opportunity to apply for a lower-wage worker when there are already workers available here in Canada.

Again, it's above 5%, but it's on a project-by-project basis. The areas we're seeing these applications for TFWs come in are typically rural, where the infrastructure is going to be built. We have workforces available and ready in urban areas, and we can train in the rural areas where these workers are needed.

directement injectés. Qu'on soit dans l'armée de terre, la marine, l'armée de l'air ou la recherche, on pouvait bénéficier de cette enveloppe. Les fonds ne provenaient pas de l'enveloppe salariale, et il était possible de suivre un apprentissage.

Comme nous avons réduit cette capacité interne, avec toutes les compressions qui se sont succédé à partir des années 1990, ce genre de programme n'existe plus vraiment. Ce serait une excellente initiative à relancer pour ramener les jeunes et participer à l'effort.

Le sénateur Cardozo : Merci. Monsieur Dyck, vos réflexions?

M. Dyck : Certainement. Il est difficile de vous dire exactement quel est le pourcentage des travailleurs étrangers temporaires qui sont actuellement employés pour réaliser les projets de construction du ministère de la Défense nationale. Dans le secteur de la construction en général, les syndicats détiennent, au maximum, 30 % du marché.

Le PTET a été utilisé pour faire baisser les salaires et affaiblir le pouvoir de négociation des syndicats d'un bout à l'autre du pays. Malheureusement, les études d'impact sur le marché du travail sont très opaques et difficiles à suivre. Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada peut probablement vous fournir des données plus récentes à ce sujet. Il est certain qu'on fait venir des électriciens de la construction et des électriciens industriels — vous pouvez les rechercher à l'aide du code de la Classification nationale des professions — pour des projets de construction alors que le chômage persiste dans bon nombre de nos syndicats locaux.

Nous sommes en mesure de répondre à toute la demande. Je crois que la FIOE peut répondre à la demande et recruter des travailleurs dans ce secteur sans qu'on ait à recourir aux travailleurs étrangers temporaires comme solution à court terme.

Le sénateur Cardozo : Je considère cela comme votre principale recommandation. S'agit-il d'un problème de l'ordre de 5 % ou 40 %? Si ce n'était que 5 %, ce ne serait pas si grave, à mon avis. Si c'était 40 %, ce serait un problème plus lourd.

M. Dyck : Même à 5 %, cela pose problème, car les employeurs ont ainsi la possibilité de recruter des travailleurs à bas salaire alors qu'il y a déjà de la main-d'œuvre disponible ici, au Canada.

La proportion dépasse les 5 %, mais elle varie d'un projet à l'autre. Les régions où on demande des permis de travail temporaires sont généralement rurales, là où les infrastructures vont être construites. Nous disposons dans les zones urbaines d'une main-d'œuvre disponible et prête à travailler, et nous pouvons former ces travailleurs dans les zones rurales où on a besoin d'eux.

I disagree that 5% is not a number to worry about, but I'm certain it's higher than that.

Senator Cardozo: Thank you.

Senator Kutcher: Thank you all for being here virtually or in person.

My question is to Ms. Winger and to Mr. Dyck together. You mentioned concerns about contractors taking on particular jobs. You talked about a lack of responsibility and oversight. You gave the Wainwright example.

Could you help us better understand the scope of this problem? What percentage of contractors are we talking about? Give us some concrete examples of some of the problems that have happened because of what you have seen. That is my first question.

For both of you, the new DIA will be taking over some of the procurement. What very specific suggestions do you have to avoid these kinds of problems?

Ms. Winger: Thank you for the question.

Yes, we have many issues. As I said, Wainwright was just one example of many. Honestly, you could name a base, and I could tell you a significant problem we've experienced from a contractor there.

It wasn't long ago when we had an explosion in Comox, where contractors were working on housing for the military. They didn't do the appropriate checks, and their equipment hit a gas line and exploded, resulting in a number of injuries, though, fortunately, no deaths. There are challenges with that.

I'm from Suffield, Alberta, where I worked in the Counter Terrorism Technology Centre. We had an indoor training arena set up so we could use live chemical and biological agents. They didn't put the appropriate filtration system into the arena, leaving it so we could not get approved by the Organisation for the Prohibition of Chemical Weapons to have live agent training, nor would we have met the environmental standards.

I can also pull from the fire hall in Suffield, Alberta, where they developed a brand-new fire hall, which was great because our previous one was filled with asbestos. There were a number of difficulties there. They built this fire hall, but they built it so that it was accessible.

Je ne suis pas d'accord pour dire que 5 % n'est pas un chiffre préoccupant, mais je suis certain que la proportion est plus élevée que cela.

Le sénateur Cardozo : Merci.

Le sénateur Kutcher : Merci à tous d'être là, que ce soit en ligne ou sur place.

Ma question s'adresse à la fois à Mme Winger et à M. Dyck. Vous avez exprimé des préoccupations au sujet de certains travaux confiés à des entrepreneurs. Vous avez parlé de l'insuffisance de la reddition de comptes et de la surveillance. Vous avez donné l'exemple de Wainwright.

Pourriez-vous nous aider à mieux cerner l'ampleur du problème? Quel pourcentage représente la participation des entrepreneurs? Donnez-nous quelques exemples concrets de problèmes qui ont surgi, d'après ce que vous avez pu observer. Voilà ma première question.

Une autre question s'adresse à vous deux. La nouvelle Agence de l'investissement pour la défense se chargera d'une partie des marchés publics. Quelles propositions concrètes avez-vous à faire pour éviter ce genre de problème?

Mme Winger : Merci pour votre question.

Oui, nous avons de nombreux problèmes. Comme je l'ai dit, Wainwright n'était qu'un exemple parmi tant d'autres. Honnêtement, vous pourriez citer n'importe quelle base, et je pourrais vous parler d'un problème majeur qui a surgi à cause d'un entrepreneur.

Il n'y a pas si longtemps, une explosion s'est produite à Comox, où des entrepreneurs travaillaient à la construction de logements destinés aux militaires. Ils n'avaient pas effectué les vérifications nécessaires, et leur équipement a abîmé une conduite de gaz, provoquant une explosion qui a fait plusieurs blessés, mais, heureusement, aucun mort. Cela pose certains problèmes.

Je suis originaire de Suffield, en Alberta, où j'ai travaillé au Centre de technologie antiterroriste. Nous avons un centre de formation couvert aménagé pour que nous puissions utiliser des agents chimiques et biologiques réels. Or, le centre n'était pas équipé du système de filtration adéquat, ce qui nous a empêchés d'obtenir l'autorisation de l'Organisation pour l'interdiction des armes chimiques pour mener des formations avec des agents réels. Nous n'aurions pas non plus respecté les normes environnementales.

Je peux également citer l'exemple de la caserne de pompiers de Suffield, en Alberta. L'entreprise a construit une toute nouvelle caserne, ce qui était formidable, car l'ancienne était pleine d'amiante. Il y a eu de nombreuses difficultés. La caserne a été conçue pour être accessible à tous.

When you think about firefighters, they are typically larger-than-average personnel, and they were working in a building that was purpose-built for an accessible firefighter when they would never pass the fitness test to become a firefighter. They built it for somebody who will never actually exist while ignoring the people who do.

I could go on and on. In Halifax, we have structures being built over entrances so that when parts of the building are decaying and falling on top, it provides protection for those walking in and out of the buildings. In Esquimalt, they had a big gate being built to get rid of the security where you would be able to just use passes and just go through this turnstile. However, they built it so small that people couldn't manage to get through. It wasn't accessible, and people wouldn't be able to walk through with their rucksacks.

It's just ongoing, and it's every single day, all the time, that we have these issues. The challenge is that they're not being built by the people who have to deal with the outcomes and care about whether it works. That's what we need to do. That's what we had when we had internal capacity within National Defence. When we had our thriving base maintenance offices, when we had all our tradesmen in there, we were able to fix things. We were able to work on things and get them repaired right away, but this immediate reliance on contractors has stopped all of that. It's just become this massive money pit where nobody is happy at the end.

[Translation]

The Acting Chair: Thank you very much.

[English]

Senator M. Deacon: Thank you to our witnesses in person for joining us today as we carry on with this procurement study. I'm going to start by going back to something that we were reminded of last week, and that is part of this buying Canadian policy in our new Defence Investment Agency, or DIA.

We heard from other members of the industry last week that while the DIA will put a "buy Canadian" focus on contracts over \$100 million, there are many procurement contracts that fall below this number. For these procurements, we heard that Canadian industry feel they're not even known and not even getting a chance to get at the table much less building for the Canadian Armed Forces. I'll open it to you first, Ms. Winger, and then our guests online. What are your thoughts on this? Do you agree with it? Do you disagree on it? Why do you think there's this perception out there?

Les pompiers sont généralement plus costauds que la moyenne, et ils ont dû travailler dans un bâtiment conçu exprès pour un pompier ayant des limites physiques et qui ne réussira jamais les examens d'aptitude pour devenir pompier. Le bâtiment a été construit pour un type de pompier qui n'existera jamais, mais sans tenir compte des pompiers qui sont effectivement là.

Je pourrais continuer encore longtemps. À Halifax, on construit des structures au-dessus des entrées pour protéger ceux qui entrent dans le bâtiment ou en sortent, au cas où certaines parties du bâtiment se détérioreraient et tomberaient. À Esquimalt, on a fait construire un grand portail pour supprimer les contrôles de sécurité, de sorte qu'on puisse simplement utiliser des laissez-passer et entrer à un tourniquet. Cependant, l'installation est si petite qu'on ne peut y passer. Elle n'est pas accessible; on ne peut pas passer avec un sac à dos.

Ces problèmes sont courants. Ils surgissent tous les jours, tout le temps. La difficulté, c'est que les installations ne sont pas construites par ceux qui s'en servent et ont intérêt à ce qu'elles marchent bien. Il faudrait que ce soit le contraire. Voilà ce qu'on faisait lorsque la Défense nationale avait ses propres capacités à l'interne. Lorsque nos bureaux d'entretien des bases étaient florissants, lorsque tous nos ouvriers y travaillaient, nous étions capables de faire des réparations. Nous pouvions intervenir et réparer immédiatement ce qui n'allait pas, mais ce recours systématique aux entrepreneurs a mis fin à tout cela. C'est devenu un véritable gouffre financier, et, au final, personne n'est content des résultats.

[Français]

Le président suppléant : Merci beaucoup.

[Traduction]

La sénatrice M. Deacon : Merci aux témoins de s'être joints à nous pour la suite de notre étude de l'approvisionnement. Je commencerai par revenir sur un point qui nous a été rappelé la semaine dernière. Cela concerne la politique d'achat de produits canadiens de la nouvelle Agence de l'investissement pour la défense.

D'autres acteurs du secteur nous ont fait savoir la semaine dernière que, même si l'agence met l'accent sur l'achat de produits canadiens pour les contrats supérieurs à 100 millions de dollars, de nombreux contrats d'approvisionnement n'atteignent pas ce seuil. Concernant ces marchés, nous avons appris que les entreprises canadiennes ont l'impression de ne même pas être prises en considération et de ne pas avoir la moindre chance de participer aux discussions, et encore moins de réaliser des travaux pour les Forces armées canadiennes. Je vais vous donner la parole en premier, madame Winger, puis les témoins en ligne pourront intervenir. Qu'en pensez-vous? Êtes-vous d'accord avec cette affirmation? Êtes-vous en désaccord? Pourquoi pensez-vous que cette perception existe?

Ms. Winger: I do want a Canadian policy. I want to see Canada thrive, and I want to see the money stay in Canada and the workers really be able to thrive, but this has to be done with a very strategic, thoughtful approach. Right now, the race is on to get the money out the door, and I'm concerned with what that is going to look like in 10 years or 15 years — even in 5 years.

So when we look at those contracts that are under \$100 million, it's not always that newsworthy or interesting, but it really impacts the workers, it impacts the Canadian Armed Forces and it broadly impacts their families as well. When we go back to the Wainwright example, sure, we had all those problems. We have all these additional costs, but we had those children that were sitting in rooms with mould on the wall, and the CAF members were relying on the department to be able to provide a safe place for their children to be sitting. So now they have to wonder where the priority is here.

It's really important that we take a strong look at what we're doing, how we're spending that money and making sure we're doing it appropriately. I know I'm the union rep at the table, so you can probably predict what I'm going to say here. I've worked on too many trials where we just stop everything because the machinist has been laid off, and we don't have a machinist anymore. So now we have to wait for somebody to go take something down to Medicine Hat and get our widget fixed or created or whatever. That's going to take two or three weeks because we're not the oil field companies and we're not going to get the priority that they do.

It just continuously perpetuates the problem, and it compounds. When you look at the contracts under \$100 million, it's every day. It's in everything that we do, and it's avoidable. I'm so glad you're doing this.

Senator M. Deacon: Can I grab my extra time to hear from any other guests today? I didn't know if any of them had thoughts on this whole DIA piece.

The Acting Chair: For the other witnesses, do you have something to add?

Mr. Dyck: I could probably speak to this. With the \$100-million floor, I believe it could be lowered.

The IBEW represents workers with both the construction contractors and the DND employees themselves working in the shipyards. So we understand the issues with procurement. We think that it's the type of contractors being hired to do project work. There could be higher standards set to make sure that the quality of tradespeople being brought in to complete these

Mme Winger : Je souhaite vraiment que le Canada se dote d'une politique. Je veux voir le Canada prospérer, je veux que l'argent reste au Canada et que les travailleurs puissent véritablement s'épanouir, mais cela doit se faire selon une approche très stratégique et réfléchi. Actuellement, la course est lancée pour débloquer les fonds au plus vite, mais je m'inquiète de ce à quoi cela ressemblera dans 10 ou 15 ans — et même d'ici 5 ans.

Ces contrats d'une valeur inférieure à 100 millions de dollars ne font pas toujours la une des journaux ni ne suscitent beaucoup d'intérêt, mais ils ont un impact réel sur les travailleurs, sur les Forces armées canadiennes et, plus généralement, sur leurs familles aussi. Revenons à l'exemple de Wainwright. Il est vrai que nous avons connu tous ces problèmes. Il y a tous ces coûts supplémentaires, mais il y avait ces enfants assis dans des salles aux murs couverts de moisissures, et les militaires des FAC comptaient sur le ministère pour pouvoir offrir à leurs enfants un endroit sûr. Aujourd'hui, ils doivent se demander où est la priorité dans tout cela.

Il faut absolument examiner de près ce que nous faisons, comment nous dépensons cet argent, et nous assurer que nous le faisons de manière appropriée. Je suis la représentante syndicale à cette table, et vous pouvez donc évidemment deviner ce que je vais dire. J'ai travaillé sur trop d'essais que nous avons dû arrêter complètement, parce que le machiniste avait été licencié et qu'il n'y avait personne pour le remplacer. Aujourd'hui, il faut attendre que quelqu'un aille à Medicine Hat pour faire réparer ou fabriquer notre gadget ou autre chose. Cela va prendre deux ou trois semaines, parce que nous ne sommes pas des sociétés pétrolières et que nous n'aurons pas la même priorité.

Cela ne fait que perpétuer un problème qui ne cesse de s'aggraver. Quand on examine les contrats inférieurs à 100 millions de dollars, on constate que c'est le cas tous les jours. C'est dans tout ce que nous faisons, mais c'est tout à fait évitable. Je suis vraiment contente que vous vous engagiez dans cette démarche.

La sénatrice M. Deacon : Est-ce que je peux profiter de ce temps supplémentaire pour entendre l'avis d'autres invités? Je me demandais si certains d'entre eux auraient des commentaires à faire sur cette AID.

Le président suppléant : D'autres témoins auraient-ils quelque chose à ajouter?

M. Dyck : Oui, probablement. Je crois que le seuil de 100 millions de dollars pourrait être abaissé.

La FIOE représente à la fois les travailleurs des entreprises de construction et les employés du MDN qui travaillent dans les chantiers navals. Nous comprenons donc les enjeux liés aux marchés publics. Nous pensons que le problème réside dans le type d'entrepreneurs engagés pour réaliser ces projets. On pourrait fixer des normes plus strictes pour garantir la qualité des

projects can be established through better checks on trades training and the apprenticeships and journey persons employed on these projects, as opposed to lowering the standards.

What we're hearing from our members within DND is that they are not electricians that are installing solar panels at some of these sites, they're not certified tradespeople, and that is what is impacting the quality of work. So if the "buy Canadian" mandate could be lowered because some of these projects are smaller projects — they're installing maybe heat pumps or solar panels or upgrading plumbing — within that, we can set those labour standards as well.

Senator Ince: Thank you, everyone, for being here. My question is for anyone who would like to answer it.

What are some of the barriers to achieving the objectives outlined in Canada's Defence Industrial Strategy to create 125,000 defence industry jobs throughout Canada within the next 10 years?

Mr. Dyck: I can probably also speak to that. You're going to need training. Post-secondary institutions have done an okay job at providing skilled tradespeople, but industry-led union training centres also have the highest completion rates when it comes to training tradespeople. We are also equity-seeking groups because our collective agreements are designed to ensure that minority rights-seeking groups are included in the process as well. We have some of the highest participation rates from Indigenous membership in our public and private sector employers, so recruitment and training are going to be essential parts of meeting that goal.

The Acting Chair: Okay.

[Translation]

Would anyone like to add anything? No? Thank you.

[English]

Senator Ince: Ms. Winger really talked about it already, but what risks do procurement and in-service functions that rely heavily on contractors as opposed to public servants face? Can you speak to some of those risks? You already highlighted a few places in Wainwright and a few other places, but are there other risks?

Ms. Winger: Yes, we've certainly seen risks. We've seen challenges where we're having difficulties with security clearances, so we know that there are contractors entering secure areas without adequate clearance because their company has

gens de métier recrutés pour mener à bien ces projets, en renforçant les contrôles sur la formation professionnelle, l'apprentissage et les ouvriers employés sur ces chantiers, plutôt que d'abaisser les normes.

D'après ce que nous disent nos membres au MDN, ce ne sont pas des électriciens qui installent les panneaux solaires sur certains sites, ce ne sont pas des gens de métier agréés, et c'est précisément ce qui nuit à la qualité du travail. Donc, si l'obligation d'« acheter canadien » pouvait être assouplie, puisque certains projets sont de moindre envergure — il s'agit, par exemple, d'installer des pompes à chaleur ou des panneaux solaires ou encore de moderniser la plomberie —, on pourrait également définir les normes de travail dans ce cadre.

Le sénateur Ince : Merci à tous de votre présence ici. Ma question s'adresse à ceux qui veulent bien y répondre.

Quels sont les principaux obstacles à la concrétisation des objectifs énoncés dans la Stratégie industrielle de défense du Canada, qui permettra, dans les 10 prochaines années, de créer 125 000 emplois dans l'industrie de la défense à travers le pays?

M. Dyck : Je crois pouvoir aussi répondre à cela. On va avoir besoin de formation. Les établissements postsecondaires font un travail satisfaisant pour former des gens de métier qualifiés, mais ce sont les centres de formation syndicaux gérés par l'industrie qui affichent les taux de réussite les plus élevés en matière de formation des gens de métier. Nous faisons également partie des groupes en quête d'équité, puisque nos conventions collectives sont conçues pour garantir que les groupes minoritaires en quête de droits participent, eux aussi, au processus. Nous enregistrons certains des taux de participation les plus élevés parmi les membres autochtones chez nos employeurs des secteurs public et privé. Le recrutement et la formation seront donc des éléments essentiels eu égard à cet objectif.

Le président suppléant : Très bien.

[Français]

Quelqu'un voudrait-il ajouter quelque chose? Ça va? Merci.

[Traduction]

Le sénateur Ince : Mme Winger en a déjà effectivement parlé, mais quels sont les risques associés à l'acquisition de services pour des fins internes qui dépendent davantage d'entrepreneurs que de fonctionnaires? Pourriez-vous nous parler de certains de ces risques? Vous avez déjà parlé de quelques endroits de la base Wainwright et d'autres endroits, mais y a-t-il d'autres risques?

Mme Winger : Oui, nous avons effectivement constaté des risques. Nous avons connu des difficultés liées aux habilitations de sécurité, et nous savons que certains fournisseurs accèdent à des zones sécurisées sans l'habilitation requise, parce que leur

been approved already for the clearance, and that becomes a problem when they have new employees. There's a significant backlog in achieving these clearances, especially when we get to the higher levels, like top and super. That becomes very challenging.

There are all sorts of issues with just not being able to have the work that we need and the support that we need. While we talk about whether the contractors are doing the work properly, or whether it's being fulfilled in its entirety, it's the consequence of that, as you're trying to point out.

So when I think about my training and we're out doing some testing, that could leave five NATO allies sitting out in a field, waiting for a week while we're waiting for the widget to come in from Joe's machine shop downtown. So these just become constant burdens for us.

Then the result of that isn't just that we're sitting around but that work is not getting completed. We're not getting the outcome of that trial. I'm sure you can see where that would go too.

Senator White: Most of my questions have been answered or asked through my respective colleagues. But I am curious, and I'm wondering if you could each provide practical steps that your respective unions are taking to ensure that we support local, hire locally and address our regional labour shortages. Could you provide that, please?

Adam Slaunwhite, Business Agent, Marine Workers Local 1, Unifor: I can answer that for Local 1 at the Halifax Shipyard. We invest in our people. Most of our people are Red Seal or apprentices. Like our colleagues, we've already been down to low employment, and the turnover rate was high, but now we're on the higher end in our workplace, so we're consistently going to high schools and junior high schools. We have a very active committee along with the employers, so we're doing a lot of outreach. We're getting a lot of buy-in from local people in the Halifax area.

We don't really have an issue with that. We just have to keep training within and hiring.

Mr. Dyck: I could add to that. Our trade training schools across the country, in partnership with our local unions, have done a great job of meeting the demands on an ad hoc basis. Sometimes, if projects require special training to meet delivery, we can bring that into the training centre; for instance, when it comes to defence, there are special requirements for those workers to meet, like security clearances. We can actually, using our dispatch system, ensure that those workers have

entreprise a elle-même déjà obtenu cette habilitation, ce qui est problématique quand elle embauche de nouveaux employés. On est très en retard dans l'attribution de ces habilitations, en particulier pour les niveaux supérieurs, comme très secret et au-delà. Cela devient alors très difficile.

Il y a toutes sortes d'enjeux liés au fait de ne pas pouvoir obtenir le travail et le soutien dont nous avons besoin. Nous nous demandons si les fournisseurs font leur travail correctement ou si le travail est complet, et c'en est la conséquence, comme vous essayez de le souligner.

Quand je pense à ma formation, je me rappelle que certains essais peuvent se solder par cinq alliés de l'OTAN coincés dans un champ, à attendre pendant une semaine que tel gadget arrive de l'atelier d'usinage de Joe, au centre-ville. Cela finit par devenir un fardeau permanent pour nous.

Et, non seulement nous restons les bras croisés, mais le travail n'est pas achevé. Nous ne pouvons pas obtenir les résultats de l'essai. Je suis sûre que vous voyez où cela mène.

La sénatrice White : La plupart de mes questions ont déjà trouvé réponse ou ont été posées par mes collègues. Mais je suis curieuse et je me demande si chacun de vous pourrait nous parler de mesures concrètes prises par vos syndicats respectifs pour garantir que nous soutenons les entreprises locales, que nous recrutons sur place et que nous remédions aux pénuries de main-d'œuvre dans notre région. Pourriez-vous nous en parler, s'il vous plaît?

