



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

OGGO • NUMÉRO 007 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 3 mars 2009

—
Président

M. Derek Lee

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 3 mars 2009

•(1110)

[Traduction]

Le président (M. Derek Lee (Scarborough—Rouge River, Lib.)): Je déclare la séance ouverte, chers collègues.

Nous poursuivons notre brève étude de l'approvisionnement, en nous concentrant surtout sur le ministère des Travaux publics. Si vous vous souvenez bien, nous sommes aujourd'hui censés examiner l'incidence des politiques d'approvisionnement actuellement en vigueur et de tout changement au processus des petites et moyennes entreprises. Nous avons demandé au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international de nous renseigner sur ces questions. Nous avons aussi un représentant du secteur manufacturier, qui est bien au courant de l'approvisionnement au gouvernement et des modifications des politiques d'approvisionnement du gouvernement.

Ceci étant dit, je pense que nous laisserons aujourd'hui le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux lancer le bal. Je crois qu'ils avaient demandé à parler les premiers à la dernière réunion, et nous n'avions pas pu le leur accorder.

Nous accueillons donc, de Travaux publics, Liliane Saint-Pierre, qui est sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements; John Rath-Wilson, chef intérimaire de l'exploitation; Normand Masse, directeur général du Secteur de la gestion des services et des approvisionnements spéciaux. Tout cela n'est qu'une version abrégée de leurs titres.

Je vais laisser la parole à Mme Saint-Pierre, de Travaux publics.

[Français]

Mme Liliane saint pierre (sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux): Bonjour à tous.

Je vous remercie, monsieur le président.

Nous vous sommes reconnaissants de nous permettre de donner un aperçu des achats du gouvernement fédéral. Les collègues qui m'accompagnent aujourd'hui sont, à ma droite, Normand Masse, directeur général de la Section de la gestion des services et des achats spécialisés, ainsi que John Rath-Wilson, chef de l'exploitation intérimaire de la Direction générale des services d'infotechnologie. Shereen Miller, qui est directrice générale du Secteur des petites et moyennes entreprises, se trouve à ma gauche.

Monsieur le président, dans un instant, je demanderai à M. Masse de vous donner un bref aperçu des achats du gouvernement fédéral.

[Traduction]

Avant de lui laisser la parole, j'aimerais souligner certains faits importants. Tout d'abord, en 2007 et 2008, 49 p. 100 de la valeur totale du total des marchés conclus entre TPSGC et des fournisseurs canadiens ont été octroyés à des PME. C'est une hausse comparativement à 34 p. 100 en 2004 et 2005.

Deuxièmement, MERX, le service électronique d'appel d'offres du gouvernement, donne gratuitement accès à toutes les possibilités de contrat d'approvisionnement du gouvernement depuis 2005. Le Bureau de TPSGC pour les petites et moyennes entreprises offre des séminaires gratuits sur la navigation dans MERX. De plus, à la suite des consultations menées l'été dernier, TPSGC a procédé à des améliorations, notamment avec un outil de recherche populaire, pour rendre le système plus convivial.

Environ 11 000 transactions sont effectuées au moyen de MERX chaque année. Tous les fournisseurs dont les offres ont été rejetées ont droit à un débriefing, en vertu de la politique de passation des marchés du gouvernement du Canada.

[Français]

Enfin, en ce qui a trait aux services partagés de technologie de l'information et à l'initiative du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement, aucune décision n'a été prise. Nos consultations ont seulement pris fin en février, et le ministère mène actuellement son analyse. Nous soumettrons notre plan au présent comité, conformément à la motion qui a été adoptée en juin dernier.

Monsieur le président, M. Masse vous présentera maintenant l'exposé qui se trouve devant vous.

[Traduction]

M. Normand Masse (directeur général, Secteur de la gestion des services et des approvisionnements spéciaux, direction générale des approvisionnements, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux): Monsieur le président, je vous remercie beaucoup. J'apprécie cette occasion qui m'est donnée de donner un aperçu de notre système d'approvisionnement au comité.

Ce sera un survol assez bref. Je pense que vous avez tous reçu le diaporama que nous allons projeter. Il commence avec un glossaire des termes, suivi de la liste des principes et objectifs de passation des marchés, puis il explique le processus typique de passation de marché, qui est la base de notre expertise professionnelle. Je me concentrerai sur ce processus d'approvisionnement et le cadre de contrôle de gestion.

À la troisième diapositive, vous verrez divers termes courants en approvisionnement. J'aimerais porter votre attention sur MERX. MERX est notre service électronique d'appel d'offres sur Internet. C'est par son intermédiaire que nous informons l'industrie des exigences du gouvernement du Canada. C'est vraiment la fenêtre ouverte sur le gouvernement.

Le préavis d'adjudication de contrat, au bas, est un avis diffusé lorsque le gouvernement a l'intention d'octroyer un marché à un fournisseur sélectionné d'avance. Nous voulons évidemment être directs, et ces préavis stimulent la compétition en demandant à d'autres fournisseurs de soumettre des énoncés de capacités s'ils pensent pouvoir répondre à nos exigences. Tout cela se fait avant l'octroi d'un contrat à un fournisseur particulier.

Vous verrez sur la diapositive suivante, à la page 4, que l'approvisionnement du gouvernement ne consiste pas seulement à acheter quelque chose au plus bas prix possible. Le rôle de TPSGC est d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix possible pour les contribuables. Nous illustrons souvent l'approvisionnement comme un exercice d'équilibre, et c'est pourquoi nous avons ces principes et objectifs, dont le premier est l'intégrité. Nous veillons à ce que les activités d'approvisionnement soient ouvertes, équitables et transparentes.

Le service à la clientèle est aussi important. Nous déployons évidemment tous les efforts raisonnables pour répondre aux besoins opérationnels de nos clients, tout en obtenant le meilleur rapport qualité-prix possible.

Vous connaissez sûrement très bien les objectifs nationaux. Nous avons des politiques socioéconomiques nationales. Nous avons des accords commerciaux internationaux, dont je parlerai un peu plus longuement tout à l'heure.

En matière de concurrence, c'est la première tentative et la première réaction que nous avons quand nous traitons des besoins du gouvernement. Nous favorisons la compétition dans la mesure du possible. Nous énonçons ici quelques exceptions, dont la propriété intellectuelle, les situations d'urgence, etc.

Le traitement équitable est aussi un élément dont nous tirons grand orgueil. Nous veillons à ce que les fournisseurs soient traités équitablement. Cela signifie que nous fournissons les mêmes renseignements et évaluons selon les mêmes critères, pour tout ce qui touche nos activités d'approvisionnement.

J'ai des faits saillants et des chiffres à présenter, pour vous donner une idée de l'envergure de nos activités. Vous savez probablement que TPSGC est le plus important acheteur public de biens et services au Canada. Nous assumons la responsabilité de plus de 80 p. 100 de la valeur monétaire des contrats, mais de seulement 10 p. 100 du nombre total de contrats. Il est important de comprendre que d'autres entités du gouvernement du Canada mènent aussi des activités d'approvisionnement au plus bas niveau du spectre, mais ils assument la responsabilité de 90 p. 100 des documents, et nous de 80 p. 100 de la valeur des contrats.

Nous approvisionnons 100 ministères et organismes et dépensons entre 11 milliards et 15 milliards de dollars par année, et nous gérons environ 60 000 documents contractuels chaque année, ce qui comprend les documents originaux et les modifications. Par exemple, en 2007-2008, les petites et moyennes entreprises du Canada ont vendu pour plus de 4,8 milliards de dollars de biens et services au gouvernement du Canada.

• (1115)

La sixième diapositive illustre les quatre principaux acteurs, bien qu'il y en ait bien plus. Le Conseil du Trésor détermine les politiques, les limites des pouvoirs des ministères, les règles de surveillance, etc., et aussi, approuve les projets débordant les limites qui ont été fixées pour Travaux publics et d'autres ministères. En deuxième place viennent les ministères et organismes du gouvernement. Ce sont eux qui décident des besoins de biens et services. Comme je l'ai dit, ils offrent aussi des contrats pour des biens et

services, dans les limites qui leur sont fixées. TPSGC est, bien sûr, un fournisseur de service commun. Nous sommes là pour veiller à ce que les marchés soient équitables, transparents et accessibles, pour nous assurer que ces marchés sont conformes aux accords commerciaux, aux politiques, etc. Les fournisseurs, bien entendu, sont d'importants acteurs, puisqu'ils exécutent nos contrats, qu'ils fournissent des biens et services. Ils contribuent aussi largement à l'amélioration du processus d'approvisionnement par la consultation. Nous avons mené beaucoup de consultations ces quatre dernières années pour améliorer la chaîne d'approvisionnement.

À la page 7 est décrit le cadre législatif et réglementaire. Celui-ci confère à notre ministre le pouvoir législatif d'approvisionnement au nom du Gouvernement du Canada. Les lois ont aussi un rôle dans ce cadre et, en gros, déterminent la manière dont l'argent des contribuables sera dépensé et confèrent au ministre Travaux publics le pouvoir de répondre aux besoins d'approvisionnement des forces armées.

La page 8 contient une liste de certains de nos traités et accords commerciaux. Je pense que nos collègues du MAECI vous en parleront un peu plus longuement. Chacun de ces accords internationaux et nationaux est assorti d'une série de modalités et de conditions, de divers seuils, etc. Il est très important, pour notre contribution à ces accords, de veiller à nous y conformer.

Vous verrez sur les diapositives 9 et 10 qui sont les principaux ministères-clients, et la valeur monétaire et le pourcentage de la valeur de leur contrat. Sur la neuvième diapositive, vous remarquerez que le ministère de la Défense nationale représente 51 p. 100 de l'approvisionnement que fait Travaux publics. C'est le plus important ministère avec lequel nous traitons.

En deuxième place vient notre propre ministère, mais permettez-moi de m'expliquer. Travaux publics a aussi des offres permanentes et nous nous occupons de beaucoup d'instruments d'approvisionnement de la consolidation pour d'autres ministères. C'est pourquoi le chiffre indiqué est énorme, mais en réalité, c'est au moyen de ces offres permanentes, des achats consolidés que nous faisons de biens immobiliers ou de TI, pour le compte d'autres ministères.

Il convient de souligner aussi, sous le titre « sociétés d'État canadienne », qu'il s'agit principalement de la gestion de ventes de gouvernements étrangers. Ce sont des gouvernements étrangers qui viennent au Canada fournir des services à nos sociétés canadiennes.

La dixième diapositive décrit les principaux produits. Vous remarquerez que le traitement de l'information et les services de télécommunication connexes comptent pour la plus grande part de ceux-ci. L'entretien et la réparation du parc d'aéronefs sont aussi importants. Vous avez les 10 principaux, la TI, etc. Il faut savoir que la rubrique « Autres » englobe des centaines de catégories différentes. On y trouve des éléments comme le mobilier, la recherche et le développement, les véhicules, etc.

La onzième diapositive donne un aperçu de la ventilation des marchés concurrentiels et non concurrentiels. Ce graphique n'indique que les marchés de plus 25 000 \$. C'est environ 80 p. 100 contre 20 p. 100, et une petite explication s'impose ici — sur les marchés concurrentiels ouverts ou les marchés concurrentiels avec préavis d'adjudication de contrat. Nous favorisons la compétition au moyen des préavis d'adjudication, donc s'est considéré concurrentiel. À l'échelle du gouvernement, c'est 81 p. 100 des marchés. L'approvisionnement que gère Travaux publics compte pour 80 p. 100 de l'ensemble des marchés. Nous privilégions toujours, comme je l'ai déjà dit, les marchés concurrentiels. C'est le besoin d'approvisionnement, en fait, qui dicte la stratégie d'approvisionnement.

•(1120)

La 12^e diapositive, en fait, illustre le déroulement du processus d'approvisionnement. Vous y verrez neuf boîtes, qui illustrent le cycle d'approvisionnement du début à la fin. Vous remarquerez la ségrégation des responsabilités. Tout, dans les boîtes jaunes, indique la responsabilité du ministère client, l'auteur de la demande; les boîtes bleues représentent la responsabilité de Travaux publics; et les boîtes bicolores sont celles des responsabilités communes, dont je vais vous donner des exemples.

