

L'AÉROSPATIALE : UN SECTEUR VITAL POUR L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE ET CANADIENNE

**Notes pour une intervention de M. Robert E. Brown
Président et chef de la direction
CAE inc.**

**Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain
Le mardi 24 avril 2007**

Madame la présidente,

Mesdames et messieurs de la table d'honneur,

Mesdames, messieurs, Ladies and Gentlemen

Je tiens d'abord à remercier Robert Racine pour sa présentation. Je tiens également à remercier la Chambre pour son invitation.

Quelques jalons vers une grande industrie

Aujourd'hui, j'ai un motif particulier d'être parmi vous. En effet CAE célèbre cette année son soixantième anniversaire. C'est le 17 mars 1947 que CAE a vu le jour. C'était la Saint-Patrick. Le fondateur de CAE était un ancien officier de l'aviation royale canadienne. Il s'appelait ... Ken Patrick. M. Patrick avait certainement le sens de l'humour.

La naissance de CAE s'inscrit vraiment dans la création du secteur canadien de l'aéronautique, au lendemain de la guerre. Durant les années

quarante, des ingénieurs et des ouvriers spécialisés canadiens ont développé un savoir-faire de pointe dans le domaine de l'aéronautique en construisant des bombardiers Lancaster, des chasseurs Mosquito, des avions amphibie Canso et d'autre matériel volant pour les forces alliées.

A la fin de la guerre, Ken Patrick a engagé de ces ingénieurs et techniciens et a lancé une entreprise axée sur la technologie et l'innovation.

D'abord centrée sur des composants électroniques utilisés dans l'aviation, CAE a trouvé sa mission actuelle en 1952. L'aviation royale canadienne lui a demandé de concevoir et fabriquer un premier simulateur de vol pour l'Avro CF-100, un avion intercepteur également conçu et fabriqué au Canada.

C'est à cette époque qu'on a coulé les fondations de l'industrie aérospatiale canadienne actuelle. Des entreprises comme Pratt and Whitney Canada, Canadair, Rolls Royce Canada, CMC Électronique ont été créées dans les mêmes années et dans le même esprit.

Cette industrie s'est établie en bonne partie à Montréal; et elle s'y est établie pour y rester. C'est donc en toute logique qu'en 2005, CAE a rapatrié son siège social à Montréal, sa ville natale. Aujourd'hui, 3 000 de nos 5 000 employés vivent et travaillent à Montréal. Nous employons des

gens de plus de cent nationalités à notre usine sur Côte-de-Liesse. À juste titre, CAE est considérée comme l'un des joyaux de notre ville.

L'industrie aérospatiale aujourd'hui : une formidable réussite...

Aujourd'hui, Montréal est un des trois grands pôles mondiaux de l'industrie aéronautique, aux côtés de Seattle et de Toulouse. L'industrie aérospatiale canadienne effectue ici 70 % de sa R&D et 62 % de toute sa production.

Montréal est la seule ville au monde où il serait possible de construire un avion au complet. Même à Toulouse, même à Seattle, on ne peut faire ça. Ici, Pratt and Whitney Canada fabrique les moteurs; en fait elle produit 34 % des petits turbos propulseurs au monde. Héroux Devtek y fabrique des trains d'atterrissage. CMC Électronique conçoit et fabrique les organisateurs électroniques des postes de pilotage et d'autres produits pour les avions commerciaux et militaires. Bombardier assemble les avions.

Et bien sûr, n'oublions pas CAE! Nos produits ne quittent jamais le sol, mais ils font partie intégrante de l'industrie aérospatiale. Nous avons fabriqué environ 70 % des simulateurs de vol actuellement en service dans le monde entier. Nous avons des clients dans plus de cent pays. Non seulement nous leur vendons des simulateurs, mais nous leur offrons des

programmes complets de formation pour les pilotes. L'an dernier, 50 000 membres d'équipages civils et militaires ont reçu une formation dans un de nos centres de formation situés dans 19 pays sur cinq continents.