Adam Slaunwhite, agent commercial, Section locale 1 des travailleurs maritimes, Unifor : Je peux répondre à cette question pour la section locale n° 1 du chantier naval d'Halifax. Nous investissons dans notre personnel. La plupart de nos employés ont obtenu la mention Sceau rouge ou sont en apprentissage. À l'instar de nos collègues, nous avons déjà connu un faible taux d'emploi et un taux de rotation élevé, mais nous sommes aujourd'hui en pleine activité, et c'est pourquoi nous allons régulièrement dans les écoles secondaires et les cégeps. Nous avons un comité très actif en lien avec les employeurs, qui nous permet de faire beaucoup de promotion. La population locale de la région de Halifax nous accorde un large soutien.

Il n'y a vraiment pas de problème. Il nous suffit de continuer à recruter et à former du personnel.

M. Dyck : J'ajouterais un mot. Nos écoles de formation professionnelle à travers le pays, en partenariat avec nos syndicats locaux, savent parfaitement répondre aux besoins spécifiques. Quand des projets nécessitent une formation spéciale pour garantir leur bonne exécution, nous pouvons l'organiser au centre de formation. Par exemple, en matière de défense, ces travailleurs doivent satisfaire à des exigences particulières, comme les habilitations de sécurité. Grâce à notre

the clearances needed and dispatch them effectively, regardless of who the contractor is who wins that bid. We're supplying that workforce as opposed to having to re-create it at every single turn.

Ms. Winger: Just as the previous speakers mentioned, we're strongly advocating for the trades and apprenticeship programs being reinvigorated in National Defence, but we're also challenging the department to take a look at the contracts they have with multinational companies and ask them to review those and do a true value assessment to determine whether that work would be better served in-house, or if it should be done by a contractor — then assess if the contractor they have is the right contractor as well. So that's an ongoing issue that we've been dealing with for quite some time and will continue. Thank you.

Senator White: Thank you.

Senator Hay: I am thinking about the capacity gap that I'm hearing about, and I'm also thinking about the changing workforce of the future. I'm going down an AI path here. How do you see the impact of AI technology on the workforces that you all represent? With that — if it's relevant, I suppose — what is the AI-skilling strategy for the training of a new workforce and the up-skilling of the existing workforce? In your opinion, will AI technology of the future help or hinder the capacity gap?

Mr. Slaunwhite: I'll answer that as best I can. We currently have the best shipbuilders in the country, I think. My colleagues would probably think their members are the best, but I think ours are. Currently, AI can't get into a double bottom and do some overhead welding, but our people sure can. We'll have to deal with it when we get there, but right now I think we're good in the shipbuilding industry in Halifax. We'll have to see what challenges come up.

Senator Hay: Thank you.

Mr. Dyck: I would have to agree. AI won't be doing the hard work that our membership does in building this infrastructure until there are physical robots capable of doing so, and I don't see that happening any time soon.

Ms. Winger: While I appreciate the previous speakers each thinking their union is the best, I know mine is. But I can tell you with certainty, we also represent those employees' communication and security establishments, so we are well versed in some of the security issues that are going on with AI and the work that is being done to overcome that. I know there's a lot of nervousness around that, but I think there's room for

système d'affectations, nous pouvons effectivement nous assurer que ces travailleurs aient les habilitations nécessaires et les répartir efficacement, quel que soit l'entrepreneur qui a remporté l'appel d'offres. Nous fournissons cette main-d'œuvre plutôt que d'avoir à la reconstituer à chaque fois.

Mme Winger : Comme l'ont dit les intervenants précédents, nous plaçons vigoureusement en faveur d'une redynamisation des programmes de formation de métiers et d'apprentissage au ministère de la Défense nationale, mais nous invitons également celui-ci à examiner les contrats qu'il a conclus avec des multinationales et à procéder à une véritable évaluation de la valeur ajoutée, pour déterminer s'il est plus judicieux de faire le travail à l'interne ou de le confier à un sous-traitant — puis d'évaluer si le sous-traitant actuel est bien celui qui convient. C'est un enjeu récurrent depuis un certain temps déjà, et cela le reste. Merci.

La sénatrice White : Merci.

La sénatrice Hay : Je réfléchis au manque de capacité dont on nous parle, et je songe aussi aux travailleurs de l'avenir. Je parle ici de l'intelligence artificielle. Comment envisagez-vous l'impact de l'intelligence artificielle sur les effectifs que vous représentez tous? Et — si cela est pertinent, comme je le suppose — quelle est la stratégie de formation à l'intelligence artificielle dans la formation d'une nouvelle main-d'œuvre et le perfectionnement de la main-d'œuvre existante? À votre avis, l'intelligence artificielle de demain contribuera-t-elle à combler le manque de capacité ou l'aggravera-t-elle?

M. Slaunwhite : Je vais répondre de mon mieux. Je crois que nous avons aujourd'hui les meilleurs constructeurs navals du pays. Mes collègues pensent sûrement que ce sont les leurs, mais je crois que ce sont les nôtres. Actuellement, l'intelligence artificielle n'est pas capable de se glisser sous un double fond pour faire de la soudure en hauteur, mais nos équipes en sont tout à fait capables. Nous verrons bien quand nous en serons là, mais, pour l'instant, je crois que tout va bien dans le secteur de la construction navale à Halifax. Nous verrons bien à quoi nous devons faire face quand le temps sera venu.

La sénatrice Hay : Merci.

M. Dyck : Je suis tout à fait d'accord. L'intelligence artificielle ne fera pas le travail ardu que nos membres accomplissent pour construire cette infrastructure tant qu'il n'y aura pas de robots physiques capables de le faire, et je ne crois pas que cela arrivera de sitôt.

Mme Winger : Je comprends les intervenants précédents de considérer que leur syndicat est le meilleur, mais je sais que, en fait, c'est le mien. Cela dit, je peux vous dire avec certitude que nous représentons également les centres de sécurité et des communications de ces employés et que nous connaissons très bien certains enjeux de sécurité liés à l'intelligence artificielle et les mesures à prendre pour y remédier. Je sais que cela suscite

complementary work together so that we ensure that the information we're gathering through AI is reliable and will assist the members in being able to get their work done.

Certainly, that is something that is going to be moving forward, but it's not necessarily unique to us. We do that when we are looking in our labs; we use AI routinely, but under a very controlled environment.

Senator Hay: I suspect your workforces are using AI more than we all are, more than we know, but I'm hearing there's not a worry about your workforce, job loss or jobs shifting because of AI. Thank you.

Senator Dasko: My question has to do with issues of procurement. One of the reasons we undertook the study was procurement has been an issue for a very long time, apparently, within DND. Now, as you said, Ms. Winger, the government has to get the money out the door even more so now than in the past because we've made a commitment to increase defence spending.

I'd like to ask all the witnesses about what they think in terms of improving procurement. What do you think are the two most important things that should be done in this environment to improve the situation, if possible, even though we're trying to get a lot more out the door?

I ask everybody if they have an answer to this. Thank you.

Mr. Slaunwhite: I can speak to that on the shipbuilding, at least. It's really important that we stick to our build sheet. We're ready to build the new vessels, but I think we have to keep it as is for now. We need to get at least one or two ironed out before we start changing things. We saw that was a big problem in the past, when the navy or the coast guard changed the platform around, so I think that would be a very big benefit for us at the Halifax Shipyard for sure.

Ms. Winger: I think it's a good question. Really, it comes back to this: We need to ensure we are strengthening that transparency and accountability. That has to happen. That's what we learned from ArriveCAN and so on. It's making sure that transparency and accountability exist. When people are rushing to get that money out the door, sometimes those are the first to go, because they seem to be a bit of a barrier to that speed. But there's always a solid rationale for why that exists, and we have to make sure that we put the effort in so that continues.

Mr. Dyck: These issues of procurement aren't necessarily unique to government, and in the utilities sector, we represent both the contractor, or the private side, and the public side as

beaucoup de nervosité, mais je crois qu'on peut envisager un travail en complémentarité pour garantir que les renseignements recueillis grâce à l'intelligence artificielle soient fiables et aident les membres à faire leur travail.

C'est effectivement une tendance qui va évoluer, mais cela ne nous est pas propre. C'est ce que nous faisons dans nos laboratoires : nous utilisons l'intelligence artificielle régulièrement, mais dans un environnement très contrôlé.

La sénatrice Hay : Je soupçonne que vos employés utilisent l'intelligence artificielle davantage que nous tous, plus qu'on ne le pense, mais, à vous entendre, il n'y a pas lieu de s'inquiéter pour votre personnel, ni de craindre les pertes ou déplacements d'emploi à cause de l'intelligence artificielle. Merci.

La sénatrice Dasko : Ma question porte sur les enjeux d'approvisionnement. L'une des raisons pour lesquelles nous avons entamé cette étude est que l'approvisionnement en matière de défense semble poser problème depuis très longtemps au sein du MDN. Or, comme vous l'avez dit, madame Winger, le gouvernement doit investir ces ressources encore plus qu'auparavant, puisque nous nous sommes engagés à augmenter les dépenses de défense.

J'aimerais demander à tous les témoins ce qu'ils pensent des moyens d'améliorer les procédures de passation de marchés. Selon vous, quelles sont les deux mesures les plus importantes à prendre dans cet environnement pour améliorer la situation, si possible, même si nous essayons d'en faire beaucoup plus?

Je m'adresse à chacun de vous. Merci.

M. Slaunwhite : Je peux au moins parler de la construction navale. C'est vraiment important de respecter la fiche de fabrication. Nous sommes prêts à construire les nouveaux navires, mais je crois qu'il faut garder les choses en l'état pour l'instant. Il faut d'abord régler au moins un ou deux problèmes avant de commencer à changer les choses. C'était un gros problème autrefois, quand la Marine ou la garde côtière modifiaient la plateforme. Je crois donc que ce serait sûrement un très grand avantage pour nous, au chantier naval de Halifax.

Mme Winger : C'est une bonne question. En fait, tout se résume ainsi : nous devons veiller à consolider les mesures de transparence et d'imputabilité. Il le faut. C'est la leçon que nous avons apprise avec ArriveCAN et d'autres projets du même genre. Il doit y avoir des mesures garantissant transparence et imputabilité. Quand on se précipite pour ouvrir les vannes financières, ces principes sont parfois les premiers à passer à la trappe, parce qu'on a l'impression qu'ils ralentissent les choses. Mais ils n'existent pas pour rien, et nous devons veiller à ce qu'ils restent en vigueur.

M. Dyck : Les enjeux liés à l'approvisionnement ne sont pas nécessairement propres au gouvernement. Dans le secteur des services publics, nous représentons à la fois les entrepreneurs,

well. I think there's a culture that needs to be fostered where the right contractors with well-qualified workers work in conjunction with the public sector and there is that communication and accountability between the two, as opposed to opposition. We've demonstrated in the past that this is probably one of the best models we have — those members working within the same local union — and I think that can probably be a model that is replicated within the federal government and defence as well.

The Acting Chair: Thank you very much.

Senator Osler: Thank you to all witnesses for being here today. Many of my questions were answered, but I'm curious about the training pipeline and the current skilled workforce Canada has. We've heard about restarting or increasing interest in trades and apprenticeship programs. Perhaps I'll start with the witnesses from Unifor and then open it up to the others: What has the reception been to that advocacy to strengthen or restart the apprenticeship programs, and, generally, how long is that pipeline? Will we have these skilled workforces in time for when many of these defence projects get approved?

Mr. Slaunwhite: I'll jump on that one first. As I said earlier, we've had some ups and downs, and in that time, we've been able to train our workforce. I believe we train the most apprenticeships of all trades, in Atlantic Canada. We're the biggest employer for them, and they're pretty successful. In the past 10 years, it's got a lot better. I think our average worker is around 40 now. We're growing more and more every year, so I think we'll be ready to go when it's time.

Mr. Dyck: Our IBEW locals on the West Coast, 213 and 230, which represent workers in Vancouver at the Victoria shipyards, have a great training program, working with the employer Seaspan, to meet the demand as they need it and deliver specialized training for marine electricians. We have a great partnership where they can come to us. We utilize federal funding, such as the Union Training and Innovation Program, or UTIP, not only to get those workers up-skilled from journey status to become a marine electrician but also to recruit those apprentice electricians who want to be shipbuilders and can now look forward to long-term careers in shipbuilding on the West Coast.

Ms. Winger: The department and the commanders of each element are quite interested, if I'm reading the room correctly when I'm with them. They are quite interested in the

c'est-à-dire le secteur privé, et le secteur public. Je crois qu'il faut favoriser une culture dans laquelle les bons entrepreneurs et leurs employés qualifiés travaillent en collaboration avec le secteur public et où la communication et l'imputabilité priment réciproquement sur l'opposition. La preuve a déjà été faite que c'est probablement l'un des meilleurs modèles — des membres travaillant dans le même syndicat local —, et je crois qu'on pourrait probablement le reproduire au gouvernement fédéral et à la Défense.

Le président suppléant : Merci beaucoup.

La sénatrice Osler : Merci aux témoins de leur présence aujourd'hui. Beaucoup de mes questions ont trouvé réponse, mais je suis curieuse d'en savoir plus sur le parcours de formation et sur la main-d'œuvre qualifiée au Canada en ce moment. On nous a parlé d'un regain d'intérêt pour les programmes de formation de métiers et d'apprentissage. Je vais peut-être d'abord m'adresser aux représentants d'Unifor, puis aux autres par la suite : comment l'idée de renforcer ou de relancer les programmes d'apprentissage a-t-elle été reçue, et, plus généralement, quelle est la durée de ce parcours de formation? Est-ce qu'on aura accès à cette main-d'œuvre qualifiée à temps, c'est-à-dire au moment où beaucoup de ces projets de défense seront approuvés?

M. Slaunwhite : Je vais répondre en premier. Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous avons connu des hauts et des bas, et, pendant cette période, nous avons pu former nos employés. Je crois que c'est dans le Canada atlantique qu'est formé le plus grand nombre d'apprentis de tous les métiers. Nous sommes leur principal employeur, et ils réussissent plutôt bien. La situation s'est nettement améliorée depuis 10 ans. Je crois que l'âge moyen de nos employés est actuellement d'environ 40 ans. Nous sommes de plus en plus nombreux chaque année, et je crois donc que nous serons prêts le moment venu.

M. Dyck : Les sections locales de la FIOE sur la côte Ouest, à savoir les sections 213 et 230, qui représentent les travailleurs de Vancouver dans les chantiers navals de Victoria, ont mis en place un excellent programme de formation, en collaboration avec l'employeur Seaspan, afin de répondre à la demande au fur et à mesure des besoins et d'offrir une formation spécialisée aux électriciens maritimes. Nous avons un excellent partenariat qui leur permet de s'adresser à nous. Nous utilisons des programmes de financement fédéraux comme le Programme pour la formation et l'innovation en milieu syndical, ou PFIMS, non seulement pour permettre à ces travailleurs de passer du statut d'ouvrier à celui d'électricien maritime, mais aussi pour recruter des apprentis électriciens qui souhaitent devenir constructeurs navals et qui peuvent désormais envisager une carrière à long terme dans la construction navale sur la côte Ouest.

Mme Winger : Le ministère et les commandants de chaque unité sont très intéressés, si mon intuition est juste quand je suis avec eux. Ils sont très intéressés par les programmes

apprenticeship program. The challenge that they had through the years was having the funding available. Now we have all sorts of money, so we could easily fund this apprenticeship program. That would go a long way toward providing employment for our youth and training Canada to get rid of some of those gaps we have in the trades.

The lengths can vary on those apprenticeship programs, as you would expect. Will things be on time? I guess it depends on what it is that we're forecasting. I don't know that's really a fair question, with all due respect, because we always have to be planning for tomorrow. That's what the apprenticeship programs need to be doing and that's the whole goal of them. If we don't start today, we'll never be ready for whatever tomorrow brings, so it always has to be happening. We'll be ready when that apprenticeship is complete for whatever comes up.

[Translation]

Senator Youance: Could you tell us a little more about mobility — for example, the movement of certified electricians or skilled workers from one shipyard to another and from one province to another? Is this an issue in light of future major defence funding?

[English]

Mr. Dyck: That one is for me. The short answer is no. We've made a commitment to the Prime Minister, not just on defence projects but on all major projects, that we will enable mobility for our workers. That starts with standardizing safety practices, training across all provinces and setting a high watermark so that when a worker leaves Manitoba or Newfoundland for an Arctic project, they have the necessary qualifications, whether it be their Red Seal, a journey person status, or operating a lift and hoisting and rigging. We also enable that through our training programs across the country. We utilize the newest technology, such as virtual reality, for hoisting and rigging so they can practise in a safe environment and then put those skills to the test virtually before even testing them in the real world. I think our training programs help meet the mobility issue-and-mobility questions.

[Translation]

Senator Youance: My question is for Ms. Winger.

You spoke at length about design issues and concerns regarding the safety of workers and the people who will use the buildings. How could the procurement process be changed to strengthen internal oversight, reduce design errors, and ensure

d'apprentissage. L'obstacle au fil des ans a été le manque de financement. Aujourd'hui, nous disposons de toutes sortes de ressources qui nous permettraient de financer facilement ces programmes. Cela contribuerait grandement à créer des emplois pour nos jeunes et à former la main-d'œuvre canadienne pour combler certaines pénuries dans les métiers.

La durée de ces programmes d'apprentissage peut varier, comme on peut s'y attendre. Serons-nous prêts à temps? Je suppose que cela dépend des prévisions. Sauf votre respect, je ne sais pas si la question est vraiment pertinente, parce qu'on doit toujours planifier l'avenir. C'est ce que les programmes d'apprentissage doivent faire, et c'est bien là leur objectif. Si nous ne commençons pas aujourd'hui, nous ne serons jamais prêts pour ce que demain nous réserve, et c'est donc un processus permanent. Une fois l'apprentissage terminé, nous serons prêts pour tout ce qui se présentera.

[Français]

La sénatrice Youance : Pouvez-vous nous parler un peu plus de la mobilité, par exemple, des électriciens qualifiés ou des ouvriers spécialisés d'un chantier naval à l'autre et d'une province à l'autre? Est-ce un enjeu avec les futurs financements importants en défense?

[Traduction]

M. Dyck : Celle-là est pour moi. En un mot, la réponse est non. Nous nous sommes engagés auprès du premier ministre, et pas seulement pour les projets de défense, mais aussi pour tous les grands projets, à faciliter la mobilité de nos travailleurs. Cela commence par l'uniformisation des pratiques de sécurité, de la formation dans toutes les provinces et l'instauration d'un niveau d'excellence élevé, de sorte que, si un travailleur quitte le Manitoba ou Terre-Neuve pour aller travailler dans l'Arctique, il disposera des qualifications nécessaires, qu'il soit certifié du Sceau rouge, ouvrier ou opérateur d'un engin de levage et de manutention. Nous y arrivons également grâce à nos programmes de formation à travers le pays. Nous utilisons les technologies les plus récentes, comme la réalité virtuelle, pour le levage et le gréement, afin qu'ils puissent s'entraîner dans un environnement sûr, puis mettre ces compétences à l'épreuve virtuellement avant même de les tester dans le monde réel. Je pense que nos programmes de formation contribuent à répondre aux questions et enjeux liés à la mobilité.

[Français]

La sénatrice Youance : Ma question est pour Mme Winger.

Vous avez beaucoup parlé de problématiques de conception et d'enjeux liés à la sécurité des ouvriers et des personnes qui pourront utiliser les édifices. Comment le processus d'approvisionnement pourrait-il être modifié afin de renforcer

that work performed by subcontractors complies with various technical and operational standards? Or do you not want subcontractors? That could be the answer.

[English]

Ms. Winger: Thank you for that. I think it's really important that when we have contractors — and I agree that contractors are required — we need them for surge capacity, and we need them for specialized skills that we wouldn't otherwise be working with. When we have them, we need to make sure that we have the appropriate personnel who are qualified to review the work and make sure that it's being done appropriately. For instance, when we think of DCC overseeing a contract, they'll probably have an engineer's degree, and they'll be coming in and making sure the work is being done. But they don't have the expertise that our brother here from IBEW probably has, where he can talk about exactly what the code is with electrical. When we look at welders, they'll be able to say exactly what the challenges are with plumbers and such.

Being able to coordinate that together would go a long way in making sure that those who are going to be caring and maintaining the facility afterward fully appreciate how it's been built. They're able to have confidence that it's being done appropriately, rather than just having somebody who is doing their very best but simply doesn't have that knowledge to be able to make those recommendations.

Does that answer your question?

[Translation]

Senator Youance: Yes. Thank you.

The Acting Chair: Earlier, you mentioned the delays in obtaining security clearances. That seems to be an issue. Could you first tell us what kind of security clearances you're referring to? Are these clearances based on criminal background checks, or do they extend to highly classified security clearances? Is that the type of security clearance we're discussing? And, depending on the different types, what are the current processing times and backlogs for obtaining these security clearances, to your knowledge? We've heard this a few times regarding companies that want to supply equipment, where they have to get clearances for people in their factory. There seem to be delays in this regard. In your case, what have you observed?

la supervision interne, réduire les erreurs de conception et s'assurer que les travaux qui sont réalisés par des sous-traitants respectent les différentes normes techniques opérationnelles? Ou est-ce que vous ne voulez pas de sous-traitants? Ça pourrait être la réponse.

[Traduction]

Mme Winger : Merci de la question. Je crois qu'il est vraiment important, quand on fait appel à des sous-traitants — et il est vrai qu'ils sont indispensables—, de se rappeler qu'on a besoin d'eux pour assurer la capacité de pointe et pour bénéficier de compétences spécialisées auxquelles nous n'aurions pas accès autrement. Quand on fait appel à eux, il faut s'assurer de disposer d'un personnel qualifié pour contrôler les travaux et vérifier qu'ils sont réalisés correctement. Par exemple, un employé de CDC chargé de superviser un contrat aura probablement un diplôme d'ingénieur et pourra s'assurer que le travail est bien fait. Mais il n'aura pas l'expertise que possède sans doute notre collègue de la FIOE, qui, lui, sera en mesure de vous expliquer précisément ce que prévoit le code en matière d'électricité. Quant aux soudeurs, ils seront capables de vous dire exactement quelles sont les difficultés rencontrées par les plombiers et autres corps de métier.

La possibilité de coordonner tout cela contribuerait grandement à garantir que ceux qui seront chargés d'entretenir et de gérer l'installation par la suite comprennent parfaitement comment elle a été construite. Ils pourraient ainsi avoir l'assurance que les travaux sont effectués correctement, plutôt que de compter sur quelqu'un qui fait de son mieux, mais qui ne dispose tout simplement pas des connaissances nécessaires pour formuler ces recommandations.

Cela répond-il à votre question?

[Français]

La sénatrice Youance : Oui. Merci.

Le président suppléant : Vous avez parlé tout à l'heure des délais pour avoir des certifications de sécurité. Cela semble être un problème. Pouvez-vous nous dire, d'abord, quel est le genre d'accréditations de sécurité dont vous parlez? S'agit-il d'accréditations sur des confirmations d'absence de dossier criminel, ou cela va-t-il jusqu'à des cotes de sécurité très secrètes? Est-ce le genre de classification de sécurité dont on parle? Puis, selon les différents types, quels sont les délais actuels et les arriérés actuels dans les délais pour avoir ces certifications de sécurité, à votre connaissance? Nous avons entendu cela à quelques reprises pour des entreprises qui veulent fournir des équipements, où elles doivent faire accréditer les gens dans leur usine. Il semble y avoir des délais à cet effet. Dans votre cas, que constatez-vous?

[English]

Ms. Winger: Security clearances have been an ongoing issue with National Defence since before COVID. Then, once the COVID restrictions came up, they really compounded because those people, of course, weren't able to complete their work from home, nor were they able to go to the office for a period of time. That really bogged down the system.