Donc, dans la boîte de la « Définition des besoins », le ministère définit ses besoins, fait approuver le projet, obtient le financement et, en fait, demande à Travaux publics d'intervenir pour obtenir le nécessaire.

La stratégie d'approvisionnement est là où nous déterminons la démarche que nous appliquerons pour répondre au besoin d'approvisionnement. C'est là que nous prenons une décision, ou étudions les accords commerciaux, pour voir lequel s'appliquera, et lequel ne s'appliquera pas.

Ensuite, nous passons aux appels d'offres, qui sont de divers types: concurrentiels, en une seule ou plusieurs étapes, etc. Il y a des différences entre les uns et les autres. Pour celui qui est en plusieurs étapes, nous faisons une évaluation préalable du fournisseur avant de l'inviter à présenter une soumission. Ceci réduit les coûts pour l'industrie, alors c'est très important.

Et puis nous passons à la boîte de l'évaluation, qui est une responsabilité commune. L'évaluation technique est faite par le ministère client, mais pas les soumissions de type financier, puisque c'est nous qui nous occupons des méthodologies financières et de sélection.

Ensuite, il y a l'approbation du contrat, et vous remarquerez ici qu'il y a des examens par des tiers pour nous assurer de respecter tous les accords commerciaux, que tout se tient au plan juridique et que la qualité requise est là.

Ensuite, il y a l'octroi du contrat, l'administration du contrat, le paiement du contrat et la clôture du contrat, le tout devant s'inscrire dans un cadre de gestion.

La 12^e diapositive résume donc l'intégralité du processus.

Vous verrez sur la 13^e diapositive les mécanismes de résolution des différends. Tout d'abord, permettez-moi de dire que la majorité des préoccupations ou des différends sont résolus par nos spécialistes et gestionnaires de l'approvisionnement à Travaux publics. Maintenant, les quatre niveaux que vous voyez sur la diapositive sont aussi des paliers de résolution des différends. Nous avons, au sein de Travaux publics, deux comités ou conseils qui examinent les différends: le conseil de règlement des différends contractuels et le règlements extrajudiciaires des différends. Je répète qu'un nombre minimal de besoins passent par l'une ou l'autre de ces boîtes. Par exemple, à Travaux publics, peut-être 25 dossiers par année sur les 60 000 contrats que nous octroyons, atteignent cette première boîte de la diapositive 13. Je dirais que 20 d'entre eux seront résolus au moyen du règlement extrajudiciaire des différends et seulement cinq passeront par le règlement des différends contractuels.

Maintenant, un autre palier est celui de notre Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement, qui a été créé en mai 2008. En fait, l'ombudsman examine les pratiques d'approvisionnement et les plaintes qui ne sont pas couvertes par le palier illustré dans la boîte suivante, le Tribunal canadien du commerce extérieur. Chaque fois qu'on contrat d'approvisionnement est assujéti à l'un des accords commerciaux, qu'il soit interne ou international, le Tribunal canadien

du commerce extérieur a compétence pour examiner et régler les plaintes reçues des fournisseurs. J'ai d'intéressantes statistiques là-dessus à la page suivante.

Au dernier niveau il y a la Cour fédérale. Les fournisseurs peuvent saisir la Cour fédérale de leurs griefs. Nous n'en avons normalement que quatre ou cinq par année qui atteignent la Cour fédérale, encore une fois sur 60 000.

La 14^e diapositive indique que 80 contestations ont été soumises au TCEE en 2007-2008, dont 54 ont été rejetées parce qu'elles ne relevaient pas de sa compétence. Si vous regardez celles qui ont été acceptées, en réalité, huit seulement étaient valides; de ces huit, seulement quatre, ou à peu près quatre, ont été maintenues. Ceci vous démontre donc l'envergure de ces plaintes ou contestations, et il ne faut pas oublier que nous octroyons 60 000 contrats par année.

•(1125)

Ceci termine ma présentation.

Le président: Merci beaucoup.

Cette présentation était beaucoup plus longue que la normale, chers collègues, mais j'ai pensé qu'elle serait utile pour le compte rendu public, puisque c'était un aperçu de l'ensemble du processus.

Je vous en remercie.

Maintenant, nous laissons la parole au directeur général de la politique commerciale multilatérale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, M. Gilles Gauthier. Il est accompagné de Dany Carrière, la directrice adjointe de la Politique commerciale sur l'investissement.

Je pense que vous avez des renseignements pour nous sur l'approvisionnement, tant relativement à nos PME qu'à nos obligations commerciales. Nous vous écoutons.

•(1130)

[Français]

M. Gilles Gauthier (directeur général, Politique commerciale multilatérale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, monsieur le président.

Je vais faire un bref exposé. Je remercie le comité de me donner l'occasion de présenter ces observations.

Les marchés publics représentent une part importante de l'activité économique. Aussi n'est-il pas étonnant que cette question suscite également de l'intérêt dans le cadre de nos accords commerciaux et demeure une question importante dans celui de toute négociation commerciale. Le Canada est assujéti à des obligations internationales en matière d'approvisionnement depuis le début des années 1980 environ. Actuellement, il existe trois accords commerciaux internationaux comportant des obligations relatives aux marchés publics: l'ALENA, en particulier son chapitre 10; l'accord de l'Organisation mondiale du commerce portant spécifiquement sur les marchés publics, et l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili, dans lequel on a ajouté un chapitre sur les marchés publics en 2008.

L'objectif fondamental des accords internationaux sur les marchés publics consiste à engager les parties à se doter de politiques d'approvisionnement transparentes, ouvertes et équitables. Les obligations concernant les marchés publics contenues dans nos trois accords ne s'appliquent cependant qu'au gouvernement fédéral. Aucune obligation ne s'applique aux gouvernements provinciaux ou municipaux.

[Traduction]

Les éléments de l'approvisionnement public sont, en gros, structurés en deux parties: les règles et obligations de fond, et les engagements d'accès au marché. Les obligations fondamentales, ou règles, sont en fait les mêmes dans nos trois accords. Les règles sont centrées sur le principe fondamental de la non-discrimination, c'est-à-dire que les fournisseurs étrangers devraient être traités de la même manière que les fournisseurs nationaux. L'interdiction neutraliserait, par exemple, l'exigence de contenu local minimal, les lois, règlements et politiques sur la transparence en matière d'approvisionnement et la transparence du processus d'approvisionnement lui-même.

L'accord comporte aussi des dispositions sur les règlements des différends, y compris ce qui est connu comme le mécanisme de contestation des offres, par lequel un fournisseur peut contester devant un organe impartial, dans notre cas le Tribunal canadien du commerce extérieur, tout aspect du processus d'approvisionnement. M. Masse en a d'ailleurs un peu parlé.

En ce qui concerne l'engagement d'accès au marché, chaque accord définit de façon précise et détaillée l'envergure et la couverture en termes de type d'approvisionnement, de biens, de services, de construction, de seuil minimal de valeur d'un contrat d'approvisionnement qui est exécuté, ainsi que la liste des entités publiques pour lesquelles est fait l'approvisionnement. Je crois que nous avons un document d'une page qui décrit les différents seuils appliqués dans nos divers accords, et vous y verrez qu'il y a des différences entre les trois accords pour les biens, les services et la construction.

Pour ce qui est des entités couvertes, l'engagement du Canada porte sur les approvisionnements faits par un grand nombre de ministères et organismes fédéraux ou pour leur compte. Dans le cas de l'ALENA et de l'accord de libre-échange avec le Chili, nous couvrons aussi dix sociétés d'État fédérales. En ce qui concerne le type d'approvisionnement, il s'agit généralement de tous les biens, à l'exception des biens liés à la défense. Certains achats sont néanmoins faits pour le ministère de la Défense nationale et la Gendarmerie royale du Canada, comme l'équipement de bureau, mais le gros des achats d'équipement militaire pour ces ministères n'est pas compris.

Pour ce qui est des services, ceux-ci sont généralement plus limités que les biens. Certains achats très importants, comme les achats liés aux services d'information et de communication, ne sont pas inclus dans ces accords.

Enfin, le Canada inclut tous les projets de construction, à l'exception des contrats de dragage et de construction pour lesquels des appels d'offre sont lancés au nom de Transports Canada. Ce sont là les paramètres généraux. Outre la couverture spécifique, le Canada a prévu plusieurs exceptions particulières dans ces accords. Les exceptions ou exclusions les plus notables sont celles visant l'approvisionnement lié à la construction navale et aux réparations des navires, aux composantes du réseau de transport en commun et de transport ferroviaire et le matériel connexe, ainsi que les matériaux de fer et d'acier liés à des projets.

Nous avons aussi prévu une exclusion des « marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires ». Il y a de ces exceptions ou exclusions dans nos trois accords. En ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires, le Canada, à l'origine, avait prévu cette exclusion pour l'harmoniser à celle qu'avaient imposée les États-Unis pendant la négociation de l'ALENA et de l'Accord de l'OMC.

À l'époque, le Canada n'avait pas de programme de marché réservé pour les petites entreprises ou les entreprises minoritaires. Depuis ce temps-là, cependant, le Canada a mis en oeuvre la stratégie d'approvisionnement pour les entreprises autochtones, un programme de marché réservé pour les entreprises autochtones, lequel est administré par le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien. Pour ce qui est de nos partenaires commerciaux, comme je l'ai dit, les États-Unis ont un programme de marché réservé pour les petites entreprises et les entreprises minoritaires. C'est un programme qui date des années 1950. Le programme des États-Unis a depuis toujours été un point d'achoppement pour les entreprises canadiennes à cause du manque de prévisibilité de ce programme et du fait que ce genre d'approvisionnement aurait autrement été assujéti à l'obligation stipulée dans ces accords.

• (1135)

Il convient de souligner, toutefois, que d'autres importants partenaires commerciaux du Canada, comme l'Union européenne, n'ont pas de marché réservé pour les petites entreprises et les entreprises minoritaires. De fait, l'Union européenne a toujours été et reste vivement opposée à ce genre de programme.

Pour terminer, les accords commerciaux internationaux jouent un rôle important dans l'élaboration et la mise en oeuvre de politiques et de pratiques d'approvisionnement du gouvernement. Ils favorisent l'atteinte de notre objectif stratégique national de processus d'approvisionnement transparent et concurrentiel, et à l'échelle internationale, ils font en sorte que les fournisseurs canadiens aient accès de façon équitable et non discriminatoire à l'approvisionnement public dans les pays qui sont nos partenaires commerciaux.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Puis-je avoir une petite précision?

Vous avez parlé dans vos observations de « petites entreprises et entreprises minoritaires ». Ce n'est pas une expression très courante ici. Nous sommes habitués à « petites et moyennes entreprises ». Pourriez-vous nous dire ce que sont les petites entreprises et entreprises minoritaires?

M. Gilles Gauthier: Merci, monsieur le président.

Nos accords commerciaux n'en donnent pas de définition précise.

Le président: Alors vous devrez nous en donner votre interprétation, très rapidement. Qu'est-ce que cela signifie?

M. Gilles Gauthier: Et bien, en langage clair, c'est un programme destiné à un groupe minoritaire, comme ce que nous avons pour les Autochtones. Les États-Unis en ont pour les Noirs, par exemple. Et une petite entreprise est une petite entreprise.

Le président: D'accord, je vois. Je vous remercie pour cette précision.

Maintenant, la prochaine présentation nous est faite par M. Greg Rapiér. Il est coprésident du Groupe de travail canadien sur le mobilier de bureau et de la Business and Institutional Furniture Manufacturer's Association, parfois appelée BIFMA.

M. Greg Rapiér (coprésident, Canadian Furniture Task Group, Business and Institutional Furniture Manufacturer's Association (BIFMA)): On dit beaucoup plus souvent BIFMA, parce que c'est bien plus court.

