



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

44<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 083**

Le jeudi 2 novembre 2023

---

Président : M. Kelly McCauley





# Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 2 novembre 2023

• (1540)

[Traduction]

**Le président (M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC)):**  
La séance est ouverte.

Bienvenue à la 83<sup>e</sup> réunion du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires de la Chambre des communes.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le lundi 17 octobre 2022, le Comité poursuit son étude de l'application ArriveCAN.

Je vous rappelle de garder votre microphone à bonne distance des écouteurs, car leur proximité provoque un effet Larsen qui risque de causer des blessures. Conformément à notre motion de routine, j'informe tous les membres du Comité que les témoins qui comparaissent par vidéoconférence ont effectué le test de connexion requis avant la réunion.

Monsieur Firth, vous avez la parole, pour cinq minutes.

**M. Kristian Firth (partenaire, GCstrategies):** Merci, monsieur le président, et bonjour.

Je suis heureux d'avoir enfin l'occasion de corriger les erreurs, les omissions et les faussetés qui ont été exprimées devant et par ce comité, ainsi que dans les journaux, au cours des dernières semaines.

La première concerne ma convocation. J'ai volontiers accepté l'invitation du Comité à comparaître, comme je l'ai fait l'année dernière, lorsque j'ai été le premier à me présenter et que j'ai témoigné pendant plus de deux heures. J'ai dit au Comité qu'en raison de mes responsabilités parentales cette semaine, je pourrais être disponible pendant une heure, mais le Comité a préféré que je sois disponible pendant deux heures la semaine suivante. On m'a dépeint comme un témoin réticent qui jouait les difficiles. C'est loin d'être le cas.

Sans cette possibilité de comparaître ici aujourd'hui, GC Strategies serait encore liée à l'accord de confidentialité avec Botler qui m'a été opportunément présenté pour signature juste avant qu'ils ne commencent à fournir des renseignements aux médias. Ce n'est pas par choix que GC Strategies a gardé le silence après avoir pris connaissance des nombreuses allégations formulées par Botler, d'autant plus que nous nous trouvions de l'autre côté avec des renseignements contradictoires.

Je me réjouis de l'occasion qui m'est donnée d'expliquer à nouveau mon activité et les processus de passation de marchés pour les ministères, qui existent depuis plusieurs décennies. Le système a externalisé de nombreuses fonctions contractuelles vers le secteur privé. Je n'étais pas là lorsque ces modalités ont été mises en place, mais il est probable que l'on pensait qu'un secteur privé compétitif pouvait mieux fonctionner qu'une bureaucratie accrue.

Le système prévoit que seuls les fournisseurs qualifiés du secteur privé peuvent soumissionner et recevoir des marchés publics. Devenir un fournisseur qualifié du secteur privé n'est ni facile ni rapide. Il faut passer par de nombreux contrôles de sécurité et de fiabilité. GC Strategies est un fournisseur qualifié depuis 2015. Le Canada compte entre 600 et 700 fournisseurs qualifiés de ce genre qui se font quotidiennement concurrence pour fournir des services aux ministères et aux agences gouvernementales.

Ces fournisseurs vont des très grandes entreprises qui effectuent le travail à l'interne aux plus petits fournisseurs, comme notre société, qui mettent en place des équipes au cas par cas. Ce système concurrentiel oblige les fournisseurs qualifiés à toujours fournir des services de qualité à des tarifs compétitifs, faute de quoi ils ne pourraient tout simplement pas obtenir du travail.

Étant donné que nous faisons appel à des équipes au cas par cas, il est impératif que nous entretenions des relations avec les prestataires de services et que nous défendions leurs intérêts. Toutefois, nous devons également entretenir des liens avec les ministères afin de comprendre leurs besoins et déceler la direction que prend le marché.

C'est mon métier, et j'en suis fier, comme, j'en suis sûr, tous les autres vendeurs au Canada sont fiers du leur. Vous n'aimez peut-être pas le système en place. Vous pensez peut-être que le gouvernement peut mieux faire le travail lui-même. Vous pouvez ne pas respecter notre travail, et c'est votre droit.

Comme tous ceux qui dirigent une entreprise, je commets des erreurs. Nous essayons d'apprendre de nos erreurs, mais, en toute honnêteté, nous en commettrons probablement d'autres. GC Strategies a commis une erreur en envoyant la mauvaise version du CV, qui a fini par être soumise au gouvernement du Canada pour l'autorisation des tâches; toutefois, cette regrettable erreur n'était pas délibérée et elle n'a en rien déterminé l'attribution du contrat.

En bref, l'ASFC avait présélectionné les propriétaires de Botler pour ce travail, car ils étaient les deux seules ressources à connaître leur logiciel. Botler a été approuvée avant même qu'un curriculum vitae ne soit soumis ou qu'une autorisation de tâches ne soit créée. Tout cela est lié aux événements précis qui ont concerné Botler.

Botler est un client que j'ai recruté parce que je pensais qu'il pouvait répondre à un besoin important pour la conformité du gouvernement avec le projet de loi C-65. Je pensais que son produit particulier serait utile à de nombreux ministères. J'ai passé la majeure partie de deux années à travailler avec Botler et présenter cette entreprise à divers ministères. L'ASFC était l'un d'entre eux, mais il y en avait beaucoup d'autres. Je travaillais même avec Botler pour qu'elle obtienne le statut de fournisseur, afin qu'elle puisse obtenir des contrats directement, éliminant ainsi le besoin de fournisseurs tels que GC Strategies.

Le projet pilote de Botler était tributaire de la livraison, de sorte que Botler n'était payée que lorsqu'elle livrait. L'entreprise a fourni les deux premiers produits livrables et a ensuite été payée pour tout ce qui lui était dû. À aucun moment GC Strategies n'a reçu d'argent pour ces livrables que nous n'avons pas immédiatement transmis à Botler.

Botler a cessé de fournir ce qui lui était demandé et l'ASFC a mis fin au contrat. Il m'a été demandé de recueillir auprès de Botler tout le travail effectué avant la résiliation et de le soumettre à l'ASFC pour examen et paiement. Près de deux mois se sont écoulés, puis Botler a soumis les quatre derniers produits livrables, accompagnés d'une facture. Ces produits livrables ont été acheminés à l'ASFC, qui ne les a pas approuvés. Les documents étaient illisibles et, lorsqu'une version a pu être évaluée, l'ASFC a estimé que le travail ne satisfaisait pas aux normes et a refusé de payer.

C'est ce qui nous amène ici aujourd'hui.

Soyons clairs. Le projet pilote de Botler n'était en aucun cas lié à ArriveCAN. GC Strategies n'a perçu aucun argent après avoir travaillé avec Botler pendant deux ans, y compris dans le cadre du projet pilote. GC Strategies, Dalian et Coradix avaient chacune leur propre contrat portant sur le travail lié à ArriveCAN. À aucun moment GC Strategies a travaillé avec Dalian ou Coradix ou agi en tant que sous-traitant dans le cadre de leur contrat sur ArriveCAN. Tout le travail effectué par GC Strategies pour l'application ArriveCAN l'a été dans le cadre de notre propre contrat.

Je vous remercie.

• (1545)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons commencer avec six minutes pour M. Brock.

En fait, c'est M. Barrett.

**M. Michael Barrett (Leeds—Grenville—Thousand Islands et Rideau Lakes, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Le nom de votre société est GC Strategies, n'est-ce pas?

**M. Kristian Firth:** Oui, c'est exact.

**M. Michael Barrett:** Combien de personnes travaillent chez GC Strategies?

**M. Kristian Firth:** Nous avons deux employés, mais nous externalisons nos services financiers et juridiques...

**M. Michael Barrett:** Faites-vous de la programmation ou de la conception d'applications?

**M. Kristian Firth:** Non, nous ne le faisons pas.

**M. Michael Barrett:** Votre rôle dans le cadre des contrats de technologie informatique pour le gouvernement fédéral est celui d'intermédiaire entre le gouvernement et les personnes qui font le travail. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Nous sommes chargés de recruter des personnes et de constituer des équipes auxquelles le gouvernement fédéral n'aurait pas accès, puisqu'il ne les a pas dans son personnel. Il n'a pas non plus de capacité de recrutement.

**M. Michael Barrett:** La capacité de recrutement par messagerie directe sur LinkedIn... Je suis sûr qu'une valeur pourrait être attribuée à cela, et nous verrons effectivement quelle est cette valeur. Votre travail sur l'application ArriveCAN était d'une valeur de 54 millions de dollars. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Oui, c'est exact.

**M. Michael Barrett:** Le travail sur cette application fait maintenant l'objet d'une enquête de la GRC. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Pas que je sache.

**M. Michael Barrett:** Vous n'êtes pas au courant d'une enquête de la GRC sur le travail lié à GC Strategies ou à toute autre personne à laquelle vous étiez lié par contrat ou sous-traitance?

**M. Kristian Firth:** C'est exact. D'après les témoignages que j'ai entendus — et cela a été précisé par certains députés —, je crois comprendre qu'à l'heure actuelle, la GRC n'enquête que sur les accusations de Botler, et non sur ArriveCAN.

**M. Michael Barrett:** Avez-vous travaillé avec Botler?

**M. Kristian Firth:** J'ai travaillé avec Botler pendant deux ans à titre de représentant. Nous étions en partenariat.

**M. Michael Barrett:** Combien d'argent avez-vous gagné jusqu'à présent grâce aux contrats avec le gouvernement du Canada?

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. Je n'ai pas ces chiffres sous les yeux. Je n'étais pas préparé à cette question. Je vous prie de m'en excuser.

**M. Michael Barrett:** Vous n'étiez pas préparé à dire au Comité, alors que nous sommes ici pour vous interroger sur vos contrats avec le gouvernement, combien le gouvernement vous a payés pour vos contrats.

**M. Kristian Firth:** La présente étude concerne l'application ArriveCAN. Ce n'est pas une étude sur les contrats entre GC Strategies et le gouvernement fédéral.

J'ai déjà fourni tous les renseignements que j'avais sur l'application, sur ArriveCAN, qui est au coeur de cette étude. J'ai témoigné pendant deux heures. J'ai donné des centaines de pages de documentation et nous attendons le rapport du vérificateur général.

**M. Michael Barrett:** Vous avez dû être convoqué pour que vous comparaisiez ici aujourd'hui, monsieur. Vous n'avez même pas les détails élémentaires sur le travail que vous avez effectué pour le gouvernement.

Combien d'argent la société GC Strategies a-t-elle été payée pour ne pas faire de programmation ou de conception pour l'application ArriveCAN?

**M. Kristian Firth:** Je pense avoir précisé dans ma déclaration liminaire que si j'ai fait l'objet d'une convocation, c'était parce qu'une heure ne suffisait pas...

**M. Michael Barrett:** J'ai entendu votre déclaration liminaire, monsieur. Ma question porte sur votre facturation pour ArriveCAN.

**M. Kristian Firth:** Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

**M. Michael Barrett:** Combien avez-vous été payé pour votre travail sur ArriveCAN?

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. J'ai déjà fourni tous ces renseignements. Vous avez toutes mes factures...