National Defence recently implemented new processes with new software to try to expedite this process of getting those clearances, but there are still challenges, and there's still quite a backlog. I was speaking with some people from HR who were telling me that they had over 100 people in one section alone who they were waiting to hire but couldn't get through the security process quickly enough to be able to expedite that.

In order to have enhanced reliability, which is our lowest standard, it will take at least a month. They like to project that the benchmark is two weeks, but it has been at least a month. We have seen top secret security clearances taking a couple of years. That is significantly different from when I first started, but it is something that the department is grappling with and trying to address.

When I mentioned contractors going into secured areas without their clearance, that is not an uncommon occurrence. Unfortunately, when it comes to some of those lower-valued contracts with cleaners, food services and that sort of thing, they are continuously rotating staff, and they are not able to maintain that security clearance, but they will tell people to go in, do the work and stay within certain confines. However, it is still outside of that parameter.

Our members do recognize this, and they bring it to their command structure as early as possible. All of that is to say that it does still happen and is still a challenge.

[Translation]

The Acting Chair: You're saying there is a two-year delay for top secret clearance. Is that an average? Is this anecdotal or has it happened several times, but it's not the rule, the rule being a shorter average than that?

[Traduction]

Mme Winger : Les habilitations de sécurité constituent un problème récurrent au sein du ministère de la Défense nationale depuis bien avant la pandémie de COVID-19. Et, quand les restrictions liées à la COVID-19 ont été mises en place, la situation s'est considérablement aggravée, puisque ces gens ne pouvaient évidemment pas faire du télétravail, mais n'ont pas pu non plus se rendre au bureau pendant un certain temps. Cela a véritablement paralysé le système.

La Défense nationale a récemment mis en place de nouveaux processus, accompagnés de nouveaux logiciels, pour accélérer la procédure d'obtention de ces habilitations, mais des difficultés persistent, et il subsiste un important arriéré. J'ai discuté avec des membres du service des ressources humaines qui m'ont fait savoir que, dans une seule section, ils attendaient de pouvoir recruter plus de 100 personnes, mais que la procédure de sécurité ne se déroulait pas assez rapidement pour leur permettre d'accélérer ce processus.

Pour avoir la cote de fiabilité approfondie, qui est notre norme minimale, il faut au moins un mois. Ils veulent croire que le délai est de deux semaines, mais, en fait, cela prend au moins un mois. Nous avons vu des habilitations de sécurité de niveau très secret prendre quelques années. La situation a considérablement changé depuis mes débuts, mais c'est un problème auquel le ministère est confronté et qu'il s'efforce de résoudre.

Quand j'ai dit que des sous-traitants pénètrent dans des zones sécurisées sans disposer de l'habilitation requise, je ne parlais pas d'un phénomène rare. Malheureusement, dans le cas de certains contrats de moindre importance, notamment les services de nettoyage, de restauration et autres, le personnel change constamment, et il n'est pas possible de maintenir cette habilitation de sécurité, mais on demande à ces gens d'entrer, de faire leur travail et de rester dans un périmètre défini. Mais c'est quand même en dehors des limites autorisées.

Nos membres en sont bien conscients et en font part à leur hiérarchie dès que possible. Tout cela pour dire que ce genre de situation se produit encore et que cela reste un enjeu.

[Français]

Le président suppléant : Vous dites que vous avez vu un délai de deux ans pour la cote très secrète. Est-ce une moyenne? Est-ce anecdotique ou est-ce arrivé à quelques reprises, mais ce n'est pas la règle, la règle étant une moyenne plus courte que cela?

[English]

Ms. Winger: Top secret is a bit of a challenge to get sometimes. It depends on how complicated the file is. I would say that probably the best-case scenario would be around the nine-month point, but for anyone who has lived a little or done a few things, it might take longer.

[Translation]

The Acting Chair: That brings us to the end of our time with this panel. We will resume with the second panel.

Thank you very much for accepting our invitation. It was very informative. Your participation is always important. Your testimony was extremely relevant. Thank you very much.

[English]

Senator Hassan Yussuff (*Chair*) in the chair.

First, let me express my sincere thanks to my colleague Senator Carignan for chairing for me. I am Hassan Yussuff, senator from Ontario. Thank you. Welcome. I chair this committee.

For our next panel, we're pleased to welcome Andrew Hayes, Deputy Auditor General, Office of the Auditor General of Canada; as well as Isabelle Marsolais, Director, Office of the Auditor General of Canada; and Alexander Jeglic, Procurement Ombud, Office of the Procurement Ombud.

We thank you for joining us today. We will begin by inviting you to provide opening remarks followed by questions from senators. You each have five minutes. We will start with Ombudsman Jeglic. You may begin.

Alexander Jeglic, Procurement Ombud, Office of the Procurement Ombud: Thank you, chair.

I would like to begin by acknowledging that the land on which we gather is the traditional, unceded territory of the Algonquin Anishinaabe people.

Thank you, chair and honourable members of the committee, for inviting me to appear before you. My name is Alexander Jeglic, and I have served as the Procurement Ombud since 2018.

I am pleased to appear alongside members of the Office of the Auditor General to discuss defence procurement, an issue that is increasingly vital as Canada undertakes significant investments to strengthen its defence capabilities.

[Traduction]

Mme Winger : Il est parfois difficile d'obtenir la cote très secret. Tout dépend de la complexité du dossier. Je dirais que, dans le meilleur des cas, cela prend environ neuf mois, mais, pour toute personne ayant une certaine expérience ou des antécédents professionnels, cela peut prendre plus de temps.

[Français]

Le président suppléant : On a terminé avec ce groupe de témoins. On reprendra avec le deuxième groupe.

Merci beaucoup d'avoir accepté notre invitation. C'était très instructif. Votre participation est toujours importante. Vos témoignages étaient particulièrement pertinents. Merci beaucoup.

[Traduction]

Le sénateur Hassan Yussuff (*président*) occupe le fauteuil.

Je tiens d'abord à remercier sincèrement mon collègue le sénateur Carignan de m'avoir remplacé à la présidence. Je m'appelle Hassan Yussuff, sénateur de l'Ontario. Merci. Bienvenue à tous. Je préside ce comité.

Dans le groupe de témoins suivant, nous avons le plaisir d'accueillir Andrew Hayes, sous-vérificateur au Bureau du vérificateur général du Canada, et qu'Isabelle Marsolais, directrice au Bureau du vérificateur général du Canada, ainsi qu'Alexander Jeglic, ombud de l'approvisionnement au Bureau de l'ombud de l'approvisionnement.

Merci de vous joindre à nous aujourd'hui. Nous allons commencer par vous inviter à faire un exposé préliminaire, après quoi les sénateurs vous poseront des questions. Vous avez cinq minutes chacun. M. Jeglic, ombud, sera le premier à parler. Vous pouvez commencer, monsieur.

Alexander Jeglic, ombud de l'approvisionnement, Bureau de l'ombud de l'approvisionnement : Merci, monsieur le président.

Je voudrais d'abord rappeler que les terres sur lesquelles nous sommes réunis constituent le territoire traditionnel non cédé des Algonquins anishinabes.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous. Je m'appelle Alexander Jeglic, et j'occupe le poste d'ombud de l'approvisionnement depuis 2018.

Je suis heureux de m'exprimer aux côtés de membres du Bureau du vérificateur général pour aborder la question de l'approvisionnement en matière de défense, un sujet qui revêt une importance grandissante à un moment où le Canada engage d'importants investissements pour renforcer ses capacités de défense.

[Translation]

I previously appeared before this committee in June 2024, but I would like to take a moment to briefly reintroduce my office.

It was established in 2008 as a neutral and independent organization to help address procurement issues between Canadian suppliers and the federal government.

[English]

We review supplier complaints, provide mediation services to help resolve contract disputes and conduct systemic reviews of procurement practices across roughly 90 federal departments and agencies.

We operate at arm's length from all federal organizations, including Public Services and Procurement Canada. While I report to the Minister of Public Works and Procurement, who is required to table my annual report in Parliament, the minister has no involvement in day-to-day operations or the content of my reports.

Defence procurement represents one of the most complex and high-value areas of federal procurement, and it is critical that it be carried out in a manner that is fair, open and transparent, and also timely and effective.

It is widely known that the Government of Canada is undertaking significant reforms related to defence procurement, such as establishing the Defence Investment Agency to streamline major procurement processes and adopting a new Defence Industrial Strategy to bolster Canada's sovereignty and resilience.

While these changes show great promise for improving the system, they remain in the early stages of implementation. Significant work remains to fully transform defence procurement into a system that consistently and reliably delivers the capabilities Canada requires and that strengthens domestic supply capacity.

[Translation]

I previously appeared before the House Standing Committee on National Defence in 2023 on the topic of defence procurement, and shared some suggestions on potential areas

[Français]

Bien que j'aie déjà comparu devant ce comité en juin 2024, je voudrais prendre un instant pour présenter à nouveau mon bureau.

Il a été établi en 2008 en tant qu'organisation neutre et indépendante afin d'aider à régler les enjeux d'approvisionnement entre les fournisseurs canadiens et le gouvernement fédéral.

[Traduction]

Nous examinons les plaintes des fournisseurs, proposons des services de médiation pour faciliter le règlement des litiges contractuels et procédons à des examens systémiques des pratiques d'approvisionnement dans environ 90 ministères et organismes fédéraux.

Nous exerçons nos activités en toute indépendance de tous les organismes fédéraux, y compris Services publics et Approvisionnement Canada. Je rends compte au ministre des Travaux publics et de l'Approvisionnement, qui est tenu de déposer mon rapport annuel au Parlement, mais le ministre n'intervient ni dans la gestion quotidienne de mes activités ni dans le contenu de mes rapports.

L'approvisionnement en matière de défense constitue l'un des secteurs les plus complexes et les plus importants de l'approvisionnement fédéral. Il est donc essentiel qu'il soit géré de manière impartiale, ouverte et transparente, mais également rapide et efficace.

Tout le monde sait que le gouvernement du Canada procède actuellement à d'importantes réformes dans le domaine de l'approvisionnement en matière de défense, sous la forme, par exemple, de la création de l'Agence de l'investissement pour la défense, chargée de simplifier les grands processus d'approvisionnement en matière de défense, ou de l'adoption d'une nouvelle Stratégie industrielle de défense destinée à renforcer la souveraineté et la résilience du Canada.

Ces changements sont très prometteurs pour l'amélioration du système, mais ils n'en sont encore qu'aux premiers stades de leur mise en œuvre. Il reste encore beaucoup à faire pour transformer en profondeur le système d'approvisionnement en matière de défense en un système capable de fournir de manière cohérente et fiable les capacités dont le Canada a besoin et de renforcer la capacité d'approvisionnement nationale.

[Français]

J'ai déjà comparu devant le Comité permanent de la défense nationale de la Chambre des communes en 2023 sur la question de l'approvisionnement en matière de défense. Je leur ai fait part

for improvement. While my office has not yet conducted a systemic review exclusively on defence procurement, we hope to do so in the near to medium term, subject to available funding.

[English]

At this time, we are nearing completion of a knowledge-deepening and sharing research study examining Canada's defence procurement system for major projects, expected to be released in May of this year. This work is intended to provide timely, meaningful insights as Canada transitions from its legacy procurement model to a more efficient and accountable system.

Beyond the defence context, my office has identified five foundational changes needed to improve the federal procurement system as a whole. These were developed in consultation with industry leaders, procurement experts and key stakeholders within government.

First is the creation of a Chief Procurement Officer at the federal level to provide centralized leadership and accountability.

Second is the creation of a government-wide vendor performance management program to ensure supplier performance is meaningfully considered in future contracting decisions.

Third is the development of a single, universally applicable set of federal procurement rules to simplify processes and reduce fragmentation.

[Translation]

Fourth, we must adopt artificial intelligence advancements to modernize federal procurement tools and systems. Finally, we must establish a framework for procurement data collection to increase the transparency of federal procurements and support informed planning and decision-making.

[English]

Since the identification of the five foundational changes, we have seen great enthusiasm for these ideas and some concrete steps toward their implementation. These developments suggest positive momentum and provide a basis for cautious optimism in these five crucial areas.

de quelques propositions sur les domaines potentiels à améliorer. Bien que mon bureau n'ait pas encore mené d'examen systémique se concentrant uniquement sur l'approvisionnement en matière de défense, nous espérons le faire à court ou à moyen terme, sous réserve des fonds disponibles.

[Traduction]

Nous sommes actuellement très près de terminer une étude visant à approfondir et à partager la connaissance du système canadien d'approvisionnement en matière de défense pour les grands projets. Elle devrait être publiée en mai de cette année. Ce travail a pour objet de fournir des données actuelles et utiles à un moment où le Canada passe de son ancien système d'approvisionnement à un système plus efficace et plus imputable.

En dehors du domaine de la défense, le bureau a recensé cinq changements fondamentaux nécessaires pour améliorer le système d'approvisionnement fédéral dans son ensemble. Ces changements ont été définis en consultation avec des dirigeants du secteur industriel, des experts en approvisionnement, et d'importantes parties prenantes du gouvernement.

Il y a d'abord la création d'un poste de directeur de l'approvisionnement au niveau fédéral pour assurer une direction centralisée et une responsabilité claire.

Il y a ensuite la mise en place d'un programme de gestion de la performance des fournisseurs à l'échelle du gouvernement pour garantir que les performances des fournisseurs soient dûment prises en compte dans les futures décisions en matière d'approvisionnement.

Il y a, troisièmement, l'élaboration d'un seul et même ensemble de règles d'approvisionnement fédéral universellement applicables pour simplifier les procédures et réduire la dispersion.

[Français]

Quatrièmement, nous devons adopter les progrès de l'intelligence artificielle afin de moderniser les outils et les systèmes d'approvisionnement. Finalement, il faudrait établir un cadre pour la collecte de données sur l'approvisionnement afin d'augmenter la transparence des approvisionnements fédéraux et d'appuyer la planification et la prise de décisions éclairées.

[Traduction]

Depuis l'identification de ces cinq changements fondamentaux, nous avons constaté un fort enthousiasme à l'égard de ces idées et des mesures concrètes vers leur mise en œuvre. Ces avancées suggèrent un élan positif et constituent une base pour un optimisme prudent quant aux progrès dans cinq éléments essentiels.

We will continue to push for the implementation of these five changes, as Band-Aid solutions are no longer acceptable. They will also serve defence procurement well as it navigates this new era.

[Translation]

Before I close, I want to emphasize that, as the Procurement Ombud, my office has a unique role. We exist solely to focus on federal procurement, and we have a government-wide lens that allows us to see the full picture.

We hear directly from both Canadian suppliers and federal buyers. This unique perspective gives us valuable insight into both the challenges and opportunities that the procurement system faces.

[English]

As Canada increases its defence spending, ensuring that procurement processes remain efficient, accountable and transparent will be critical not only for value for money but for maintaining trust in public institutions.

My office remains committed to supporting all stakeholders in strengthening these systems and to continuing our efforts to make federal procurement more fair, open and transparent, as well as timely and effective.

Lastly, I encourage this committee to further explore a blind spot for our office that is critical to the success of defence procurement. Crown corporations sit outside my formal mandate but have grown in significance in the defence space. I would strongly encourage the committee to look at how the existing cadre of Crowns can be further leveraged to deliver on Canada's defence agenda. In addition to the new DIA, the committee should explore how Defence Construction Canada, the Canadian Commercial Corporation, Export Development Canada and the Business Development Bank of Canada can be further leveraged.

[Translation]

This committee plays a critical role in promoting transparency and accountability, and I appreciate the opportunity to be before you today.

Thank you.

[English]

The Chair: Thank you, Mr. Jeglic.

Nous continuerons d'encourager la mise en œuvre de ces cinq changements, puisque les solutions provisoires ne sont plus acceptables. Ils seront également bénéfiques pour l'approvisionnement en matière de défense alors que nous traversons cette nouvelle ère.

[Français]

Avant de conclure, je tiens à souligner que, en tant qu'ombud de l'approvisionnement, mon bureau a un rôle unique. Nous existons uniquement pour nous concentrer sur l'approvisionnement fédéral. Nous avons une optique pangouvernementale qui nous permet de voir l'ensemble de la situation.

Nous entendons directement l'avis des fournisseurs canadiens et des acheteurs fédéraux. Cette perspective unique nous donne un aperçu distinct des défis et des occasions auxquels le système d'approvisionnement fait face.

[Traduction]

Alors que le Canada augmente ses dépenses de défense, il est essentiel que les processus d'approvisionnement demeurent efficaces, imputables et transparents, non seulement pour l'optimisation des ressources, mais également pour le maintien de la confiance envers les institutions publiques.

Mon bureau demeure déterminé à appuyer tous les intervenants pour renforcer ces systèmes et à poursuivre ses efforts pour rendre l'approvisionnement fédéral plus équitable, ouvert, transparent et efficace.

Finalement, j'encourage ce comité à approfondir l'examen d'un angle mort pour notre bureau qui est essentiel au succès de l'approvisionnement en matière de défense. Les sociétés d'État dépassent le cadre de mon mandat officiel, mais ont pris de l'ampleur au sein du milieu de la défense. J'encourage fortement le comité à examiner la façon dont il serait possible de mieux tirer parti du réseau actuel des sociétés d'État afin de mener à bien le programme de la défense du Canada. En plus de l'AID, le comité devrait examiner la façon dont il serait possible de mieux tirer parti de Construction de défense Canada, de la Corporation commerciale canadienne et d'Exportation et développement Canada.

[Français]

Ce comité joue un rôle essentiel dans la promotion de la transparence et de la reddition de comptes. Je suis reconnaissant d'être devant vous aujourd'hui.

Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président : Merci, monsieur Jeglic.

Andrew Hayes, Deputy Auditor General, Office of the Auditor General of Canada: Mr. Chair, thank you for the opportunity to appear before the committee as part of its study on defence procurement in the context of Canada's commitment to increase military spending.

I would like to acknowledge that this hearing is taking place on the traditional unceded territory of the Algonquin Anishinaabe people.

Joining me today is Isabelle Marsolais, a director of our audit of future fighter jet capability, which was tabled in June 2025.

I will focus my remarks on three themes that have emerged from our audits of defence procurement and that are relevant in the current global context. These themes are: delays and changes in scope when renewing equipment and its fleet, the availability of skilled personnel and weaknesses in inventory management.

First, delays in renewing equipment and the fleet have real operational consequences. When new aircraft or ships are not delivered on time, older equipment must remain in service longer than planned or be retired before replacements are ready. This increases operating and maintenance costs and can limit operational capability.

We have seen this pattern across several audits. For example, in 2021, we audited the National Shipbuilding Strategy, which aims to deliver more than 50 science and defence vessels over the next 30 years. We found significant delays that were linked to design and construction challenges affecting many ships.

We also found delays in our 2022 audit of Arctic waters surveillance. Those delays increased the risks of gaps in surveillance, patrol and presence, as aging satellites and patrol aircraft may reach the end of their service lives before replacements are operational.

The replacement of Canada's fighter jets provides another example of delays affecting readiness. Canada purchased its CF-18s in the early 1980s, and they remain in service more than 20 years past their planned service life.

While the government committed in late 2022 to acquiring 88 F-35A fighter aircraft from the United States, our 2025 audit of the Future Fighter Capability Project found that cost estimates had significantly increased since 2022 and did not account for all

Andrew Hayes, sous-vérificateur général, Bureau du vérificateur général du Canada : Monsieur le président, je vous remercie de nous donner l'occasion de témoigner devant le comité dans le cadre de son étude sur l'approvisionnement en matière de défense dans le contexte de l'engagement du Canada à accroître ses dépenses militaires.

Je tiens à souligner que cette audience se déroule sur le territoire traditionnel non cédé du peuple algonquin anishinabe.

Je suis accompagné d'Isabelle Marsolais, la directrice de l'audit sur la capacité future en matière d'avions de chasse, qui a été déposé en juin 2025.

Ma déclaration portera sur trois thèmes qui se sont dégagés de nos audits sur l'approvisionnement en matière de défense et qui sont pertinents dans le contexte mondial actuel. Ces thèmes sont les retards et les changements à la portée dans le cadre du renouvellement des équipements et de la flotte, la disponibilité du personnel qualifié et les faiblesses dans la gestion des stocks.

Tout d'abord, les retards dans le renouvellement des équipements et de la flotte ont des conséquences opérationnelles réelles. Lorsque les nouveaux aéronefs ou navires ne sont pas livrés à temps, les équipements plus anciens doivent rester en service plus longtemps que prévu ou être mis hors service avant que les nouveaux soient prêts. Cela augmente les coûts d'exploitation et d'entretien et peut limiter la capacité opérationnelle.

Nous avons observé cette tendance dans le cadre de plusieurs audits. Par exemple, en 2021, nous avons audité la Stratégie nationale de construction navale, qui vise à livrer plus de 50 navires destinés à la recherche scientifique et à la défense au cours des 30 prochaines années. Nous avons constaté des retards importants liés à des difficultés de conception et de construction touchant de nombreux navires.

Nous avons également constaté des retards lors de notre audit de 2022 sur la surveillance des eaux arctiques. Ces retards ont augmenté les risques de lacunes en matière de surveillance, de patrouille et de présence, car les satellites et les aéronefs de patrouille vieillissants pourraient arriver en fin de vie avant que les équipements de remplacement soient opérationnels.

Le remplacement des avions de chasse du Canada constitue un autre exemple de retards touchant l'état de préparation. Le Canada a acheté ses CF-18 au début des années 1980, et ils sont restés en service plus de 20 ans après la fin de leur durée de vie utile prévue.

Tandis que le gouvernement s'était engagé, à la fin de 2022, à acquérir 88 avions de chasse F-35A auprès des États-Unis, notre audit de 2025 portant sur le Projet de capacité future en matière d'avions de chasse a révélé que les coûts estimatifs avaient

the elements needed to achieve full operational capability. Key infrastructure projects were more than three years behind schedule, requiring interim solutions that will further increase costs.

[Translation]

This leads me to our second theme: having enough skilled personnel is essential to support operational readiness. In the case of fighter jets, National Defence expected to spend almost \$3 billion to buy and operate Australian aircraft to extend the life of its fleet, but it did not have a plan to address the shortage of experienced pilots. Buying additional aircraft alone was not enough to meet both NORAD and NATO requirements.

Subsequently, our 2025 audit of the Future Fighter Capability Project found that the planned pilot training program for the F-35s would fall short of producing enough pilots by 2032–33 to meet operational requirements. More recently, in our October 2025 report on Canadian Armed Forces recruitment, we found that recruitment and training remain a challenge for Canada's military. In particular, the Canadian Armed Forces did not recruit and train enough people to meet its needs — especially for highly skilled occupations, like pilots and ammunition technicians.

The final theme I want to discuss is inventory management. We have raised concerns in this area through our financial audits for about 20 years. In addition, our 2020 performance audit of the military supply chain found that units received essential items, such as spare parts, uniforms and rations, late 50% of the time. These delays, often caused by stock shortages, hindered National Defence's ability to operate efficiently. Taken together, these audits underscore the importance of timely equipment and fleet renewal, reliable supply chains, and having enough skilled personnel. Weaknesses in any of these areas increase the risk of capability gaps that can undermine Canada's ability to meet its domestic and international commitments or, in a crisis, impede a rapid military response.

Mr. Chair, this concludes my opening remarks. We would be pleased to answer any questions the committee may have.

Thank you.

augmenté de manière importante depuis 2022 et qu'ils ne tenaient pas compte de l'ensemble des éléments nécessaires pour atteindre la pleine capacité opérationnelle. Des projets d'infrastructure nécessaires accusaient un retard de plus de trois ans, ce qui a nécessité des solutions provisoires qui augmenteront encore les coûts.