Je remercie le comité de m'offrir cette occasion de parler au nom de l'industrie.

La mission de BIFMA est d'informer, de développer, de préconiser et de favoriser la mise en place de normes pour l'industrie nord-américaine du mobilier institutionnel et du mobilier de bureau. BIFMA compte 140 organisations membres et fournisseurs de services du monde entier.

Le Groupe de travail canadien sur le mobilier de bureau a été formé en 2006 pour représenter l'industrie canadienne. Il compte 111 membres représentant 75 compagnies des secteurs de la fabrication, de la distribution et de l'élément constitué des fournisseurs de services de notre industrie. De ces 75 compagnies, 50 s'inscriraient sous la catégorie des petites et moyennes entreprises selon la définition d'Industrie Canada.

BIFMA a de nombreuses préoccupations relativement à la récente demande d'offre à commandes visant le mobilier de bureau autostable qui a été diffusée en janvier et au début de février. Commençons avec le principe d'inclusion de Travaux Publics dans ses méthodes d'approvisionnement, qui semble avoir été délaissé au profit d'une démarche fermée. Cette DOC particulière a engendré une réduction des contrats octroyés dans cette catégorie, de 36 fabricants à seulement cinq. Au bout du compte, cette compétition a, de fait, été restreinte dans cette catégorie, ce qui augmente réellement le risque d'une augmentation des coûts pour l'État plutôt qu'une réduction. De fait, dans trois des quatre catégories de produits englobés dans cet approvisionnement, seulement deux soumissionnaires se sont qualifiés et ont reçu des offres permanentes.

De toujours, dans le processus de DOC, Travaux Publics permettait aux soumissionnaires de clarifier leurs soumissions au besoin, mais pendant ce processus-ci, très peu de soumissionnaires ont reçu la moindre communication de la part de Travaux publics et, encore une fois, n'ont eu que peu, voire aucune possibilité de fournir des précisions sur leurs soumissions. En bout de ligne, certains soumissionnaires ont été rejetés pour de simples erreurs typographiques dans leurs soumissions et d'autres pour des lacunes qui auraient facilement pu être réglées si Travaux publics leur en avait donné la chance.

La grande majorité des compagnies qui n'ont pas été retenues dans cette catégorie sont des PME, et chacune d'elles aura dépensé des dizaines de milliers de dollars pour faire les tests de leurs produits pour en vérifier la conformité et se préparer à soumettre leur offre. Le résultat? Certaines de ces entreprises, celles en tout cas qui sont lourdement tributaires des possibilités d'approvisionnement du gouvernement, dans la conjoncture économique actuelle, pourraient maintenant être en péril.

En plus des fabricants qui soumissionnent pour les DOC, notre industrie compte un très grand nombre d'organismes distributeurs, de concessionnaires, dont 95 p. 100 seraient de la catégorie des PME, et eux aussi souffrent de la perte de possibilité de faire des affaires avec le gouvernement.

Les petites et moyennes entreprises retenues de cette catégorie courent un risque réel relativement à la gestion de leur contrat lié à des volumes annuels et à la hausse habituelle des achats du gouvernement en fin d'exercice. Malheureusement, dans le domaine du mobilier de bureau, l'approvisionnement n'est pas réparti également sur toute l'année. Dans certaines catégories, 60 à 70 p. 100 de l'approvisionnement se fait dans la période de 90 jours du dernier trimestre de l'année financière.

Une petite entreprise qui, soudainement, doit composer avec une hausse phénoménale de ses activités peut devoir exclure tout autre client pour servir le gouvernement fédéral. Elle court donc un risque.

Si, plus tard, elle perd ce contrat du gouvernement fédéral, c'est tout un défi pour elle que de devoir récupérer toute la clientèle qu'elle avait négligée.

En tant qu'industrie, nous estimons aussi que les niveaux de services fournis aux clients de l'État seront en péril, puisque le petit nombre de soumissionnaires retenus qui s'efforceront de répondre à la hausse soudaine du volume de travail en fin d'exercice auront des retards d'exécution, qui leur compliqueront beaucoup le respect de l'obligation de livraison avant la fin de l'exercice.

Ce processus d'approvisionnement a échoué en dépit des efforts qu'a déployés notre industrie pour collaborer avec l'État par l'intermédiaire du Comité consultatif du gouvernement sur le mobilier de bureau, le CCGMB. Celui-ci a été mis sur pied en 2007 en tant que comité consultatif, et rassemble des représentants de Travaux publics, des ministères utilisateurs et de l'industrie, en vertu d'un engagement réel de collaboration centrée sur l'obtention de résultats positifs pour tous les intéressés.

• (1140)

Depuis sa création en 2007, et à la suite d'importants changements survenus dans la composition de Travaux publics, le CCGMB est de nouveau perçu par l'industrie comme un environnement de confrontation où l'apport de l'industrie et des utilisateurs suscite des réponses sélectives. Le CCGMB a mis Travaux publics en garde contre plusieurs pièges potentiels du processus d'approvisionnement actuel, et ces mises en garde ont été ignorées, aux dépens de l'État. Ceci a engendré plusieurs appels d'offres qui ne respectaient pas la norme et les pratiques communes dans l'industrie, en matière de mobilier de bureau. Plusieurs exigences obligatoires de l'appel d'offres n'ont pas fait l'objet d'un examen par le CCGMB, ce qui a fait obstacle à l'espèce de collaboration qui aurait amélioré le document d'appel d'offres et le processus d'approvisionnement. À titre d'information, il siège au CCGMB huit membres de l'industrie, dont quatre seraient de la catégorie des PME.

Le processus d'approvisionnement qui en a découlé pour la demande d'offres à commandes sur le mobilier autostable, la DOC, a été le document d'appels d'offres le plus complexe, le plus coûteux et le plus difficile à comprendre que notre industrie ait jamais vu. L'appel d'offres comportait plusieurs exigences obligatoires onéreuses qui ont augmenté les coûts et le risque d'erreur. Il y avait notamment une exigence de liste de prix modifiable, ainsi que de formulaires et de documentation techniques complexes sur les produits. Il y avait aussi une confusion et une ambiguïté énormes relativement à la manière dont l'industrie devait répondre à plusieurs des exigences obligatoires, et le retard dans la réception de réponses claires de Travaux publics a engendré d'énormes coûts, puisqu'il a fallu refaire les documents, et a augmenté le risque d'erreur.

La modification finale importante a été publiée le 18 novembre, soit sept jours à peine avant la clôture de l'appel d'offres original. Une prolongation d'une semaine n'a que peu atténué les problèmes de temps. L'échéance originale fixée, soit 47 jours civils, ne suffisait pas pour permettre aux soumissionnaires de formuler correctement leurs soumissions. Ce n'est que lors de la publication de la DOC que la série finale obligatoire de biens et d'exigences techniques a été dévoilée à notre industrie. Seulement 10 fabricants ont pu déterminer s'ils pouvaient engager les efforts et l'argent nécessaires au test préalable des produits. Dans la négative, il fallait élaborer un plan de test, fabriquer le produit, l'envoyer à un laboratoire de tests et attendre les résultats des tests. Si le produit présentait des défauts, il fallait recommencer les plans et la conception technique, et refaire tout le processus.

En même temps, les fabricants qui devaient s'adresser aux laboratoires de tests des produits étaient si nombreux que les soumissionnaires n'ont pas pu faire effectuer à temps les tests obligatoires, les laboratoires ne pouvant plus répondre à la demande.

L'échéancier original de cette DOC, comme on le disait dans nos réunions du CCGMB, visait une présentation des soumissions en juillet, et une clôture à l'automne. Il y aurait donc eu quatre ou cinq mois, ce qui aurait suffi si cet échéancier avait été respecté. D'importants retards dans la publication ont tellement restreint le temps de réponse que l'industrie a eu du mal à fournir une réponse adéquate.

Notre industrie reste résolue à collaborer avec l'État pour concrétiser la réforme de l'approvisionnement, qui est positive pour tous les intéressés. Nous pensons que Travaux publics n'est pas aussi engagé que nous le sommes dans ce processus et que le ministère fait régulièrement porter à l'industrie la faute des problèmes du processus d'approvisionnement. Des commentaires ont souvent été faits sur la piètre qualité des réponses aux appels d'offres, sans égard pour les préoccupations souvent exprimées relativement à la complexité d'un appel d'offres qui ne semble pas correspondre à l'approche standard de l'industrie en matière de commerce.

Travaux publics a apparemment confirmé les failles du processus d'appel d'offres pour le mobilier autostable en le prolongeant de quatre mois afin de laisser suffisamment de temps à l'industrie pour fournir des réponses de qualité. Si cet approvisionnement avait été assorti du même type de délai, bien des problèmes et enjeux auraient pu être réglés par les soumissionnaires.

L'industrie a fait plusieurs suggestions à Travaux publics sur la manière de simplifier le processus d'appel d'offres et de réduire les coûts qui y sont associés. Avec la décision prise d'imposer une date fixe d'entrée pour les offres à commande au lieu des échéances ouvertes, beaucoup de compagnies investiraient des dizaines, voire des centaines de milliers de dollars, sans pouvoir tirer parti des possibilités d'affaires avec le gouvernement. De simples décisions permettraient de reporter certaines exigences en fin de processus, auxquelles devraient répondre ceux qui obtiendraient des offres à commande, ce qui éviterait d'engager des frais inutilement. D'autres décisions pourraient être prises pour réduire les coûts de la préparation des soumissions, ce qui faciliterait pour les PME la poursuite d'occasions d'affaires et permettrait aux membres de l'industrie de faire profiter des économies réalisées à l'État.

• (1145)

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Rapier.

Nous allons maintenant enchaîner avec les questions. Nous avons passé beaucoup de temps sur les présentations.

Je vais céder la parole à madame Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci également à tous les témoins d'avoir pris le temps de comparaître aujourd'hui.

Plus tôt dans ma carrière d'avocate, j'ai eu le plaisir, si je puis m'exprimer ainsi, de travailler sur des demandes de proposition du gouvernement, et je dois dire que la situation ne semble pas s'être améliorée depuis.

J'ai beaucoup de questions. Ma première question porte, en fait, sur ce que nous avons entendu précédemment à propos de l'équité et de la transparence. Tout d'abord, je tiens à dire que le commissaire à l'information, dans son rapport, a félicité TPSGC d'avoir accru son rendement l'an dernier — il faut donc rendre à César ce qui

appartient à César. Par ailleurs, je vous prierais de multiplier les pressions à l'interne pour obtenir davantage de ressources. Le manque de transparence, qui revient souvent, constitue un important problème. Que ce soit dans le processus lui-même ou en ce qui a trait à l'obtention des dossiers sur le processus, un problème subsiste.

J'aimerais maintenant m'attarder à la partie non concurrentielle du processus d'acquisition. Je constate que la durée est d'une moyenne de trois ans, allant de 2005 à 2007. L'aspect non concurrentiel, que ce soit à la grandeur du gouvernement ou à l'échelle de TPSGC, représente 19 ou 20 p. 100. J'ai des questions concernant deux aspects. Premièrement, bien qu'il s'agisse d'une moyenne de trois ans, constatez-vous une augmentation ou une diminution par rapport aux années précédentes?

Monsieur Massé, je pense que cette question s'adresse à vous.

• (1150)

M. Normand Masse: Évidemment, nous avons pris une moyenne de trois ans ici. Ces dernières années, nous avons constaté une légère augmentation, mais si nous prenons une plus longue période, nous remarquons que c'est assez stable. Encore une fois, sur une période de trois ans, si nous prenons la période précédente — soit de 2004 à 2006 —, les chiffres sont légèrement inférieurs à ce que vous voyez ici.

Mme Martha Hall Findlay: Au cours de cette période, y a-t-il une tendance qui se dégage d'une année à l'autre? Si oui, indique-t-elle une augmentation?