**M. Michael Barrett:** Monsieur, refusez-vous de répondre à la question? C'est une question très simple. Comme vous l'avez dit, il s'agit d'une étude sur ArriveCAN. Il me semble tout à fait pertinent que vous puissiez dire au Comité combien de millions de dollars vous, avec votre entreprise de deux personnes, avez été payé pour faire du travail sur une application pour laquelle vous n'avez fait aucune programmation. Combien d'argent avez-vous reçu?

**M. Kristian Firth:** Je serais heureux, une fois que j'aurai trouvé ce chiffre, de vous donner la réponse par écrit. Je n'ai pas ce chiffre avec moi en ce moment — les dollars et les cents exacts. Je vous prie de m'excuser.

**M. Michael Barrett:** Si je disais que c'est 9 millions de dollars, vous ne pourriez pas le contester, n'est-ce pas?

**M. Kristian Firth:** Non. Je pourrais le contester.

**M. Michael Barrett:** Avec quel chiffre?

**M. Kristian Firth:** Je peux vous dire que ce n'était pas 9 millions de dollars. Encore une fois, les médias en ont parlé. C'est quelque part entre 15 et 30 %. C'est le chiffre que tout le monde utilise.

**M. Michael Barrett:** Bien.

Il est assez intéressant que vous ne vouliez pas partager ce chiffre, compte tenu de la quantité de travail que vous n'avez pas effectuée sur l'application et de la quantité d'argent que vous avez perçue pour le travail qui a été fait sur l'application.

Vous souvenez-vous de votre témoignage devant le Comité — vous avez parlé de votre comparution précédente —, dans lequel vous avez parlé de relations?

Je vais vous poser la question suivante: utilisez-vous des relations pour obtenir du travail du gouvernement du Canada?

**M. Kristian Firth:** Mes relations découlent des réunions que j'ai eues depuis 2009 avec de nombreux clients. Nous passons par un processus concurrentiel pour remporter le marché, comme chacun des 600 ou 700 fournisseurs qui font la même chose.

**M. Michael Barrett:** Votre liste de clients est-elle fondée sur des relations?

**M. Kristian Firth:** Ma liste de clients se compose de personnes avec lesquelles je continue d'avoir des rencontres depuis que j'ai décroché le téléphone pour la première fois, et je le fais encore aujourd'hui.

• (1550)

**M. Michael Barrett:** Nous avons entendu des témoignages à ce comité selon lesquels vous avez tiré parti de vos relations avec des personnes clés au sein du gouvernement pour garantir des marchés, et c'est ainsi que vous avez sollicité la participation de sous-traitants. Cette caractérisation est-elle juste?

**M. Kristian Firth:** C'est le témoignage que vous avez entendu, mais ce n'est pas ce qui s'est passé effectivement. Vous citez un témoignage et vous le considérez comme parole d'évangile.

**M. Michael Barrett:** Êtes-vous en train de dire que les témoins ont menti au Comité?

**M. Kristian Firth:** Non, je ne dis pas cela du tout. Je dis que si le débouché s'est concrétisé, c'est parce que nous avons continuellement organisé des réunions et repéré des occasions. Il faut être à l'avant-garde, établir des partenariats avec des gens qui comprennent les tendances du marché et être en mesure d'appliquer les processus d'approvisionnement pour arriver à ses fins, tout en respectant les lignes directrices de SPAC.

**M. Michael Barrett:** Monsieur, vous avez dit, à propos de votre relation avec M. MacDonald, que vous l'aviez accompagné pendant toute sa carrière au gouvernement.

Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** C'était enjoliver les choses.

**M. Michael Barrett:** Est-ce un enjolivement de votre part?

**M. Kristian Firth:** Oui. Si je vends au gouvernement fédéral, je dois aussi vendre à mes clients et être...

**M. Michael Barrett:** Par conséquent, en vendant, vous leur avez menti.

**M. Kristian Firth:** Non, ce n'est pas forcément vrai. Il y a un...

**Le président:** Je suis désolé. Vous n'avez plus de temps.

Monsieur Kusmierczyk, allez-y, s'il vous plaît, pour six minutes.

**M. Irek Kusmierczyk (Windsor—Tecumseh, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Firth, dans de nombreuses conversations que nous avons eues sur cette question au cours des derniers jours, il y a eu un certain amalgame entre Botler AI et le travail d'ArriveCAN.

Encore une fois, pouvez-vous nous dire si vous avez collaboré avec Botler AI dans le cadre des travaux d'ArriveCAN?

**M. Kristian Firth:** Ils étaient complètement indépendants.

**M. Irek Kusmierczyk:** Bien.

Vous travailliez avec l'application de Botler AI. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Je les représentais — c'était mon client — et je travaillais avec eux non seulement sur le projet pilote de Botler, mais aussi en essayant continuellement de les faire participer à de nouvelles rencontres et de les faire entrer dans différents ministères.

**M. Irek Kusmierczyk:** Aidez-moi à comprendre ce que vous voulez dire par « les représentais ».

**M. Kristian Firth:** C'est un partenariat. Nous avons convenu, après de nombreuses réunions et conversations, d'établir un partenariat dans le cadre duquel ils m'ont désigné partenaire et m'ont rédigé des scripts à utiliser pour les représenter à titre de partenaire dans le cadre du développement commercial auprès de clients du gouvernement du Canada.

**M. Irek Kusmierczyk:** Était-ce un partenariat officiel? Y a-t-il une sorte d'accord? Ce partenariat fait-il l'objet d'un contrat ou était-ce une poignée de main?

**M. Kristian Firth:** C'était de la confiance.

J'ai travaillé pendant deux ans sans honoraires ni provision — en fait, pour rien. Le fait que c'est... Il y a eu des échanges de courriels, dans lesquels Botler présentait des scripts qu'ils aimeraient que j'utilise lorsque je me présente et... c'est ainsi que le partenariat a été établi. Mon logo figurait sur les factures présentées. Il était clairement indiqué « en partenariat avec ».

**M. Irek Kusmierczyk:** Est-il normal de conclure ce genre de partenariat? Habituellement, lorsque je vois des entreprises, il y a un accord formel qui précise exactement les attentes et la rémunération.

Un tel document a-t-il jamais existé dans ce cas?

**M. Kristian Firth:** L'accord reposait en grande partie sur la confiance.

En réalité, il est difficile de conclure un accord si, au départ, on n'a pas organisé de rencontre. Nous nous sommes appuyés sur la confiance. Nous étions des partenaires, et cela a fonctionné, c'est-à-dire qu'ils comprenaient qu'ils étaient représentés. Ils ont eu un projet pilote et ils ont été payés.

**M. Irek Kusmierczyk:** Pourquoi l'ASFC a-t-elle mis fin au contrat de Botler AI en décembre 2021?

**M. Kristian Firth:** Je ne peux pas spéculer. Je suis désolé. Je n'ai pas participé à la prise de décision.

**M. Irek Kusmierczyk:** Aviez-vous un contrat avec l'ASFC pour Botler AI?

**M. Kristian Firth:** Non, je n'en avais pas. C'était avec Dalian et Coradix.

**M. Irek Kusmierczyk:** Bien. Vous ne savez pas pourquoi on a mis fin à ce contrat.

**M. Kristian Firth:** Non.

**M. Irek Kusmierczyk:** Combien de produits livrables étaient attendus de Botler AI dans le cadre de ce projet?

**M. Kristian Firth:** Il y en avait six.

**M. Irek Kusmierczyk:** Combien en ont-ils livré?

**M. Kristian Firth:** Ils en ont livré deux et ont été payés entièrement pour ces deux.

**M. Irek Kusmierczyk:** Dans votre témoignage précédent, vous avez parlé de la qualité du travail.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

**M. Kristian Firth:** Voulez-vous dire la qualité du travail de Botler...?

• (1555)

**M. Irek Kusmierczyk:** Je pense bien que oui. C'est ce que j'ai entendu dans votre témoignage.

**M. Kristian Firth:** Oui.

Les deux premiers produits livrables étaient conformes aux normes, et l'ASFC les a approuvés [*inaudible*] et a payé.

Les quatre autres ont été livrés deux mois après qu'on leur avait demandé de remettre tout ce qui avait été produit jusqu'alors. Il y a eu deux mois de silence. Ensuite, ils ont envoyé quatre documents en février. À ce moment-là, l'ASFC ne pouvait même pas les lire. Lorsqu'elle a demandé un format qu'elle pouvait lire, celui-ci lui a été fourni. Elle a décidé qu'il n'était pas conforme aux normes et n'a pas autorisé le paiement.

**M. Irek Kusmierczyk:** Pour éclaircir les choses... Ils ont été payés pour les deux premiers. Ils avaient également été jugés inférieurs aux normes, mais l'ASFC...

**M. Kristian Firth:** Non.

**M. Irek Kusmierczyk:** Je suis désolé.

**M. Kristian Firth:** Non. Ces deux-là ont été acceptés. C'est pourquoi l'ASFC les a payés.

**M. Irek Kusmierczyk:** Ce sont les quatre autres qui n'étaient pas conformes aux normes, alors. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Irek Kusmierczyk:** Y a-t-il jamais eu une attente de votre part et de la part de Botler que ce projet pilote conduirait à une acceptation de l'IA de Botler dans tout le gouvernement, ce qui aurait mené à un contrat, si j'ai compris les témoignages précédents, qui aurait pu représenter 20 millions de dollars et plus?

GC Strategies et Botler AI s'attendaient-elles à un moment donné à ce que ce projet débouche sur un contrat plus important, de l'ordre de plusieurs dizaines de millions de dollars?

**M. Kristian Firth:** Il serait naïf de ma part de m'attendre à cela. Cela fait maintenant près de 20 ans que je fais ce métier et il est très rare que le gouvernement fédéral achète quelque chose à une échelle d'entreprise.

En vérité, nous avons essayé de prendre des mesures pour être au moins pris en considération. Le principe est le suivant: « Trouvez-vous un projet pilote »; trouvez-vous d'autres ministères pour pouvoir au moins commencer à prendre de l'élan, pour avoir un éclaircisseur. À ce stade, il doit y avoir un seuil; une fois que vous êtes dans suffisamment de ministères, il devient moins cher d'établir une licence d'entreprise avec un rabais de volume que de continuer à payer les frais de licences individuelles, mais il n'y a jamais de promesse d'achat à l'échelle d'entreprise. Il serait naïf de ma part de dire cela. Je sais tout le travail que cela représente et tout ce qu'il faut faire.

**M. Irek Kusmierczyk:** Pourquoi travailliez-vous avec Botler AI? Qu'est-ce qui vous a poussé à travailler pour eux pendant deux ans sans aucun accord formel?

**M. Kristian Firth:** À l'époque, les forces armées réglaient des poursuites civiles et des affaires de harcèlement pour 900 millions de dollars. La GRC réglait des affaires d'inconduite et de harcèlement pour 100 millions de dollars. Cela aurait pu être l'occasion pour tous les employés du gouvernement d'avoir une ligne de front où ils auraient pu avoir quelqu'un, un robot, ou quelqu'un à qui parler, pour signaler les problèmes et au moins avoir une sorte de voix solide à laquelle se mesurer.