[Français]

Cela m'amène au second thème : il est essentiel de disposer de personnel qualifié en nombre suffisant afin de soutenir l'état de préparation opérationnelle. En ce qui concerne les avions de chasse, la Défense nationale prévoyait de dépenser près de 3 milliards de dollars pour l'achat et l'exploitation d'appareils australiens afin de prolonger la durée de vie de sa flotte, mais elle n'avait pas de plan pour remédier à la pénurie de pilotes d'expérience. L'achat d'appareils supplémentaires ne suffisait pas à répondre aux exigences du NORAD et de l'OTAN.

Par la suite, notre audit de 2025 portant sur le Projet de capacité future d'avions de chasse a révélé que le programme de formation de pilotes prévu pour les F-35 ne permettrait pas d'avoir suffisamment de pilotes d'ici 2032-2033 pour répondre aux exigences opérationnelles. Plus récemment, dans notre rapport d'octobre 2025 sur le recrutement pour les Forces armées canadiennes, nous avons constaté que le recrutement et l'instruction restaient un défi pour eux. Plus précisément, les Forces armées canadiennes n'ont pas recruté ni formé suffisamment de personnes pour répondre à leurs besoins, notamment pour les métiers hautement qualifiés, comme les pilotes et les techniciens de munitions.

Le dernier thème que je souhaite aborder est la gestion des stocks. Nous soulevons des préoccupations à ce sujet depuis une vingtaine d'années dans le cadre de nos audits des états financiers. De plus, notre audit de performance de 2020 portant sur la chaîne d'approvisionnement militaire a révélé que les unités recevaient des articles essentiels, tels que des pièces de rechange, des uniformes et des rations avec un retard dans 50 % des cas. Ces retards, souvent dus à des ruptures de stock, ont nui à la capacité de la Défense nationale de fonctionner avec efficacité. Dans l'ensemble, ces audits soulignent l'importance d'un renouvellement opportun des équipements et de la flotte, de chaînes d'approvisionnement fiables et d'un personnel qualifié en nombre suffisant. Des faiblesses dans l'un ou l'autre de ces domaines augmentent le risque de lacunes susceptibles de compromettre la capacité du Canada à respecter ses engagements nationaux et internationaux ou, en cas de crise, d'entraver une réponse militaire rapide.

Monsieur le président, je termine ainsi ma déclaration d'ouverture. Nous serons heureux de répondre aux questions des membres du comité.

Merci.

[English]

The Chair: Thank you for your opening remarks.

Now we will proceed to questions. Our friends will be here until 6:10 p.m. We will do our best to allow time for each member to ask their questions. Four minutes will be allocated for each question, including answers. As always, I ask you to keep your questions succinct and identify the witnesses you are asking the question to.

Senator Cardozo: Thank you. I would like to get an understanding of the different roles that you play, both as the ombud and as the Auditor General.

We have a situation where the government has decided to move fast with this enormous amount of procurement for reasons that the U.S. and NATO are pressing us on. We are not debating that part. What is your advice about how they should make this large procurement at a high speed and do so in a way that doesn't run into trouble?

Mr. Jeglic: I can start with an answer. Would you like context on the background of my office first, or would you like me to directly answer your question?

Senator Cardozo: The difference between the two, please.

Mr. Jeglic: In terms of differences, the way I see the office, we have a mandate by way of legislation. In simple terms, I am still an ombud, so I am here to help and to make the federal procurement system work better. More specifically, I review complaints, provide mediation services and do systemic reviews. Where there are similarities to the OAG, we provide systemic reviews, which are quite similar in nature but somewhat different to the audits performed by the Office of the Auditor General.

I can directly answer your question. I have a fair bit of guidance that I could provide the committee.

As I mentioned in my opening remarks, we are producing a paper that we are going to publish in May, specifically on the topic of considerations as to how improvements could be made, particularly on large projects. I also noted in my opening remarks that the establishment of a Crown corporation with the exclusive responsibility of defence procurement at the highest levels and most sophisticated, complex projects is a step in the right direction.

I know your question regards what trappings they should avoid. I will simply say that there has been a lot of focus on the acquisition side. I would also encourage an equal amount of

[Traduction]

Le président : Merci pour vos propos liminaires.

Nous allons maintenant passer aux questions. Nos invités seront des nôtres jusqu'à 18 h 10. Nous ferons de notre mieux pour que chaque membre du comité puisse poser ses questions. Nous aurons quatre minutes par question, réponses comprises. Comme toujours, je vous demande de formuler vos questions de manière concise et de préciser à quel témoin vous vous adressez.

Le sénateur Cardozo : Merci. J'aimerais mieux comprendre les différents rôles que vous assumez, tant comme ombud que comme vérificateur général.

Nous sommes confrontés à une situation où le gouvernement a décidé d'accélérer des acquisitions d'une ampleur considérable, sous la pression des États-Unis et de l'OTAN. Nous ne remettons pas cela en cause. Que conseillez-vous pour mener à bien ces acquisitions de grande envergure dans l'urgence, sans pour autant risquer d'avoir des problèmes?

M. Jeglic : Je peux commencer par vous répondre. Souhaitez-vous que je commence par vous situer mon service en contexte, ou préférez-vous que je réponde directement à votre question?

Le sénateur Cardozo : Pourriez-vous m'expliquer la différence entre les deux?

M. Jeglic : En ce qui concerne les différences, et à la façon dont je conçois le fonctionnement de mon bureau, je dirais d'abord que notre mandat découle des lois fédérales. En termes simples, j'agis toujours en médiateur; je suis là pour aider et pour améliorer le fonctionnement du système d'approvisionnement fédéral. Plus précisément, j'examine les plaintes, j'offre des services de médiation et j'effectue des examens systémiques. Quant aux similitudes avec le rôle de vérificateur général, nous effectuons des examens systémiques qui sont de nature assez semblable à ce que fait le BVG, mais qui sont quelque peu différents tout de même des audits qu'il effectue.

Je peux répondre directement à votre question. Je dispose de nombreuses informations que je pourrais communiquer à votre comité.

Comme je l'ai indiqué au début, nous sommes en train de préparer un document pour publication en mai, qui traitera spécifiquement des pistes de réflexion sur les améliorations possibles, notamment dans le cadre de grands projets. J'ai également souligné dans mon discours d'ouverture que la création d'une société d'État chargée exclusivement de l'approvisionnement en matière de Défense nationale au plus haut niveau et des projets les plus sophistiqués et complexes constitue un pas dans la bonne direction.

Je sais que votre question porte sur les pièges à éviter. Je me contenterai de dire que l'accent a été largement mis sur la phase d'acquisition. Je vous encourage également à accorder autant,

thought or more thought to be put toward the contract management side because I think that is the tail of the contract. Once you award the contract, there is a lifeline that can be 20 to 30 years, so we want to ensure that the value is delivered, and there are a lot of considerations there.

One of the things I mentioned was the creation of a vendor performance management framework. I'm not sure if the committee is aware, but that is currently lacking in the federal system. That's why that is a foundational change.

But when I specifically think of the defence space, as we have elements where we want to see contributions to the Canadian economy, I think it is critical that we track those in a systemic way. A vendor performance management framework would enable that to happen.

I have a lot more to say, if I'm allowed, but I want to turn the mic over to my colleague, and if I have additional time, I will return to the question. Thank you.

Mr. Hayes: Thank you. The Office of the Auditor General has broad audit powers. We are established by legislation, the Auditor General Act, but we also have powers in the Financial Administration Act related to Crown corporations. In essence, we have the ability to audit any government organization, including Crown corporations. We do annual financial audits of Crown corporations and special exams periodically. When it comes to the federal government, we typically have a presence in the defence space at least once every year, sometimes twice every year.

In terms of what our audits have told us, again, our audits are based on auditing standards, so the rigour and effort that goes into those audit reports are stringent, and you can rely on the information that we present to you.

There are two or three things that I will say.

Define needs clearly and early so that when you're moving forward with a procurement process and dealing with suppliers, you know exactly what you're looking for. Sometimes you have to be prepared to be flexible, but if you have a clear picture of what you want and you can define that early, it will make everything move faster and more efficiently.

Second, not every procurement process needs to be complicated. Even if it is for a big purchase, particularly things that you might often be procuring, there are ways to be more flexible and simple.

voire davantage, de réflexions à la gestion des contrats, car c'est là, selon moi, que réside l'essentiel des contrats. Une fois attribué, le contrat représente un engagement qui peut s'étendre sur 20 à 30 ans; nous voulons donc nous assurer que la valeur promise soit au rendez-vous, ce qui implique de nombreuses considérations.

J'ai notamment évoqué la mise en place d'un cadre de gestion du rendement des fournisseurs. Je ne sais pas si le comité en a conscience, mais ce cadre fait actuellement défaut au sein de l'appareil fédéral. C'est pourquoi il s'agit là d'un changement fondamental.

Toutefois, quand je pense en particulier au secteur de la Défense, où nous avons des éléments que nous voulons voir contribuer au pays sur le plan économique, je pense qu'il est essentiel de les suivre de manière systématique. Un cadre de gestion du rendement des fournisseurs permettrait d'y parvenir.

J'aurais encore beaucoup à dire, si vous le souhaitez, mais je veux céder la parole à mon collègue; si j'ai encore un peu de temps, je reviendrai sur cette question. Merci.

M. Hayes : Merci. Le Bureau du vérificateur général a des pouvoirs de vérification étendus. Notre mandat est défini par la loi qui nous régit, à savoir la Loi sur le vérificateur général, mais nous disposons d'autres pouvoirs en vertu de la Loi sur la gestion des finances publiques en ce qui concerne les sociétés d'État. En substance, nous sommes habilités à vérifier n'importe quel organisme public, y compris les sociétés d'État. Nous effectuons des audits financiers annuels des sociétés d'État ainsi que des examens spéciaux à intervalles réguliers. En ce qui concerne le gouvernement fédéral, nous intervenons généralement dans le secteur de la Défense au moins une fois par an et parfois deux fois par an.

En ce qui concerne les conclusions de nos examens, je tiens à rappeler que nos audits sont fondés sur des normes d'audit; par conséquent, nos rapports d'analyse sont rédigés avec une rigueur et un soin extrêmes, et vous pouvez vous fier aux informations que nous présentons.

Je voudrais dire deux ou trois choses.

Premièrement, définissez clairement vos besoins dès le début afin que, lorsque vous lancerez le processus d'approvisionnement et traiterez avec les fournisseurs, vous sachiez exactement ce que vous recherchez. Il faut parfois être prêt à faire preuve de souplesse, mais, si vous avez une vision claire de ce que vous voulez et que vous pouvez le définir dès le début, tout se déroulera plus rapidement et plus efficacement.

Deuxièmement, tous les processus d'approvisionnement ne doivent pas nécessairement être compliqués. Même lorsqu'il s'agit d'une acquisition d'envergure, en particulier pour des articles qu'on achète régulièrement, il existe des moyens de simplifier les choses et de gagner en souplesse.

And finally, use current information to make decisions. We will use the F-35 report, the recent one we tabled in 2025, as an example. Having up-to-date cost estimates that take into account all the essential elements that you need to obtain in order to make those jets ready for combat, using all of that information in a timely way will set the government up for success.

[Translation]

Senator Carignan: My question is for the Office of the Auditor General.

You mentioned the studies you conducted on the F-35s to assess Canada's ability to meet its obligations under NORAD and NATO. I was looking at the figure of 88 F-35 jets. This is a figure that has been established and discussed for quite some time. It's been about 10 years, in a geopolitical context that was completely different from today's. Have you examined whether the capability and the number of 88 should be increased to respond to the new geopolitical reality?

Especially since, when I compare this figure — apart from Brazil with just over one jet per 100,000 square kilometres — there isn't a single G20 country that uses one jet to cover 100,000 square kilometres. We're very far from those figures. Have you looked into these points?

Mr. Hayes: No, we haven't looked into that. It's really a political decision. We reviewed the procurement process and identified areas where there were gaps and delays. The government was responsible for making the decision to purchase 88 of them.

Senator Carignan: So, when you say you assessed their ability to meet their obligations, it was regarding the provision of 88 jets, the verification that they are operational and that they have the necessary equipment and personnel?

Mr. Hayes: That's correct. We also assessed the costs.

The other Arctic surveillance audit was an example of an audit that addresses the armed forces' capabilities to protect our country. Now, there are gaps in this regard. I believe there was a recent announcement stating that a drone would be used for surveillance. It is up to the government to assess and identify the ways in which they will operate to protect the country.

Senator Carignan: Thank you.

My next question is for the ombud.

Enfin, pour prendre des décisions, il convient de s'appuyer sur des informations à jour. Prenons, par exemple, le rapport sur le F-35, celui que nous avons présenté récemment, en 2025. Il faut disposer d'estimations de coûts actualisées qui tiennent compte de tous les éléments essentiels nécessaires pour que ces avions soient opérationnels, et c'est l'exploitation de toutes ces informations en temps opportun qui mettra le gouvernement sur la voie du succès.

[Français]

Le sénateur Carignan : Ma question s'adresse au Bureau du vérificateur général.

Vous avez parlé des études que vous avez faites sur les F-35 pour analyser la capacité du Canada à respecter ses obligations en vertu du NORAD et de l'OTAN. Je regardais le chiffre de 88 jets F-35. C'est un chiffre établi et discuté depuis un bon bout de temps. On en est à une dizaine d'années, dans un contexte géopolitique qui était complètement différent de celui d'aujourd'hui. Avez-vous examiné si la capacité et le nombre de 88 devraient être augmentés pour répondre à la nouvelle réalité géopolitique?

D'autant plus que quand je compare ce chiffre, à part le Brésil, qui est en haut d'un jet par 100 000 kilomètres carrés, il n'y a pas un pays du G20 qui prend un jet pour couvrir 100 000 kilomètres carrés. On est très loin de ces chiffres. Avez-vous examiné ces points?

M. Hayes : Non, nous n'avons pas examiné cela. C'est vraiment une décision politique. Nous avons regardé le processus d'approvisionnement et les endroits où il y avait des lacunes et des délais. Pour ce qui est de la décision d'en acheter 88, c'était une décision prise par le gouvernement.

Le sénateur Carignan : Donc, quand vous dites que vous avez évalué la capacité de respecter les obligations, c'était donc de fournir les 88 jets, de voir s'ils sont opérationnels ainsi que d'avoir l'équipement et le personnel nécessaires?

M. Hayes : Effectivement. Nous avons aussi évalué les coûts.

L'autre audit de surveillance de l'Arctique était un exemple d'un audit qui touche les capacités des forces armées de protéger notre pays. Maintenant, il y a des lacunes à cet égard. Je crois qu'il y avait une annonce récemment indiquant qu'un drone serait utilisé pour la surveillance. Il appartient au gouvernement d'évaluer et d'identifier les façons dont ils vont opérer afin de protéger le pays.

Le sénateur Carignan : Merci.

Ma prochaine question s'adresse à l'ombudsman.

It's always a pleasure to see you. Did the government consult you when it decided to create the agency? If so, what input did you provide that is not reflected in the agency's terms and conditions?

Mr. Jeglic: Thank you for your question.

First of all, it wasn't a formal consultation. It was when we made an announcement about the fundamental changes. It concerns the five elements I just mentioned here. We spoke with the minister before the agency was created. We discussed what we were hearing about defence in general.

It is important to look at other organizations involved in defence or procurement. I believe they will serve as a solid foundation on which to start the process of establishing the new agency. I think they have begun consultations with the other Crown corporations.

Senator Carignan: So, the CCC will serve as inspiration?

Mr. Jeglic: I hope so.

I'd like to mention one positive aspect: Defence Construction Canada, or DCC, is doing a truly excellent job of contract management. I just mentioned contract management. We didn't conduct a review ourselves. However, we did consult with DCC. I believe this is a valuable experience we can draw on to determine how to manage these 20- and 30-year contracts.

[English]

Senator Osler: Thank you to all the witnesses for being here today. My question is for all the witnesses but perhaps starting with our Procurement Ombud. How can Canada improve fairness in and increase accessibility to defence procurement processes, particularly for small- and medium-sized enterprises seeking to enter the defence supply chain?

Mr. Jeglic: It's a great question for us because we deal with a lot of small- and medium-sized suppliers, and we hear their stories. I think they're asking for simplification across the board. So the lack of simplification to defence in general was considered a barrier, and simplification is part of the movement in procurement in general always. So I can talk about simplification regardless of what your question was, but specifically for small- and medium-sized businesses, that's a big part of it.

Senator Osler: What are you hearing from SMEs — simplifying which part of the process?

C'est toujours un plaisir de vous voir. Est-ce que vous avez été consulté par le gouvernement lorsqu'il a décidé de créer l'agence? Si oui, quels sont les éléments que vous avez donnés et qui ne se retrouvent pas dans les conditions et les règles de l'agence?

M. Jeglic : Merci de la question.

D'abord, ce n'était pas une consultation formelle. C'était lorsque nous avons fait une annonce à propos des changements fondamentaux. Ce sont les cinq éléments que je viens de citer ici. Nous avons parlé au ministre avant la création de l'agence. Nous avons discuté de ce que l'on entendait sur la défense en général.

Il est important d'examiner les autres organismes qui font de la défense ou de l'approvisionnement. Je crois qu'ils vont être une bonne base pour commencer le processus d'établissement de la nouvelle agence. Je pense qu'ils ont commencé à faire les consultations avec les autres sociétés de la Couronne.

Le sénateur Carignan : Donc, la CCC servira d'inspiration?

M. Jeglic : Je l'espère.

J'aimerais mentionner une chose positive : Construction de défense Canada, ou CDC, fait véritablement un bon exercice de gestion de contrats. Je viens de parler de la gestion de contrats. Ce n'est pas une revue que nous avons faite. Cependant, nous avons fait des consultations avec CDC. Je crois que c'est une bonne expérience que l'on peut utiliser pour voir comment gérer ces contrats de 20 et 30 ans.

[Traduction]

La sénatrice Osler : Merci à nos témoins pour leur présence. Ma question s'adresse à vous tous, mais je commencerai peut-être par notre ombud de l'approvisionnement. Comment le Canada peut-il renforcer l'équité et améliorer l'accessibilité des processus d'approvisionnement en matière de Défense, en particulier pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent intégrer la chaîne d'approvisionnement en défense?

M. Jeglic : C'est une excellente question pour nous, car nous travaillons avec de nombreux petits et moyens fournisseurs, et nous sommes à leur écoute. Je pense qu'ils réclament une simplification à tous les niveaux. Ainsi, l'absence de simplification dans le domaine de l'approvisionnement en matière de Défense en général était considérée comme une barrière, et la simplification fait toujours partie intégrante de l'évolution des marchés publics en général. Je peux donc parler de simplification indépendamment de votre question, mais en ce qui concerne spécifiquement les petites et moyennes entreprises, il s'agit d'un élément essentiel.

La sénatrice Osler : Que vous disent les PME? Quelle partie du processus faut-il simplifier?

Mr. Jeglic: I say this respectfully, as someone with a legal background, when you actually review the documentation, it's particularly cumbersome. If that's your entry point to figure out if you want to participate in a process or not, the realities are that becomes a systemic barrier. Many small- and medium-sized suppliers are often not going to be the prime. As a result, they're not bidding on the contracts themselves, and they are trying to figure out how to fit into the supply chain elsewhere.

That becomes an odd piece of advice for the federal government to give, because it's how you can engage with primes, so there's a networking component to that. But there are certain policies that the Canadian government is looking to implement that are designed to ensure that Canadian companies form part of that supply chain in a robust way. Again, time will tell if that will happen, but certainly, the intentionality is there now.

If I may, on the transparency piece, I think that's a critical element because defence procurement can sometimes lack transparency; therefore, it's really important that, as the process moves forward, that becomes one of the seminal tenets. So if the invocation of the national security exception becomes the rule rather than the exception, then I think transparency is something that shouldn't be lost. That will also encourage people to trust in the system, and that applies not just to small- and medium-sized suppliers, but to all suppliers.

Mr. Hayes: I would simply add that having a forward-looking approach to the needs that the Canadian Armed Forces face will be a critical element of that. If you're putting together a procurement process at a late stage, and you are trying to achieve too much in a procurement process, it will make it cumbersome and difficult for small- and medium-sized organizations to bid on government contracts.

Couple that with the comment I made earlier about flexible approaches and being clear about the needs for your procurement, those will help to make it more attractive to small and medium organizations.

I think that, in some cases, there are some disincentives in large procurements.

For example, I'll use our Industrial Technological Benefits Policy audit to say that there were some suppliers that we encountered who said they didn't propose a bid on some of these contracts because of what might be complicated reporting and participation requirements.

M. Jeglic : Voici ce que je dirais en tout respect, en tant que personne ayant une formation juridique : quand on examine attentivement la documentation, on s'aperçoit à quel point elle est fastidieuse. Si c'est par là qu'un fournisseur doit commencer pour déterminer s'il souhaite participer à un appel d'offres ou non, il se heurte en fait à une barrière systémique. Il arrive rarement qu'une PME soit le maître d'œuvre dans le cadre d'un contrat convoité. Ce ne sont donc pas elles qui soumissionnent en leur nom, et elles cherchent plutôt à s'intégrer dans une chaîne d'approvisionnement.

C'est là un drôle de conseil de la part du gouvernement fédéral, car c'est justement ainsi que l'on peut nouer des relations avec les maîtres d'œuvre; il y a donc une dimension de réseautage dans tout cela. Cependant, le gouvernement canadien envisage de mettre en œuvre certaines mesures visant à garantir que les entreprises canadiennes s'intègrent solidement dans les chaînes d'approvisionnement. Là encore, seul le temps nous dira si cela se concrétisera, mais il ne fait aucun doute que la volonté est bien là aujourd'hui.

Si je peux me permettre, je dirais que la transparence est un élément essentiel, car les marchés en matière de défense peuvent parfois manquer de transparence; il est donc très important, à mesure que le processus avance, que cela devienne l'un des principes fondamentaux. Ainsi, si le recours à l'exception au titre de la sécurité nationale devient la règle plutôt que l'exception, il y a lieu de ne pas perdre de vue la dimension transparence. Cela encouragera également les gens à faire confiance au système, et cela s'applique non seulement aux PME, mais à tous les fournisseurs.

M. Hayes : J'ajouterais simplement qu'une approche prospective face aux besoins des Forces armées canadiennes constituera un élément essentiel à cet égard. Si vous mettez trop tardivement en place un processus d'approvisionnement, et que vous essayez d'en faire trop dans ce cadre, la procédure s'en trouvera alourdie et elle compliquera la tâche des petites et moyennes entreprises qui souhaitent soumissionner pour des marchés publics.

Si l'on ajoute à cela ce que j'ai dit tout à l'heure au sujet de la souplesse des approches et de la nécessité de définir clairement les besoins de votre marché, cela contribuera à rendre ce marché plus attractif pour les petites et moyennes entreprises.

Je pense que, dans certains cas, les marchés publics de grande envergure comportent des freins.

Je m'appuierai, par exemple, sur notre audit de la politique des retombées industrielles et technologiques pour vous signaler que certains des fournisseurs que nous avons rencontrés nous ont déclaré ne pas se proposer de soumettre une offre pour certains de ces contrats en raison de la complexité potentielle des exigences en matière de rapports et de participation.

Having a look at who your potential suppliers are and structuring your procurement with that in mind will be a way to increase participation.

Senator Osler: Thank you.

Senator Kutcher: Thank you all for being here. Chair, I have a request of Mr. Jeglic, which I would appreciate not being taken off my time.