Nous fabriquons à Montréal tous nos simulateurs civils et la majorité de nos commandes militaires. De plus, nous avons un centre de formation civile où nous entraînons plus de 900 membres d'équipage chaque année, notamment les équipages d'Air Transat. D'ailleurs, CAE et ses clients participent à l'économie montréalaise d'une façon que bien peu de monde imagine : nous achetons chaque année plus de 20 000 nuitées d'hôtel à Montréal. Et ces pilotes profitent de leur séjour ici pour découvrir notre ville et sa joie de vivre, avec ses restaurants, ses théâtres, ses courses automobiles, son hockey et ses nombreux festivals.

Au total, le secteur aérospatial représente 30 000 emplois directs et plus de 100 000 emplois indirects à Montréal. C'est sans compter l'Agence canadienne de l'espace, située à Saint-Hubert; sans compter les sièges sociaux et les opérations des transporteurs internationaux Air Canada et Air Transat; sans compter des organismes internationaux comme l'OACI et IATA.

L'industrie offre des emplois à nos finissants des écoles de métier et des universités. Au total, Bell Helicopter, Bombardier, Pratt and Whitney et

CAE ont engagé 900 nouveaux ingénieurs de 2001 à 2006, bien qu'une bonne partie de ces cinq années ait été une période difficile pour l'industrie.

L'industrie aérospatiale québécoise a créé quelque 11,4 milliards de dollars de valeur en 2005. Plus de 80 % de cette production a été exportée à l'étranger. Dans notre industrie, l'envergure mondiale est une condition d'existence. Nous devons être parmi les meilleurs au monde, sinon nous sommes condamnés à disparaître.

The aerospace sector is a close cousin to the information technology sector. For example, a simulator is first and foremost highly sophisticated software. We're world leaders in flight simulation because we're also world leaders in 2D and 3D imagery. We're very closely related to the information and communications technology cluster, which also employs over 30,000 people in Montreal.

CAE is proud to be part of this group of pioneering businesses -- key players where two leading-edge industries come together, providing jobs for more than 60,000 people in the Greater Montreal Area in the process. And I haven't even started on the impact these industries have on thousands of suppliers and subcontractors. In 2005, CAE itself invested over \$155 million with some 450 suppliers in Quebec. Also, as a publicly listed company, we

hire consultants including internal and external auditors, lawyers, HR and communications consultants.

In the aerospace sector, as in the information technology sector, as you can imagine, these are jobs of considerable value – very well-paying jobs. At CAE, the average annual employee salary is more than twice the average for industrial jobs in Quebec. That's not all that surprising, when you consider that just in Montreal we employ 1,200 engineers.

Our industry is definitely a value creator, but it's also a knowledge creator. The research and development budgets of Pratt and Whitney, Bombardier and CAE amount to more than \$500 million a year. The knowledge from this research activity results in a productive asset, a source of lasting wealth. And, unlike natural resources, it cannot be exhausted. It doesn't wear out. It even has the capacity to grow exponentially, if we can manage to keep it here.

It's hard to deny the economic importance of the aerospace industry to our city. But we shouldn't reduce it to simply its economic aspects. Companies in the aerospace sector are also an integral part of the social fabric of Montreal.

Chaque année, CAE embauche une centaine de stagiaires provenant des écoles d'ingénierie de Montréal. Les quatre principaux maîtres d'œuvre

de notre secteur et leurs employés ont versé l'an dernier plus de 2,7 millions de dollars à Centraide. Et les entreprises et leurs employés contribuent en argent et personnellement à des centaines d'organismes de la région métropolitaine.

Bref, l'industrie aérospatiale est un actif de taille pour Montréal et la région, pour le Québec, pour le Canada tout entier. Un actif économique, intellectuel et social. Un actif productif et rentable. Un actif très mobile, aussi. Donc un actif à préserver, à développer, à supporter.