**M. Irek Kusmierczyk:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Kusmierczyk.

C'est au tour de Mme Vignola, pour six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

**Mme Julie Vignola (Beauport—Limoilou, BQ):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Firth, comme l'a dit mon collègue, il peut effectivement y avoir de la confusion entre le contrat avec Botler AI sur le harcèlement et celui d'ArriveCAN. Néanmoins, le tout est essentiel pour comprendre ce qui vous lie à tout cela, et surtout, quel a été votre rôle.

Je voudrais savoir, dans le cas d'ArriveCAN, si vous avez travaillé directement avec Dalian Enterprises et Coradix Technology Consulting.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Non. Je n'ai jamais travaillé avec Dalian et Coradix dans le cadre d'ArriveCAN. Ils avaient leurs propres contrats et j'avais les miens.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Au fond, vous avez travaillé avec elles seulement pour le projet pilote.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Pour ce qui est d'ArriveCan, étiez-vous le principal vendeur?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Aviez-vous des sous-traitants?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. Je ne comprends pas.

J'étais le contractant principal, et nous avons cinq ou six sous-traitants qui travaillaient pour nous, chacun livrant des éléments différents pour ArriveCAN.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Saviez-vous si vos sous-traitants avaient eux-mêmes des sous-traitants?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Je savais qu'ils n'engageaient pas de sous-traitants. Mes sous-traitants faisaient eux-mêmes le travail.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** D'accord.

Comment vous assurez-vous, non seulement dans le cas d'ArriveCAN, mais en général, de fournir au gouvernement fédéral une information adéquate et juste sur vos sous-traitants?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Cela sous-entend une interaction dans les deux sens; donc, si par sous-traitant nous entendons une personne à la fois, cela représente de multiples allers-retours, pour valider les renseignements et s'assurer qu'ils sont exacts.

• (1600)

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Dans ce cas, comment expliquez-vous que le nombre d'années d'expérience de Mme Dutt et de M. Morv indiquées dans les curriculum vitae fournis ait été majoré?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Comme je l'ai dit, c'était une erreur. La mauvaise version a été envoyée. Il y avait plusieurs versions qui allaient et venaient entre les uns et les autres... Il y avait trois ou quatre versions à la fois.

Encore une fois, j'admets que j'ai envoyé la mauvaise version par inadvertance.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Comment est-il possible qu'il y ait de mauvaises versions d'un curriculum vitae?

J'essaie de le comprendre. Quand je fais mon curriculum vitae, je ne me trompe pas sur mes propres années d'expérience. Comment se fait-il que trois ou quatre versions aient été en circulation? Qu'est-ce qui explique cela?

Je ne le comprends pas.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Avant de travailler dans la vente, j'étais recruteur. Vous recevez généralement le curriculum vitae soumis par la personne concernée. Aucune grille ou matrice d'évaluation ne correspond à 100 % au CV que vous avez sous les yeux. Il peut manquer des renseignements sur la technologie ou d'autres éléments,

de sorte qu'une deuxième version est créée avec tous les détails et tous les renseignements, ce qui serait conforme.

À ce stade, il y a des conversations pour comprendre ce qui est exact et ce qui ne l'est pas, ce qui peut être revendiqué et ce qui ne peut pas l'être. « Cette technologie figure-t-elle ou non dans ce CV? » C'est un document de travail qui va et vient.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** D'accord. Merci. Je trouve ça extraordinaire.

En ce qui concerne ArriveCan, de ce que je peux comprendre, vous avez supervisé le travail. Vous pourrez le confirmer ou l'infirmer. Combien d'années-personnes ont été facturées pour l'étape initiale d'ArriveCan?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Tout d'abord, nous ne supervisons pas le travail. En tant que maître d'œuvre ou vendeur principal, vous n'êtes responsable ni de la gestion du projet ni de la gestion du budget.

Je n'ai pas le chiffre exact, mais si l'on multiplie les 23 personnes travaillant sur le projet par deux, pour deux ans, on obtient le nombre de jours ou d'heures consacrés au projet.

Je crois me souvenir, d'après le témoignage de quelqu'un, qu'il y a eu 8 200 jours. Si l'on divise ce chiffre par 16 ressources seulement, et non par 23, on obtient toujours moins de deux ans de travail par ressource.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Cela équivaut à moins de deux ans de travail par ressource, mais, au total, c'est presque 32 années de travail qui ont été facturées pour l'étape initiale, donc, en gros, pour l'apparence d'ArriveCan.

Mon calcul est-il erroné?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Ce n'était pas l'étape initiale seulement. Il y avait l'accessibilité, l'intégration de la partie finale et la reconnaissance de caractères des objets. Il fallait aussi l'adapter aux systèmes existants.

Pour tout cela, nous avons 23 ressources et une facturation unique. Cela aurait pu durer deux ans. Si l'on prend 23 ou même entre 20 et 23 ressources — une approximation — pour deux ans de travail, c'est le chiffre qui aurait été présenté dans la facture de ce travail.

**Le président:** Votre temps est écoulé, madame Vignola.

Monsieur Johns, vous avez six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci.

[Traduction]

**M. Gord Johns (Courtenay—Alberni, NPD):** Monsieur Firth, je vais simplement revenir sur l'article du *Globe and Mail* qui dit que « Coradix avait soumis à l'Agence des formulaires sur leur [Botler] expérience professionnelle sans qu'ils le sachent ou l'autorisent ».

On peut y lire que « Mme Dutt a déclaré qu'un stage d'été de deux mois chez Deloitte figurant dans son CV avait été gonflé dans un formulaire de points de facturation pour indiquer qu'elle avait 51 mois d'expérience au sein du cabinet d'experts-comptables ».

**Le président:** Permettez-moi de faire une pause. Je vais interrompre votre temps de parole.

Apparemment, nous avons des problèmes de traduction.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Pour pouvoir entendre l'interprète, je dois monter le volume au maximum, donc, dès que l'interprète va changer, je vais encore avoir un choc auditif.

J'aimerais éviter cela.

• (1605)

[Traduction]

**Le président:** Bien, monsieur Johns. Vous pouvez reprendre. Vous en êtes à 20 secondes.

**M. Gord Johns:** Comme je l'ai dit, monsieur Firth, Coradix a soumis à l'Agence des formulaires concernant l'expérience de Botler. Ils indiquaient que Mme Dutt avait déclaré qu'un stage d'été de deux mois chez Deloitte figurant dans son CV avait été gonflé dans un formulaire de points de facturation au point de dire qu'elle avait 51 mois d'expérience de travail pour le cabinet d'experts-comptables.

Est-ce vous qui avez fait ces changements?

**M. Kristian Firth:** J'ai une petite question. Formulaire de points de facturation — que cela signifie-t-il?

**M. Gord Johns:** J'irai droit au but. Est-ce que Botler vous a donné leurs CV?

**M. Kristian Firth:** Oui.

**M. Gord Johns:** Ils vous ont donné leur CV. Ils ont dit qu'ils ne vous l'avaient envoyé qu'une seule fois. C'est ce que j'ai compris.

Est-ce vrai?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Gord Johns:** Avez-vous gonflé le chiffre de deux mois pour stage d'été jusqu'à dire qu'ils avaient travaillé chez Deloitte pendant 51 mois?

**M. Kristian Firth:** C'est l'une des versions dont nous avons parlé, et nous avons fait des allers-retours avec les ressources pour les valider.

**M. Gord Johns:** Avec qui avez-vous fait des allers-retours?

**M. Kristian Firth:** Il s'agit, une fois de plus, de la mauvaise version. C'est une erreur de ma part. J'ai envoyé la mauvaise version.

**M. Gord Johns:** Je vous pose une question. Vous êtes sous serment. Avec qui avez-vous fait des allers-retours?

**M. Kristian Firth:** Je n'ai pas fait d'allers-retours avec les ressources. Je n'ai pas eu le temps de le faire. L'ASFC a exercé des pressions pour obtenir les CV de Coradix. Cela m'a été transmis et, dans la foulée, j'ai fait une erreur et j'ai envoyé les mauvais CV.

**M. Gord Johns:** Botler vous a fourni un CV. Il a été modifié. Qui l'a modifié?

**M. Kristian Firth:** J'ai fait les modifications, mais encore une fois, c'est la mauvaise version qui a été envoyée.

**M. Gord Johns:** Monsieur Firth, le gouvernement a reçu une expérience professionnelle falsifiée pour Ritika Dutt et Amir Morv de Botler. Des centaines de milliers de dollars ont été accordés en fonction de points de facturation frauduleux. C'est extrêmement grave.

Mardi, Colin Wood nous a dit qu'il avait simplement soumis les documents que GC Strategies avait fournis à Dalian. Si c'est vrai, vous êtes responsable de la fraude.

Je veux vous donner l'occasion de répondre à cela.

**M. Kristian Firth:** Vous parlez de fraude. C'était une véritable erreur qui n'était pas délibérée. Ce n'est pas de la fraude.

**M. Gord Johns:** Vous êtes en train de me dire que vous avez transformé dans un CV une expérience de deux mois en une de 51 mois, que ce n'est pas de la fraude, et, aussi, que cela ne vous donne pas une meilleure chance d'obtenir d'autres contrats du gouvernement du Canada à l'avenir. Je parie que vos concurrents verraient cela différemment.

**M. Kristian Firth:** C'était une erreur, une seule, que j'admets. Ce n'est pas quelque chose que j'ai l'habitude de faire pour gagner des marchés et obtenir un avantage concurrentiel.

**M. Gord Johns:** Dans le jeu de...

**M. Kristian Firth:** La mauvaise version a été envoyée.

**M. Gord Johns:** Bien.

Avez-vous travaillé avec Deloitte en tant que sous-traitant ou entrepreneur fantôme?

**M. Kristian Firth:** Je ne pense pas.

**M. Gord Johns:** Et Pricewaterhouse Coopers?

**M. Kristian Firth:** Je n'ai pas ces renseignements sous les yeux. Vous m'interrogez sur des clients que j'ai eus au cours des huit dernières années et dont je n'ai pas les données.

**M. Gord Johns:** Vous ne savez même pas si vous avez eu des contrats avec quelqu'un, une entreprise comme Pricewaterhouse Coopers. Vous ne pouvez pas vous en souvenir.

**M. Kristian Firth:** Nous avons eu des centaines d'autorisations de tâches. Je suis désolé. Je peux vous répondre par écrit à toute question que vous posez sur les sous-traitants. Je peux vous répondre. Mais je n'ai pas ces renseignements sous les yeux.

**M. Gord Johns:** Combien d'argent avez-vous reçu pour le contrat de Botler, et Dalian et Coradix? Était-ce 350 000 \$?

**M. Kristian Firth:** Non.

**M. Gord Johns:** Est-ce que GC Strategies a reçu cette somme?

**M. Kristian Firth:** Je n'ai reçu aucun paiement pour le travail effectué avec Botler.

**M. Gord Johns:** Vous n'avez jamais reçu de financement de Dalian ou de Coradix.

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Gord Johns:** Vous avez simplement fait un chèque de 112 000 \$ à Botler par simple générosité de la part de GC Strategies.