Sir, would you be able to send this committee a copy of the paper you're going to publish? Mr. Chair, would you allow it to be admitted into evidence, please?

The Chair: Yes.

Senator Kutcher: Thank you.

We're hearing about serious problems, and these are not to be taken lightly. This impacts our ability to defend our sovereignty, and it also puts our CAF members in harm's way.

Mr. Jeglic, you mentioned that procurement needs to be timely and effective, but what we've heard over and over from witnesses, including from the office of the ombud, is that it's neither timely nor effective. There's been a failure of responsibility and oversight. Who is responsible? Why do we have this failure of responsibility and oversight? If we don't know why this has happened and who is responsible, how are we ever going to fix it?

Can you help us understand the answer to that question? Where is the responsibility?

Mr. Jeglic: That's a very fair question. I think accountability is central to what I would describe as the ongoing problem in procurement. Ultimately, you need accountability. I'm not going to get into the foundational changes, but I am advocating for the creation of a Chief Procurement Officer. The reason for that is to create singular accountability to add some clarity to what is a very cumbersome governance of federal procurement.

In terms of the failure, I will simply say that the creation of a new agency is meant to address some of the governance failures. You have many actors who are currently implicated in the governance model for defence procurement, and each one plays a critical role, but they're not always pointed in the same direction. Each one of them has slightly different motivations within their respective mandates, so pulling everyone together in one organization, I think, is a critical step forward.

C'est en identifiant vos fournisseurs potentiels et en organisant vos achats en conséquence que vous pourrez favoriser leur participation.

La sénatrice Osler : Merci.

Le sénateur Kutcher : Merci à tous d'être présents. Monsieur le président, j'ai une demande à présenter à M. Jeglic, et j'apprécieraient qu'elle ne soit pas déduite de mon temps de parole.

Monsieur, pourriez-vous envoyer à notre comité une copie de l'article que vous vous apprêtez à publier? Monsieur le président, serait-il possible qu'elle soit versée au dossier?

Le président : Oui.

Le sénateur Kutcher : Merci.

On nous signale des problèmes graves, qu'il ne faut pas prendre à la légère. Ceux-ci compromettent notre capacité à défendre notre souveraineté et mettent également en danger les membres des Forces armées canadiennes, nos FAC.

Monsieur Jeglic, vous avez dit que les marchés publics devaient être conclus en temps opportun et de manière efficace, mais selon ce que nous ont répété les témoins, y compris du Bureau de l'ombud de l'approvisionnement, c'est qu'ils ne sont ni opportuns ni efficaces. Il y a eu un manquement en matière de responsabilité et de contrôle. Qui en est responsable? Pourquoi assistons-nous à ce manquement? Si nous ne savons pas pourquoi cela s'est produit ni qui en est responsable, comment pourrions-nous y remédier?

Pourriez-vous nous éclairer à ce sujet? À qui incombe la responsabilité?

M. Jeglic : C'est une question tout à fait pertinente. Je pense que la reddition de comptes est au cœur de ce que je qualifierais de problème récurrent dans le domaine de l'approvisionnement fédéral. En fin de compte, la reddition de comptes est indispensable. Je ne vais pas m'étendre sur les changements structurels, mais je plaide en faveur de la création d'un poste de dirigeant principal des achats à l'échelle de l'administration fédérale. L'objectif est d'instaurer un cadre redditionnel unique afin d'accroître la clarté du mécanisme de gouvernance de l'approvisionnement fédéral, qui est actuellement très fastidieux.

En ce qui concerne les lacunes, je me contenterai de dire que la création d'une nouvelle agence vise à remédier à certaines d'entre elles en matière de gouvernance. De nombreux acteurs interviennent actuellement dans le modèle de gouvernance de l'approvisionnement en matière de défense, et chacun joue un rôle essentiel, mais leurs efforts ne vont pas toujours dans le même sens. Chacun d'entre eux a des motivations légèrement différentes dans le cadre de son mandat respectif; je pense donc que le fait de les réunir au sein d'une seule organisation constitue une avancée décisive.

In terms of the failure of the oversight, I'm happy to take accountability when it's due, but I will certainly say this: I've been the ombud since 2018, and I have been making recommendations around federal procurement diligently. I have been following up, to the greatest extent possible, with parliamentarians, bureaucrats, members of industry and members of the public. My role is certainly to bring accountability and make sure that the recommendations that we make are, in fact, implemented. We do follow-up reviews and assess implementation on all of the recommendations, and we publicly and transparently publish that on our website.

I will say that one of the failure points is accountability, and I think that is being addressed by the creation of the new agency. The rules are also sometimes cumbersome, and I think there have been steps taken to help streamline some of them. The processes, as my colleagues have mentioned, are cumbersome in nature, so there is work under way.

I can't speak to this. This is an optimistic viewpoint, but I think what this committee should do is bring accountability. In the new strategy, there are timelines identified as to what should happen and when. I suggest that those be included in the report of the committee and that you hold those same people accountable for what they say in the strategy. That's where this starts. If we want to have a successful movement toward the goal, then you have to take the steps necessary.

I would simply say that we're taking the right steps, but we have to be accountable for what we say.

Senator M. Deacon: Thank you to the three of you for being here. It's not easy. I really enjoy that we have the Procurement Ombud and the Office of the Auditor General represented at the same table and in the same moment. You might not like it, but I certainly do.

My first question is to Mr. Hayes, if you don't mind. In October of last year, your office released a concerning report on the state of military housing. I want to dig into this one a little bit. Fast-forward to February of this year, and the Minister of Defence announced the second phase of Canada's national housing construction program and a major expansion of military housing that plans to deliver 7,000 or 8,000 new residential houses across Canada.

Does this action, this phase two plan, respond to your concerns from October? Does it make things all good from October? Will it make up for the housing shortage, or is it a drop in the bucket?

En ce qui concerne les lacunes en matière de contrôle, je suis prêt à assumer mes responsabilités lorsque cela s'impose, mais je tiens à préciser ceci : j'occupe le poste de médiateur depuis 2018 et je formule avec diligence des recommandations concernant l'approvisionnement fédéral. J'ai assuré, dans la mesure du possible, un suivi auprès des parlementaires, des fonctionnaires, des représentants du secteur privé et du grand public. Mon rôle consiste bien sûr à garantir la reddition de comptes et à m'assurer que les recommandations que nous formulons sont effectivement mises en œuvre. Nous procédons à des examens de suivi et évaluons la mise en œuvre de toutes les recommandations, et nous publions ces informations de manière publique et transparente sur notre site Web.

Je dirais que l'un des points faibles réside dans la reddition de comptes, et je pense que la création de cette nouvelle agence vise à y remédier. Les règles sont parfois trop lourdes, et je crois que des mesures ont été prises pour en simplifier certaines. Comme l'ont dit mes collègues, les procédures sont par nature lourdes, mais des travaux sont en cours pour y remédier.

Je ne peux pas me prononcer là-dessus. C'est un point de vue optimiste, mais je pense que ce comité devrait veiller à ce que chacun rende des comptes. La nouvelle stratégie prévoit des calendriers précis quant à ce qui doit être fait et à quel moment. Je suggère que ceux-ci soient inclus dans le rapport du comité et que vous demandiez à ces mêmes personnes de rendre des comptes sur ce qu'elles affirment dans la stratégie. C'est par là qu'il faut commencer. Si nous voulons progresser efficacement vers l'objectif, il faut prendre les mesures nécessaires.

Je dirais simplement que nous prenons les bonnes mesures, mais que nous devons assumer la responsabilité de nos propos.

La sénatrice M. Deacon : Merci à vous trois d'être ici. Ce n'est pas facile. J'apprécie vraiment que l'ombud de l'approvisionnement et que le Bureau du vérificateur général soient représentés à la même table et au même moment. Cela ne vous plaît peut-être pas, mais, pour ma part, j'apprécie beaucoup.

Ma première question s'adresse à M. Hayes, si vous le permettez. En octobre dernier, votre bureau a publié un rapport inquiétant sur l'état des logements militaires. J'aimerais approfondir un peu ce sujet. En février de cette année, le ministre de la Défense nationale a annoncé la deuxième phase du programme national de construction de logements du Canada ainsi qu'une expansion majeure du parc de logements militaires, qui prévoit la livraison de 7 000 à 8 000 nouvelles habitations un peu partout au Canada.

Cette mesure, cette deuxième phase, répond-elle aux préoccupations que vous aviez exprimées en octobre? Permet-elle de régler tous les problèmes qui se posaient en octobre? Va-t-elle permettre de remédier à la pénurie de logements, ou s'agit-il d'une goutte d'eau dans l'océan?

Mr. Hayes: Thank you.

I would say that it's a step in the right direction, but part of our findings in that report related to the importance of maintaining housing. You can make an investment in housing, but if you don't maintain those buildings, over time, they'll have problems and, eventually, they might not be usable.

It's great to build, but I guess I would put it like this: An ounce of prevention is worth a pound of cure. If you maintain your assets, they're going to be useful for a lot longer. With the government's announcement of additional funding to increase recruitment and with the importance of our military folks getting properly trained in various places, the importance of housing is interconnected. What the military can do to maintain the status of its current stock of housing is as important as building new housing.

Senator M. Deacon: Thank you very much. I appreciate that.

Mr. Jeglic, my question is pretty straightforward, I think. As you reflect on your team at this moment, is your office sufficiently staffed and resourced for the historic amount of military procurement that you are about to or planning to take on?

Mr. Jeglic: I think that's a fair question.

In terms of what we're going to take on in our specific capacity, our mandate is clear. The review that we're doing right now is part of our knowledge-deepening and sharing exercise. Part of that is building community knowledge, and the piece will actually do two things. It will talk about how the system worked historically and then what the system should consider as it undergoes all of these changes, which I think is very aligned with this committee's work. I'm happy to provide the committee an embargoed copy once it's complete.

In terms of if we have sufficient resources, if you're not sure, I'm not sure. We've been asking for additional resources for some time now. We did receive a small increase to our budget, but I would argue that it's not commensurate with the request that we made. Do we have sufficient resources to pursue all of the procurement needs that we would like to look at? The answer is no.

Senator M. Deacon: Could you clarify that? Could you be more specific? What do you need to do the job right and well?

M. Hayes : Merci.

Je dirais que c'est un pas dans la bonne direction, mais une partie des conclusions de ce rapport portait sur l'importance de l'entretien des logements. On peut investir dans le logement, mais, si l'on ne les entretient pas, ils finiront toujours par présenter des problèmes et, à terme, risquent de devenir inhabitables.

C'est formidable de construire, mais je dirais plutôt que mieux vaut prévenir que guérir. Si vous entretenez vos biens, ils resteront utiles bien plus longtemps. Compte tenu de l'annonce par le gouvernement d'un financement supplémentaire destiné à renforcer le recrutement, et de l'importance pour nos militaires de bénéficier d'une formation suffisante dans divers lieux, la question du logement est étroitement liée à ces enjeux. Ce que l'armée peut faire pour maintenir l'état de son parc immobilier actuel est tout aussi important que la construction de nouveaux logements.

La sénatrice M. Deacon : Merci beaucoup. Je vous sais gré de cette réponse.

Monsieur Jeglic, ma question est assez simple, je crois. Lorsque vous examinez la situation de votre équipe à l'heure actuelle, disposez-vous d'effectifs et de ressources suffisants pour faire face au volume historique de marchés publics militaires que vous êtes sur le point de conclure ou que vous prévoyez conclure?

M. Jeglic : Je pense que c'est une question légitime.

En ce qui concerne les tâches qui nous incombent dans le cadre de nos fonctions particulières, notre mandat est clair. L'analyse que nous menons actuellement s'inscrit dans notre démarche d'approfondissement et de partage des connaissances. Elle vise notamment à renforcer les connaissances de la communauté, et l'article visera en fait deux objectifs. Il exposera le fonctionnement historique du système, puis les éléments que celui-ci devrait prendre en compte à l'heure où il subit tous ces changements, ce qui, à mon sens, correspond tout à fait aux travaux de ce comité. Je serai heureux de fournir au comité une copie sous embargo dès qu'il sera terminé.

Quant à savoir si nous disposons de ressources suffisantes, si vous n'en êtes pas sûre, je ne le suis pas non plus. Cela fait déjà un certain temps que nous demandons des ressources supplémentaires. Nous avons certes bénéficié d'une légère augmentation de notre budget, mais je dirais qu'elle n'est pas à la hauteur de la demande que nous avons formulée. Disposons-nous de ressources suffisantes pour répondre à tous les besoins en matière d'approvisionnement que nous souhaiterions examiner? La réponse est non.

La sénatrice M. Deacon : Pourriez-vous être plus précis? De quoi avez-vous besoin pour bien faire ce travail?

Mr. Jeglic: We asked for an additional \$3.5 million and received an additional \$1 million.

Senator M. Deacon: Thank you very much.

Senator Ince: Thank you all very much for presenting to us today. It's been very interesting.

A couple weeks ago, we had a number of small businesses in the defence industry appear before us. They had indicated to us that there's very little knowledge of them and that they are quite successful in the U.S. and internationally in doing business.

What do they need to do to make sure they're connected in these procurement processes?

Mr. Jeglic: Thank you for the question. I can borrow a bit from my previous experience.

I did work in the United States previously, so I have seen what other countries do for some of their suppliers internationally. I would suggest, if you'll allow the analogy, they're better at putting their arm around their businesses abroad than we are.

I will also say many of the mechanisms to acquire defence-related equipment and goods are much easier in other countries. I have heard that frustration from Canadian suppliers. One of the first questions a foreign government asks is, "Have you sold to your home country?" And when you answer no to that question, it's quizzical; they ask, "Then why do you expect to sell internationally?" Yet they're still successful internationally, so it's almost overcoming two hurdles in one. Then the question becomes this: What can Canada do to help the small- and medium-sized suppliers? I would say by leveraging the existing policy that has recently been implemented about buying Canadian, that's a step in the right direction, encouraging diversification of the federal supply chain to encourage foreign contractors to increase their Canadian footprint.

Networking never stops for small- and medium-sized businesses. The goal is for them to grow organically and to become a larger player so that they, too, can become primes. But some organizations are never destined to be primes, and they truly are subcontractors into the process. That's fine, too. It's understanding how to navigate that somewhat complex and sometimes closed supply chain. As a government, we have to do all we can to ensure the supply chain, particularly the foreign supply chain, remains open to Canadian suppliers.

M. Jeglic : Nous avons demandé 3,5 millions de dollars supplémentaires, mais nous n'avons obtenu qu'un million.

La sénatrice M. Deacon : Merci beaucoup.

Le sénateur Ince : Merci beaucoup à vous tous pour vos déclarations d'aujourd'hui. C'était très intéressant.

Il y a quelques semaines, nous avons reçu plusieurs petites entreprises de l'industrie de la défense. Elles nous ont fait savoir qu'elles étaient très peu connues et qu'elles menaient avec succès leurs activités aux États-Unis et à l'international.

Que doivent faire leurs responsables pour s'assurer de participer à ces processus d'approvisionnement?

M. Jeglic : Merci de votre question. Je vais m'appuyer un peu sur mon expérience pour y répondre.

Puisque j'ai déjà travaillé aux États-Unis, j'ai pu constater ce que d'autres pays font pour certains de leurs fournisseurs à l'échelle internationale. Je dirais, si je peux m'exprimer ainsi, qu'ils savent mieux que nous comment soutenir leurs entreprises dans leurs activités à l'étranger.

J'ajouterai également que bon nombre des mécanismes d'acquisition d'équipements et de biens liés à la défense sont beaucoup plus simples dans d'autres pays. Des fournisseurs canadiens m'ont maintes fois exprimé leur frustration à cet égard. L'une des premières questions qu'un gouvernement étranger pose est : « Avez-vous déjà vendu des biens ou des équipements à votre propre pays? » Et lorsque vous répondez par la négative, cela suscite de l'étonnement; ils demandent ensuite : « Pourquoi espérez-vous alors vendre à l'international? » Pourtant, ces fournisseurs réussissent tout de même à l'international, ce qui revient presque à surmonter deux obstacles en un. La question qui se pose alors est la suivante : que peut faire le Canada pour aider les petits et moyens fournisseurs? Je dirais qu'en tirant parti de la politique existante récemment mise en œuvre concernant l'achat de produits canadiens, c'est un pas dans la bonne direction, qui favorise la diversification de la chaîne d'approvisionnement fédérale afin d'inciter les entrepreneurs étrangers à accroître leur empreinte au Canada.

Le réseautage est une activité permanente pour les petites et moyennes entreprises. L'objectif est qu'elles se développent de manière organique et qu'elles deviennent des acteurs de plus grande envergure afin de pouvoir, elles aussi, devenir des maîtres d'œuvre. Mais certaines organisations ne sont tout simplement pas destinées à devenir des maîtres d'œuvre; elles restent véritablement des sous-traitants dans ce processus. Et cela n'a rien de grave. Il s'agit de comprendre comment naviguer dans ces chaînes d'approvisionnement quelque peu complexes et parfois fermées. Comme gouvernement, nous devons faire tout notre possible pour veiller à ce que les chaînes d'approvisionnement, en particulier les étrangères, restent ouvertes aux fournisseurs canadiens.

Senator Ince: Thank you.

Senator Dasko: Thank you, witnesses, for being here. Mr. Hayes, I note that of your three issues that you identified, two of them involved delays of some sort. This theme is quite dominant in this area. You did say, however, that defining needs is an important activity for government. I wanted to try to understand how that happens, then how that drills down to procurement. Let's say we have a need to better defend the Arctic. How does that flow down into actual procurement decisions? We need a certain number of Arctic-ready ships, for example. Then it flows down from there to the specs for the ships and then the specs within the ships. There's a whole hierarchy of needs.

Can you describe that and help us understand how that should operate? How does it operate right now?

Mr. Hayes: Thank you. You're absolutely right that there will be some policy frameworks that identify how the government, or the Canadian Armed Forces, will want to have a presence in a particular space. You used the Arctic as an example, and it's a great example.

At some point, using surveillance as an example, you will want to have some boots on the ground. That could be through the Canadian Rangers, you'd want to have some ships in the water, submarines or naval ships, and you'll probably want some airplanes. Those could be drones or they could be airplanes. Also, you'll want satellites.

Let's leave the Rangers to the side for now. I'll come back to them in a minute. Acquiring, for example, satellites is done by looking at what you have now, forecasting when you're going to need to replace them, and what kinds of specifications is what I would key in on here. You need the specifications so that a bidder knows exactly what they need to respond to when they're going to be bidding on that contract.

That is absolutely critical. I'll use fighter jets, for example, to illustrate a different problem. If you identify your specifications and then change them, then that is going to automatically put some delay into the system.

Senator Dasko: And cost.

Mr. Hayes: It could result in cost increases. Sometimes you're going to reduce your ask, but, most of the time, we increase our ask, so yes, the costs will increase. But you almost start all over again when you introduce a major change. And that is going to then run into the capability that you have to

Le sénateur Ince : Merci.

La sénatrice Dasko : Merci, mesdames et messieurs les témoins, d'être ici. Monsieur Hayes, je constate que sur les trois problèmes que vous avez soulevés, deux concernaient des retards d'une nature ou d'une autre. Ce thème est très présent dans ce domaine. Vous avez toutefois indiqué que la définition des besoins constituait une activité importante pour le gouvernement. Je voudrais essayer de comprendre comment cela se passe, puis comment cela se traduit concrètement au niveau des marchés publics. Imaginons que nous ayons besoin de mieux défendre l'Arctique. Comment cela se traduit-il en décisions d'approvisionnement concrètes? Nous avons besoin d'un certain nombre de navires adaptés à l'Arctique, par exemple. Cela se traduit d'abord par des fiches techniques des navires, puis par des fiches techniques à l'intérieur de ces navires. Il existe toute une hiérarchie des besoins.

Pourriez-vous nous décrire cela et nous aider à comprendre comment cela devrait fonctionner? Comment cela fonctionne-t-il actuellement?

M. Hayes : Merci. Vous avez parfaitement raison : il existera certainement des cadres stratégiques qui définiront comment le gouvernement, ou les Forces armées canadiennes, souhaiteront assurer leur présence dans un espace donné. Vous avez cité l'Arctique en exemple, et c'est un excellent exemple.

À un moment donné, si l'on prend l'exemple de la surveillance, il faudra assurer une présence sur le terrain. Cela pourrait se faire par l'intermédiaire des Rangers canadiens; il faudra des navires en mer, qu'il s'agisse de sous-marins ou de navires de guerre, et il faudra probablement des aéronefs. Il pourrait s'agir de drones ou d'avions. Il faudra également des satellites.

Laissons les Rangers de côté pour l'instant. J'y reviendrai dans un instant. Pour l'acquisition de satellites, par exemple, il faut examiner ce dont on dispose actuellement, prévoir quand il faudra les remplacer, et c'est sur ces caractéristiques techniques que je me concentrerais ici. Celles-ci sont indispensables pour qu'un soumissionnaire sache exactement ce qu'il doit écrire lorsqu'il répondra à l'appel d'offres.

C'est absolument crucial. Je vais prendre l'exemple des avions de chasse pour illustrer un autre problème. Si vous définissez vos caractéristiques techniques, puis que vous les modifiez, cela entraînera automatiquement des retards dans le système.

La sénatrice Dasko : Et des coûts.

M. Hayes : Cela pourrait entraîner une augmentation des coûts. Il arrive parfois que l'on réduise nos exigences, mais la plupart du temps, nous les augmentons; donc oui, les coûts augmenteront. Mais il faut presque repartir de zéro lorsqu'on introduit un changement majeur. Et il faut alors tenir compte de

operate. And if you have, as we do with the CF-18s, planes that are hitting the end of their useful lives and can't be maintained past a certain point, you have a period where you have a capability gap.

That's what we've been encouraging the government to be thinking about, and identifying, so that there can be a refresh of their equipment. I'm going to be very careful not to comment on policy here or on policy-makers, but, I think everyone around Parliament, in senior levels of government, wants our Canadian Armed Forces to be well equipped and to be well supported. In my view, there's a common interest in making sure that we get consensus. The problem is that hasn't happened all the time in the past. If consensus can be achieved on what needs to be procured for our forces, that will be a big step forward.

I remember when the Auditor General and I appeared at a House committee on procurement for defence, and one of the questions concerned why Poland can obtain tanks so quickly. The answer was it's urgent and everybody is on the same page.

Thank you.

The Chair: Thank you. We'll come back if we have more time.

[*Translation*]

Senator Youance: My question is for Mr. Jeglic.

Among the five fundamental changes you propose — including the development of a single set of rules and the creation of a national data collection framework — do you have a proposed order of priority? Which of these are the most urgent for improving the efficiency and transparency of defence procurement, and why?

Mr. Jeglic: Yes, there is a hierarchy. I would like to respond in English, if I may.

[*English*]

There is a hierarchy in the five foundational changes. In my previous answer, I talked about accountability, and I think that accountability is missing in federal procurement. The creation of the Chief Procurement Officer is absolutely critical. One could argue that, in the defence space, that has been done to a certain extent with the creation of the new agency. So the de facto Chief Procurement Officer in the defence space may be considered the CEO of the new agency. That being said, I would still argue we need an apex to the triangle, which is the Chief Procurement Officer, but I think we've taken a step in that direction.

la capacité opérationnelle dont on dispose. Et si, comme c'est le cas pour nous avec les CF-18, des avions arrivent en fin de vie utile et ne peuvent plus être entretenus au-delà d'un certain stade, on se retrouve face à une période de déficit de capacité.

