

Remarks to the Standing Committee on Industry Science and Technology

Study of the Canadian Aerospace Industry

Committee appearance (virtual)

March 25th, 2021, Ottawa

Good afternoon. My name is Christyn Cianfarani, President and CEO of the Canadian Association of Defence and Security Industries - or CADSI for short.

Our association represents several hundred firms across Canada that produce defence and security-related goods and services for both domestic and foreign markets. We have included statistics for our sector in a supplemental handout.

A significant fraction of our membership is in the military and defence aerospace sector. As examples, these members work in: Aircraft fabrication, structures, and components; Military aircraft maintenance, repair, and overhaul; and simulation systems.

As you have heard from other witnesses, the Canadian aerospace industry is going through a difficult time. This is particularly the case on the commercial aviation side.

The defence side of Canadian aerospace has held up somewhat better through the pandemic. Defence departments around the world, including Canada's, have not curtailed capital and maintenance spending significantly. At least not yet.

I have one key message I want to leave you with today: Namely, there is an important opportunity in front of us to provide further support to this industry... through the defence procurement function of government.

This would constitute both smart procurement, and what I have referred to elsewhere as "cheap stimulus," to help Canada's economy rebound.

As you know, four years ago, the government published a new defence policy titled Strong, Secure, Engaged. This policy committed historically large budget increases to DND over the next twenty years, a significant fraction of which is devoted to recapitalization of the Forces.

The government committed to grow the defence budget from \$18.9 billion to \$32.7 billion over ten years, an increase of over 70 percent. This is not a trivial sum of money.

These funds were booked into the fiscal framework of the government pre-pandemic, and therefore have no impact on the deficit. Let me be abundantly clear here - unlike what you may have heard from other witnesses, this is not an ask for new money.

In conjunction with SSE, the government also published a document called the Defence Capabilities Blueprint. A cursory examination of this document reveals at least forty aerospace procurements of various size and scope, with cost estimates and timelines provided.

We all know about the Future Fighter Capability Project, but this is by no means the only significant project the Royal Canadian Airforce has in its plans. I will give you a few more examples:

Canadian Multi Mission Aircraft - over \$5 billion;

Future Fighter Lead-in Training - \$1 to \$5 billion; and
CH 149 Cormorant Mid Life Upgrade -\$1 to 5 billion;

I could go on.

There are planned procurements involving new equipment, upgrades to existing equipment, operations and maintenance, and In-Service Support.

Canada's aerospace industry can and should play a major role in these acquisitions because it has the capabilities to do so.

As for recommendations for your consideration, we proposed to the government months ago in CADSI's four-part plan, Partners in Economic Restart, that defence procurements, in which Canadian industry has demonstrated capability, should be prioritized, and pulled forward in the acquisition schedule.

The government should systematically and aggressively use its existing policy instruments - such as the Industrial Technological Benefits Program and Value Propositions; the Canadian Content Policy; National Security Exceptions; mandatory carve outs, and so on - to drive Canadian defence industry growth and jobs, and more specifically, for your purposes, aerospace growth and jobs.

Critics of this approach will label it as protectionist. So be it, though I would point out that defence trade is exempt from most international trade agreements, and all of our NATO allies are far more aggressive in favouring their domestic defence industries.

What we are proposing is what I have called "smart protectionism," combined with "cheap stimulus," a way to drive employment and investment in the defence aerospace business - with projects that are already on the government's books and budgeted for pre-COVID.

This is what we call "a no brainer and it is one key way to help the struggling Canadian aerospace industry, Thank you and I look forward to your questions.

FRENCH

Bon après-midi. Je suis Christyn Cianfarani, présidente et directrice générale de l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité, ou CADSI.

Notre association représente plusieurs centaines d'entreprises partout au Canada qui fabriquent et offrent des produits et des services liés à la défense et à la sécurité pour les marchés intérieurs et étrangers. Nous avons inclus les statistiques de notre secteur dans un document supplémentaire.

Une portion considérable de nos membres appartient aux secteurs militaire et de la défense. Comme exemples, ces membres travaillent dans les domaines suivants : Fabrication des aéronefs, des structures et des composantes, entretien, réparation et remise en état des aéronefs militaires et systèmes de simulation.

Comme d'autres témoins vous l'ont dit, l'industrie canadienne de l'aérospatiale traverse une période difficile. C'est particulièrement vrai dans le cas de l'aviation commerciale.