**M. Kristian Firth:** Le gouvernement fédéral a payé son principal fournisseur, Dalian et Coradix. Ces derniers, à leur tour, parce que nous avions un contrat entre nous deux... J'ai ensuite payé immédiatement la totalité du montant dû à Botler.

**M. Gord Johns:** Vous l'avez payé à partir de GC Strategies...

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Gord Johns:** ... et vous avez facturé Dalian et Coradix.

**M. Kristian Firth:** Non. J'ai facturé... C'était un transfert intégral. Il n'y a pas eu du tout d'argent gagné. Ce que l'ASFC a payé à Dalian et ce que Dalian m'a payé, je l'ai payé à Botler, qui a encaissé les deux chèques.

**M. Gord Johns:** Vous avez été payé, puis vous les avez payés. J'essaie d'aller au fond des choses. J'essaie de comprendre.

Vous avez été payé par Dalian, puis vous les avez payés.

**M. Kristian Firth:** Oui. Il n'y avait aucune majoration et aucun profit.

• (1610)

**M. Gord Johns:** Bien.

Pour ce qui est du travail réservé, j'ai cru comprendre que c'est vous qui l'avez fait, que Botler a fait une certaine quantité de travail qui était réservé. Pouvez-vous nous expliquer cela, ce que nous avons déjà entendu lors des témoignages?

**M. Kristian Firth:** Une fois la présentation approuvée par le président, l'ASFC est revenue en arrière et a examiné les contrats existants pour déterminer ce qui correspondrait le mieux à l'énoncé des travaux dans un contrat concurrentiel existant.

Elle a choisi le contrat de Dalian et Coradix.

**M. Gord Johns:** Bien. Dans un courriel concernant un paiement, vous avez dit que vous le laisseriez passer et que vous le récupérez plus tard parce que vous étiez sûr d'obtenir d'autres contrats gouvernementaux.

Vous alliez en fait prélever le paiement de ce contrat dans un autre contrat.

Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Non. C'est votre interprétation.

**M. Gord Johns:** D'accord. Quelle est votre interprétation de ce courriel? Il serait bon de l'expliquer.

**M. Kristian Firth:** On en gagne, on en perd.

Jusqu'à ce moment-là, après les avoir représentés pendant 12 mois, je n'avais rien gagné. J'ai obtenu le projet pilote. Je n'ai pas gagné d'argent là-dessus. Dans la vente, parfois on gagne et parfois on perd.

J'attendais le suivant. Il ne s'agissait pas de récupérer de l'argent, mais j'ai cru comprendre que... Je pensais que nous avions quelque chose. Encore une fois, j'ai continué à travailler avec eux — même après n'avoir absolument rien gagné — pour essayer d'obtenir de nouvelles rencontres, sachant que je finirais par être rémunéré par l'un de ces contrats.

**M. Gord Johns:** Quand avez-vous commencé à passer des marchés et à faire affaire avec le gouvernement du Canada?

**Le président:** Je suis désolé. Je crains que nous n'ayons plus de temps. Vous devrez reprendre cette question au prochain tour.

Chers collègues, avant de poursuivre, je dois suspendre la séance un petit moment, car M. Anthony s'est enfin joint à nous. Nous devons suspendre la séance pour la vérification de la voix.

• (1610)

(Pause)

• (1610)

**Le président:** Nous sommes de retour. M. Genuis invoque le Règlement.

**M. Garnett Genuis (Sherwood Park—Fort Saskatchewan, PCC):** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Le Comité a convoqué M. Anthony. Il n'a pas mis à jour son application Zoom. Il a 45 minutes de retard. Nous voulions l'entendre pendant deux heures.

Je suggère que le Comité l'invite à partir aujourd'hui, et nous pourrons le faire revenir à un autre moment, lorsqu'il pourra être présent pendant les deux heures complètes. Nous l'avons convoqué pour deux heures. Nous l'invitons à revenir la semaine prochaine pour deux heures.

**Des députés:** D'accord.

**M. Garnett Genuis:** Je pense que c'est unanime, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Anthony, la volonté du Comité est de vous faire revenir à une autre date pour deux heures. Vous êtes excusé. Vous pouvez nous quitter maintenant et nous trouverons un autre jour où vous reviendrez pour deux heures.

Nous vous informerons du moment.

**M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.):** Y a-t-il une raison pour laquelle il ne peut pas rester?

**Le président:** Vous pouvez rester et écouter, si vous le souhaitez. Cependant, je crois comprendre que nous ne vous poserons pas de questions et que nous n'inviterons pas vos observations.

Monsieur Brock, vous avez six minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

**M. Larry Brock:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Firth, j'aimerais vous rappeler quelques points avant de vous poser des questions.

En ce qui concerne le privilège parlementaire — dont jouit chaque membre du Comité — c'est un outrage au Parlement, monsieur, que d'induire le Comité en erreur en faisant une fausse déclaration ou un faux témoignage; de refuser de répondre à des questions, à moins qu'il ne s'agisse du secret du Cabinet; ou de ne pas produire des documents que le Comité pourrait demander à quelqu'un de produire.

Bien que vous n'ayez pas prêté serment, ce privilège parlementaire oblige votre conscience et vos réponses à toujours nous fournir la vérité.

Comprenez-vous cela, monsieur?

**M. Kristian Firth:** Oui, je le comprends.

**M. Larry Brock:** Monsieur Firth, à la lumière de toutes les allégations criminelles qui ont été portées contre vous, Dalian et Coradix au cours des dernières semaines... Plus précisément, les infractions suivantes ont été mentionnées: vol de plus de 5 000 \$, falsification, fraude de plus de 5 000 \$ et usurpation d'identité. Toutes ces infractions, si elles font l'objet d'un acte d'accusation de la part d'un procureur dans ce pays, peuvent donner lieu à une condamnation et à une peine de plus de deux ans de prison.

Savez-vous cela, monsieur?

**M. Kristian Firth:** Oui, je le sais.

**M. Larry Brock:** Compte tenu de ces graves soupçons, avez-vous fait appel à un avocat?

• (1615)

**M. Kristian Firth:** Oui, je l'ai fait.

**M. Larry Brock:** Sans que je vous demande quels ont été ses conseils, l'avocat vous a-t-il fait comprendre à quel point il est important de dire la vérité?

**M. Kristian Firth:** Oui, il l'a fait.

**M. Larry Brock:** L'avocat vous a-t-il demandé de ne pas répondre à certaines questions?

**M. Kristian Firth:** Non, il ne l'a pas fait.

**M. Larry Brock:** Je vous remercie.

Une question qui vous a été présentée, monsieur, et qui me met très mal à l'aise en tant que parlementaire, est celle des curriculum vitae. Très franchement, monsieur, que vous appeliez cela une erreur, un manque d'intention ou un enjolivement, c'est, à mon avis, un mensonge. Personne ne vous croit. Personne dans cette salle ne vous croit. Nous avons des journalistes nationaux dans cette salle, et je doute fort qu'ils vous croient, parce que votre histoire est tellement fantastique qu'elle est tout simplement impossible à croire.

Vous, monsieur, à tout moment important, n'avez reçu qu'une seule version du CV de Ritika Dutt et du CV d'Amir Morv. Il n'y avait qu'un CV. Un CV uniquement. Ce n'est pas compliqué. Il n'y a pas de confusion. Vous avez pris l'initiative de manipuler ces deux CV pour faire en sorte que Botler puisse bénéficier d'un financement du gouvernement. Vous l'avez fait sans l'autorisation ou le consentement exprès de l'un ou l'autre des dirigeants de Botler. Ce faisant, monsieur, vous avez commis un crime grave.

Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet ou allez-vous continuer à dire « j'ai commis une erreur »?

**M. Kristian Firth:** Je vais dire la vérité, et c'était une véritable erreur, parce qu'il y a plusieurs versions du CV. Ils m'en ont peut-être donné une seule, mais en tant que recruteur, on produit différentes versions des CV, et c'est la mauvaise qui a été envoyée.

**M. Larry Brock:** Monsieur, qui a fait les versions multiples, vous ou quelqu'un d'autre?

**M. Kristian Firth:** Moi. J'ai commencé ma carrière en tant que recruteur, alors je suis...

**M. Larry Brock:** Monsieur, qu'est-ce qui vous a poussé à modifier une version du CV reçu par les deux personnes? Pourquoi avez-vous dû le modifier et créer des versions différentes sans leur consentement ou leur permission? Pourquoi?

**M. Kristian Firth:** Parce que pour tous les CV destinés au gouvernement fédéral, il y a une matrice, une matrice d'évaluation. Il s'agit d'un score que vous obtenez pour être conforme, pour être dans une certaine catégorie de contrat...

**M. Larry Brock:** Vous avez menti pour vous assurer qu'ils étaient qualifiés... Vous avez embelli...

**Le président:** Je crains que...

**M. Larry Brock:** Vous avez manipulé les faits.

**Le président:** ... notre temps soit écoulé. Vous pourrez continuer au prochain tour.

Nous passons à Mme Atwin, pour cinq minutes.

**Mme Jenica Atwin (Fredericton, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être avec nous aujourd'hui.

J'avais certaines questions à poser, mais votre déclaration liminaire m'incite à vous en poser d'autres.

Plus précisément, vous avez mentionné que le travail accompli par Botler n'avait pas respecté les normes de qualité de l'ASFC applicables aux produits livrables définitifs, et que ce travail avait été rejeté. À ma connaissance, l'ASFC ne nous a rien dit de tel. Comment connaissez-vous ces renseignements?

**M. Kristian Firth:** Ils auraient relayé le renseignement à Dalian et Coradix, qui me l'auraient ensuite communiqué.

**Mme Jenica Atwin:** Selon le *Globe and Mail*, GC Strategies figure dans un document de sous-traitance en tant que sous-traitant de Dalian. Est-ce exact? Êtes-vous un sous-traitant de Dalian?

**M. Kristian Firth:** Oui, c'est exact.

**Mme Jenica Atwin:** Pouvez-vous nous expliquer comment Dalian et Coradix peuvent donner des travaux en sous-traitance à une entité non autochtone après avoir obtenu un contrat dans le cadre d'un marché réservé aux entreprises autochtones?

**M. Kristian Firth:** Selon ce que j'en comprends, les marchés réservés aux entreprises autochtones... Mon entreprise n'est pas qualifiée pour les marchés réservés aux entreprises autochtones, mais je crois que les contrats, si j'ai bien compris ce que M. Woods a dit, visent à encourager les entrepreneurs autochtones à développer leurs activités. Je ne pense pas qu'il faut être autochtone pour obtenir un contrat autochtone.

**Mme Jenica Atwin:** D'accord...

**M. Kristian Firth:** Je le répète, je ne suis pas un expert et mon entreprise n'est pas qualifiée pour les marchés réservés aux entreprises autochtones.