M. Normand Masse: En effet, on observe une légère tendance à la hausse.

Mme Martha Hall Findlay: Voici donc ma question. Le gouvernement actuel nous demande de signer un chèque en blanc d'un montant substantiel. Nous sommes conscients de la nécessité d'injecter de l'argent dans l'économie, dans le cadre de la relance économique, mais nous sommes également très préoccupés par la reddition de comptes et la transparence — et nous ne voulons pas d'une responsabilité a posteriori. J'aimerais savoir, compte tenu des fonds qui seront attribués par l'entremise de TPSGC, et à la lumière de ma question concernant les marchés non concurrentiels, comment le ministère prévoit accélérer ses investissements. Quel incidence cela aura-t-il sur le processus de DDP? Envisagez-vous une augmentation du volume des marchés non concurrentiels?

D'après mon expérience, je sais que le processus normal de DDP, bien qu'il soit important du point de vue de la reddition de comptes, peut demander beaucoup de temps. J'aimerais savoir comment le ministère compte s'y prendre pour intensifier ses dépenses.

[Français]

Mme Liliane saint pierre: Merci, madame.

[Traduction]

Merci pour cette question.

En ce qui concerne le programme d'infrastructure, vous avez entendu une présentation la semaine dernière à propos du rôle que joue le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux dans ce programme. En notre qualité d'autorité contractante, nous attachons beaucoup d'importance à la concurrence. Nous nous devons d'avoir un processus ouvert, équitable et transparent. C'est la base. Les règlements qui régissent la passation des marchés au gouvernement prévoient certainement des exceptions dans les cas d'extrême urgence. Mais cela dit, nous commençons toujours par ce processus. Nous travaillons actuellement très étroitement avec nos collègues à l'élaboration de plans concrets relativement à tous les projets qui attendent d'être réalisés et pour nous assurer que ces derniers respectent des normes élevées en matière de qualité.

Quant à l'autre processus que nous mettons en place, nous entendons suivre de très près l'attribution des marchés et la mise en oeuvre de ces projets.

Mme Martha Hall Findlay: Je vais être un peu plus précise. À vous entendre, tout a l'air très beau. Élaborer des plans concrets, c'est bien, mais la raison pour laquelle on nous demande d'approuver ce chèque en blanc, c'est parce que nous devons rapidement stimuler l'économie. Par conséquent, l'élaboration de plans n'a rien de très réconfortant à ce stade-ci.

Si je puis me permettre, envisagez-vous une augmentation du nombre de marchés non concurrentiels? Même si la concurrence semble revêtir une importance capitale, selon ce que vous dites, je vous ferai remarquer que 20 p. 100 de tous les marchés sont des marchés à fournisseur unique ou non concurrentiels. Ce n'est pas rien. Et je crains que nous prenions des raccourcis et que nous ayons de plus en plus recours aux marchés non concurrentiels au cours des prochains mois pour s'assurer que l'argent est versé rapidement.

À votre avis, assisterons-nous à une augmentation du nombre de marchés non concurrentiels au cours des prochains mois?

• (1155)

Mme Liliane saint pierre: Monsieur le président, madame, d'après l'information à notre disposition, on ne prévoit pas d'augmentation du nombre de marchés à fournisseur unique liés au programme d'infrastructure en ce qui concerne, par exemple, les biens immobiliers.

Il y a deux raisons. Tout d'abord, pour ce qui est de la nature des travaux, nous avons accéléré l'exécution des plans déjà en place pour la rénovation des immeubles. Ensuite, nous sommes déjà dotés de certains mécanismes de passation des marchés, tels que les offres à commandes et les marchés. Les entreprises ont soumissionné pour obtenir le contrat.

Mme Martha Hall Findlay: Merci. C'est très pertinent.

Étant donné que les ressources sont mobilisées au maximum, si on vous demande d'intervenir très rapidement, êtes-vous convaincue que vous aurez les ressources — c'est-à-dire le personnel et les autres ressources au sein du ministère — nécessaires pour augmenter les dépenses de façon considérable en peu de temps?

Mme Liliane saint pierre: Monsieur le président, madame, quand j'ai parlé d'élaborer des plans, je voulais plutôt dire définir toutes les ressources supplémentaires nécessaires en fonction des besoins cernés. Nous avons déjà commencé à mettre ces plans à exécution. Nous rassemblons l'expertise nécessaire. Nous cherchons des personnes de partout au Canada intéressées par ce travail. De plus, notre sous-ministre a formé un groupe qui s'occupera exclusivement du programme d'infrastructure et de l'augmentation des dépenses qui en découlera.

Mme Martha Hall Findlay: Très bien. Sans vouloir jouer les rabat-joie, il n'y a pas si longtemps, on nous disait que le processus de recrutement à la fonction publique était d'une lenteur inouïe. Nous savons aussi qu'il y a plusieurs autres ministères qui lanceront des concours pour embaucher ces mêmes ressources.

Par conséquent, malgré toute cette bonne volonté, nous demeurons inquiets. Si on nous demande de signer un chèque en blanc, c'est pour que les fonds soient attribués plus rapidement, et si tout cela dépend des ressources qu'on a énormément tardé à embaucher par le passé, nous avons des réserves.

Mon temps est écoulé? Je vais donc garder ma question pour le prochain tour.

Merci beaucoup.

Le président: C'est ce qui termine cette série de questions. Merci beaucoup.

Madame Bourgeois, pour huit minutes.

[Français]

Mme Diane Bourgeois (Terrebonne—Blainville, BQ): Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Rapiet.

Bien que votre entreprise regroupe 140 organisations internationales, je me demandais si vous aviez fait affaire dernièrement avec le Bureau des petites et moyennes entreprises. Connaissez-vous l'existence de ce bureau?

[Traduction]

M. Greg Rapiet: Notre association n'a pas particulièrement traité avec le Bureau des petites et moyennes entreprises, mais bon nombre de nos membres l'ont fait, que ce soit au Québec ou au sein de l'industrie.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Vous êtes venu nous dire que la façon dont les contrats étaient présentés causait problème, que la présentation des demandes ou des offres de contrats avait été modifiée par TPSGC. Les petites et moyennes entreprises que vous représentez ont-elles été en mesure de travailler avec le Bureau des petites et moyennes entreprises pour faire face à ces modifications?

• (1200)

[Traduction]

M. Greg Rapiet: Elles ont certes eu la possibilité de le faire, mais je ne saurais vous dire si elles ont travaillé avec lui ou non. Chose certaine, grâce à la participation du Bureau des petites et moyennes entreprises au CCGMB et aux communications du BIFMA, les petites et moyennes entreprises sont au courant de l'existence de ce bureau et de la possibilité de faire appel à ses services.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: D'accord.

Madame Miller, étiez-vous au courant des modifications apportées par Travaux publics aux offres de contrat?

Mme Shereen Miller (directrice générale, Secteur des petites et moyennes entreprises, direction générale des approvisionnements, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):

Me demandez-vous si je connais les détails?

Mme Diane Bourgeois: Oui.

Mme Shereen Miller: Ce n'est pas le Bureau des petites et moyennes entreprises qui fait les demandes d'acquisition.

Mme Diane Bourgeois: Je sais, mais vous êtes censés aider les petites et moyennes entreprises à obtenir davantage de contrats du gouvernement. Lorsque le gouvernement apporte des modifications à ses contrats ou à ses offres, vous devriez le savoir et le dire aux petites et moyennes entreprises. M. Rapier vient de nous dire qu'on a apporté des modifications aux contrats concernant les industries du meuble, des technologies de l'information et des biotechnologies.

Étiez-vous au courant de ces modifications?

Mme Shereen Miller: Ces modifications ont été discutées dans le cadre du Comité consultatif du gouvernement sur le mobilier de bureau — l'acronyme anglais est GOFAC —, auquel siège un de nos représentants. Donc, on participe aux discussions entre l'industrie et Travaux publics sur les acquisitions, mais le processus d'achat ne relève pas de nous. Notre rôle est plutôt d'aider les petites et moyennes entreprises à intervenir auprès du gouvernement au sujet des acquisitions.

Mme Diane Bourgeois: D'accord.

Je vais d'abord m'adresser à M. Masse et à Mme saint pierre ensuite.

Monsieur Masse, la page 14 de votre document fait état des contestations soumises au Tribunal canadien du commerce extérieur. TPSGC respecte-t-il les décisions de ce tribunal?

M. Normand Masse: Il n'y a beaucoup de contestations qui ont été retenues. Lorsqu'on fait des recommandations, on tient compte des décisions de ce tribunal dans la plupart des cas, puis on prend des mesures pour respecter les conditions.

Mme Diane Bourgeois: Vous dites « dans la plupart des cas ». Que pourrait-il se produire pour que vous ne respectiez pas les décisions du tribunal qui vous sont défavorables?

M. Normand Masse: Si un contrat a déjà été émis et que son exécution est trop avancée, on pourrait décider de négocier une entente, plutôt que de résilier le contrat et recommencer le processus. Habituellement, s'il s'agit d'un contrat qui est déjà en cours, le tribunal en tiendra compte. Il peut arriver que l'exécution d'un contrat soit assez rapide. Si c'est le cas, on pourrait dire qu'il est impossible de satisfaire aux conditions.

Mme Diane Bourgeois: D'accord.

Madame saint pierre, merci d'être ici.

Existe-t-il une politique de regroupement des contrats à Travaux publics? C'est une bonne question, n'est-ce pas?

Mme Liliane saint pierre: Monsieur le président, madame, lorsque nous développons une stratégie d'acquisition, nous tenons compte de plusieurs facteurs, le premier étant l'analyse des besoins du gouvernement fédéral.

• (1205)

Mme Diane Bourgeois: Je m'excuse, madame saint pierre, je ne veux pas vous couper la parole, mais simplement savoir s'il existe une politique de regroupement des contrats. Il y a une différence entre la politique de regroupement des achats et le regroupement des contrats.

Mme Liliane saint pierre: Je ne suis pas au courant d'une politique de regroupement des achats qui aurait été émise.

Mme Diane Bourgeois: D'accord. Alors, s'il n'y a pas de politique de regroupement des achats, expliquez-moi pourquoi depuis environ deux ans, peut-être trois, dans le secteur du meuble, vous êtes passés

de 40 fournisseurs à cinq. Dans le secteur des technologies de l'information, il y a eu une diminution notable de fournisseurs. Expliquez-moi cela.

Mme Liliane saint pierre: Monsieur le président, madame, je reprends vos exemples. Vous mentionnez, et c'est très bien, que dans un domaine comme celui lié aux ameublements et fournitures de bureau, à un certain moment, nous avions 40 fournisseurs et que ce nombre a diminué. La réponse est la suivante. À la suite d'une analyse des besoins du gouvernement fédéral, et après avoir entendu les revendications du secteur privé et des clients, nous avons élaboré une démarche, de concert avec l'industrie. Le problème que nous avions auparavant, était que toute firme qui sollicitait une offre, en entente avec le gouvernement, pouvait avoir accès à cette offre. En conséquence, nous pouvions en recevoir 40 ou 50. Et il y a d'autres domaines que celui de l'ameublement. Les soumissionnaires dépensaient de l'énergie, il y avait des coûts, et il n'y avait pas de besoins. À la suite de cette analyse, nous sommes allés de l'avant et nous avons développé des méthodes d'approvisionnement avec des besoins spécifiques et des analyses.

Dans le cas présent, celui des 40 fournisseurs dans le secteur de l'ameublement, nous n'avons pas limité le nombre d'offres, nous avons limité le nombre de produits. Il y a 10 compagnies, cinq ordinaires et cinq autochtones, qui se sont qualifiées. Lorsque nous avons fait les [Note de la rédaction: inaudible], juste auparavant, avant d'établir la nouvelle démarche, 20 compagnies se qualifiaient. À la suite du processus concurrentiel, 18 compagnies se sont qualifiées. Nous n'avons donc pas limité leur nombre dans le cadre du processus d'achat, nous avons évalué en fonction des critères obligatoires.

[Traduction]

Le président: Votre temps est écoulé. Merci.

Monsieur Warkentin, vous disposez de huit minutes.