It's a typically Canadian phenomenon that our aerospace industry should be more renowned abroad than it is at home. CAE, for example, gets Department of Defence contracts in the US, contracts that are coveted by many American firms. We get them for just one reason: the people in charge believe we're the best in the world to help their troops get back home safe and sound. Being the best in the world should also be enough I would think to get defence contracts in Canada without raising suspicions of favouritism.

... and substantial challenges

It would be good for ALL Canadians to know more about their aeronautics industry and its capabilities. They should also realize that

Canada is part of the very select club of countries that have their own complete aerospace industry, from design to construction.

Lots of countries dream of joining this club, even if that means pushing us out. Others, who are already members, are doing everything they can to maintain or increase their position. It's no secret, for example, that in the American aerospace industry, companies like Boeing, Lockheed Martin, and Flight Safety International use military contracts to develop their knowledge and expertise.

We hear less about countries like Spain, whose economy is about the same size as the Canadian economy; Spain supports companies such as, CASA and INDRA. INDRA builds simulators as well as satellite components. Spain is also a shareholder in EADS, along with France, Germany and other European countries. EADS makes civilian aircraft through Airbus, but has a major presence in the defence industry through its Eurocopter program, its Eurofighter program and its Meteor missile program, to name only a few.

In Western Europe, as in the United States, the public at large supports the national champions of the world aerospace industry. Activity in this sector is considered a source of national pride.

Companies in this sector are encouraged and nourished through defence contracts.

The expertise developed through these mandates can then be adapted for civilian applications that compete directly with the Canadian industry, with aircraft, communications systems and flight simulators.

And the competition is just beginning. Emerging economies will also clamour for their piece of the high-tech pie, using development funds and military procurement to further their cause. But China, Russia, India, and South Korea are also on the verge of entering the industry as well. For example, Airbus has formed a joint venture with the China Aviation Industry to create an engineering centre in Beijing that will take charge of part of the program design for the A350. This joint venture expects to hire 200 engineers by next year. Airbus and the Chinese are also discussing the possibility of assembling single aisle aircraft in China in the near future.

China and Russia are developing small commercial aircraft and South Korea is pushing hard to advance its avionics sector. Just last week, the daily *Beijing Business Today* published an article on a new 78 to 90 passenger aircraft, the ARJ-21. The article also mentions that an extended version will be available to accommodate up to 105 passengers.

Let's not forget how the Japanese and South Korean automobile industry got their start. Who would have thought at that time that so many Japanese and South Korean cars would be sold? That they would indeed threaten the very economic existence of American companies that employ thousands of people in North America?

We should not take for granted the leading industry position we have. People tend to focus on government support, instead of on the work done by 30,000 people and the money invested by millions of people who are direct shareholders of aerospace and defence companies or who own shares through pension funds.

A few weeks ago, the Canadian government unveiled a new program called the Strategic Aerospace and Defence Initiative, which provides repayable support to the industry. The program is essential for us to maintain our competitive position.

The Canadian industry also has to be able to compete with players from other countries on a level playing field. That's the way the industry works around the world. Many times, we are competing not just with companies but with countries. Without sizeable military contracts in Canada, we have to beat our competitors with hard work, innovation and imagination.

While we do benefit from government programs, like other industrial sectors in Canada, no one is handing us a blank cheque. And there's no program that can replace the commitment of the 30,000 employees in our sector.

The aerospace industry, let me say it again, is global. Most military in other countries question why they should buy Canadian products when our own forces do not purchase them. We're all competing against the best the world has to offer. It is unrealistic to keep our position without significant implication by the Canadian government, particularly when other governments buy our products and services, recognizing they are the best in the world. But, companies must not only be the best, they also have to be financially sound.