**Mme Jenica Atwin:** Avez-vous des contrats en cours avec l'ASFC?

**M. Kristian Firth:** J'en ai un qui est en cours, mais aucune ressource n'y est affectée en ce moment.

**Mme Jenica Atwin:** Pouvez-vous nous décrire votre relation avec Cameron MacDonald, un ancien directeur général au sein de l'ASFC?

• (1620)

**M. Kristian Firth:** Quand j'ai commencé comme jeune vendeur en 2009, nos vice-présidents nous encourageaient à utiliser les Services d'annuaires gouvernementaux électroniques du gouvernement pour faire de la sollicitation à froid, programmer des rencontres et trouver des possibilités d'affaires dans les organismes. M. MacDonald a répondu à un de ces appels en 2009. Je l'ai rencontré à ce moment et je continue de le faire.

**Mme Jenica Atwin:** Quand avez-vous commencé à travailler... Quand exactement votre relation contractuelle...

**M. Kristian Firth:** La rencontre a eu lieu en 2009 et, 11 ans plus tard, M. Cameron MacDonald m'a accordé un premier contrat.

**Mme Jenica Atwin:** Qui a contacté qui pour engager Botler dans la vente de ses logiciels au gouvernement fédéral?

**M. Kristian Firth:** Personne ne m'a contacté au sujet de Botler. Il y a eu une discussion avec l'ASFC sur le fait qu'il y avait eu des accusations dans le *Vancouver Sun* et d'autres médias concernant le harcèlement et d'autres problèmes à Sécurité publique.

J'ai pensé qu'il devait exister un produit d'une petite entreprise canadienne, et qu'il fallait faire chercher des possibilités de ce côté. J'ai fait des recherches. Botler était une entreprise canadienne basée à Montréal, pour qui il serait facile d'obtenir des autorisations de sécurité pour exécuter un éventuel contrat gouvernemental. C'est pour cela que j'ai contacté Botler.

**Mme Jenica Atwin:** Vous avez aussi mentionné que votre taux de commission était de 15 à 30 %. Est-ce que les taux variables sont une pratique courante?

**M. Kristian Firth:** Cela dépend. Une bonne partie des commissions dépend des honoraires quotidiens. Si mes honoraires quotidiens s'élèvent à 1 000 \$ et qu'il y a 2 ressources, et si la première demande 850 \$ et l'autre 750 \$, c'est cette différence qui expliquerait la variation. La commission dépend toujours de la différence entre le taux de salaire et le taux facturé. Ce ne sont pas des honoraires fixes.

**Mme Jenica Atwin:** Quel serait votre taux horaire?

**M. Kristian Firth:** Quel serait mon taux horaire pour quoi? Je suis désolé.

**Mme Jenica Atwin:** Pour un contrat en général, quel serait votre taux horaire moyen?

**M. Kristian Firth:** En règle générale, je facture des honoraires quotidiens et non des heures. Je dirais à peu près 110 \$ l'heure, ou quelque chose entre 90 et 120 \$.

**Mme Jenica Atwin:** Pour revenir à la relation de sous-traitance avec Coradix et Dalian, est-ce que c'est un accord qui a été négocié directement avec eux, avec le gouvernement fédéral ou les deux?

**M. Kristian Firth:** Une fois que le projet pilote a été approuvé, l'ASFC a communiqué avec Dalian et Coradix pour leur annoncer qu'elle utiliserait leur produit.

Par après, elle m'a informé que je travaillerais avec Dalian et Coradix, et que ce contrat était le plus approprié. C'est ensuite que j'ai discuté avec Dalian et Coradix.

Jusque-là, nous ne savions pas quel contrat serait utilisé. Nous l'avons appris seulement quand l'ASFC nous en a informés.

**Mme Jenica Atwin:** Est-ce que des allégations de cette nature avaient déjà été faites à votre égard ou à l'égard d'une entreprise à laquelle vous étiez associé?

**M. Kristian Firth:** Non, jamais.

**Mme Jenica Atwin:** Vous avez aussi dit que les témoins précédents ont parlé aux médias et que c'était problématique selon vous.

Pouvez-vous nous en dire davantage à ce propos? Quelles informations transmises aux médias vous posent problème?

**M. Kristian Firth:** J'ai un problème avec la majorité de ces informations.

Ils ont été payés...

J'ai des soupçons, je ne le cache pas. Comme nous l'avons découvert par la suite, ils parlaient aux médias quand ils ont décidé, alors que je n'avais eu aucun contact avec eux depuis un an, de me faire signer une entente de confidentialité. Je ne pouvais pas me défendre et produire des preuves contradictoires.

**Mme Jenica Atwin:** Vous avez mentionné également que votre...

**Le président:** Je suis désolé, madame Atwin. Votre temps est écoulé.

**Mme Jenica Atwin:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Madame Vignola, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Monsieur Firth, où se situait votre bureau à Ottawa lorsque vous en aviez un?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Nous étions sur la rue Bank, entre les rues Queen et Albert, je crois. L'adresse était 151½, rue Bank.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci.

Lorsque vous avez comparu devant ce comité, le 20 octobre 2022, vous avez dit avoir facturé la somme de 9 millions de dollars pour le temps, le matériel et l'engagement pour l'application ArriveCAN sur deux ans.

Si je fais une moyenne du montant que vous nous avez donné tout à l'heure, qui représente, selon vous, entre 90 \$ et 120 \$ de l'heure, cela donne 105 \$. Si je divise 9 millions de dollars par 105 \$ et que je le divise par deux, cela donne presque 43 000 heures de travail par année. Ces heures ont été facturées par GCstrategies.

Cela comptait-il seulement votre travail à vous, ou cela englobait-il aussi celui de vos sous-traitants?

• (1625)

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Nous ne sommes pas payés pour ce travail. Seuls les sous-traitants devaient être payés.

Tout d'abord, le taux horaire que je vous ai donné était une moyenne pour l'ensemble du gouvernement fédéral. C'était un peu plus élevé pour ArriveCAN étant donné que les technologies exigées n'étaient pas courantes.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci.

Je veux simplement rappeler ce que vous avez dit en octobre 2022:

On ne nous a pas donné 9 millions de dollars. Nous avons facturé la somme de 9 millions de dollars pour le temps et le matériel, et pour l'engagement.

Était-ce le temps, le matériel et l'engagement de vous deux, à GCstrategies, ou de l'ensemble des sous-traitants?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Ce qui a été facturé au gouvernement fédéral, c'était ce qui était versé aux sous-traitants qui ont travaillé sur le projet ArriveCAN.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Vous n'avez rien touché de ces 9 millions de dollars.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Oui, nous avons touché une commission sur les 9 millions de dollars.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Combien avez-vous reçu?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. Comme je l'ai dit à l'honorable député précédemment, je n'ai pas les chiffres exacts.

Toute cette information vous a été remise. J'ai remis toutes les factures que j'ai présentées au gouvernement fédéral et toutes les factures des sous-traitants. Toutes ces informations vous ont déjà été soumises.

**Le président:** Merci, monsieur Firth.

Monsieur Johns, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

**M. Gord Johns:** Il vous a présenté un curriculum vitæ dans lequel il était indiqué qu'il avait sept années d'expérience. Or, dans le curriculum vitæ que vous avez fourni, il est indiqué qu'il en avait 12.

Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Je n'ai pas ce document sous les yeux. Je suis désolé.

**M. Gord Johns:** Madame Dutt a affirmé qu'elle avait fait un stage d'été de deux mois chez Deloitte. Comme je l'ai dit précédemment, et vous l'avez reconnu, vous avez fourni un curriculum vitæ dans lequel il était indiqué qu'elle avait 51 mois d'expérience.

Si on additionne, les deux ont au total sept ans d'expérience. Selon ce que j'en comprends, l'autorisation de tâches exigeait 10 années d'expérience, et vous avez donc gonflé les chiffres pour remplir cette exigence. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Nous avons fourni la mauvaise version. J'ai présenté des excuses. C'était la mauvaise version.

**M. Gord Johns:** Et cela vous rendait admissible selon les exigences de l'autorisation de tâches.

**M. Kristian Firth:** Si l'approbation a finalement été donnée... Il y a eu plusieurs échanges.

Vous devez comprendre qu'il y a d'autres catégories dans ce contrat. S'il y avait non-conformité ou si, après les échanges, il continuait d'y avoir non-conformité à la grille, nous aurions pu utiliser 14 ou 15 autres catégories.

**M. Gord Johns:** Est-ce que c'est une pratique courante dans votre entreprise?

**M. Kristian Firth:** Pas du tout. C'était une erreur, et j'en prends la responsabilité. C'était une erreur.

**M. Gord Johns:** Est-ce que c'est quelque chose que vous aviez déjà fait pour remplir les critères d'une autorisation de tâches?

**M. Kristian Firth:** Non.

**M. Gord Johns:** Si des observateurs se sentent un peu mal à l'aise actuellement et décident d'exercer leur diligence raisonnable en allant vérifier les curriculum vitæ soumis dans le passé, j'espère qu'ils viendront en parler au Comité. J'aimerais bien entendre ce qu'ils ont à dire.

Pouvez-vous me dire ce que représente M. Vaughn Brennan pour vous, et quelle relation il entretient avec vous?

**M. Kristian Firth:** M. Vaughn Brennan faisait partie des consultants à qui nous avons donné une affectation au cours des trois ou quatre dernières années. C'est tout. Nous ne sommes pas des amis. Notre relation est seulement professionnelle. C'est un consultant, et nous lui donnons du travail quand il veut travailler.

**M. Gord Johns:** Vous avez sûrement entendu que Botler avait parlé de ragots... Semble-t-il que vous aviez des ragots qui mettaient un certain nombre de fonctionnaires dans l'eau chaude.

Est-ce que c'est vrai?

**M. Kristian Firth:** Je n'ai jamais, absolument jamais rien dit de tel, et je ne me suis certainement pas vanté à qui voulait l'entendre d'une telle chose. Je n'ai pas de ragots, sur personne.

Il y a eu des accusations, n'est-ce pas?

**M. Gord Johns:** En effet.

**M. Kristian Firth:** La réponse est non. Je n'ai pas de ragots sur personne.

**M. Gord Johns:** D'accord.

**Le président:** Merci, monsieur Johns.

Monsieur Genuis, vous avez cinq minutes.

**M. Garnett Genuis:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Firth, vous êtes sans doute le témoin le moins crédible que j'ai vu de ma vie devant un comité parlementaire.

Vous avez fait référence tout à l'heure à quelque chose que vous aviez dit concernant votre relation avec M. MacDonald. Vous avez parlé d'une exagération.

Diriez-vous que vous avez tendance à exagérer?

**M. Kristian Firth:** Non.

**M. Garnett Genuis:** Ce que vous avez dit à propos de M. MacDonald était exagéré, mais c'est une des rares fois où vous avez exagéré. Est-ce bien ce que vous nous dites aujourd'hui?