M. Chris Warkentin (Peace River, PCC): Merci beaucoup.

J'aimerais obtenir quelques éclaircissements sur ce que vous avez dit, madame Saint-Pierre, à propos des entreprises qui se sont vu attribuer un contrat pour le mobilier. D'après ce qu'on nous a dit ce matin, si j'ai bien compris, le nombre d'entreprises est passé de 36 à cinq. Pourtant, vous venez de dire qu'il y en avait 10.

Pourriez-vous m'en dire davantage sur les entreprises qui se sont qualifiées?

Mme Liliane saint pierre: En ce qui concerne le mobilier autoportant, selon les chiffres qu'on m'a fournis, par le passé, nous avions 27 offres à commandes. À la suite du processus concurrentiel, nous avons retenu 10 entreprises, soit cinq ordinaires et cinq autochtones.

À titre indicatif, parmi les 10 entreprises, neuf sont canadiennes et huit sont considérées comme des petites et moyennes entreprises.

M. Chris Warkentin: Monsieur Rapier, cela diffère un peu de ce que vous nous avez dit plus tôt ce matin. Est-ce l'information que vous avez reçue, ou est-ce que vous contestez ces chiffres?

• (1210)

M. Greg Rapier: Je ne mets pas du tout en doute ces chiffres. Les entreprises autochtones n'ont accès à un contrat lié à une offre à commandes que si celle-ci reflète exactement le contrat du fabricant qui s'y rattache.

Grosso modo, cinq entreprises de fabrication se sont vu attribuer un contrat. Ensuite, on a offert aux membres de la PSABA la possibilité d'obtenir des marchés d'acquisition, et cinq entreprises autochtones ont décroché un contrat identique à celui du fabricant s'y rattachant que détenait le distributeur autochtone.

M. Chris Warkentin: Ma prochaine question s'adresse à quiconque souhaite répondre.

Dois-je comprendre que les demandes d'offres à commandes ou les contrats autochtones n'ont pas été offerts aux fabricants, mais simplement aux détaillants? Est-ce que je me trompe?

M. Greg Rapier: Oui. Les marchés doivent initialement être accordés aux fabricants des produits, et seulement si le produit du fabricant se qualifie, une entreprise autochtone peut obtenir le contrat, qui doit renfermer les mêmes conditions que celui du fabricant.

M. Chris Warkentin: Je ne suis pas sûr de bien comprendre, mais continuons, et j'arriverai peut-être à me démêler.

J'aimerais savoir si les chiffres que j'ai sont exacts. Il y avait 36 offres à commandes avant le lancement du processus, n'est-ce pas?

Mme Liliane saint pierre: D'après l'information à ma disposition, il y en avait 27.

M. Chris Warkentin: D'accord. Je vais me fier à vos chiffres parce que j'ignore d'où je tiens les miens.

Supposons qu'il y en avait 26, et que seulement cinq ont été retenues dans le cadre de ce processus de plus de 200 pages. Et puis cinq autres entreprises autochtones ont obtenu le contrat en n'ayant pas recours au processus habituel. Est-ce exact?

Mme Liliane saint pierre: Une partie de ce processus concurrentiel et des règles de cette DOC s'applique aux fabricants qui se qualifient et, comme nous avons inclus une commande réservée aux Autochtones, les entreprises autochtones liées à ces fabricants ont également reçu une demande d'offre à commandes.

M. Chris Warkentin: En passant de 26 à 10 fournisseurs, ne craint-on pas, à TPSGC, de ne plus pouvoir assurer la disponibilité des produits? C'est ma première question.

Ensuite, considère-t-on qu'il est problématique de limiter autant le nombre d'offres à commandes dans le cadre de ce processus, et si oui, prend-on des mesures pour remédier la situation?

D'après ce qui a été dit aujourd'hui, j'estime qu'il y a un problème. Il est fort probable que les entreprises qui se sont qualifiées n'auront pas la capacité suffisante pour approvisionner le gouvernement fédéral en temps voulu, surtout quand on sait que la grande partie des achats au gouvernement fédéral se font au cours du quatrième trimestre. C'est une autre question qui, à mon avis, préoccupe beaucoup de gens autour de cette table.

Nous sommes également inquiets quant aux conséquences que cela pourrait entraîner à long terme. Certaines entreprises détiennent un mini-monopole en ce qui concerne les marchés d'acquisition au gouvernement, et la possibilité que d'autres entreprises puissent être concurrentielles dans le cadre de ce processus est très limitée. C'est simplement dans l'ordre des choses; si vous ne livrez pas la marchandise, vous êtes exclus du processus. Le gouvernement crée une situation dans laquelle il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui peuvent soumissionner, ce qui fait en sorte d'augmenter les coûts d'approvisionnement du gouvernement fédéral.

S'agit-il d'une préoccupation pour TPSGC?

Mme Liliane saint pierre: Monsieur le président, j'aimerais revenir sur deux points.

Tout d'abord, nous nous sommes engagés à garantir un processus juste, ouvert et transparent et, par conséquent, nous devons également composer avec les résultats de ce processus concurrentiel. Par exemple, pour ce qui est des armoires de rangement et des meubles autoportants, nous n'avons pas limité le nombre d'offres à commandes. Le processus concurrentiel juste et ouvert a donné les résultats suivants. Premièrement, en ce qui a trait aux armoires, nous avons reçu 20 soumissions, et nous en avons retenu 18. Quant aux meubles autoportants, c'est la même chose; 10 fournisseurs se sont vu attribuer un contrat, cinq ordinaires et cinq autochtones, comme Greg l'a expliqué.

Ensuite, comme l'a indiqué M. Rapier, le dernier trimestre est normalement le plus occupé de l'année. Jusqu'à présent, nous n'avons pas éprouvé ni signalé de problèmes pour ce qui est de répondre à la demande.

● (1215)

M. Chris Warkentin: Voilà une question de réglée. Combien d'offres ont été soumises? Combien d'entreprises ont réussi à remplir toute la paperasse et à présenter une offre?

Mme Liliane saint pierre: De mémoire, je dirais 33.

M. Chris Warkentin: Mon temps est probablement écoulé.

Le président: Il vous reste du temps. Il se trouve que j'aime le genre de questions que vous posez. Allez-y, continuez.

M. Chris Warkentin: Je serais le premier à féliciter TPSGC pour l'ouverture et la transparence de son processus. Il était absolument nécessaire d'aller dans cette direction. Toutefois, la préoccupation que je partage possiblement avec les autres députés, c'est que nous limitons la capacité des petites entreprises à obtenir des marchés du gouvernement. À long terme, cela deviendra un problème pour le gouvernement, puisqu'il devra payer plus cher pour ses acquisitions.

Je vous félicite d'avoir accru la transparence du processus, n'empêche qu'au bout du compte, on a réduit le nombre de fournisseurs. Cela pose évidemment problème aux fournisseurs, mais même dans un but intéressé, on limite la capacité du gouvernement à répondre à ses besoins d'une manière qui soit rentable. Par conséquent, je pense que nous serons confrontés à un problème et, à mon avis, si nous apportons des changements dès maintenant, nous pourrions probablement réduire ces contraintes.

Mme Liliane saint pierre: Merci pour vos observations.

Nous voulons constamment nous améliorer. Nous allons revoir le dernier processus concurrentiel relatif au mobilier autoportant. Nous avons offert des séances d'information à toutes les sociétés qui ne s'étaient pas qualifiées. Jusqu'à maintenant, nous n'avons reçu qu'une seule demande, mais nous sommes ouverts à cette possibilité. Nous en tirerons des leçons, et les partagerons au sein du CCGMB et des autres associations de l'industrie.

J'aimerais vous donner deux statistiques. Tout d'abord, on a observé une hausse du pourcentage de contrats décrochés par des PME canadiennes. Nous avons mentionné 49 p. 100 et, ce qui est intéressant, c'est que le volume a augmenté chaque année depuis les trois dernières années. L'an dernier, c'était 46 p. 100, et aujourd'hui, c'est 49 p. 100. Ensuite, sachez que le nombre de contrats accordés à des PME est en hausse.

Le président: Merci, monsieur Warkentin.

Avant de céder la parole à M. Martin, j'aimerais cerner la source du problème. Tout le monde demeure très poli, mais il n'en demeure pas moins qu'un fonctionnaire de TPSGC, aussi bien intentionné soit-il, a conçu un processus qui a fait passer le nombre de fournisseurs de 30 à cinq. On en a ensuite ajouté quelques-uns. Même l'Armée impériale japonaise, au cours de la Seconde Guerre mondiale, n'aurait pu espérer détruire autant la chaîne d'approvisionnement du gouvernement.

Il y a tellement de compagnies de meubles, qui comptent des centaines d'employés au Canada et aux États-Unis, que je ne peux concevoir qu'elles puissent toutes échouer à ce test de compétences — de 200 pages. Sur une trentaine d'entreprises, seulement cinq ont réussi le test. C'est forcément attribuable à quelque chose. TPSGC adopte une approche destructrice à l'égard de cette chaîne d'approvisionnement.

Je suis très mécontent, ne serait-ce que pour les fournisseurs de ma propre circonscription. Mais il y a probablement des fournisseurs dans de nombreuses autres circonscriptions. Et nous ne parlons ici que de meubles, de mobilier de bureau. Il y a des centaines d'autres catégories d'approvisionnement.

En tant que député, je signale qu'il y a un problème. Je n'aime pas ce que je vois. Je n'aime pas la tournure que cela prend. Il existe peut-être une très bonne explication au fait que TPSGC prenne une certaine direction, mais je n'en suis pas convaincu.

Je sais que vous ne pouvez pas répondre. J'ai une préoccupation et j'exhorte TPSGC à y remédier. D'autres députés peuvent avoir des questions dans le même sens.

Je m'arrête ici et cède la parole à quelqu'un qui aurait dû intervenir il y a cinq minutes.

Monsieur Martin.

● (1220)

M. Pat Martin (Winnipeg-Centre, NPD): Merci, monsieur le président. C'est exactement le point que je veux soulever. Je ne vois pas en quoi nous avons rendu le processus plus accessible. Mes chiffres indiquent que nous sommes passés de 41 à cinq.

Mais les chiffres ne sont pas importants. Il y a déjà eu beaucoup de fournisseurs titulaires de ces offres à commandes principales nationales dans cette chaîne d'approvisionnement, et l'un des plus importants m'a écrit. Les gens sont dévastés. Il est inconcevable que leur gouvernement les traite ainsi au milieu de l'une des pires crises économiques des dernières décennies. Eux-mêmes se disent étonnés que leur propre gouvernement agisse de la sorte en période de ralentissement économique. Et cette annonce soudaine et imprévue a pris les concessionnaires au dépourvu. Cette entreprise est l'un des plus importants fabricants canadiens de ce type de mobilier autoportant, qui emploie quelque 2 000 employés au Québec, en Ontario, en Alberta — bref, partout au pays. Si notre propre gouvernement n'encourage pas les produits canadiens, qui donc le fera?

Vous avez indiqué attribuer davantage de contrats à des entreprises canadiennes. Si je ne me trompe pas, vous avez parlé de 49 p. 100.

Je suppose que c'est bon signe, n'empêche que je veux que chaque dollar canadien serve à acheter des produits canadiens. Nous devons respecter une politique d'achat au Canada, dans les limites de nos accords commerciaux, et cela ne semble pas être le cas.

Outre les meubles, j'aimerais donner un exemple relativement à ma circonscription afin de savoir ce qui aurait pu se produire.

Le MDN avait besoin d'autobus pour transporter les troupes en mission à l'étranger. Nous fabriquons les meilleurs autobus à Winnipeg — Motor Coach Industries. Nous approvisionnons l'armée depuis des décennies. Pourtant, il s'avère que le soumissionnaire le moins disant a été l'Allemagne. Celle-ci vendait son autobus au prix d'un ensemble de pneus. Par conséquent, c'est comme si nous disions à nos alliés de l'OTAN de partout dans le monde d'acheter des produits allemands, car même nous, c'est ce que nous faisons. Nos soldats canadiens voyagent donc à bord d'autobus allemands, de la ligne de front jusqu'à leur tente.