C'est ce que nous avons encouragé le gouvernement à examiner et à cerner, afin de procéder à une modernisation de son matériel. Je veillerai tout particulièrement à ne pas m'exprimer ici sur la politique ni sur les décideurs politiques, mais je pense que tous ceux qui gravitent autour du Parlement et des paliers de gouvernement souhaitent que nos Forces armées canadiennes soient bien équipées et bénéficient d'un soutien suffisant. À mon avis, il y a un intérêt commun à veiller à ce que nous parvenions à un consensus. Le problème, c'est que cela n'a pas toujours été le cas par le passé. Si l'on parvient à un consensus sur ce qu'il faut acquérir pour nos forces, ce sera un grand pas en avant.

Je me souviens du jour où le vérificateur général et moi-même avons comparu devant un comité parlementaire sur l'approvisionnement en matière de défense, et où l'une des questions portait sur les raisons pour lesquelles la Pologne pouvait se procurer des chars d'assaut aussi rapidement. La réponse était que c'était une situation urgente et que tout le monde était sur la même longueur d'onde.

Merci.

Le président : Merci. Nous y reviendrons si nous avons plus de temps.

[*Français*]

La sénatrice Youance : Ma question s'adresse à M. Jeglic.

Parmi les cinq changements fondamentaux que vous proposez, notamment l'élaboration d'un ensemble unique de règlements ou la création d'un cadre national de collecte de données, avez-vous une hiérarchie à nous proposer? Lesquels sont les plus urgents pour améliorer l'efficacité et la transparence de l'approvisionnement en défense, et pourquoi le sont-ils?

M. Jeglic : Oui, il y a une hiérarchie. Si vous me le permettez, j'aimerais répondre en anglais.

[*Traduction*]

Il existe une hiérarchie parmi ces cinq changements fondamentaux. Dans ma réponse précédente, j'ai évoqué la reddition de comptes, et je pense que celle-ci fait défaut dans le domaine de l'approvisionnement fédéral. La création du poste de dirigeant principal des achats est absolument essentielle. On pourrait faire valoir que, dans le domaine de la défense, cela a été réalisé dans une certaine mesure avec la création de la nouvelle agence. Ainsi, le dirigeant principal des achats de facto dans le domaine de la défense pourrait être considéré comme le PDG de la nouvelle agence. Cela dit, je maintiendrais néanmoins

We talked about simplification; we talked about the need for small- and medium-sized businesses to have an access point. The rules are particularly cumbersome. That is not unique to defence procurement, but a problem in federal procurement general. There is work under way to bring the rules into an amalgamated form.

I would suggest we're one of the only jurisdictions to have this complex web of rules that applies to federal procurement, and we've done it to ourselves. It's absolutely fixable, and anyone who tells you we can't because these are free trade obligations, that's not true. This work can be done, and it is being done, and that step toward amalgamation is absolutely critical.

The third thing is the data set. In all areas that we work, one of the first questions we ask is to find baseline data. How much work is being done by small- and medium-sized businesses in the defence space? Sometimes, it's shocking that you can't get what I would describe as basic data. The data sets don't speak to one another, so one department is doing something, whereas another is doing something else, and you can't get an amalgamation of data. In terms of hierarchy, there absolutely is one. I think there are procedural steps one must take. Data is critical when it comes to defence procurement, because now we're starting anew and there is an opportunity for a new data set to be created and to bring accountability to the Defence Investment Agency and make sure that the timelines they're stipulating are tracked. I think a fairly basic question was asked: Why does the technical side of the creation of the requirement take so long? How long does it take?

I think that tracking is missing, so you'd want to know how long each step of the process takes so that you can understand what the repetitive issue is. The tracking is done slightly differently across agencies or departments and sometimes not at all. That baseline data is so critical. Defence Construction Canada does have a data set. They do have contract management skills, and that data set is particularly useful. I would encourage the new agency to look carefully at that data set and see what some of those lessons learned were and learn from them prior to stepping into that contract management space.

que nous avons besoin d'un sommet pour ce triangle, à savoir le dirigeant principal des achats, mais je pense que nous avons fait un pas dans cette direction.

Nous avons évoqué la simplification, ainsi que la nécessité pour les petites et moyennes entreprises de disposer d'un point d'accès. Les règles sont particulièrement fastidieuses. Ce problème ne se limite pas aux marchés en matière de défense, mais concerne l'ensemble des marchés publics fédéraux. Des travaux sont en cours pour harmoniser les règles.

Je dirais que nous sommes l'une des rares administrations à naviguer dans ce réseau complexe de règles applicables à l'approvisionnement fédéral, et nous en sommes nous-mêmes responsables. Il est tout à fait possible d'y remédier, et quiconque vous dit que c'est impossible au motif qu'il s'agit d'obligations découlant des accords de libre-échange se trompe. Ce travail peut être accompli, et il est en cours, et cette avancée vers l'harmonisation est absolument cruciale.

Le troisième point concerne les ensembles de données. Dans tous les domaines où nous intervenons, l'une des premières questions que nous posons consiste à rechercher des données de base de référence. Quel est le volume de travail réalisé par les petites et moyennes entreprises dans le secteur de la défense? Il est parfois renversant de constater qu'il est impossible d'obtenir ce que je qualifierais de données de base. Les ensembles de données ne communiquent pas entre eux; ainsi, un service s'occupe d'une chose, tandis qu'un autre s'occupe d'une autre, et il est impossible d'obtenir une synthèse des données. Si l'on parle de hiérarchie, il en existe bel et bien une. Je pense qu'il y a des étapes procédurales à suivre. Les données sont essentielles en matière d'approvisionnement de défense, car nous repartons de zéro et il est possible de créer un nouvel ensemble de données, d'assurer la reddition de comptes à l'Agence de l'investissement pour la Défense et de veiller à ce que les calendriers qu'elle établit soient respectés. Je pense qu'une question assez fondamentale a été posée : pourquoi l'aspect technique de la définition des besoins prend-il autant de temps? Combien de temps cela prend-il?

Je pense qu'il manque un suivi; il serait donc utile de savoir combien de temps prend chaque étape du processus afin de comprendre la nature du problème récurrent. Le suivi est effectué de manière légèrement différente d'un organisme ou d'un ministère à l'autre, voire pas du tout dans certains cas. Ces données de base de référence sont absolument essentielles. Construction de Défense Canada dispose d'un ensemble de données. Ses équipes possèdent les compétences nécessaires en matière de gestion des contrats, et cet ensemble de données s'avère particulièrement utile. J'encourage la nouvelle agence à examiner attentivement cet ensemble de données, à identifier les enseignements qu'il est possible d'en retenir et à en tirer parti avant de se lancer dans la gestion des contrats.

Senator Hay: Thank you for being here. This might be quick because I'm picking up on a couple of questions.

I heard you speak about a universal set of procurement rules. What I heard in my head was this: Is this a one-size-fits-all situation? But your clarification here is more a rule set that is less cumbersome that will enable better local and Indigenous participation through SMEs. Is that correct?

Mr. Jeglic: At the highest level, I would suggest there are many authoritative rules. No one is necessarily clear on which set of applicable rules applies in any given circumstance because the hierarchy lies in a variety of different authoritative spaces.

You have free trade obligations that have specific carve-outs that are somewhat unique to defence. Then you have very limited legislation in procurement. Then you have a regulation that basically says competition by default. Then you have directives, guidelines and then a cascading litany of rules that are somewhat specific to departments and agencies. What we're suggesting is to make that universally applicable set of rules at the highest level, then allow it to cascade down and create shells as necessary.

Again, I'm not suggesting that the U.S. model is perfect. But they have the DFARS, or Defence Federal Acquisition Regulation, and the FAR, or Federal Acquisition Regulation. It is overly prescriptive. I'm sure that most people who work in that space will say that, but at least it is authoritative and clear.

In the Canadian space, we lack some of that authoritative nature and clarity. Does that trickle down to the suppliers? Absolutely. But it trickles down, usually, in the actual language of the solicitation process. That is sometimes a point of issue.

The beauty of creating a new agency is I think they can consider what rule sets should apply to this agency. I would suggest thinking long and hard before you make that final determination to ensure they have the leverage they need to deliver successfully. But I think that is a critical step in making sure that a decision about what the rule set applies is made with eyes wide open.

Senator Hay: Thank you.

Senator Anderson: I want to apologize for stepping in late. I just got off a plane. My name is Senator Anderson. I'm from the Northwest Territories.

La sénatrice Hay : Merci d'être là. Cela risque d'être rapide, car je vais simplement relancer quelques questions.

Je vous ai entendu parler d'un ensemble universel de règles en matière de marchés publics. Je me suis demandé s'il s'agit d'une approche unique valable pour tous les cas? Mais, d'après ce que vous venez de préciser, il s'agit plutôt d'un ensemble de règles moins contraignantes qui favorisera une meilleure participation locale et autochtone par l'intermédiaire des PME. Est-ce exact ?

M. Jeglic : D'un point de vue général, je dirais qu'il existe de nombreuses règles faisant autorité. Personne ne sait vraiment avec certitude quel ensemble de règles s'applique dans une situation donnée, car la hiérarchie relève de divers domaines faisant autorité.

Il existe des obligations en matière de libre-échange qui comportent des exclusions précises, propres au secteur de la défense. Il y a ensuite une législation très limitée en matière de marchés publics. Il existe aussi un règlement qui prévoit, en substance, la concurrence par défaut. Viennent ensuite des directives, des lignes directrices, puis une multitude de règles qui s'appliquent de manière plus ou moins spécifique aux ministères et aux organismes. Ce que nous proposons, c'est d'établir cet ensemble de règles universellement applicables au plus haut niveau, puis de le laisser se répercuter vers le bas et de créer des cadres de référence si nécessaire.

Je ne prétends pas, encore une fois, que le modèle américain soit parfait. Mais ils ont le DFARS, le Defence Federal Acquisition Regulation et le FAR, le Federal Acquisition Regulation. Ces textes sont certes excessivement normatifs. Je suis sûr que la plupart des personnes qui travaillent dans ce domaine le diront, mais au moins, ils font autorité et ils sont clairs.

Au Canada, il manque quelque peu de cette autorité et de cette clarté. Cela se répercute-t-il sur les fournisseurs? Aucun doute. Mais cela se traduit généralement dans la formulation même de l'appel d'offres. C'est parfois source de problèmes.

Selon moi, l'avantage de créer une nouvelle agence réside dans le fait qu'elle peut déterminer elle-même les règles qui s'y appliquent. Je vous conseillerais de bien réfléchir avant de prendre cette décision définitive, afin de vous assurer qu'elle dispose de la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien ses missions. Mais je pense qu'il s'agit là d'une étape cruciale pour garantir que le choix des règles applicables soit fait en toute connaissance de cause.

La sénatrice Hay : Merci.

La sénatrice Anderson : Je vous prie de m'excuser d'arriver en retard. Je viens de descendre de l'avion. Je suis la sénatrice Anderson et je viens des Territoires du Nord-Ouest.

My question for you is this: There are a number of southern-based businesses, national and international, that have taken a huge interest in the Northwest Territories given the investment in Arctic defence, security and sovereignty in the Building Canada Act, specifically the MacKenzie Valley Highway, the Taltson Hydro Expansion and the Arctic Economic and Security Corridor. Posing challenges to Indigenous procurement, if not applied properly by the PSIB, and given the ombud's review of Indigenous procurement, what should Indigenous businesses take away from the review and recommendations?

Second, is the ombud report shared directly with Inuit, First Nations and Métis so that the report does not just stay in Ottawa and creates some transparency?

Mr. Jeglic: Absolutely. Thank you for the question. I will start with the last part of the question.

The goal of the dissemination of the report is absolutely as broad as possible. The intentions are for us to make it known throughout Canada, and we are taking steps to do that. We are attending conferences throughout Canada, which would be focused on Indigenous suppliers. This is not intended to discourage Indigenous participation. It is an awareness-building process.

Again, I want to be clear about this: I see no problem in the strategy itself. It is in the implementation of the strategy where we found problems. The problems do not lie with legitimate Indigenous businesses. It is how the total value of the Indigenous contribution is calculated.

What I would encourage Indigenous suppliers to continue to do is to push to ensure implementation is encouraging more Indigenous participation and ensuring those numbers are correctly tracked, making sure that the criteria from the PSIB policy are, in fact, implemented, meaning the 33% requirement — the 33% value of the contract be delivered by an Indigenous company. That is one of the things we found in our report that wasn't happening.

I'm encouraging any Indigenous supplier who is involved in the PSIB set aside, if they are experiencing problems — I know that you know this, but we highlighted that we cannot hear complaints about that — I still want them to come forward to our office because we will advocate their concerns forward.

Ma question est la suivante : plusieurs entreprises du Sud, tant nationales que multinationales, manifestent un vif intérêt pour les Territoires du Nord-Ouest, compte tenu des investissements prévus dans la défense, la sécurité et la souveraineté dans l'Arctique dans le cadre de la Loi visant à bâtir le Canada, notamment pour la route de la vallée du Mackenzie, l'extension du projet hydroélectrique de Taltson et le Corridor économique et de sécurité de l'Arctique. Compte tenu des défis que cela pose pour les marchés publics autochtones, si la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, la SAEA, ne les applique pas correctement, et compte tenu de l'examen des marchés publics autochtones mené par l'ombud, que devraient retenir les entreprises autochtones de cet examen et de ces recommandations?

Ensuite, le rapport de l'ombud est-il communiqué directement aux Inuits, aux Premières Nations et aux Métis, afin qu'il ne reste pas uniquement à Ottawa et qu'il garantisse une certaine transparence?

M. Jeglic : Tout à fait. Merci de votre question. Je vais commencer par la dernière partie de votre question.

L'objectif de la diffusion de ce rapport est d'atteindre un public aussi large que possible. Nous avons l'intention de le faire connaître dans tout le Canada, et nous prenons les mesures nécessaires pour y parvenir. Nous participons à des congrès partout au Canada qui sont axés sur les fournisseurs autochtones. Cela ne vise pas à dissuader les Autochtones de participer. Il s'agit d'un processus de sensibilisation.

Je tiens à le répéter clairement : je ne vois aucun problème dans la stratégie en soi. C'est au niveau de sa mise en œuvre que nous avons constaté des problèmes. Ces problèmes ne concernent pas les entreprises autochtones légitimes. Ils tiennent à la manière dont est calculée la valeur totale de la contribution autochtone.

Ce que j'encourage les fournisseurs autochtones à continuer de faire, c'est de faire pression pour que la mise en œuvre favorise une plus grande participation autochtone et pour que ces chiffres soient suivis comme il faut, en veillant à ce que les critères de la politique de la SAEA soient bel et bien appliqués, c'est-à-dire l'exigence des 33 %, à savoir que 33 % de la valeur du contrat soit exécutée par une entreprise autochtone. C'est l'un des points que nous avons relevés dans notre rapport et qui n'était pas respecté.

J'encourage tous les fournisseurs autochtones participant au programme de marchés réservés de la SAEA qui rencontreraient des difficultés — je sais que vous en êtes conscients, mais nous avons souligné que nous ne pouvons pas recevoir de plaintes à ce sujet — à se manifester auprès de notre bureau, car nous ferons valoir leurs préoccupations.

They are not to be left alone. We are absolutely engaging. We want to make sure that it reaches as many Indigenous communities as possible, and we don't shy away from the fact that this problem needs to be rectified in short order and treated as a priority.

Senator Anderson: Thank you for that.

You talk about going out to Indigenous businesses. I'm from the Northwest Territories. There are a number of Indigenous businesses throughout the N.W.T. I don't believe that the knowledge is out there.

When you talk about going to Indigenous businesses, my experience has been dealing with groups and organizations who say that they are national and Canadian. They come into my office. Over 90% do not have connections to the Yukon, Northwest Territories and Nunavut.

My concern here lies with the fact that it is actually the Northwest Territories and Nunavut that are specifically targeted for these nation-building opportunities and Arctic defence and security. I believe that it is those two territories that should have attention focused directly on them because I do not believe that Indigenous businesses within those territories have this knowledge that you are speaking of. Thank you.

Mr. Jeglic: That's an absolutely fair criticism. What I will say is — and it is not an excuse — that I will certainly look at our outreach strategy and will identify and report back to the committee where we have been and where we hope to go in the short-term future. And if that doesn't align with the needs of your constituents, we'll certainly look at your concern and try to address it directly.

The Chair: Mr. Jeglic, I'd like to pursue a couple points that my colleagues have just raised. Given that the three territories are predominantly Indigenous, and given the national government's desire to have more Indigenous participation in these historic contracts around the development in the North, but also that lead to the broader development of the business opportunity for Indigenous people, I'm asking you to respond — wouldn't it make sense for the government to have an office in the North that would specifically give outreach that would better serve their needs so that they do not have to come down south to seek guidance?

I'm raising this because the minister will eventually be here, and I want to ask him the question. It seems to me that we consistently hear the criticism and what is not happening. Then,

Il ne faut pas les laisser seuls. Nous nous engageons pleinement. Nous voulons nous assurer que cette initiative touche le plus grand nombre possible de communautés autochtones, et nous ne cachons pas que ce problème doit être résolu rapidement et traité en priorité.

La sénatrice Anderson : Merci beaucoup.

Vous parlez de faire appel à des entreprises autochtones. Je viens des Territoires du Nord-Ouest. Il existe un certain nombre d'entreprises autochtones dans l'ensemble des Territoires du Nord-Ouest, mais je ne pense pas que ce soit très connu.

Quand on parle de faire appel à des entreprises autochtones, j'ai souvent eu affaire à des groupes et à des organisations qui se présentent comme étant d'envergure nationale ou canadienne. Ils viennent me voir à mon bureau. Plus de 90 % d'entre eux n'ont aucun lien avec le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le territoire du Nunavut.

Ce qui me préoccupe ici, c'est le fait que ce sont précisément les Territoires du Nord-Ouest et le territoire du Nunavut qui sont expressément visés par ces initiatives de développement national ainsi que par les questions de défense et de sécurité dans l'Arctique. Je pense que ce sont ces deux territoires qui devraient faire l'objet d'une attention particulière, car je ne crois pas que les entreprises autochtones de ces territoires sont au courant de ce dont vous parlez. Merci.

M. Jeglic : C'est une critique tout à fait justifiée. Ce que je peux vous dire — et ce n'est pas une excuse —, c'est que je vais bien sûr examiner notre stratégie de sensibilisation, et que je ferai le point auprès du comité sur ce que nous avons accompli jusqu'à présent et sur nos objectifs à court terme. Et si cela ne correspond pas aux besoins de vos commettants, nous prendrons bien sûr en compte vos préoccupations et nous nous efforcerons d'y répondre directement.

Le président : Monsieur Jeglic, j'aimerais revenir sur quelques points que mes collègues viennent d'évoquer. Étant donné que ces trois territoires sont majoritairement autochtones, et compte tenu de la volonté du gouvernement fédéral d'accroître la participation des Autochtones à ces contrats historiques liés au développement dans le Nord, mais aussi de favoriser le développement plus large de débouchés commerciaux pour les Autochtones, je vous demande de répondre à la question suivante : ne serait-il pas logique que le gouvernement dispose d'un bureau dans le Nord qui se chargerait expressément de la sensibilisation afin de mieux répondre à leurs besoins, de sorte qu'ils n'aient pas à se rendre dans le Sud pour obtenir des conseils?

Je soulève cette question, car le ministre sera présent d'ici peu, et je souhaite lui poser cette question. Il me semble que nous entendons sans cesse les critiques et nous entendons parler de

of course, the default is that we are going to do the best we can. Well, if you are in downtown Ottawa, I do not expect you to do the best that you can if you are not in the North, but if you are in the North, then I think that you can do better because access for those small SMEs, companies and others trying to get into the procurement process would be better served if they knew what they could actually do to access those contracts in the first place.

Mr. Jeglic: The answer to your question is absolutely presence matters. If you are speaking of my office specifically or more generally —

The Chair: No, more generally.

Mr. Jeglic: Absolutely. Presence matters. If you are just doing things by remote access and hosting webinars, you are not reaching the communities and you do not understand the significance of the gap.

Again, I know we do host a number of webinars where we do target some of the territories. I understand that is not the answer. Sometimes, it is financial limitations. That is not a good answer either. If the strategy is to encourage Indigenous participation, you must have a presence and understand the community. It can't be words on paper.

The Chair: Before I get to you, Mr. Hayes, one more quick thing while I have you on the hot seat: Given your comprehensive understanding of the procurement process, many of the SMEs that have come before this committee and will continue to be here until we finish our study have expressed frustration with their understanding of the system. You have, I think properly, addressed the complexity of it.

You seem to have a clear understanding as to how they could help and be provided with the knowledge that will help them access the procurement process much better than currently.

Is there anything that would prevent you from doing a roadshow to explain this to SMEs across the country? This is probably historic in the context of Canada's spending in the military.

Mr. Jeglic: Absolutely. I do try, believe me.

Our office has 30 people, so I don't want to overstate our footprint. We are 30 people, but I do understand the importance and that just doing work in Ottawa is useless. It has to involve speaking to the constituencies that you are intended to serve, so our mandate is national in nature. Believe me, part of the funding ask was absolutely that — to have the ability to have a presence

ce qui ne se fait pas. Ensuite, bien sûr, on en revient toujours à dire que nous allons faire de notre mieux. Or, si vous êtes au centre-ville d'Ottawa, je ne m'attends pas à ce que vous fassiez de votre mieux si vous n'êtes pas dans le Nord, mais si vous êtes dans le Nord, je pense que vous pouvez faire mieux, car l'accès pour ces petites PME, ces entreprises et autres qui tentent de participer au processus d'approvisionnement serait mieux assuré si elles savaient, dès le départ, ce qu'elles peuvent réellement faire pour accéder à ces contrats.

M. Jeglic : Pour répondre à votre question, la présence est essentielle. Si vous parlez de mon bureau en particulier ou de façon plus générale...

Le président : Non, de façon plus générale.

M. Jeglic : Absolument. La présence est essentielle. Si vous vous contentez de travailler à distance et d'organiser des webinaires, vous ne rejoignez pas les communautés et vous ne comprenez pas l'importance des lacunes.

Encore une fois, je sais que nous organisons un certain nombre de webinaires ciblant certains territoires. Je comprends que ce n'est pas la solution. C'est parfois une question de contraintes financières. Ce n'est pas une bonne réponse non plus. Si la stratégie vise à encourager la participation des Autochtones, vous devez être présent pour comprendre la communauté. Il ne suffit pas de coucher des mots sur le papier.

Le président : Avant de vous donner la parole, monsieur Hayes, une dernière petite chose pendant que vous êtes sur la sellette : étant donné votre compréhension approfondie du processus d'approvisionnement, bon nombre des PME qui ont comparu devant le comité, et qui viendront encore jusqu'à la fin de notre étude, ont exprimé leur frustration quant à leur compréhension du système. Je crois que vous avez bien expliqué la complexité du problème.

Vous semblez avoir une idée claire de la façon dont elles pourraient contribuer et acquérir les connaissances qui leur permettraient d'accéder au processus d'approvisionnement beaucoup mieux qu'à l'heure actuelle.

Y a-t-il quelque chose qui vous empêcherait de faire une tournée de présentation pour expliquer cela aux PME partout au pays? C'est probablement un moment historique dans le contexte des dépenses militaires du Canada.

M. Jeglic : Absolument. J'essaie, croyez-moi.

Notre bureau compte 30 employés, et je ne voudrais donc pas exagérer notre empreinte carbone. Nous sommes 30 personnes, mais je comprends l'importance de l'enjeu et je sais qu'il ne sert à rien de travailler seulement à Ottawa. Nous devons aller à la rencontre des électeurs que nous sommes censés servir, et notre mandat est donc de nature nationale. Croyez-moi, une partie de

throughout Canada because those are the constituents we serve. I do my best to go to as many places as possible with our office staff and myself personally to ensure that the message is out there.