**M. Kristian Firth:** Oui.

**M. Garnett Genuis:** D'accord.

J'aimerais aller un peu plus loin sur la question des curriculum vitæ. Je sais que c'est dur à avaler pour plusieurs députés.

Vous avez transmis de faux curriculum vitæ, comme nous le savons et comme vous en avez convenu. Vous avez dit que c'était un accident. Nous n'avons aucun moyen de savoir combien de faux curriculum vitæ vous avez soumis. Ce que nous savons, c'est qu'il y a deux lanceurs d'alerte et que nous avons deux curriculum vitæ falsifiés en main. C'est un bilan assez désastreux pour ce qui concerne la véracité des curriculum vitæ soumis.

Puis-je vous demander si vous accepteriez de transmettre au Comité toutes les différentes versions des curriculum vitæ que vous avez en main pour Mme Dutt et M. Morv?

• (1630)

**M. Kristian Firth:** Oui.

**M. Garnett Genuis:** Bien.

Seriez-vous en mesure de nous les transmettre d'ici 24 heures?

**M. Kristian Firth:** Je peux vous les transmettre d'ici 48 heures.

**M. Garnett Genuis:** Je crois que le Comité accepterait un délai de 48 heures.

Le prétendu « accident » concernant les curriculum vitæ... J'aimerais comprendre comment ces prétendus accidents sont survenus, leur mécanisme.

Comme le processus se déroule-t-il? Préparez-vous de multiples curriculum vitæ — les vrais et les faux —, en essayant de vous soumettre de soumettre les vrais plutôt que les faux qui ont été créés pour une raison mystérieuse?

Pouvez-vous m'expliquer le processus qui aurait, soi-disant, abouti à cette erreur?

**M. Kristian Firth:** Oui.

Il existe deux versions, celle qui est présentée par la ressource, et l'autre qui est conforme à la grille, qui est aussi la grille d'évaluation. Ce sont les deux versions que vous avez. Il existe une version intermédiaire, à l'étape de vérification des technologies... S'il y a des éléments manquants concernant les technologies, parce qu'aucun curriculum vitæ n'est entièrement conforme à la grille du gouvernement... Il y a toujours des échanges entre la ressource et le recruteur ou le responsable des ventes pour déterminer si certains éléments ont été oubliés.

Nous avons des curriculum vitæ de consultants dont les expériences remplissent 190 pages, et d'autres...

**M. Garnett Genuis:** Permettez-moi de vous interrompre. Certains de vont propos ont du sens, d'autres pas vraiment.

Je comprendrais, pour un curriculum vitæ trop long, truffé d'erreurs ou auquel il manque des éléments d'information importants, que vous demandiez d'autres renseignements sur l'éducation, ou des précisions sur des compétences précises. Si c'est ce que vous entendez par rendre conforme à la grille, il se peut que vous ayez eu cette discussion avec les personnes concernées.

Par contre, ce qui semble s'être passé, c'est que pour satisfaire aux spécifications, vous avez changé certains chiffres. Demander à quelqu'un de fournir d'autres renseignements est une chose, mais gonfler de manière importante un chiffre lié à un domaine ou indiquer qu'une personne a un doctorat plutôt qu'un baccalauréat, c'est autre chose, et cela n'a rien à voir avec la conformité systématique. On parle ici de modifications substantielles de renseignements.

Comment en êtes-vous arrivé à apporter des modifications substantielles à des renseignements donnés dans un curriculum vitæ sans avoir consulté la ressource?

**M. Kristian Firth:** Je le répète, la deuxième version est celle qui vise la conformité. Même après plusieurs échanges, on se rend compte que la conformité ne sera pas possible, que le temps manque.

Dans ce cas, on recontacte le sous-traitant et on lui demande s'il a d'autres catégories au niveau 2, qui ont 7 ou 5 ans...

**M. Garnett Genuis:** D'accord. Vous mettez un faux renseignement qui le rend conforme, vous le retournez à la ressource et vous lui demandez si c'est exact.

Est-ce que c'est votre méthode?

**M. Kristian Firth:** C'est un échange. On l'appelle et on lui dit... Il y a un échange. C'est plus rapide d'appeler quelqu'un que de faire le va-et-vient...

**M. Garnett Genuis:** Je sais, mais la première étape est de mettre de faux renseignements qui sont conformes au contrat — ou des renseignements différents —, puis vous lui demandez si vous pouvez soumettre la version révisée.

Est-ce que c'est votre méthode?

**M. Kristian Firth:** Non. Il faut avoir des échanges parce que le processus de révision serait...

**M. Garnett Genuis:** D'accord. Vous avez des échanges. Vous indiquez que vous avez changé les chiffres, et vous demandez après si la personne concernée est d'accord. Si elle est d'accord, vous transmettez le document. Si elle n'est pas d'accord, vous négociez, mais la première étape est de modifier des chiffres donnés par cette personne. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** L'objectif est de les rendre conformes. Une discussion a lieu ensuite.

**M. Garnett Genuis:** Vous les rendez conformes en modifiant les chiffres liés aux expériences ou à la durée de l'expérience. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** C'est aussi un exercice qui...

**M. Garnett Genuis:** Je ne veux pas savoir si c'est « aussi » quoi que ce soit. Je veux une réponse à la question

**Le président:** Nous devons nous arrêter ici.

Monsieur Jowhari, c'est à vous. Vous disposez de cinq minutes.

**M. Majid Jowhari:** Merci, monsieur le président.

Vous avez reçu les curriculum vitæ de deux sous-traitants, vous les avez examinés, vous les avez ensuite évalués en fonction de la grille standard du gouvernement du Canada et vous avez commencé à remplir les cases de cette grille.

Vous avez ensuite transmis certains renseignements, mais il y avait des renseignements manquants. Vous avez ensuite retourné le document au sous-traitant. C'est le va-et-vient dont vous avez parlé. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Oui, c'est exact.

**M. Majid Jowhari:** D'accord.

Durant la période de va-et-vient et d'échanges téléphoniques avec ces deux consultants — parce que c'est plus rapide —, quel est le nombre de points de la grille, ou de la fiche de notation, dont vous deviez discuter ou qui étaient manquants?

• (1635)

**M. Kristian Firth:** Comme je l'ai dit, parce qu'il fallait faire vite et à cause de la pression que mettait l'ASFC sur Coradix et qui se répercutait sur moi, la discussion n'a jamais eu lieu, et la mauvaise version a été transmise.

Je peux vous affirmer toutefois que les renseignements donnés dans cette version concernaient un point relativement peu important, du genre « présentations à des membres de la haute direction ». Certains éléments n'ont pas une très grande importance, mais qu'il faut préciser.

**M. Majid Jowhari:** Je comprends.

Ces renseignements ont été transférés dans la grille standard du gouvernement. Le curriculum vitæ a été envoyé à la hâte, sans qu'il y ait eu d'échanges entre votre bureau et les consultants. Nous l'avons compris.

Si on indique 52 mois d'expérience au lieu de 2, quelles sont les conséquences sur le taux? Qu'est-ce qui arrive? Est-ce que le taux augmente? Est-ce qu'il y a une incidence sur la qualification? Qu'est-ce qui arrive?

**M. Kristian Firth:** C'était un contrat à prix forfaitaire. Le prix n'était pas établi en fonction des honoraires quotidiens et donc, peu importe la grille, peu importe si une catégorie ou une autre s'applique, ou si une autre grille — de niveau 3 ou 2 — est appliquée, les coûts ne changent pas vraiment.

**M. Majid Jowhari:** Merci. J'ai eu ma réponse. C'était un contrat à prix forfaitaire.

Et pouvez-vous nous expliquer ce qu'on entend par « contrat à prix forfaitaire »?

**M. Kristian Firth:** Cela veut dire que le contrat est établi en fonction des produits livrables, et non du temps ou du matériel...

**M. Majid Jowhari:** D'accord.

**M. Kristian Firth:** ... les honoraires quotidiens ne sont pas pris en compte dans un contrat à prix forfaitaire, ni la catégorie.

**M. Majid Jowhari:** C'est en général ce qu'on entend par « prix forfaitaire ».

La modification du nombre d'années d'expérience n'aurait pas eu d'incidence sur la valeur financière, mais elle en aurait eu une sur la qualification requise pour exécuter des travaux. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** C'est exact. Il avait déjà été établi que les ressources de Botler seraient affectées à ce...

**M. Majid Jowhari:** C'est bon.

**M. Kristian Firth:** ... parce que ces personnes étaient les seules à connaître le logiciel et à pouvoir l'installer.

**M. Majid Jowhari:** C'est bon.

C'était un prix forfaitaire, et il semble y avoir des discordances entre les prix forfaitaires, soit 350 000 \$ ou 336 000 \$, et le montant de 14 000 \$ facturé en plus par Dalian et Coradix pour une raison quelconque, mais nous comprenons bien. Au moins, nous avons un chiffre et nous savons comment faire la conciliation.

Pouvez-vous nous parler de la relation entre vous, Dalian et Coradix pour ce qui concerne le projet pilote de Botler AI?

**M. Kristian Firth:** Nous sommes des concurrents, mais nous travaillons ensemble parce que je représente Botler, qui a signé le contrat avec le client. Nous sommes des concurrents, mais nous sommes des professionnels.

Le gouvernement est l'entrepreneur principal et il faisait affaire avec Dalian et Coradix, qui à leur tour faisait affaire avec moi comme représentant de Botler.

**M. Majid Jowhari:** Le gouvernement était en relation avec Dalian et Coradix, et vous étiez en relation avec Botler.

**M. Kristian Firth:** Exactement.

**M. Majid Jowhari:** Alors pourquoi deviez-vous servir d'intermédiaire? Même si vous prétendez que c'était à coût nul parce que vous vous attendiez à ce qu'il y ait d'autres contrats pour lesquels vous seriez éventuellement indemnisé, pourquoi un intermédiaire était-il nécessaire? Pourquoi Dalian et Coradix ne faisaient-elles pas directement affaire avec Botler plutôt que de passer par trois de vos sous-traitants, de traiter ensuite avec l'ASFC, de faire le travail, de recevoir un paiement de l'ASFC, de régler Botler, vous ensuite...

C'est ce que je ne...

**M. Kristian Firth:** C'est mélangeant. Il faut comprendre que Dalian et Coradix savaient probablement, parce que j'avais collaboré avec elles deux ans avant...

**Le président:** Monsieur Firth, je suis désolé. Je sais que c'est difficile de s'y retrouver et qu'il y a beaucoup d'éléments à décortiquer, mais le temps est écoulé pour cette série de questions. Nous pourrions peut-être y revenir durant le prochain tour.

Je vais donner la parole à M. Barrett, pour cinq minutes.

**M. Michael Barrett:** Monsieur, la GRC a-t-elle communiqué avec vous concernant des allégations rapportées dans un article du *Globe and Mail* du 4 octobre et dans lesquelles votre entreprise est nommée? La GRC mène une enquête. Avez-vous été contacté?