Les entreprises canadiennes s'arrachent les cheveux. Comment se fait-il que de pareilles choses échappent à la politique d'achat au Canada que devrait respecter notre propre gouvernement?

Mme Liliane saint pierre: Monsieur le président, comme l'a expliqué mon collègue du MAECI, l'approvisionnement est assujéti aux accords commerciaux. Il y a certaines exclusions...

M. Pat Martin: Cela ne représente-t-il pas 7,5 p. 100?

Mme Liliane saint pierre: ... mais la plupart de nos acquisitions sont assujéties aux accords commerciaux, et il y a différents types d'accords. Bien entendu, aujourd'hui, il n'est pas seulement question de l'ACI, c'est-à-dire l'Accord sur le commerce intérieur. Par conséquent, dans le cas des autobus, nous devons procéder à un appel d'offres auprès des autres pays, ce qui signifie qu'une société à l'étranger peut obtenir le contrat.

● (1225)

M. Pat Martin: Puis-je alors poser une question? Prenez-vous en considération tous les coûts liés à l'achat? Dans ce cas, l'autobus d'une valeur de 500 000 dollars coûtait peut-être 5 000 dollars de moins, mais nous devons maintenant établir un tout nouveau système de pièces au sein de l'armée étant donné que nous nous retrouvons avec 200 autobus de cette marque et 50 autobus allemands. Nous devons donc former de nouveaux mécaniciens, nous doter de nouveaux outils de diagnostic et de nouvelles pièces. Est-ce que vous en tenez compte dans les coûts rattachés à cette transition?

Mme Liliane saint pierre: Évidemment, lorsque nous évaluons les coûts, nous devons réfléchir — en collaboration avec le ministère — à tout ce que cela implique. Par exemple...

M. Pat Martin: La différence s'élevait à 60 000 dollars sur un achat de 30 millions de dollars. Si on avait tenu compte du fait que des représentants du MDN ont dû se rendre à quelques reprises en Allemagne pour prendre connaissance du produit, la soumission canadienne aurait été au-dessus.

Mme Liliane saint pierre: Je ne peux pas me prononcer là-dessus étant donné que je n'ai pas tous les détails...

M. Pat Martin: Et je ne m'attends pas non plus à ce que vous le fassiez.

Mme Liliane saint pierre: ... mais je peux vous assurer que lorsque les exigences sont définies, tous les aspects sont pris en compte. Dans le cas des autobus, on doit également penser à l'entretien et à la réparation.

M. Pat Martin: Absolument.

Mme Liliane saint pierre: Cela pourrait également être inclus dans la définition des exigences, et dans le contrat s'y rattachant.

Par ailleurs, je tiens également à dire qu'en ce qui a trait à cet important contrat militaire — 30 millions de dollars, c'est assez considérable —, la politique des retombées industrielles et régionales s'applique. Cela signifie qu'une entreprise sera tenue d'investir un dollar dans l'activité économique du Canada pour chaque dollar qu'elle reçoit dans le cadre de ce contrat. Il y a d'autres avantages qui découlent des contrats accordés à des sociétés étrangères.

M. Pat Martin: C'est une façon plutôt alambiquée de compenser les répercussions négatives. Nous sommes mécontents dans la circonscription d'où je viens, évidemment, et ce n'est pas la première fois que cela arrive.

Mme Liliane saint pierre: Vous comprenez que nous devons respecter les accords commerciaux.

M. Pat Martin: Oui. Cependant, nous savons aussi que les accords commerciaux accordent un traitement préférentiel aux soumissionnaires canadiens. Je ne crois pas que nous faisons tout notre possible pour acheter des produits canadiens. Je ne comprends certainement pas... d'après ce que m'a écrit un fournisseur frustré, il ne semble pas qu'il ait soumissionné, puis perdu le contrat; c'est plutôt comme si on lui avait littéralement coupé l'herbe sous le pied.

Je sais qu'on parle ici de PME, mais il s'agit d'une PME qui regroupe des entreprises, des meubles, des tissus d'ameublement, etc. et qui compte des entrepôts partout au pays. Je ne vois pourquoi elle ne pourrait pas soumissionner ou avoir accès à cette demande d'offre à commandes nationale, et pourquoi nous ne pourrions pas acheter d'une telle compagnie.

J'ai posé plus d'une question; je ne sais même pas comment la formuler.

Merci, monsieur le président.

Le président: Je tiens à signaler qu'il reste une minute à M. Martin et que je compte bien l'utiliser.

Bon nombre de ces fournisseurs de mobilier de bureau, monsieur Rapier, sont certifiés ISO, n'est-ce pas ?

M. Greg Rapier: Oui, la grande majorité d'entre eux.

Le président: Je sais à quel point il est difficile d'obtenir la certification ISO. Les entreprises qui l'ont en sont très fières. Elles peuvent ainsi vendre leurs biens et services partout au monde en s'appuyant sur certaines normes. Je suis donc sidéré par le nombre d'entreprises certifiées ISO qui ne satisfont pas aux critères de Travaux publics décrits dans le document de quelque 200 pages que nous a montré M. Warkentin. Ces entreprises ne sont pas conformes aux normes du Canada, mais respectent les normes internationales de l'ISO. Cela me semble être d'une bêtise magistrale.

Encore une fois, je risque d'avoir envie d'étrangler quelqu'un. Je vais donc m'arrêter et accorder la parole à M. McTeague. Nous en sommes à des séries de questions de cinq minutes.

•(1230)

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Monsieur le président, est-ce bien des séries de cinq ou de huit minutes? Je cherche à récupérer mes trois minutes.

Le président: Je suis conscient qu'il vous en reste.

L'hon. Dan McTeague: Bien sûr.

Chers témoins, merci d'être venus aujourd'hui. J'ai trois questions rapides à vous poser compte tenu du peu de temps qui m'est imparti.

Je vais commencer par vous, monsieur Rath-Wilson. D'après ce que j'ai compris, le comité précédent a recommandé que Travaux publics établisse un plan d'affaires transparent, notamment en raison du grand nombre d'achats prévus pour les deux prochaines décennies. Si ce montant de 4 milliards de dollars est correct, il est encore plus important que celui que prévoit le plan de relance économique. Pouvez-vous nous renseigner sur les progrès réalisés et nous indiquer si vous avez en fait dressé un plan d'affaires concret comme l'a proposé le comité antérieur?

M. John Rath-Wilson (chef de l'exploitation p.i., Bureau du président-directeur général - DSGI, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux): Je vous remercie de votre question.

Monsieur le président, comme vous le savez à partir de nos témoignages antérieurs, nous avons consulté l'industrie sur notre projet Réseau de communication d'entreprise du gouvernement, soit le RCEG. Les consultations ont pris fin début février, et nous en sommes à l'étape de l'analyse. Un plan d'affaires tenant compte des résultats d'analyse sera terminé d'ici la fin mars ou le début d'avril.

L'hon. Dan McTeague: Il serait utile de mettre sur pied un comité qui se consacrerait à ce dossier. Cela représente un travail énorme. Je vous en remercie.

[Français]

Monsieur Gauthier, puis-je vous poser une question très simple? Avec l'établissement possible aux États-Unis d'une série de mesures et du slogan favorisant l'achat de produits américains, prévoyez-vous des problèmes, des difficultés? Selon vous, selon votre ministère, quels sont les difficultés, les défis, auxquels pourraient faire face les petites et moyennes entreprises en particulier?

M. Gilles Gauthier: Merci de votre question. Lorsque les premières propositions ont été élaborées, le ministère, évidemment, et le ministre Day ont exprimé de grandes inquiétudes au sujet de ces dispositions. On a eu l'assurance que l'administration américaine allait se conformer à ses obligations internationales. On a tout lieu de croire que ce sera le cas. Il faudra examiner cas par cas la mise en oeuvre du programme, pour s'assurer que tous les engagements sont respectés. Lorsqu'un marché public est couvert par un accord international comme l'ALENA ou l'OMC, il faut s'assurer que les fournisseurs canadiens aient autant de droits que les fournisseurs américains relativement à la soumission de services.

[Traduction]

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Monsieur Rapier, je vais vous poser une question sur vos préoccupations à l'égard des demandes de proposition. Pouvez-vous donner au comité des exemples de demandes de proposition qui sont sources de préoccupation, qui n'atteignent pas les objectifs que vous vous êtes fixés?

M. Greg Rapier: L'exemple le plus évident serait l'offre à commandes principale et nationale qui vient de se dérouler. Il y a eu de nombreux problèmes et les résultats montrent bien la quantité de fabricants qui n'ont pas pu remplir le document correctement afin d'être retenus. On a cerné quelques facteurs en cause. Tout d'abord, lorsqu'on n'indique pas à l'industrie les nouvelles exigences, comme c'était le cas pour cette offre, et lorsque les délais sont très serrés, il existe de maintes possibilités d'erreur dans les soumissions. Il y a eu des soumissionnaires, dont une entreprise membre, qui ont été éliminés en raison des fautes typographiques dans leur offre, du moins c'est ce qu'on leur a dit.

Il y a également le fait que le gouvernement du Canada a ses propres spécifications techniques visant le mobilier de bureau, spécifications qui ne correspondent pas aux normes mises au point par la BIFMA et l'ANSI, l'American National Standards Institute, qui, elles, sont acceptées par l'industrie. Il faut donc procéder à des essais supplémentaires pour le gouvernement du Canada, en plus de ceux qui s'appliquent à notre industrie lorsque nous vendons nos produits aux autres organisations de l'Amérique du Nord.

Il y a donc eu des exigences inhabituelles et des frais supplémentaires de mise à l'essai. De plus, les entreprises n'étaient pas en mesure de finaliser les essais avant la parution de la demande d'offres à commande précisant toutes les exigences. Les entreprises ont donc eu peu de temps pour effectuer tous les essais requis.

• (1235)

L'hon. Dan McTeague: Il me reste peu de temps. Je cherche des exemples concrets... Vous m'avez donné des exemples généraux, mais si vous me donniez des noms d'entreprises, je comprendrais mieux les défis de taille auxquels sont confrontés certains de vos membres.

Je sais qu'il y a eu beaucoup de consultations au cours des dernières années. Ont-elles été couronnées de succès? Au risque de vous devancer, je vous dirais que la réponse est non. Dans quelle mesure ces consultations ont-elles donné des résultats positifs pour vous-même et votre organisation?

M. Greg Rapier: Au début, nous croyions que le résultat était positif. On envisageait un changement considérable par rapport à la conception initiale de « Les prochaines étapes », c'est-à-dire un approvisionnement en mobilier de bureau auprès d'un fournisseur unique. Notre industrie revendiquait des appels d'offres ouverts à tous les concurrents.

Cependant, notre industrie avait l'impression que Travaux publics nous prêtait une oreille sélective pendant la dernière année des consultations. On ne nous a pas écouté lorsque nous avons fait part de nos préoccupations concernant les délais, la publication de renseignements et les problèmes qui seraient créés pour les petits et gros joueurs qui souhaiteraient soumissionner. On en voit bien le résultat dans les demandes de propositions permanentes, soit une réduction marquée du nombre de fabricants retenus.

Le président: Merci.

Monsieur Roy, pour cinq minutes.

[Français]

M. Jean-Yves Roy (Haute-Gaspésie—La Mitis—Matane—Matapédia, BQ): Merci, monsieur le président.

Madame saint pierre, j'ai une demande formelle à vous faire, pour mon bénéficiaire et celui des autres membres du comité. Combien de petites et moyennes entreprises ont obtenu un contrat de Travaux publics et Services gouvernementaux pour les exercices 2004-2005, 2005-2006, 2006-2007 et 2007-2008? Je voudrais que vous nous fournissiez ces chiffres dans les jours à venir. Je vous en remercie.

Par ailleurs, je voudrais savoir pour quel montant d'argent Travaux publics et Services gouvernementaux a acheté des biens et services pour l'exercice 2007-2008. On n'a pas vraiment de chiffres précis. Peut-être M. Masse pourrait-il me répondre. Vous nous dites que, d'année en année, cela s'établit entre 11 et 15 milliards de dollars. À combien cela s'établissait-il pour le dernier exercice?