I'm sure this will frustrate you because it frustrates me. One of the blind spots is that I cannot review complaints about the award of contracts set aside for Indigenous suppliers. This is something I recently highlighted to the House of Commons committee. I said that it's an ongoing frustration for our office. It's a bit disingenuous for me to go before an Indigenous community and tell them I'm there to help them, but then, as they have a concern, I have to tell them that one part of my formal mandate prevents me from helping them. I take the tact that I will still informally assist, but it's something that needs to be rectified in short order.

Absolutely, there is a shortage of need. Presence and ongoing engagement are key. If you are going to invest in Indigenous communities, then that advocacy work for importance has to happen now? Because, once the opportunities are live, it's too late. That work has to be happening now — or yesterday.

The Chair: Mr. Hayes, the last word is to you. Thank you, sir.

Mr. Hayes: Thank you.

Back to your question about outreach in the territories, the Office of the Auditor General is in a privileged position because we are the Auditor General of each of the territories as well. In that capacity, we engage with the members of the legislative assemblies in each of those territories, and we visit communities as part of our audit work.

One of the things that has been raised recently with us — I'm just sharing it for the committee to consider as you move forward with your study — is the nation-building and big investments that are likely to happen in the North will also have an impact on some of the community services and resources. Take, for example, water treatment plants. When you increase the number of people — say, if you are building a military base near Iqaluit and you are going to have a drain on the water supply — that has to be considered. It's not just a case of building what you need; you have to think about the broader impacts on the communities. Thank you.

la demande de financement était absolument pour cela — pour pouvoir avoir une présence partout au Canada parce que ce sont les électeurs que nous servons. Je fais de mon mieux pour que le personnel de notre bureau, et moi-même personnellement, visitons le plus d'endroits possible, pour faire en sorte que le message soit diffusé.

Je suis sûr que cela va vous frustrer, parce que cela me frustre. L'un des angles morts, c'est que je ne peux pas examiner les plaintes concernant l'attribution de contrats réservés aux fournisseurs autochtones. C'est une chose que j'ai récemment soulignée au comité de la Chambre des communes. J'ai dit que c'était une source constante de frustration pour notre bureau. C'est un peu malhonnête de ma part d'aller devant une communauté autochtone en lui disant que je suis là pour l'aider, mais ensuite, lorsqu'elle émet une préoccupation, je dois lui dire qu'une partie de mon mandat officiel m'empêche de le faire. Je lui fais comprendre que je l'aiderai quand même de façon informelle, mais il s'agit d'une situation qu'il faut régler au plus vite.

Il y a indéniablement un manque de moyens. Une présence et un engagement continus sont essentiels. Si vous voulez investir dans les communautés autochtones, c'est maintenant qu'il faut faire ce travail de sensibilisation, car une fois que les opportunités deviennent réelles, il est trop tard. Ce travail doit être fait maintenant — ou hier.

Le président : Monsieur Hayes, vous avez le dernier mot. Merci, monsieur.

M. Hayes : Merci.

Pour revenir à votre question sur la sensibilisation dans les territoires, le Bureau du vérificateur général est dans une position privilégiée parce qu'il est également le vérificateur général de chacun des territoires. À ce titre, nous collaborons avec les membres des assemblées législatives de chacun de ces territoires et nous rendons visite aux collectivités dans le cadre de notre travail de vérification.

L'une des choses dont on nous a parlé récemment — je ne fais que vous en faire part pour que le comité puisse en tenir compte dans le cadre de son étude —, c'est que les projets d'intérêt national et les investissements importants qui auront probablement lieu dans le Nord auront également une incidence sur certains des services et ressources communautaires. Prenons l'exemple des usines de traitement de l'eau. Lorsque vous augmentez la population — par exemple, si vous construisez une base militaire près d'Iqaluit et que cela va peser sur l'approvisionnement en eau —, il faut en tenir compte. Il ne s'agit pas seulement de construire ce dont on a besoin; il faut penser aux répercussions plus larges sur les collectivités. Merci.

The Chair: Colleagues, that brings us to the end of this panel.

I wish to thank Mr. Hayes, Ms. Marsolais and Mr. Jeglic for taking the time today to meet with us. We greatly appreciate your work. We will have other officials here, and we will be pursuing some of the points that you have raised. Again, thank you for sharing your knowledge here today.

For this panel, we are pleased to welcome Richard Foster, Vice President, L3Harris Technologies Canada — thank you, sir, for being here — and Michael Clark, Business Development Manager, Government, Defence and Space, FELLFAB Limited. Thank you for joining us today. We will begin by inviting you to provide opening remarks, to be followed by questions from our members.

I remind you that each of you will have five minutes for opening remarks.

[*Translation*]

Richard Foster, Vice President, L3Harris Technologies Canada: Distinguished senators, it is an honour to be here today.

[*English*]

As noted by previous speakers, it is heartening that many of this Senate committee's recommendations on getting to 2% and beyond are happening, although perhaps disheartening in the context of the current global trends that have made this demand more imperative.

It is also heartening to see key building blocks put in place, such as the Defence Industrial Strategy, the Defence Investment Agency and the Export Strategy for Defence Procurement, all focused on the Canadian defence industry and economic value for Canada, while ensuring that our forces achieve and maintain operational advantage.

I hope that, in our haste to bring economic value to Canada, we do not forget this maxim of operational advantage.

L3Harris is a U.S.-based defence company employing 47,000 people across 100 countries globally. There are three major L3Harris Canadian subsidiaries that employ 3,000 people in high-tech jobs.

WESCAM in Waterdown, Ontario, is a global leader in the manufacturing of electro-optical infrared cameras that have been a part of Canada's ongoing donations to Ukraine since 2022.

Le président : Chers collègues, cela nous amène à la fin de cette table ronde.

Je remercie M. Hayes, Mme Marsolais et M. Jeglic d'avoir pris le temps de nous rencontrer aujourd'hui. Nous apprécions beaucoup votre travail. Nous entendrons d'autres fonctionnaires, et nous approfondirons certains des points que vous avez soulevés. Encore une fois, merci d'avoir partagé vos connaissances avec nous aujourd'hui.

Pour ce panel, nous avons le plaisir d'accueillir : Richard Foster, vice-président de L3Harris Technologies Canada — merci, monsieur, d'être venu; et Michael Clark, responsable du développement commercial, Secteur public, défense et espace, chez FELLFAB Limited. Merci de vous joindre à nous aujourd'hui. Nous allons commencer par vous inviter à faire une déclaration préliminaire, après quoi les membres du comité vous poseront des questions.

Je vous rappelle que chacun d'entre vous disposera de cinq minutes pour faire une déclaration préliminaire.

[*Français*]

Richard Foster, vice-président, L3Harris Technologies Canada : Mesdames et messieurs les sénateurs et sénatrices, c'est un grand plaisir d'être parmi vous ce soir.

[*Traduction*]

Comme l'ont fait remarquer d'autres intervenants, il est encourageant de constater que bon nombre des recommandations du comité sénatorial visant à atteindre 2 % et aller au-delà sont mises en œuvre, même si cela peut paraître décourageant au vu des tendances mondiales actuelles qui ont rendu cet objectif encore plus impératif.

Il est également encourageant de voir la mise en place d'éléments clés tels que la Stratégie industrielle de défense, l'Agence de l'investissement pour la défense et la Stratégie d'exportation pour l'approvisionnement en matière de défense, qui sont tous axés sur l'industrie canadienne de la défense et la valeur économique pour le Canada, et font en sorte que nos forces obtiennent et conservent un avantage opérationnel.

J'espère que, dans notre hâte d'apporter une valeur économique au Canada, nous n'oublierons pas cette maxime de l'avantage opérationnel.

L3Harris est une entreprise de défense américaine qui emploie 47 000 personnes dans 100 pays à l'échelle mondiale. Il y a trois grandes filiales canadiennes de L3HARRIS qui comptent 3 000 employés, dans des emplois de haute technologie.

WESCAM, à Waterdown, en Ontario, est un chef de file mondial dans la fabrication de caméras infrarouges électro-optiques qui font partie des dons que le Canada fait à l'Ukraine depuis 2022.

MAPPS in Montreal develops integrated control systems for naval vessels like the River Class destroyer and hopefully the Canadian Patrol Submarine Project.

Finally, MAS, located in Mirabel, Quebec, is the original Canadian that became Bombardier Defense and eventually L3Harris MAS. We are still very much Canadian.

WESCAM is working with Roshel to develop a Canadian-made counter-UAS system using L3Harris's VAMPIRE system. Fielded in Ukraine, VAMPIRE is credited with destroying over 300 Shahed drones.

MAPPS, as part of L3Harris' investment in the River Class destroyer, is developing an integrated communication system that is non-ITAR and Canadian exportable. Since 2017, we have grown our business in Ottawa from 2 engineers to 70 working on this capability. This is Canadian IP that will stay in Canada.

In November 2024, MAS was identified as a strategic partner by the Government of Canada to evaluate standing up an F-35 regional air vehicle depot. This facility will service not only Canadian F-35s but also provide an overflow for U.S. F-35s operating in the North American region.

The U.S. ambassador is very supportive, as this would give Canada sovereignty over the operational readiness of its fighters and contribute to NORAD.

Tomorrow, Lockheed Martin will be at our facility to announce our commitment to work together to make this regional depot a reality.

As a strategic partner, we stand ready to work with the Canadian government beyond a single platform. Not only are we helping to transition from the CF-18 to the F-35, but we are looking at other areas to improve operational advantage while creating jobs in Canada, such as the idea of aluminum runways for Canada's Arctic, a dual-use capability for the military and northern communities using Canadian aluminum.

Like shipbuilding, Canada's aerospace strategic partners should be engaged in longer-term projects and R&D, such as helping Canada partner on a sixth-generation capability like the Global Combat Air Programme, or GCAP.

MAPPS, à Montréal, met au point des systèmes de contrôle intégrés pour les navires comme le destroyer de la classe River et, espérons-le, le sous-marin de patrouille canadien.

Enfin, MAS, située à Mirabel, au Québec, était au départ Canadair, qui est ensuite devenue Bombardier Défense et finalement L3Harris MAS. Nous sommes encore très canadiens.

WESCAM collabore avec Roshel pour mettre au point un système de lutte contre les UAS fabriqué au Canada à l'aide du système VAMPIRE de L3Harris. Déployé en Ukraine, le VAMPIRE a détruit plus de 300 drones Shahed.

Dans le cadre de l'investissement de L3Harris dans le destroyer de la classe River, MAPPS est en train de mettre au point un système de communication intégré qui n'est pas assujéti à l'International Traffic in Arms Regulations, ou ITAR, et qui peut être exporté par le Canada. Depuis 2017, nous avons fait passer nos installations à Ottawa de 2 à 70 ingénieurs travaillant sur cette capacité. Il s'agit d'une PI canadienne qui restera au Canada.

En novembre 2024, MAS a été désignée comme partenaire stratégique par le gouvernement du Canada pour évaluer la mise sur pied d'un dépôt régional de véhicules aériens F-35. Cette installation desservira non seulement les F-35 canadiens, mais aussi les F-35 américains en service dans la région de l'Amérique du Nord.

L'ambassadeur des États-Unis voit cela d'un très bon œil, car cela conférerait au Canada la souveraineté sur l'état de préparation opérationnelle de ses chasseurs et contribuerait au Commandement de la défense aérospatiale de l'Amérique du Nord, ou NORAD.

Demain, Lockheed Martin sera présent dans nos installations pour annoncer notre engagement à travailler ensemble pour faire de ce dépôt régional une réalité.

En tant que partenaire stratégique, nous sommes prêts à travailler avec le gouvernement canadien au-delà d'une seule plateforme. Non seulement nous contribuons à la transition du CF-18 au F-35, mais nous examinons d'autres domaines afin d'améliorer l'avantage opérationnel tout en créant des emplois au Canada, comme l'idée de pistes en aluminium pour l'Arctique canadien, une capacité à double usage pour les militaires et les collectivités du Nord utilisant de l'aluminium canadien.

À l'instar de la construction navale, les partenaires stratégiques du Canada dans le domaine de l'aérospatiale devraient participer à des projets et à des activités de recherche-développement à plus long terme, notamment en aidant le Canada à devenir un partenaire pour une capacité de sixième génération comme le Programme aérien de combat mondial, ou GCAP.

L3Harris is a world leader in business jet modification with over 100 modified aircraft to date, including Air Force One, the U.S. Air Force Compass Call and Australia's Peregrine ISR aircraft.

We recently won the South Korean Airborne Early Warning and Control, or AEW&C, program, and will bid on Canada's AEW&C program with our AERIS X capability.

The demand for missionized business jets is growing, with 80 to 100 aircraft likely to be procured globally in the next three to five years alone. As a result, L3Harris has identified MAS in Mirabel as a business jet missionization hub to export missionized Bombardier Global 6500 platforms from Canada not only for airborne early warning capabilities but also for intelligence, surveillance and reconnaissance and electronic attack platforms.

IP and licensing are in the process of being transferred to our Canadian subsidiary. We are planning tooling and infrastructure requirements. We are conducting initial meetings with Polish companies with the help of Global Affairs Canada as a potential first opportunity for export from Canada, by a Canadian entity. This is a great example of Canada's Defence Export Strategy in action.

As a Canadian entity and U.S. subsidiary, these are examples of how an integrated North American defence industrial base benefits Canadians. These are examples of how Canada's increased defence spending and strategies will create future work.

The IP we develop will be Canadian. The jobs that we will develop will be Canadian. The operational advantage that we will provide our Canadian Armed Forces will be the best.

Now is the time to build by investing and promoting these homegrown Canadian subsidiaries while preserving the IP and jobs.

Thank you.

The Chair: Thank you, Mr. Foster.

Michael Clark, Business Development Manager, Government, Defence and Space: Good afternoon, Mr. Chair and committee members. Thank you for the opportunity to appear before you today.

My name is Michael Clark with FELLFAB Limited. I take care of the government's defence and space sector.

L3Harris est un chef de file mondial dans la modification d'avions d'affaires avec plus de 100 aéronefs modifiés à ce jour, y compris l'Air Force One, l'U.S. Air Force Compass Call et l'aéronef PeregrineISR australien.

Nous avons récemment remporté le programme d'alerte et de contrôle avancés aéroportés de la Corée du Sud, ou AEW&C, et nous soumissionnerons dans le cadre du programme canadien AEW&C avec notre capacité AERIS X.

La demande de jets d'affaires militarisés est en hausse, avec l'acquisition probable de 80 à 100 appareils, à l'échelle mondiale, au cours des trois à cinq prochaines années seulement. Par conséquent, L3Harris a désigné MAS à Mirabel comme centre de militarisation des jets d'affaires afin d'exporter depuis le Canada des plateformes Bombardier Global 6500 militarisées, non seulement pour des capacités aéroportées d'alerte précoce, mais aussi pour des plateformes de renseignement, de surveillance et de reconnaissance ainsi que d'attaque électronique.

La propriété intellectuelle et l'octroi de licences sont en voie d'être transférés à notre filiale canadienne. Nous planifions l'outillage et les besoins en infrastructure. Nous organisons des rencontres initiales avec des entreprises polonaises avec l'aide d'Affaires mondiales Canada, car il s'agit d'une première occasion potentielle d'exportation du Canada par une entité canadienne. C'est un excellent exemple de la Stratégie d'exportation de défense du Canada en action.

En tant qu'entité canadienne et filiale américaine, ce sont des exemples de la façon dont une base industrielle de défense nord-américaine intégrée profite aux Canadiens. Ce sont des exemples de la façon dont l'augmentation des dépenses et les stratégies du Canada en matière de défense créeront des emplois à l'avenir.

La PI que nous développerons sera canadienne. Les emplois que nous créerons seront canadiens. L'avantage opérationnel que nous offrirons aux Forces armées canadiennes sera le meilleur.

Il est maintenant temps de bâtir en investissant et en faisant la promotion de ces filiales canadiennes tout en préservant la propriété intellectuelle et les emplois.

Merci.

Le président : Merci, monsieur Foster.

Michael Clark, responsable du développement commercial, Secteur public, défense et espace : Bonjour, monsieur le président et membres du comité. Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Michael Clark et je travaille pour FELLFAB Limited. Je m'occupe du secteur de la défense et de l'espace.

FELLFAB is a 74-year-old family-owned business based in Hamilton, Ontario. We specialize in innovative textile solutions. What I mean by that is we don't weave textiles. We take the textile. We purchase it. We turn it into something.

We operate in a number of different industries. We operate in commercial aerospace, the rail and transit industry, nuclear, industrial and space.

Probably one of our most recognizable products is, if you look at the Canadarm and that white textile material that's covering it, that was made in our Hamilton facility in our clean room. Today, we still do repair and overhaul panels for the support of the space station.

In over 40 years of working in the defence sector, we have provided products such as tent systems for DND, vehicle covers, vehicle seating systems, rucksacks of all manner, pouches and protective vests.

More recently, FELLFAB was awarded the contract to supply our Arctic-rated sleeping bags to DND. These are sleeping bags that are rated for -40 Celsius. They have been tested over the past number of years. They have actually been used by DND in smaller amounts for the last 25 to 30 years.

We sell directly to DND. We also do a lot of work at the tier 1, tier 2 and tier 3 levels.

For example, we could be a vendor to L3 WESCAM or L3 MAPPS. It is rather interesting. I have sold to all three of those companies at some point in time.

More recently, and through an acquisition last year, FELLFAB has become one of the key vendors of parachute systems for the Department of National Defence.

In the next few months, we are going to be building one of the largest parachutes imaginable. It is a 100-foot-diameter cargo parachute.

You've probably worn some of our stuff.

In our Hamilton facility, we employ approximately 150 people, and, under the rules of Innovation, Science and Economic Development Canada, or ISED, that puts us into the small- and medium-sized enterprise area, and with that, we try to leverage the Industrial and Technological Benefits Policy, or ITB Policy, which has been put in place by ISED.

FELLFAB est une entreprise familiale, comptant 74 ans d'existence, établie à Hamilton, en Ontario. Nous nous spécialisons dans des solutions textiles novatrices. Ce que je veux dire par là, c'est que nous ne tissons pas les textiles. Nous les utilisons. Nous les achetons. Nous en fabriquons quelque chose.

Nous œuvrons dans un certain nombre d'industries différentes. Nous travaillons dans les secteurs de l'aérospatiale commerciale, des chemins de fer et du transport en commun, du nucléaire, de l'industrie et de l'espace.

L'un de nos produits les plus reconnaissables est probablement l'enveloppe de tissu blanc du Canadarm, qui a été fabriquée dans notre salle blanche, à Hamilton. Aujourd'hui, nous faisons encore des réparations et des révisions de panneaux pour le soutien de la station spatiale.

En plus de 40 ans de travail dans le secteur de la défense, nous avons fourni des produits tels que des systèmes de tente pour le MDN, des couvertures de véhicules, des systèmes de sièges de véhicules, des sacs à dos de toutes sortes, des pochettes et des gilets de protection.

Plus récemment, FELLFAB a obtenu le contrat pour fournir au MDN nos sacs de couchage homologués pour l'Arctique. Ce sont des sacs de couchage conçus pour des températures allant jusqu'à -40 degrés Celsius. Ils ont été testés au cours des dernières années. En fait, le MDN les a utilisés en petites quantités au cours des 25 à 30 dernières années.

Nous vendons directement au MDN. Nous faisons également beaucoup de travail aux niveaux 1, 2 et 3.

Par exemple, nous pourrions être un fournisseur de L3 WESCAM ou L3 MAPPS. C'est assez intéressant. J'ai fait des ventes à ces trois entreprises à un moment ou à une autre.

Plus récemment, et grâce à une acquisition réalisée l'année dernière, FELLFAB est devenu l'un des principaux fournisseurs de systèmes de parachute pour le ministère de la Défense nationale.

Au cours des prochains mois, nous allons fabriquer l'un des plus grands parachutes imaginables. Il s'agit d'un parachute de fret de 100 pieds de diamètre.

Vous avez probablement déjà porté une partie de nos produits.

Dans nos installations de Hamilton, nous employons environ 150 personnes. En vertu des règles d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ou ISDE, cela nous place dans le secteur des petites et moyennes entreprises, et cela étant, nous essayons de tirer parti de la Politique des retombées industrielles et technologiques, ou la Politique des RIT, qui a été mise en place par ISDE.

The ITB Policy gets you a seat at the table or — as I call it — a ticket to the dance, but you have to produce quality products and be competitive to be successful. The ITB Policy is not a birthright for business in Canada.

There was a report put out by ISED in 2022 that said that firms with fewer than 250 employees represent 90% of the vendor base for the Department of National Defence. Like FELLFAB, very few of these companies can survive solely on defence sector business. Much like us, they're diversified across a number of different markets.

There have been a couple things stated as of late that talk about speeding things up in the defence sector. There are a lot of small- and medium-sized enterprises who have heard about the increase in defence spending, and a lot of these people want to get a piece of the pie, as they say.

One of the things, though, within the defence sector is that it is complex. It is heavily regulated, and you can't just throw out your shingle and decide to be a vendor in the defence sector. You have to have your Controlled Goods Program. You also have to take care of cybersecurity. All of this work takes time, which smaller companies don't necessarily have the emphasis or the ability to do.

The world in defence is always changing. Some of the things that we've always had to tackle have been Canadian content and speed. Now we have the Defence Industrial Strategy. One of the key things in the first pages is "Build-Partner-Buy." I like the part about building.

Thank you very much.

The Chair: Thank you, Mr. Clark.

We'll proceed to questions. Colleagues, the panel will be with us until 7:20 p.m. In that time, of course, we'll do our best to allow each member to ask their questions. Four minutes will be allotted to each member, including the answer.

[*Translation*]

Senator Carignan: Mr. Foster, we saw an announcement involving Lockheed Martin, and you discussed the importance of the Mirabel plant becoming a regional hub for the F-35s — not only for Canadian F-35s, but for those across the entire North American region.

Can you provide details on the investments that will be made, the projected economic spinoffs and the number of jobs that will be created? Why is it important to have this North American regional hub? What consequences would this have?

La politique des RIT vous donne une place à la table ou ce que j'appellerais un ticket d'entrée, mais il faut produire des produits de qualité et être concurrentiel pour réussir. La politique des RIT n'est pas un droit inhérent pour les entreprises au Canada.

Selon un rapport qu'ISDE a publié en 2022, les entreprises comptant moins de 250 employés représentent 90 % des fournisseurs du ministère de la Défense nationale. Comme FELLFAB, très peu de ces entreprises peuvent survivre uniquement grâce aux activités du secteur de la défense. Tout comme nous, elles sont diversifiées dans un certain nombre de marchés différents.

Récemment, on a parlé d'accélérer les choses dans le secteur de la défense. Il y a beaucoup de petites et moyennes entreprises qui ont entendu parler de l'augmentation des dépenses en matière de défense, et bon nombre d'entre elles veulent avoir leur part du gâteau, pour ainsi dire.

Cependant, l'une des particularités du secteur de la défense est sa complexité. C'est très réglementé, et vous ne pouvez pas simplement créer votre entreprise et décider d'être un fournisseur dans ce secteur. Vous devez avoir un programme des marchandises contrôlées. Il faut aussi s'occuper de la cybersécurité. Tout ce travail prend du temps, ce que les petites entreprises n'ont pas forcément les moyens et la capacité de faire.