**M. Kristian Firth:** Non, je n'ai pas été contacté.

**M. Michael Barrett:** Vous ne voulez pas dire au Comité combien vous avez été payé pour l'application ArriveCAN, combien votre entreprise de deux personnes a touché alors que vous n'avez pas fait de travail de TI dans le cadre d'un projet de TI, mais vous avez dit que votre commission pouvait aller jusqu'à 30 % de 54 millions de dollars. Vous êtes assez laconique, mais cela représente jusqu'à 16 millions de dollars.

Est-ce que c'est ce que vous nous dites? Une entreprise qui n'a fait aucun travail de TI dans un projet de TI a touché 16 millions de dollars. Est-ce exact?

• (1640)

**M. Kristian Firth:** Nous n'avons jamais reçu 54 millions de dollars. Notre partie du travail portait sur le développement de l'application frontale et de l'application mobile, qui était...

**M. Michael Barrett:** Vous avez parlé de 30 %, mais vous ne nous dites pas combien. Ce montant peut aller jusqu'à 16 millions de dollars.

**M. Kristian Firth:** Non, pas du tout. Sur les 54 millions de dollars, il y avait un montant de 10 millions de dollars pour un centre d'appels et il y avait d'autres fournisseurs. Le montant de 54 millions de dollars n'a pas été versé au titre de contrats de GC Strategies. C'était seulement...

**M. Michael Barrett:** Vous ne voulez pas nous dire combien de millions de dollars... Vous avez été convoqué par un comité parlementaire. Vous ne voulez pas nous dire combien de millions de dollars vous avez touchés, mais nous savons que vous avez transmis des curriculum vitae falsifiés qui ont fait augmenter les taux de facturation et frauduleusement qualifié des fournisseurs. Nous savons que vous avez menti au sujet de votre relation avec Cameron MacDonald pour exagérer vos mérites auprès de certains sous-traitants. C'est incroyable.

Avez-vous déjà rencontré des fonctionnaires en dehors des bureaux et des heures d'ouverture du gouvernement?

**M. Kristian Firth:** Non, jamais.

**M. Michael Barrett:** Jamais, dites-vous.

Avez-vous déjà rencontré Marc Brouillard, l'ancien dirigeant principal de la Technologie au gouvernement du Canada?

**M. Kristian Firth:** Oui, j'ai...

**M. Michael Barrett:** L'avez-vous déjà rencontré dans un hôtel?

**M. Kristian Firth:** Je n'ai pas cette information. Je peux vérifier mon agenda Outlook, mais je ne crois pas.

**M. Michael Barrett:** Vous ne savez pas si vous l'avez rencontré dans un hôtel.

Savez-vous si Cameron MacDonald possède une maison de campagne?

**M. Kristian Firth:** Je ne sais pas si Cameron MacDonald possède une maison de campagne.

**M. Michael Barrett:** Savez-vous s'il en a déjà possédé un?

**M. Kristian Firth:** Non, je ne sais pas s'il a déjà possédé une maison de campagne.

**M. Michael Barrett:** À combien de projets avez-vous collaboré avec lui?

**M. Kristian Firth:** Nous nous sommes rencontrés en 2009. J'ai décroché un premier contrat en 2020, c'est-à-dire 11 ans après notre première conversation téléphonique.

**M. Michael Barrett:** Pouvez-vous nous transmettre les documents que vous avez au sujet des projets que vous avez réalisés avec M. MacDonald?

**M. Kristian Firth:** Oui.

**M. Michael Barrett:** Quand M. MacDonald vous a-t-il contacté au sujet de Botler?

**M. Kristian Firth:** Nous avons eu une discussion durant laquelle il n'a pas été question de Botler mais, comme je l'ai dit, du problème systémique de harcèlement dans la fonction publique fédérale.

**M. Michael Barrett:** Quel était le prix du projet pilote de Botler pour l'ASFC?

**M. Kristian Firth:** Vous devriez poser cette question à Coradix et à Dalian. Je ne connais pas le prix final. Je ne traitais pas directement avec le gouvernement.

**M. Michael Barrett:** Vous ne pouvez rien nous dire au sujet du prix visé pour le déploiement de la solution de Botler à l'échelle du gouvernement du Canada à laquelle vous collaborez.

**M. Kristian Firth:** Non, parce que je ne connais pas le nombre exact de fonctionnaires fédéraux. Je n'ai pas ce chiffre.

**M. Michael Barrett:** Savez-vous quelle aurait été votre commission pour le déploiement du projet à l'échelle du gouvernement du Canada?

**M. Kristian Firth:** Non, parce qu'il n'y a jamais eu d'entente.

**M. Michael Barrett:** Vous vous êtes lancé dans ce travail sans savoir combien vous seriez payé. C'était une démonstration de bonne foi de la part de celui qui a commis une fraude en gonflant les taux de facturation sur les curriculum vitæ des sous-traitants. C'était un beau geste de votre part à l'endroit de Botler et du gouvernement du Canada.

**M. Kristian Firth:** Je le répète, ce n'était pas une fraude. C'était une erreur. Les augmentations n'ont eu aucune conséquence sur les taux. Les taux sont fixes parce que c'était un prix forfaitaire. Il n'y avait pas d'honoraires quotidiens.

**M. Michael Barrett:** Monsieur, vous avez dit tout à l'heure que vous étiez payé surtout sur la base d'honoraires quotidiens. Nous savons que les taux des honoraires quotidiens sont établis en fonction de l'expérience d'un sous-traitant. Comment est-il possible qu'il n'y ait pas d'incidence sur le prix si vous avez modifié les renseignements sur l'expérience de la personne à qui le travail serait confié, alors que le taux des honoraires quotidiens est augmenté?

**M. Kristian Firth:** C'est un prix forfaitaire. Peu importe que les honoraires quotidiens soient établis à 20 ou à 900 \$: le prix forfaitaire pour les produits livrables aurait été de 54... Il aurait été celui qui aurait fixé. Ce montant ne tient pas compte du temps ou du matériel. C'est un prix forfaitaire payé pour les produits livrables.

**M. Michael Barrett:** Modifier frauduleusement un curriculum vitæ pour qualifier une personne en gonflant le nombre d'heures d'expérience a automatiquement une incidence sur le prix du contrat et sur la qualification de cette personne pour réaliser les travaux.

**M. Kristian Firth:** Comme je l'ai dit, il y a différentes catégories. Si une personne ne se qualifie pas pour une catégorie, on trouve une autre catégorie pour laquelle elle est qualifiée. Les honoraires quotidiens ne sont jamais pris en compte pour un contrat à prix forfaitaire.

**M. Michael Barrett:** Si je comprends bien, vous nous dites que vous avez discuté avec les personnes nommées dans ces curriculum vitæ. Vous leur avez parlé au téléphone des modifications apportées, de la fraude commise eu égard à ces curriculum vitæ. Vous leur avez parlé. Il y a eu une série d'échanges téléphoniques concernant les curriculum vitæ. Est-ce que c'est votre témoignage aujourd'hui?

**M. Kristian Firth:** Non. Comme je l'ai indiqué précédemment à un autre député, ce n'est pas ce que j'ai fait. Parce qu'il fallait faire vite, les curriculum vitæ transmis n'étaient pas les bons et les ressources ne les ont jamais commentés. Cette conversation n'a jamais eu lieu.

**Le président:** Merci, messieurs.

Monsieur Bains, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Parm Bains (Steveston—Richmond-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président. Merci également à notre témoin d'être avec nous.

Comme plusieurs l'ont fait remarquer, nous avons beaucoup de choses à décortiquer, et je ne sais pas vraiment par où commencer.

Vous avez évoqué votre rencontre avec Cameron MacDonald en 2009. Qui a contacté qui pour engager Botler dans la vente de ses logiciels au gouvernement fédéral?

• (1645)

**M. Kristian Firth:** L'ASFC m'a contacté concernant un problème réel au sein du gouvernement, soit le harcèlement et les conduites dans de nombreux ministères, dans les forces armées et à Sécurité publique Canada.

C'est là que j'ai parlé d'une technologie ou d'une solution qui pourrait aider le gouvernement fédéral. Je pensais à une solution automatisée qui offrirait un outil de défense de première ligne aux personnes victimes d'inconduites ou de harcèlement. J'ai identifié Botler et j'ai communiqué avec ces gens pour leur proposer une rencontre afin de leur parler des possibilités au gouvernement du Canada.

**M. Parm Bains:** Comment avez-vous identifié Botler? Quelle a été votre démarche?

Vous avez fait des recherches — De toute évidence, vous êtes quelqu'un qui cherche, qui établit des contacts — Vous faites du recrutement, si on peut dire, c'est votre expérience. Vous trouvez des tierces parties compétentes, qui peuvent livrer une solution pour la réalisation d'un travail. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Oui, c'est exact.

**M. Parm Bains:** Quelle démarche avez-vous suivie dans ce cas?

**M. Kristian Firth:** J'ai fait une recherche booléenne simple, au moyen de mots à la mode. Ensuite, j'ai relevé des solutions automatisées parce qu'elles sont généralement plus faciles à installer. Autrement, il faut des équipes qui font un travail d'intégration. Le fait que l'entreprise est canadienne était aussi très important parce que quand le gouvernement fédéral octroie des contrats, il faut que les gens qui y sont affectés puissent obtenir une autorisation de sécurité.

**M. Parm Bains:** Qui a établi que le logiciel de Botler satisfait aux exigences du gouvernement fédéral au titre du code du travail modifié? C'est à ce moment qu'il a été question d'une grille et de conformité, entre autres. Qui a finalement décidé que c'était la bonne solution?

**M. Kristian Firth:** Nous avons eu des rencontres subséquentes avec des responsables des relations de travail de Service correctionnel Canada et d'autres, au cours desquelles Mme Dutt posait des questions précises. Pendant tout ce temps, sur leur site Web [*inaudible*]... La solution était conforme au projet de loi C-65, et nous savions qu'elle pourrait être utilisée. Par la suite, il y a eu d'autres réunions avec du personnel des services des relations de travail d'autres ministères afin de déterminer si la solution serait adaptée pour eux. [*Inaudible*]

Je me souviens de plusieurs de ces rencontres, notamment de celles avec Service correctionnel Canada et Services partagés Canada, avec les gens des services des relations de travail, qui nous ont permis d'établir que la solution serait adaptée aux besoins.

**M. Parm Bains:** Combien de personnes ont pris part à ce processus? Les gens des relations de travail... Est-ce qu'il y a eu des rencontres avec plusieurs ministères?

**M. Kristian Firth:** La plupart des personnes que nous avons rencontrées travaillaient aux services des ressources humaines ou des relations de travail.

**M. Parm Bains:** Beaucoup de gens interviennent dans ce genre de processus avant qu'une décision soit prise.

**M. Kristian Firth:** En effet. Les spécialistes de la cybersécurité doivent analyser les répercussions sur d'autres activités du réseau. Plusieurs personnes assistaient aux réunions et posaient différentes questions concernant le logiciel.

**M. Parm Bains:** Quand est-il question de Coradix et Dalian la première fois? Si vous aviez fait des démarches pour que Botler fournisse les services, pourquoi avez-vous contacté Coradix et Dalian?