M. Normand Masse: De mémoire, je crois qu'il s'agissait de 12,5 milliards de dollars.

M. Jean-Yves Roy: Très bien, je vous remercie.

Madame saint pierre, dans votre exposé, vous nous dites qu'en 2007-2008, on a confié à des petites et moyennes entreprises 49 p. 100 de la valeur totale des activités réalisées par Travaux publics et Services gouvernementaux avec des fournisseurs canadiens. Dans l'exposé de M. Masse, on nous dit que les petites et moyennes entreprises ont obtenu pour 4,8 milliards de dollars de contrats en biens et services sur 12,5 milliards de dollars. Or, 4,8 milliards de dollars ne représentent pas 49 p. 100 de 12,5 milliards de dollars. À moins que je ne comprenne pas quelque chose, on est loin du taux de 49 p. 100. En réalité, 49 p. 100 de 12,5 milliards de dollars, cela donnerait environ 6 milliards de dollars, et non 4,8 milliards de dollars.

Mme Liliane saint pierre: Merci de cette observation. Nous allons partager avec vous des détails sur les données qui nous ont permis d'en arriver à 49 p. 100.

J'ai bien précisé que ce pourcentage était basé sur le chiffre d'affaires obtenu par des compagnies canadiennes. Alors si vous prenez le montant de 12,6 milliards de dollars, qui correspond à notre chiffre d'affaires, vous devez soustraire le pourcentage de la valeur qui a été accordée à des fournisseurs étrangers. En 2007-2008, les fournisseurs étrangers ont fourni l'équivalent de 2,7 milliards de dollars. Notre base de calcul est donc de 9,8 milliards de dollars, et les petites et moyennes entreprises ont obtenu 4,8 milliards de dollars. Si vous faites le compte, cela donne 49 p. 100.

M. Jean-Yves Roy: Ça va. Vous répondez à ma question. Je me doutais que c'était ça.

Par ailleurs, j'ai bien écouté ce que vous avez dit quand Mme Bourgeois vous a demandé s'il y avait une politique de regroupement. Vous avez répondu qu'il n'y en avait pas, à votre connaissance. Ma question va être différente. Y a-t-il à Travaux publics et Services gouvernementaux une volonté de regrouper les contrats? Je ne parle pas ici d'une politique, mais bien d'une volonté, ce qui est très différent.

La semaine dernière, dans le cadre du comité, on a pris connaissance de quatre ou cinq exemples, notamment celui de SNC-Lavalin, qui a remplacé quelque 340 petites et moyennes entreprises pour la gestion et l'entretien des édifices fédéraux. Dans le domaine du meuble et des technologies de l'information, Travaux publics et Services gouvernementaux veut aussi faire en sorte qu'il n'y ait qu'un seul gros contrat. Évidemment, cette entreprise va avoir recours à de petites et moyennes entreprises sous-traitantes.

Ma question est très précise. Vous dites qu'il n'y a pas de politique de regroupement des contrats à TPSGC, mais on sent qu'il y a une volonté en ce sens. Un haut responsable de TPSGC m'a répondu la semaine dernière qu'il était passablement moins cher de faire affaire avec une seule entreprise, en l'occurrence SNC-Lavalin, que de transiger avec 344 petites et moyennes entreprises. Je veux savoir s'il y a à TPSGC une volonté réelle de regrouper les contrats.

• (1240)

Mme Liliane saint pierre: Travaux publics et Services gouvernementaux offre un service et achète des biens et services pour des ministères clients. Par conséquent, nos actions se font en fonction des demandes qu'on nous fait. J'aimerais faire deux distinctions. La première est que nous avons mis en oeuvre des offres permanentes et que celles-ci sont accessibles à tous les ministères. Il y a une prolifération d'offres permanentes, à l'heure actuelle. Au cours des deux dernières années, nous avons mis sur pied ce que nous appelons la gestion de la commodité. Ainsi, lorsque les ministères ont des besoins récurrents continus, nous formons avec eux des comités, nous augmentons la connaissance que nous avons de l'industrie et nous élaborons des stratégies d'achat global pour tous ces biens. Nous mettons en oeuvre des instruments qui résultent en plusieurs offres permanentes. Cependant, on s'éloigne des offres permanentes à cause de leur très grand nombre et du fait que les compagnies n'avaient pas de chiffres à soumettre relativement à ces offres permanentes. C'est la première chose.

M. Jean-Yves Roy: Mon temps de parole est écoulé. C'est malheureux parce que j'aurais aimé vous faire préciser quelque chose.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Roy.

Si vous êtes d'accord, c'est Mme Gallant qui posera les questions pour le Parti conservateur.

Des voix: D'accord.

Le président: C'est beau.

Allez-y, madame Gallant.

Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais indiquer que mon bureau a accepté l'offre de Travaux publics, qui a organisé un séminaire à l'intention des fournisseurs locaux sur l'utilisation de MERX. Ce séminaire a été bien reçu et il s'est avéré utile.

Parallèlement à la tenue du séminaire, il y a eu un problème quant aux nouvelles offres à commandes permanentes. Je crois que c'est comme cela qu'on les appelle. C'est peut-être ce dont a parlé Mme Bourgeois lorsqu'elle a parlé de regroupement. Nous appelions ça le « groupeage ».

Il paraît que cette stratégie découle du scandale des commandites et que c'était la solution du premier ministre Martin pour injecter plus de transparence. C'est la stratégie d'un gouvernement antérieur. On visait à regrouper les appels d'offres afin de rendre le processus plus

efficace. Vu qu'il y a moins d'offres à traiter, il y a supposément moins de travail.

Je vous donne l'exemple de l'approvisionnement en quincaillerie des bureaux et organismes gouvernementaux ainsi que des bases militaires en Ontario. Les intervenants n'ont pas été consultés, et l'appel d'offres soi-disant ouvert comportait beaucoup de lacunes.

Les fournisseurs ontariens déjà retenus ont vérifié le MERX avant la date d'échéance des marchés et n'y ont rien trouvé à leur intention. La pratique courante de Travaux publics était de prolonger les marchés pendant quelques mois lorsque le ministère traitait d'autres appels d'offres. Les fournisseurs ne s'en sont pas inquiétés, mais quelques jours avant la date d'échéance des marchés, les officiers responsables des approvisionnements des bases militaires leur ont dit qu'ils ne pouvaient s'approvisionner chez eux que pendant quelques jours parce que les marchés tombaient à échéance. Les fournisseurs en étaient estomaqués parce qu'ils croyaient que les marchés allaient être reconduits pendant quelques mois encore.

Travaux publics n'a jamais donné d'avis avant que les fournisseurs n'apprennent des officiers que les marchés étaient échus et que les nouvelles offres à commandes permanentes allaient s'appliquer. Les fournisseurs ont dû faire le tour de Travaux publics pour trouver la personne responsable de l'appel d'offres. Ils ont ensuite appris qu'ils seraient inadmissibles pendant une année parce que le processus avait déjà été mis en branle dans le MERX.

Lorsque l'appel d'offres permanent a été affiché sur MERX, les fournisseurs locaux ont consulté les appels d'offres de leurs régions. Normalement cela se faisait par région, car les fournisseurs ont un réseau de distribution allant à 100 milles à la ronde. Ces fournisseurs n'ont pas une capacité de distribution leur permettant d'approvisionner tout l'Ontario. Il n'y avait rien pour les régions. Il y avait un appel d'offres visant l'ensemble de l'Ontario et les fournisseurs n'ont pas compris qu'ils devaient soumissionner. De ce fait, ils n'ont pas pu renouveler les marchés d'approvisionnement.

Les entreprises avaient été écartées des appels d'offres. Une entreprise de Concord a été retenue. Cependant, elle n'a pas pu respecter ses obligations et en moins d'un an, des approvisionnements ont repris à l'échelle locale.

Cela montre que le regroupement réalisé par l'appel d'offres permanent ne sert pas forcément bien les ministères gouvernementaux et les PME, qui assurent 95 p. 100 des emplois au Canada et qui sont les pépinières des entreprises de l'avenir. Compte tenu du contexte économique actuel, qui fait tomber les grandes sociétés, nous risquons de perdre toute la chaîne d'approvisionnement si nous nous limitons à une poignée d'entreprises, voire même à une seule. Comme le président l'a dit, une telle stratégie s'avérerait plus fatale que toute attaque sur les chaînes d'approvisionnement pendant la Seconde Guerre mondiale. Nous nous vouons à l'échec.

•(1245)

Et je ne fais pas uniquement allusion au mobilier de bureau ou au matériel, mais aussi aux pièces de véhicules automobiles, au combustible. Vous n'arriverez jamais à convaincre qui que ce soit qu'il est plus économique ou efficace d'acheter une poignée de porte d'un fournisseur situé à 500 miles — imaginez s'il fallait la retourner — plutôt qu'à cinq kilomètres d'ici.

Nous vous demandons de tenir compte du facteur suivant: on pourrait penser que le fait d'administrer, d'adjuger moins de marchés a contribué à rationaliser le processus et à amener Travaux publics à répondre plus rapidement aux besoins. Or, aucune amélioration n'a été observée de ce côté-là.

Le président: Madame Gallant, pouvons-nous donner aux représentants de Travaux publics la chance de répondre?

Mme Cheryl Gallant: Combien de temps me reste...

Le président: Malheureusement, vos cinq minutes sont écoulées.

Mme Cheryl Gallant: D'accord.

Mme Liliane saint pierre: Je vais commencer. Shereen ajoutera quelques précisions.

D'abord, plus de 8 000 offres à commande ont été émises par Travaux publics et Services gouvernementaux. Il s'agit d'un chiffre énorme. Notre but, entre autres, est d'accélérer l'accès au processus en établissant une liste de fournisseurs qualifiés que pourra consulter le ministère qui a des besoins à combler. Voilà pour le volet rapidité. En même temps, les fournisseurs qualifiés visés par les offres à commande auront directement accès aux projets de marchés qui sont sur le point d'être annoncés. Donc, l'offre à commande est un outil qui permet d'accéder rapidement au processus.

Shereen, voulez-vous nous dire quelques mots au sujet du MERX?

Mme Shereen Miller: D'abord, merci, monsieur le président, de m'avoir accordée la parole.

Je suis très contente d'apprendre que le séminaire a été bien accueilli par vos électeurs. Il est bon de le savoir. Nous aimerions aussi avoir une idée des améliorations qui pourraient être apportées.

Dans le cas du MERX, nous avons modifié, entre autres, la façon dont les gens peuvent avoir accès aux renseignements dont ils ont besoin — je ne sais pas vraiment à quel cas vous faites allusion. La personne qui s'inscrit au MERX peut s'abonner, gratuitement, au service de jumelage d'appels d'offres pour une catégorie donnée.

Je suis surprise de voir qu'il y a des gens qui n'ont pas été en mesure de trouver la demande de propositions affichée au site MERX pour le projet qui les intéressait, car nous nous efforçons, en fait, de... Nous voulons encourager les fournisseurs à participer aux appels d'offres, et le MERX est l'outil que nous privilégions. Si des améliorations peuvent être apportées au système, n'hésitez pas à nous en faire part. S'il existe une façon d'aider les gens à mieux utiliser cet outil, nous voulons bien sûr le savoir. Cela peut nous être utile quand nous affichons des projets sur le MERX.

•(1250)

Le président: Merci.

Madame Hall Findlay, vous avez cinq minutes.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Rath-Wilson et elle concerne l'autre source du problème, pour reprendre les paroles du président. Je fais allusion à la contradiction qui existe, d'une part, entre les efforts déployés pour améliorer l'accès des PME et, d'autre part, pour ce qui

est des STI et de votre secteur en particulier, le DGSI, les préoccupations que soulève le regroupement des appels d'offres, une démarche qui, en fait, exclurait les PME. Pour ce qui est du merveilleux concept qu'est le traitement égal, lorsque les conditions établies par un ministère ou une demande de proposition ont tendance à favoriser les gros contrats, seuls ceux capables de satisfaire les exigences d'un tel contrat bénéficient d'un traitement dit égal.