Quand je suis arrivé chez CAE, il y a trois ans, l'entreprise était déjà le leader mondial qu'elle est aujourd'hui dans le domaine de la simulation et de la formation des membres d'équipage. Et pourtant, elle avait des difficultés financières majeures.

Nous avons dû corriger sérieusement notre trajectoire.

Tout d'abord, nous avons consolidé notre bilan financier. Nous avons vendu notre division des Contrôles navals, ce qui nous a permis de réduire notre dette de plus de 100 millions de dollars.

Nous avons aussi fait une radiation d'actifs d'environ 450 millions de dollars, soit presque la moitié de nos capitaux propres et nous avons réduit notre dividende de 75 %.

Au même moment, nous avons remanié notre organisation afin d'augmenter les synergies entre les groupes militaires et civils. Ceci nous a permis d'améliorer notre rentabilité et notre compétitivité dans le marché.

Mais, je le répète, notre survie dépend de notre capacité à innover. Alors nous avons lancé en juin 2005 le plus grand programme intégré de recherche et développement de l'histoire de CAE : 630 millions de dollars sur six ans.

Grâce à ce nouveau programme, nous avons annoncé il y a quelques semaines une nouvelle gamme de simulateurs, la série 5000, conçue spécifiquement pour desservir le marché des avions de ligne mono-couloir et des avions d'affaires, en pleine expansion.

Une autre façon d'innover est par l'obtention de contrats nous permettant de rester à la fine pointe de notre technologie. Il y a quelques mois, le gouvernement canadien a annoncé son intention d'acheter de nouveaux appareils militaires pour les forces canadiennes. Il est important que nos forces armées reçoivent le meilleur équipement disponible au meilleur prix pour les contribuables. Je trouve inacceptable qu'on entende

dire que l'industrie canadienne ne peut participer car elle n'offre pas des produits de qualité et que ses prix ne sont pas concurrentiels, particulièrement quand nous sommes reconnus comme les leaders mondiaux dans notre secteur.

Le Canada est un petit pays à l'échelle mondiale. Des contrats de cette envergure surviennent une fois tous les trente ans. Il est donc impensable que des entreprises canadiennes puissent satisfaire la totalité des besoins de nos troupes. Ces contrats d'équipement seront donc donnés à des compagnies américaines, telles que Boeing et Lockheed Martin.

Toutefois, il est primordial que ces contrats soient structurés pour permettre aux entreprises canadiennes de l'aérospatiale d'obtenir des retombées économiques de ces contrats militaires. Il est aussi primordial que ces contrats nous donnent accès à des ventes militaires étrangères afin de nous permettre de continuer à innover dans notre industrie. Les retombées de ces initiatives sont cruciales pour permettre aux compagnies canadiennes et montréalaises de consolider et améliorer leur position de chef de file mondial.

Ces contrats servent souvent de fer de lance au développement de nouveaux produits, que nous pouvons vendre par la suite à travers le monde. Souvenez-vous que c'est d'abord un contrat militaire, celui du CF-100 en

1952, qui a déclenché le développement de CAE en leader mondial de la simulation et de la formation d'équipages.

Le contrat militaire a été la bougie d'allumage. Le reste, CAE le doit au travail et à la persévérance de ses employés : je pense à certaines personnes qui sont parmi nous aujourd'hui : Serge Fortin, Marc Parent, Jeff Roberts, Alain Raquepas, et à leurs 5 000 collègues.

En conclusion, je voudrais partager avec vous trois points.

Premièrement, il ne faut jamais prendre pour acquis la position de chef de file que nous avons présentement et s'asseoir sur nos lauriers.

Deuxièmement, les compagnies de l'aérospatiale et de la défense montréalaises contribuent de plusieurs façons à la vie économique, sociale et culturelle de notre société. Si on veut avoir et garder des sièges sociaux à Montréal, nous devons appuyer nos compagnies championnes et inciter nos entrepreneurs à prendre des risques.

Et finalement, soyons fiers de nos succès!

Merci de votre attention.