Le monde de la défense est en constante évolution. Nous avons toujours dû nous attaquer au contenu canadien et à la vitesse. Nous avons maintenant la Stratégie industrielle de défense. L'un des éléments clés figurant dans les premières pages est qu'il s'agit de « construire, collaborer, acheter ». J'aime la partie sur la construction.

Merci beaucoup.

Le président : Merci, monsieur Clark.

Nous allons passer aux questions. Chers collègues, les témoins seront avec nous jusqu'à 19 h 20. D'ici là, bien sûr, nous ferons de notre mieux pour permettre à chaque membre du comité de poser ses questions. Quatre minutes seront accordées à chaque membre, y compris pour la réponse.

[*Français*]

Le sénateur Carignan : Monsieur Foster, on voyait une annonce avec Lockheed Martin, et vous avez traité de l'importance que l'usine de Mirabel devienne une plateforme régionale pour les F-35, non seulement pour les F-35 canadiens, mais pour ceux de l'ensemble de la région nord-américaine.

Pouvez-vous nous détailler les investissements qui seront faits ainsi que les retombées économiques projetées, de même que le nombre d'emplois qui seront créés? Quelle est l'importance d'avoir ce centre régional nord-américain? Qu'est-ce que cela amènerait comme conséquences?

Mr. Foster: It is important to note that, without a regional depot, it would not make sense to proceed with this project, because there would not be enough Canadian F-35s. Normally, with a depot like the one in Mirabel, we would only have five of the 88 aircraft at our facility at any given time. So, we believe it would be better to also have the U.S. F-35s at our facilities at the same time.

Ultimately, we expect to have 24 F-35 aircraft at our depots. This will generate around 600 direct jobs in Mirabel alone per year for the next 15 to 20 years once we have 24 aircraft at our facilities.

I believe this is very important for the region. This does not include all the other jobs that would be created in the supply chain linked to these 600 jobs.

The investment would amount to over \$200 million to put the infrastructure in place. We are in discussions with Investissement Québec and the Government of Canada to develop a plan to carry out this project.

Senator Carignan: How much public and private investment is included in your business plan?

Mr. Foster: Approximately \$200 million.

Senator Carignan: Are we talking about \$200 million for L3Harris alone, or for all governments and L3Harris combined?

Mr. Foster: That's \$200 million split between the provincial and federal governments. We're also in talks with other investors. These discussions have only just begun.

Senator Carignan: We're talking about 88 F-35 aircraft and a decision by the federal government. Is that a problem? Things are often called into question. This leads to delays. The F-35s are a good example: The decision was cancelled, revisited and reworded.

In your industry, what is the impact of delays caused by a government's postponement of a purchasing decision? Since we're taking it step by step here, and I think the first step is step 12. How do government delays in decision-making harm your industry?

Mr. Foster: These delays are causing uncertainty. The United States is watching us. They're hesitating now because they doubt that Canada will move forward with this project. They support us. If we move forward with the purchase of the F-35s, I think we'll be able to establish the depot.

M. Foster : Il est important de savoir que sans dépôt régional, ce ne serait pas pertinent de procéder avec ce projet, parce qu'il n'y aurait pas assez de F-35 canadiens. Normalement, avec un dépôt comme celui de Mirabel, on aurait seulement 5 des 88 avions dans nos installations à la fois. Donc, on pense que ce serait mieux d'avoir aussi les F-35 américains dans nos installations en même temps.

On prévoit d'avoir 24 avions F-35 dans nos dépôts à la fin. Cela générera autour de 600 emplois directs uniquement à Mirabel par année pour les 15 à 20 prochaines années lorsque nous aurons 24 avions dans nos installations.

Je crois que c'est quelque chose de très important pour la région. Cela n'inclut pas tous les autres emplois qui seraient créés dans la chaîne d'approvisionnement liée avec ces 600 emplois.

L'investissement s'élèverait à plus de 200 millions de dollars pour mettre l'infrastructure en place. On parle avec Investissement Québec et le gouvernement du Canada pour mettre sur pied un plan pour réaliser ce projet.

Le sénateur Carignan : Il y a combien d'investissements publics et privés dans votre plan d'affaires?

M. Foster : Environ 200 millions de dollars.

Le sénateur Carignan : On parle de 200 millions de dollars pour L3Harris seulement ou pour l'ensemble des gouvernements et L3Harris?

M. Foster : C'est 200 millions de dollars partagés entre les gouvernements provincial et fédéral. On parle avec d'autres investisseurs également. Ces discussions viennent tout juste de débiter.

Le sénateur Carignan : On parle de 88 avions F-35 ainsi que d'une décision du gouvernement fédéral. Est-ce que cela pose problème? Souvent, on remet les choses en question. Cela cause des délais. Les avions F-35 sont un bel exemple : la décision a été annulée, reprise et reformulée.

Dans votre industrie, quel est l'impact des délais causés par un report de décision du gouvernement quant à l'achat? Comme ici, on y va juste par étape, et je pense que la première est l'étape n° 12. Comment les délais gouvernementaux en matière de prise de décision nuisent-ils à votre industrie?

M. Foster : Ces délais causent du doute. Aux États-Unis, ils nous regardent. Ils hésitent maintenant, parce qu'ils doutent que le Canada ira de l'avant avec ce projet. Ils nous appuient. Si l'on va de l'avant avec l'achat des avions F-35, je pense qu'on sera en mesure de réaliser le dépôt.

What's interesting is that, given the delays with the F-35s in Canada, the first F-35 will not arrive at our facilities until around 2031, but we would like to have the U.S. F-35s before then — in early 2028 or 2029 — to keep jobs here. With the F-18s being phased out, we would not be able to retain all these jobs without the arrival of the U.S. F-35s.

[English]

Senator Cardozo: Thank you to the witnesses for being here.

Mr. Foster, I wonder if I could ask you — near the end, you talked about keeping intellectual property, or IP, and jobs in Canada. I wonder if you could expand on that a little, because that's really important if we're going to be spending these large sums of money.

I'd also like to hear from both of you in terms of youth employment and what the prospects are in terms of some of the work that you will be taking on or increasing.

Mr. Foster, I'd also like to hear your thoughts about drone technology and how that is changing warfare and the future of warfare. If small, cheap and easily produced drones can destroy billion-dollar equipment, what does that mean for the future of warfare?

Mr. Foster: On the first question on IP, a lot of the IP that has been developed in Canada stayed in Canada. For instance, in WESCAM, the camera technology that we have and that we produce is Canadian-made. There are some models that have some U.S. capabilities, and those are sold under the MX-Series with the relevant U.S. export-import licences. However, WESCAM sells a completely made, very capable Canadian camera, and we keep that IP.

MAPPS has developed the Integrated Platform Management System that went originally on the Halifax-class frigates, and that was developed out of long-term research and development that Canada undertook many years ago that is now coming to fruition.

WESCAM was the same. A lot of the technology in WESCAM was developed with Defence Research and Development Canada, or DRDC, in the 1950s. Similar with MAPPS, lot of technology that went into the Halifax-class Integrated Platform Management System — basically, the control system that allows you to manage the engines and all the pumps and systems in the ship — was developed in Canada, and that IP resides and will stay in Canada.

Ce qui est intéressant, c'est qu'avec les délais quant aux avions F-35 au Canada, le premier avion F-35 arrivera à nos installations vers 2031 seulement, mais on aimerait avoir les F-35 américains avant cela, soit au début de 2028 ou 2029, pour garder les emplois chez nous. Avec la fin des avions F-18, on ne serait pas en mesure de conserver tous ces emplois sans l'arrivée des avions F-35 américains.

[Traduction]

Le sénateur Cardozo : Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Foster, j'aimerais vous poser une question. À la fin de votre exposé, vous avez parlé du maintien de la propriété intellectuelle et des emplois au Canada. Je me demande si vous pourriez nous en dire un peu plus à ce sujet, car c'est vraiment important si nous devons dépenser de telles sommes.

J'aimerais aussi que vous nous parliez tous les deux de l'emploi des jeunes et des perspectives d'avenir en ce qui concerne le travail que vous allez entreprendre ou accroître.

Monsieur Foster, j'aimerais également connaître votre avis sur la technologie des drones et la façon dont elle transforme la guerre et l'avenir de la guerre. Si des drones petits, bon marché et faciles à fabriquer peuvent détruire des équipements valant des milliards de dollars, qu'est-ce que cela signifie pour l'avenir de la guerre?

M. Foster : En ce qui concerne la première question sur la PI, une bonne partie de la PI qui a été développée au Canada est restée au Canada. Par exemple, chez WESCAM, la technologie de caméra que nous avons et que nous produisons est canadienne. Certains modèles intègrent des capacités américaines et sont commercialisés sous la gamme MX avec les licences d'import-export américaines pertinentes. Cependant, WESCAM vend une caméra entièrement fabriquée au Canada et très performante, et nous conservons cette propriété intellectuelle.

MAPPS a mis au point le système de gestion intégrée des plateformes qui était utilisé à l'origine sur les frégates de la classe Halifax. Ce système est le fruit de travaux de recherche et de développement à long terme que le Canada a entrepris il y a de nombreuses années et qui portent maintenant leurs fruits.

Même chose pour WESCAM. Une grande partie de la technologie de WESCAM a été mise au point par Recherche et développement pour la défense Canada, ou RDDC, dans les années 1950. Comme dans le cas de MAPPS, beaucoup de technologies qui ont été intégrées au système de gestion intégrée des plates-formes de la classe Halifax — essentiellement, le système de contrôle qui vous permet de gérer les moteurs et toutes les pompes et tous les systèmes à bord du navire — a été mis au point au Canada, et cette propriété intellectuelle réside et demeurera au Canada.

When we talk about developing a strategic partnership with Canada and looking at other research and development capabilities on future fighter capabilities, that foreground capability would stay in Canada. Sometimes, people forget that the company that has developed the core IP is not just going to hand it over. Even if you did acquire it, you might not even be able to use it. But when you partner together and you work in a country and develop further capabilities — we call that foreground IP — that will stay in Canada and reside in Canada.

I think when we develop this missionization capability, we're talking to radar companies about bringing and developing subsidiaries in Canada that would develop the kind of capability that could be used in the future. There are ways — and I think it's important, as Canada does this build, that they examine the IP and put those hooks into those companies to make sure that the IP that gets developed stays in Canada.

On the question of young people, we started up a program called the Canadian Industrial Leadership Award with five other companies: Babcock, Thales, CAE, L3Harris and General Dynamics Mission Systems, or GDMS. We bring in and give an award to — at the moment, we're focused on young women in STEM in third year. We basically give them a co-op program, a \$6,000 award and mentor them within our company, giving them full access to executive decisions, whether it's finance or HR, to show them how a company produces, from A to Z, a product then gets it out the door while they're working on their specific research and development program, with the intent that they go back and finish their fourth year. Then we hope that they will come back to the company and work for us after they graduate. We've probably awarded over 50 now among the five companies.

We get together once a year and share what each company is working on in R&D. What is interesting is that most of these young ladies aren't necessarily interested in staying in the company for their whole career as we might have grown up doing. They're interested in sharing, working with other companies and moving around. Actually, what's interesting is they stay connected even though they've been working with different companies.

To your last question, I'm not necessarily an expert on UAVs. I know we're spending a lot of time developing counter-UAS programs. As I talked about, WESCAM has developed the vampire capability, which uses rockets. It is a problem. It's going to develop risk for some of our other capabilities. We saw

Lorsque nous parlons de développer un partenariat stratégique avec le Canada et d'examiner d'autres capacités de recherche et développement pour les futurs chasseurs, cette capacité de premier plan resterait au Canada. Parfois, les gens oublient que l'entreprise qui a développé la PI de base ne va pas se contenter de la céder. Même si vous l'acquériez, vous ne pourriez peut-être même pas l'utiliser. Mais lorsque vous travaillez en partenariat et que vous travaillez dans un pays pour développer d'autres capacités — ce que nous appelons la PI de premier plan —, cela reste au Canada et y est conservé.

Je pense que lorsque nous développons la capacité de militarisation, nous discutons avec les compagnies de radar afin qu'elles implantent et développent des filiales au Canada pour développer le genre de capacité qui pourrait être utilisée à l'avenir. Il y a des façons — et je pense qu'il est important, au moment où le Canada entreprend ces projets, qu'il examine la PI et établisse des liens avec ces entreprises pour s'assurer que la PI qui est développée reste au Canada.

Pour ce qui est des jeunes, nous avons lancé un programme appelé le Canadian Industrial Leadership Award avec cinq autres entreprises, soit Babcock, Thales, CAE, L3Harris et General Dynamics Mission Systems, ou GDMS. Nous invitons et récompensons — pour le moment, nous nous concentrons sur les jeunes femmes en troisième année de STIM... Essentiellement, nous leur offrons un programme coopératif, une bourse de 6 000 \$, et un mentorat au sein de notre entreprise, en leur donnant pleinement accès aux décisions de la direction, qu'il s'agisse des finances ou des ressources humaines, afin de leur montrer comment une entreprise produit, de A à Z, un produit, puis le commercialise, tout en leur permettant de travailler sur leur programme spécifique de recherche et de développement, dans l'intention qu'elles retournent terminer leur quatrième année. Ensuite, nous espérons qu'elles reviendront travailler chez nous après avoir obtenu leur diplôme. Nous avons probablement accordé une cinquantaine de ces bourses parmi ces cinq entreprises.

Nous nous réunissons une fois par année pour discuter de ce que chaque entreprise fait en R-D. Ce qui est intéressant, c'est que la plupart de ces jeunes femmes ne souhaitent pas nécessairement rester dans l'entreprise pendant toute leur carrière comme nous aurions pu le faire par le passé. Elles veulent partager, travailler avec d'autres entreprises et changer régulièrement d'environnement. En fait, ce qui est intéressant, c'est qu'elles restent en contact, même si elles ont travaillé dans des entreprises différentes.

Pour répondre à votre dernière question, je ne suis pas nécessairement un expert en drones. Je sais que nous passons beaucoup de temps à élaborer des programmes de lutte contre les drones. Comme je l'ai dit, WESCAM a développé la capacité vampire, qui utilise des roquettes. C'est un problème. Cela

the demonstration when Ukraine destroyed many Russian bombers on several of their facilities, and we'll have to develop counter capabilities, but I think we will.

Mr. Clark: We're not quite the same magnitude, but we do operate using co-op students and programs. Quite often, we bring in engineering students and IT people. For the factory work, it's mostly done by people coming in. We hire them and do in-house training for sewing and in-house use for 3D printing, and with some of the tent systems, we actually use high-frequency welding equipment, which basically bonds it together. We do on-hand training for that type of work, but basically co-op through local universities and local colleges, yes.

Senator Osler: Thank you to both witnesses for being here today.

My question is for Mr. Clark and FELLFAB. How can Canada improve collaboration between prime contractors and smaller domestic suppliers to ensure a more integrated and resilient supply chain?

Mr. Clark: I think Canada has done a pretty good job already in that area. By instituting the ITB Policy, which prior to that was the IRB policy — as I recall, the first time it was instituted was on the CTF, on the Halifax-class frigates.

They've also done a great job in creating the RDAs, your regional defence support companies. We work a lot with the FedDev gang. They are tremendous people to work with, in helping us connect with the larger primes. As I mentioned, the ITB Policy gets you a ticket to the dance. You still have to do your work. You still have to have a credible product, and you have to produce quality, but it's a great tool that gets us in contact with the primes, absolutely.

Senator Osler: Thank you.

Senator Hay: Thank you both for being here.

I may go down a rabbit hole, so I apologize up front. I want to talk a little bit about data.

Mr. Foster, I'm going to ask you specifically. There must be an enormous amount of data that is being generated, certainly by your engineers and whatnot, but also the systems that are in play across Canada in our frigates and whatnot. My question will

va créer des risques pour certaines de nos autres capacités. Nous en avons vu la démonstration lorsque l'Ukraine a détruit de nombreux bombardiers, et plusieurs installations russes. Nous devons développer des capacités de contre-attaque, mais je pense que nous le ferons.

M. Clark : Nous ne sommes pas tout à fait de la même envergure, mais nous avons recours à des programmes d'alternance travail-études. Très souvent, nous faisons appel à étudiants en génie et en TI. Pour ce qui est du travail en usine, il est fait principalement par des gens qui viennent travailler chez nous. Nous les embauchons et leur donnons une formation à l'interne pour la couture et l'utilisation de l'impression 3D, et pour certains systèmes de tente, nous utilisons du matériel de soudage à haute fréquence, qui permet essentiellement de les assembler. Nous dispensons une formation sur place pour ce genre de travail, mais il s'agit essentiellement de stages en alternance par l'entremise des universités et des collèges locaux.

La sénatrice Osler : Je remercie les deux témoins d'être ici aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. Clark et à FELLFAB. Comment le Canada peut-il améliorer la collaboration entre les entrepreneurs principaux et les petits fournisseurs nationaux pour assurer une chaîne d'approvisionnement plus intégrée et résiliente?

M. Clark : Je pense que le gouvernement canadien a déjà fait un assez bon travail dans ce domaine. En instaurant la politique des RIT, qui était auparavant la politique des RIR — si je me souviens bien, la première fois qu'elle a été adoptée, c'était dans le cadre du programme de frégates de patrouille, des frégates de la classe Halifax.

Il a également fait un excellent travail en créant les ADR, vos entreprises régionales de soutien à la défense. Nous travaillons beaucoup avec FedDev. Ce sont des gens formidables avec qui travailler pour nous aider à établir des liens avec les fournisseurs principaux. Comme je l'ai mentionné, la politique des RIT vous donne un ticket d'entrée. Vous devez quand même faire votre travail. Il faut quand même avoir un produit crédible, et il faut produire de la qualité, mais c'est un excellent outil qui nous permet d'entrer en contact avec les fournisseurs principaux, absolument.

La sénatrice Osler : Merci.

La sénatrice Hay : Merci à vous deux d'être ici.

Il se peut que je m'enfonce dans un terrier de lapin, alors je m'en excuse d'emblée. J'aimerais parler un peu des données.

Monsieur Foster, je vais vous poser une question précise. Il doit y avoir une énorme quantité de données qui sont générées, certainement par vos ingénieurs et autres, mais aussi par les systèmes qui sont en service partout au Canada dans nos frégates

be around the data itself and storage. I'm assuming it would be stored in a cloud of a parent company, so it wouldn't be Canadian sovereign data storage. I'm curious about that.

My follow-up to that will be around the U.S. CLOUD Act and how at risk our data might be because of that, if it's stored on a foreign cloud.

Mr. Foster: It's interesting. We've been working with all three companies on exactly that with the rollout of Microsoft Office 365 and exactly where the data is located on servers. We've even worked with Global Affairs Canada to understand what export requirements might be required if data is being transferred out of the country elsewhere. My understanding is that the data that is Canadian resides in Canada and doesn't transfer over to the United States.

Senator Hay: The U.S. CLOUD Act states that a U.S. company will be required, wherever they might do business, if asked by the U.S. government, to give that data to the U.S. government. That's in the U.S. CLOUD Act.

For example, AWS, which is Amazon, has their data centres in, let's say, Montreal, which is Canadian soil and Canadian data. But because it's a U.S.-based company, they are obligated, if asked — though it hasn't happened — to give that data to the U.S. government, as would Microsoft and as would any company.

You may not be able to answer it today, but I would be very interested to know where the data from your systems and whatnot travels and lands. It would be important for Canadian sovereignty around data.

Mr. Foster: I agree. I'm not as expert as you're suggesting, so I will go back and check.

My understanding at this time is that our Canadian data resides in Canada. I know that there are ways, using controlled goods and export rules, where we can share data, but the data that is created in Canada resides in Canada, as far as I know.

Senator Hay: I would appreciate you following up.

Mr. Foster: I will.

Senator Hay: It would have to be at a Canadian data centre on a Canadian cloud for it to be fully sovereign, but thank you.

et ailleurs. Ma question porte sur les données elles-mêmes et leur stockage. Je suppose qu'elles sont stockées dans le nuage d'une société mère, et que ce n'est donc pas un stockage de données souveraines canadiennes. Je suis curieuse de savoir comment cela fonctionne.

Ma question suivante concerne la loi américaine sur l'informatique en nuage et sur les risques que courent nos données à cause de cela, si elles sont stockées dans un nuage étranger.

M. Foster : C'est une question intéressante. C'est exactement ce que nous avons fait avec les trois entreprises dans le cadre du déploiement de Microsoft Office 365 pour déterminer exactement où les données sont stockées sur les serveurs. Nous avons même travaillé avec Affaires mondiales Canada pour comprendre quelles seraient les exigences en matière d'exportation si des données étaient transférées à l'extérieur du pays. D'après ce que je comprends, les données canadiennes résident au Canada et ne sont pas transférées aux États-Unis.

La sénatrice Hay : La CLOUD Act des États-Unis stipule qu'une entreprise américaine sera tenue, peu importe où elle fera affaire, de fournir ces données au gouvernement américain si ce dernier lui en fait la demande. C'est dans la loi américaine sur l'informatique en nuage.

Par exemple, AWS, qui appartient à Amazon, a ses centres de données, disons, à Montréal, ce qui signifie qu'il s'agit de données canadiennes sur le sol canadien. Mais comme il s'agit d'une entreprise basée aux États-Unis, elle est tenue, si on le lui demande — bien que cela ne se soit jamais produit — de transmettre ces données au gouvernement américain, tout comme Microsoft ou n'importe quelle autre entreprise devrait le faire.

Vous ne serez peut-être pas en mesure de répondre aujourd'hui, mais j'aimerais beaucoup savoir où vont les données de vos systèmes et tout le reste. Ce serait important pour la souveraineté canadienne en matière de données.

M. Foster : Je suis d'accord. Je ne suis pas aussi expert que vous le laissez entendre, et je vais donc vérifier.

D'après ce que je comprends, actuellement, nos données canadiennes sont conservées au Canada. Je sais qu'il existe des moyens de partager des données, grâce aux règles à l'égard des marchandises contrôlées et de l'exportation, mais les données qui sont créées au Canada résident au Canada, à ma connaissance.

La sénatrice Hay : Je vous serais reconnaissante de faire un suivi.

M. Foster : Je vais le faire.

La sénatrice Hay : Il faudrait qu'elles soient stockées dans un centre de données canadien sur un nuage canadien pour qu'elles soient entièrement souveraines, mais je vous remercie.

The Chair: On behalf of the committee, I want to thank both of you for taking the time to be here and for sharing your expertise and the work that you're doing. Again, thank you very much.

If there are any written submissions, Mr. Foster and Mr. Clark, that you want to submit, we would ask you to do so. Our study is ongoing. We have some time before we get to the conclusion, so any submissions will be incorporated into the final study at that point in time. I would ask to consider that as a follow-up to my colleague here tonight.

This concludes our agenda for tonight. Our next meeting is Monday, April 27, at 4 p.m. in this same room. I wish you a good evening and thank you for being here.

(The committee adjourned.)

Le président : Au nom du comité, je tiens à vous remercier tous les deux d'avoir pris le temps de venir nous parler de votre domaine d'expertise et du travail que vous faites. Encore une fois, merci beaucoup.

Monsieur Foster et monsieur Clark, si vous avez des mémoires écrits que vous souhaitez déposer, nous vous demandons de le faire. Notre étude est en cours. Il nous reste un peu de temps avant d'en arriver à la conclusion, et tous les mémoires seront donc intégrés dans l'étude finale. Je demanderais que ce soit considéré comme faisant suite aux questions que mes collègues ont posées ici, ce soir.

Cela met fin à notre ordre du jour pour ce soir. Notre prochaine réunion aura lieu le lundi 27 avril à 16 heures dans cette même salle. Je vous souhaite une bonne soirée et je vous remercie de vous être joints à nous.

(La séance est levée.)