Je sais que vous avez tenu des consultations et que nous allons bientôt en voir les résultats. Toutefois, les gens ne cessent de répéter qu'ils veulent voir les analyses de rentabilisation qui justifient cette décision. Ils veulent savoir pourquoi les gros contrats vont être privilégiés. Pourriez-vous nous dire quelques mots à ce sujet?

Est-ce que votre ministère aura, dans les faits, tendance à privilégier les gros contrats, le regroupement des appels d'offres? Est-ce que cette façon de faire va exclure les PME? Pouvez-vous nous dire ce qu'il en est, de manière générale?

M. John Rath-Wilson: Avec plaisir. Merci, monsieur le président.

L'heure étant aux services partagés, et c'est de là que vient l'initiative du réseau de communication électronique du gouvernement, nous souhaitons consolider les infrastructures électroniques, par exemple, afin que les contribuables en aient pour leur argent. Seules quelques grandes entreprises sont en mesure d'offrir les infrastructures dont nous avons besoin au Canada pour exploiter les réseaux, les services téléphoniques, les services de téléphonie Internet, les services de vidéoconférence, à un coût raisonnable. Donc, nous voulons essayer d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix en consolidant certaines infrastructures dans le cadre de l'initiative du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement, le RCEG, qui fait présentement l'objet d'une étude.

Concernant les services, nous avons, au fil des ans, demandé à l'industrie et aux petites et moyennes entreprises de nous fournir les services professionnels dont nous avons besoin pour appuyer le volet télécommunications de nos activités. Or, nous avons l'intention, avec ou sans le RCEG, de continuer d'utiliser les services que nous offrons, à cet égard, les petites et moyennes entreprises.

Mme Martha Hall Findlay: Merci.

Vous laissez entendre que, même en ce qui concerne le RCEG, seules les grandes entreprises peuvent remplir les exigences. J'ai déjà travaillé dans le domaine des télécommunications et je comprends d'où vient une telle affirmation. Toutefois, en déclarant que seules quelques grandes entreprises sont en mesure d'offrir ce service à un coût raisonnable, n'êtes-vous pas en train de tirer des conclusions avant même que le processus n'ait été entamé pour voir s'il y a effectivement des PME qui sont capables de livrer la marchandise?

M. John Rath-Wilson: Pas du tout. Quand nous lançons un appel d'offres pour un projet, n'importe quelle organisation peut, bien entendu, présenter une soumission. Il peut s'agir d'un groupe formé de petites et de moyennes entreprises. Le problème, c'est que les services de télécommunications, comme vous le savez, ne sont pas assurés par un seul grand fournisseur au Canada, mais par une combinaison de fournisseurs.

• (1255)

Mme Martha Hall Findlay: C'est vrai.

M. John Rath-Wilson: L'essentiel, en ce qui concerne cette initiative, c'est que les PME aient accès aux services professionnels qui nous permettent de maintenir et d'exploiter ces réseaux. C'est ce que nous entendons faire avec le RCEG.

Mme Martha Hall Findlay: Je présume que mon temps de parole est bientôt écoulé, mais nous attendons avec impatience de voir les résultats de vos consultations et propositions. Je voudrais tout simplement ajouter que plusieurs d'entre nous souhaitent voir des analyses de rentabilisation solides en faveur des PME, non seulement parce que nous voulons être justes envers les PME, mais parce que dans de nombreux cas, ce sont elles, en fait, qui fournissent le meilleur rapport qualité-prix aux contribuables et au gouvernement.

Nous attendons donc avec impatience de voir les résultats des consultations et de poursuivre la discussion sur le sujet.

M. John Rath-Wilson: Merci.

J'aimerais préciser que nous allons fournir une justification opérationnelle, comme je l'ai mentionné, à la fin de mars ou au début d'avril. Cette justification s'appuiera sur les services que nous avons fournis au fil des ans par le truchement du processus d'appels d'offres. Les ministères s'appuieront sur les analyses de rentabilisation, une fois celles-ci disponibles, pour faire l'acquisition des services dont ils ont besoin. La justification opérationnelle expliquera pourquoi nous avons opté pour cette approche.

Mme Martha Hall Findlay: Très bien.

Merci beaucoup.

[Français]

Le président: Monsieur Gourde, vous disposez de cinq minutes.

M. Jacques Gourde (Lotbinière—Chutes-de-la-Chaudière, PCC): Merci beaucoup.

J'aimerais profiter de la présence de nos témoins pour poser une question générale sur MERX, cet outil utilisé par le ministère pour transmettre ses demandes de biens et services. MERX est d'envergure internationale. En effet, quand on consulte son site Internet, on s'aperçoit que plusieurs compagnies ont recours à ce service, dont des compagnies américaines. En fait, j'aimerais savoir si des compagnies autres que celles des États-Unis soumissionnent dans le secteur de l'ameublement. Je vais en profiter pour parler de meubles, étant donné qu'un représentant de ce secteur est présent aujourd'hui.

Si des compagnies américaines obtiennent des contrats de TPSGC, y a-t-il un mécanisme permettant d'assurer qu'elles créent certaines retombées économiques pour le Canada? Nos compagnies du domaine de l'ameublement ont-elles profité de ces retombées? Je ne sais pas si les Américains ont un outil équivalent à MERX pour permettre aux petites et moyennes entreprises canadiennes de soumissionner dans le domaine de l'ameublement, pour leurs établissements publics. J'aimerais aussi savoir si MERX permet à

l'ensemble de l'industrie du meuble d'apporter une contribution significative à l'économie en général.

Mme Liliane saint pierre: Je vous remercie de votre question, monsieur Gourde. Je répondrai d'abord à la première question au sujet de MERX. En ce qui concerne les retombées industrielles de l'industrie de l'ameublement, je laisserai à M. Rapier le soin de répondre à votre question.

Oui, les compagnies américaines ou d'autres pays ont accès à MERX, aux possibilités que l'on retrouve à l'intérieur du système. Nous avons mentionné qu'il y en a au-delà de 11 000 par année, ce qui est énorme. Ces compagnies sont très actives à ce chapitre.

Deuxièmement, lorsqu'on parle de retombées industrielles à l'intérieur de certaines propositions majeures, ces retombées industrielles font partie de la demande de sollicitation. Par exemple, dans le cas d'un achat militaire visant à fournir de l'équipement à l'armée canadienne d'une valeur de 30, 40 ou 50 millions de dollars, nous indiquerons à l'intérieur de la demande de soumission, de concert avec le ministère de l'Industrie, les besoins, les demandes en ce qui a trait aux retombées industrielles. La plupart du temps, on demande des retombées industrielles de 100 p. 100, ce qui correspond à la valeur des contrats. Ces derniers sont soumis à une revue détaillée lorsque les compagnies soumettent leur demande, leur proposition au gouvernement fédéral. Le ministère de l'Industrie revoit cela en détail.

• (1300)

M. Gilles Gauthier: Permettez-moi d'ajouter un élément d'information. Les États-Unis ont également un système électronique d'appel d'offres accessible aux fournisseurs canadiens.

Lorsqu'un achat particulier est assujéti aux accords commerciaux, vous ne pouvez pas exiger une retombée locale, parce que cela va à l'encontre de l'objectif d'ouvrir le marché aux fournisseurs des pays qui participent à l'accord. Lorsqu'un achat n'est pas assujéti aux accords internationaux, on peut poser une condition comme celle des retombées industrielles.

[Traduction]

M. Greg Rapier: Concernant le mobilier de bureau, il y a plusieurs entreprises dont le siège social est aux États-Unis qui tirent profit de divers contrats, et pas seulement de celui qui est lié aux meubles autoportants dont il a été question ce matin. Un grand pourcentage des entreprises dont le siège social se trouve aux États-Unis comptent d'importantes usines de fabrication au Canada qui emploient des milliers de Canadiens.

Pour ce qui est de l'accès des entreprises canadiennes, notamment, aux contrats offerts par le gouvernement américain sous l'égide de la General Services Administration, aucune restriction n'est imposée. Les entreprises qui arrivent à satisfaire les exigences de la GSA sont admissibles aux contrats. Un grand nombre d'entreprises manufacturières petites et moyennes ont des contrats avec le gouvernement américain. Aucun plafond n'est imposé pour ce qui est du nombre d'entreprises qui peuvent détenir des contrats avec la GSA.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Gourde.

Madame Bourgeois, vous avez la parole pendant cinq minutes.

Mme Diane Bourgeois: J'ai une brève question à poser à Mme saint pierre.

Madame saint pierre, TPSGC en est à la quatrième année de son programme de transformation des programmes ou, si vous préférez, de l'initiative de transformation des activités. Pourriez-vous fournir aux membres de ce comité un plan qui contiendrait des informations sur les coûts qu'engendre cette transformation des activités, le calendrier de mise en place de la transformation, la gestion des risques que, j'imagine, vous avez évalués il y a quatre ans, avant de mettre tous ces programmes de regroupement en place, et l'évaluation que vous auriez pu faire de la portée de ce programme sur les petites et moyennes entreprises canadiennes?

[Traduction]

Le président: Voilà qui met fin aux questions.

Je voudrais m'excuser auprès de Mme Shereen Miller, parce que j'ai oublié de la présenter aux autres au début de la réunion. Elle a fort bien représenté le bureau et les PME lors des deux réunions auxquelles elle a assisté. Veuillez accepter mes excuses.

Nous allons maintenant permettre aux témoins de quitter la salle.

J'aimerais aborder avec le comité trois petits points.

D'abord, le greffier me dit qu'il a reçu d'une entreprise connue sous le nom de TPG, The Powell Group, un document d'information sur les PME et le processus d'acquisition. Il peut le distribuer dans l'une ou l'autre langue aux membres qui souhaitent en avoir un exemplaire.

Ensuite, je vais demander au greffier d'organiser une réunion du comité de direction pour que nous puissions discuter des travaux futurs et décider de la façon dont nous allons examiner le budget et le plan de relance. Nous devons entamer cette étude jeudi. Aucune autre réunion n'a été prévue après la semaine prochaine. Toutefois, j'aimerais que le comité s'entende sur la marche à suivre pour que nous sachions où nous allons et comment nous allons aborder le sujet, étant donné que le plan de relance contient les premiers

versements qu'accordera le Conseil du Trésor, les 3 milliards de dollars qui sont prévus. Je crois comprendre qu'on a l'intention d'accélérer le processus pour qu'on puisse avoir accès rapidement à la presque totalité de ce montant. Il se peut qu'il y ait un vote des crédits beaucoup plus tôt que prévu à la Chambre, soit avant la mi-juin. Je vais demander au greffier d'organiser cette réunion.

Enfin, le greffier et l'attaché de recherche vont distribuer un projet de rapport sur la comparution des représentants de la Commission de la fonction publique, il y a quelques semaines de cela. Nous discuterons du projet de rapport en temps et lieu.

Si les membres souhaitent présenter un rapport à la Chambre, nous pouvons le faire.

Je vais m'arrêter ici.

Monsieur Anders.

• (1305)

M. Rob Anders (Calgary-Ouest, PCC): Je tiens à rappeler que, en ce qui concerne le comité de direction, je préférerais que l'on tranche la question, étant donné que...

Le président: Vous l'avez déjà mentionné, et je vous en remercie. Je ne veux pas en discuter. Je prends note de ce que vous dites.

M. Rob Anders: Monsieur le président, je n'en vois pas la nécessité, mais si vous insistez pour qu'il y ait une réunion du comité de direction, j'aimerais qu'elle ait lieu en fin de journée, le mardi ou le mercredi, ou en début de journée, le jeudi.

Le président: Vous devrez absolument être présent. Nous ne pourrions tenir de réunion si vous n'y êtes pas. Nous ferons tout pour que vous puissiez y assister.

Merci beaucoup.

Comme il n'y a pas d'autres questions, je vais lever la séance.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.