Le volet défense de l'aérospatiale canadienne s'est en un peu mieux sorti au cours de la pandémie. Les ministères de la Défense partout dans le monde, y compris au Canada, n'ont pas réduit dramatiquement les dépenses en immobilisation et en entretien. Du moins, pas encore.

J'ai un message important à vous livrer aujourd'hui : il y a d'énormes opportunités devant nous d'apporter un soutien accru à cette industrie ... en passant par les processus d'acquisition en défense du gouvernement.

Cela contribuerait à la fois à des acquisitions « intelligentes » et à ce que j'ai cité déjà comme étant un « stimulus bon marché » pour aider l'économie du Canada à rebondir.

Vous le savez, il y a quatre ans, le gouvernement a publié sa nouvelle politique en matière de défense, Protection, Sécurité, Engagement. Par cette politique, le gouvernement a alloué une hausse budgétaire sans précédent à la Défense nationale au cours des 20 prochaines années, et une portion significative de ces fonds est réservée pour la mise à niveau des Forces armées.

Le gouvernement s'est engagé à augmenter le budget de la défense pour le faire passer de 18,9 milliards de dollars à 32,7 milliards de dollars en 10 ans, une hausse de 70 %. Ce n'est pas une petite somme!

Ces fonds étaient réservés dans le cadre fiscal du gouvernement avant la pandémie, et n'ont donc aucune

incidence sur le déficit. Permettez-moi d'être très clair ici - contrairement à ce que vous avez peut-être entendu d'autres témoins, il ne s'agit pas d'une demande d'argent neuf.

En conjonction avec Protection, Sécurité, Engagement, le gouvernement a également publié un document intitulé Programmes des capacités de la Défense. Une lecture rapide de ce document révèle au moins quarante acquisitions dans le domaine de l'aérospatiale de différentes tailles et portées, accompagnées des coûts et des dates d'achat.

Nous connaissons tous le Projet de capacité des futurs chasseurs, mais ce n'est pas le seul projet d'envergure que l'Aviation royale canadienne a au programme. Je vous donne quelques exemples:

Aéronef multimission canadien - plus de 5 milliards de dollars

Entraînement initial des pilotes des futurs chasseurs - entre 1 et 5 milliards de dollars

Modernisation à mi-vie du Cormorant CH-149 - entre 1 et 5 milliards de dollars

Et la liste continue.

Des acquisitions prévues touchent de nouveaux équipements, des mises à niveau de l'équipement actuel, des opérations et de l'entretien, et du soutien en service.

L'industrie canadienne de l'aérospatiale peut et devrait jouer un rôle de taille dans ces acquisitions parce qu'elle a la capacité de le faire.

En ce qui a trait aux recommandations présentées, nous avons proposé au gouvernement il y a plusieurs mois, dans le plan en quatre volets de CADSI, Partenaires de la relance économique, que les acquisitions en défense, domaine où l'industrie canadienne a montré sa capacité, doivent être priorisées et mis de l'avant dans le calendrier des acquisitions.

Le gouvernement devrait systématiquement et farouchement utiliser ses instruments politiques existants, comme la Politique des retombées industrielles et technologiques et la proposition de valeur; la Politique sur le contenu canadien; l'Exception relative à la sécurité nationale; les exclusions obligatoires; et ainsi de suite, afin de stimuler la croissance et l'emploi dans l'industrie canadienne de la défense, plus particulièrement, pour votre utilisation, la croissance et l'emploi dans le domaine de l'aérospatiale.

Les critiques de cette approche lui colleront l'étiquette de protectionniste. D'accord. Mais je tiens à souligner que le commerce de la défense est absent de la plupart des accords commerciaux internationaux, et que tous nos alliés de l'OTAN sont beaucoup plus agressifs lorsqu'il s'agit de favoriser leurs industries nationales de défense.

Ce que nous proposons est ce qu'on appelle du « protectionnisme intelligent », combiné avec un « stimulus bon marché », une manière de stimuler l'emploi et l'investissement dans les entreprises de défense aérospatiales, avec des projets qui sont déjà dans la mire du gouvernement et auxquels des fonds avaient été réservés avant la COVID.

Ça coule de source, comme on dit. Et c'est une importante manière d'aider l'industrie aérospatiale canadienne en difficulté.

Merci, je serai heureuse de répondre à vos questions.