**M. Kristian Firth:** J'ai travaillé plus d'un an avec Botler avant que Dalian et Coradix aient vent du projet. Je programmais des rencontres, je leur donnais de l'aide pour le matériel de marketing. Nous allions rencontrer les organismes pour présenter des argumentaires de vente. C'est seulement après que le projet pilote a été approuvé par l'ASFC qu'elle a communiqué avec eux pour leur dire que leur mécanisme contractuel était utilisé et que GC Strategies travaillait avec Botler. C'était la première fois depuis le début des échanges avec Botler que les parties entendaient parler des autres parties impliquées.

**M. Parm Bains:** Au sujet de l'erreur que vous avez commise en soumettant des chiffres exagérés... Outre ces chiffres exagérés, vous avez parlé d'une grille contenant d'autres points. Il semble

évident que beaucoup de personnes ont pris des décisions pendant le processus. Quels sont les autres éléments de la grille à remplir?

**Le président:** Je vous demanderais de répondre en 20 secondes, monsieur Firth.

**M. Kristian Firth:** Il fallait indiquer les différentes technologies utilisées dans le passé, les responsabilités de nature plus fonctionnelle, comme l'animation de réunions d'équipe ou les présentations devant la haute direction. La grille change selon les catégories.

Là encore, cela n'a absolument aucune incidence sur le prix des produits livrables. Les catégories d'un contrat à prix forfaitaire n'ont aucune incidence parce qu'elles sont liées aux honoraires quotidiens, qui tiennent compte du temps et du matériel. Dans ce cas-ci, c'était un prix forfaitaire.

• (1650)

**Le président:** Merci, monsieur Firth.

Madame Vignola, vous avez deux minutes et demie.

[*Français*]

**Mme Julie Vignola:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Firth, avez-vous présenté un argumentaire de vente à Mme Brenda Lucky?

[*Traduction*]

**M. Kristian Firth:** Non, jamais.

[*Français*]

**Mme Julie Vignola:** Avez-vous présenté un argumentaire de vente à Julie Leese et à Philippe Johnston de Transports Canada?

[*Traduction*]

**M. Kristian Firth:** Nous en avons présenté un à Philippe Johnston. Je ne suis pas certain si Julie Leese était présente.

[*Français*]

**Mme Julie Vignola:** Avez-vous réussi, à la suite de ces présentations, à faire une vente auprès de Transports Canada ou de la GRC?

Avez-vous touché une commission?

[*Traduction*]

**M. Kristian Firth:** Non. Nous avons eu d'autres rencontres par la suite, mais il n'y a jamais eu de vente et nous n'avons pas touché de commission.

[*Français*]

**Mme Julie Vignola:** Êtes-vous inscrit au Registre des lobbyistes?

[*Traduction*]

**M. Kristian Firth:** Non, je ne suis pas inscrit. Je ne suis pas employé par les gens avec qui je travaille. Je ne demande pas d'avance et je ne facture pas d'honoraires. Mon modèle va complètement à l'encontre des lois sur le lobbying parce que je veux recevoir le paiement d'un contrat quand il est conclu.

[*Français*]

**Mme Julie Vignola:** D'accord.

J'essaie de comprendre tout cela. Vous nous dites que vous ne faites pas l'objet d'une enquête de la GRC à la suite d'un dossier d'allégations qui nous a été remis.

Pourtant, la GRC enquête sur des allégations de mauvaise conduite de la part de trois entreprises impliquées dans le développement d'ArriveCAN.

Vous nous dites donc que vous ne faites pas partie de ces trois entreprises.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Non, pas du tout.

Ce que je dis, c'est que je n'ai pas été contacté par la GRC. Lors du dernier témoignage que j'ai entendu devant vous, il a été clarifié que la GRC menait une enquête seulement sur les accusations contre Botler, pas sur ArriveCAN.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** D'accord.

Pouvez-vous, très rapidement, nous dire si, outre vos discussions téléphoniques, vous avez eu des contacts avec M. Cameron MacDonald?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Dans le cadre du projet ArriveCAN, certaines applications devaient être intégrées — pour la communication en champ proche — et il y a eu des rencontres aux bureaux de l'ASFC.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Je parlais de rencontres personnelles.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Johns, allez-y.

**M. Gord Johns:** Monsieur Firth, vous avez indiqué que vous aviez connu M. MacDonald pendant toute sa carrière au gouvernement, mais vous avez admis ensuite que c'était un peu exagéré. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Je l'ai connu pendant toute ma carrière.

**M. Gord Johns:** D'accord.

M. MacDonald a dit à Botler en février de travailler avec vous — je précise que c'est enregistré — et de laisser opérer la magie.

Pouvez-vous nous expliquer de quelle magie il parle?

**M. Kristian Firth:** Je ne peux pas parler au nom de M. MacDonald, mais je peux faire des hypothèses. Pour certaines personnes, c'est de la magie, mais je préfère parler de temps et d'efforts. Le processus gouvernemental d'approvisionnement est assez lourd et les clients ont de la peine à s'y retrouver.

**M. Gord Johns:** Vous pouvez comprendre l'impression que peut donner un curriculum vitae modifié aux contribuables canadiens. Ils peuvent s'imaginer que c'est à cela qu'il faisait allusion.

M. MacDonald a proposé des réponses aux dirigeants. Il voulait qu'ils commencent en disant qu'ils n'avaient pas personnellement entendu parler de GC Strategies durant la période en question. Que pensez-vous de ce genre de propositions de la part de M. MacDonald?

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. Pouvez-vous répéter la question? Il y a eu des coupures.

**M. Gord Johns:** Il a proposé de dire qu'ils n'avaient pas personnellement entendu parler de GC Strategies durant la période en question.

**M. Kristian Firth:** Au sujet de Botler?

**M. Gord Johns:** C'est ce qu'il a recommandé concernant le choix d'une entreprise pour l'application ArriveCAN.

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. Je ne suis pas certain de comprendre. Parlez-vous de Botler ou d'ArriveCAN?

**M. Gord Johns:** Je parle des audiences au Parlement concernant ArriveCAN.

**M. Kristian Firth:** C'est l'ASFC et SPAC qui ont choisi GC Strategies. Je ne peux pas vous dire qui au juste a pris la décision, mais l'ASFC et SPAC ont choisi GC Strategies.

**M. Gord Johns:** Est-ce que c'est M. Utano?

**M. Kristian Firth:** Là encore, je ne peux pas vous dire quelle personne à l'ASFC a dit que nous [Inaudible]...

**M. Gord Johns:** Avez-vous rencontré Mme Daly?

**M. Kristian Firth:** J'ai des échanges par courriel avec Mme Daly et je l'ai rencontrée en personne.

**M. Gord Johns:** Oui. Je pense que le lendemain du dépôt de la première plainte par Botler, Mme Daly vous a écrit pour vous demander de payer Botler, ce que vous avez fait le lendemain.

J'ai une question. Botler allègue que vous avez dit que les Canadiens seraient horripilés par l'augmentation du prix. Avez-vous dit cela?

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé, pouvez-vous répéter la question?

**M. Gord Johns:** Botler allègue que l'augmentation du prix du contrat horripilerait les Canadiens.

• (1655)

**M. Kristian Firth:** Vous avez dit le prix? Je suis désolé, je ne sais pas de quoi vous parlez.

**M. Gord Johns:** Vous ne savez pas de quoi je parle.

Avez-vous quelque chose à dire au Comité que vous n'avez pas encore dit, mais que vous auriez dû nous dire?

**Le président:** Vous devrez réserver cette question pour le prochain tour, monsieur Johns, mais je comprends ce que vous voulez dire.

Le suivant sera M. Brock. Vous avez cinq minutes.

**M. Larry Brock:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Firth, je suis certain que les millions de Canadiens qui suivent nos débats, qui en entendent parler dans les médias ou qui consulteront le compte rendu de la réunion seront très, très contents que la GRC ait accès à ce témoignage.

Je peux comprendre pourquoi vous avez pris des mesures concrètes pour tromper le Comité, mais surtout les Canadiens, relativement au rôle que vous avez eu dans la fraude et la falsification de curriculum vitae, que vous avez modifiés sans autorisation et sans consentement avant de les transmettre au gouvernement.

Ce que je ne comprends pas, c'est pourquoi vous avez sciemment menti au Comité en répondant à une question tout à fait innocente. Quand mon collègue, M. Barrett, vous a demandé si vous saviez si M. Cameron MacDonald, de l'ASFC, possédait une maison de campagne, vous avez répondu par la négative.

Voulez-vous commenter cette réponse?

**M. Kristian Firth:** M. MacDonald n'a jamais parlé de maison de campagne. C'est un chalet. Ce n'est pas une maison de campagne.

**M. Larry Brock:** Je vous suis très reconnaissant d'avoir apporté cette précision, monsieur Firth.

Vous vous moquez de moi?

**M. Kristian Firth:** C'est la seule...

**M. Larry Brock:** Êtes-vous en train de dire que vous saviez depuis le début qu'il possédait quelque chose qui ressemble à une maison de campagne, ou à un chalet, mais parce qu'un mot différent a été utilisé, vous pouviez répondre que vous le ne saviez pas? Est-ce que c'est ce que vous voulez nous faire croire?

**M. Kristian Firth:** Vous avez posé une question précise au sujet d'une maison de campagne, et j'y ai répondu honnêtement. Il n'a jamais parlé de maison de campagne.

**M. Larry Brock:** Mais il possède une petite maison, ou...

**M. Kristian Firth:** C'est un chalet.

**M. Larry Brock:** C'est un chalet. Pourquoi ne l'avez-vous pas mentionné?

**M. Kristian Firth:** Ce n'est pas la question qui a été posée.

**M. Larry Brock:** Je vois. Votre capacité de dire la vérité au Comité est très limitée. Est-ce exact, monsieur Firth?

**M. Kristian Firth:** Non. Je réponds correctement aux questions.

**M. Larry Brock:** La GRC va s'en donner à cœur joie quand elle va vous interroger.

**M. Kristian Firth:** J'ai répondu honnêtement à la question qui m'a été posée.

**M. Larry Brock:** Je vois. Alors je vais vous en poser d'autres.

Avez-vous déjà eu, ou prétendu avoir, de l'influence sur des fonctionnaires?

**M. Kristian Firth:** Non, jamais.

**M. Larry Brock:** Vous souvenez-vous, monsieur, de certaines allégations au sujet desquelles vous avez sans doute lu... Botler a enregistré des discussions avec vous, des heures et des heures de discussions en fait. De nouveau, voulez-vous commenter cette question?

**M. Kristian Firth:** Non. J'ai lu tout ce à quoi vous avez fait allusion. J'ai lu tout ce qui est paru dans les journaux.

**M. Larry Brock:** Eh bien, monsieur, je vais vous rappeler ce qu'on vous entend dire sur un enregistrement sonore. Lors du tout premier appel, le 8 novembre 2019, vous avez dit à Botler:

Nous avons donc essentiellement l'oreille du président de l'ASFC, qui est, je suppose, l'équivalent du ministre ou du sous-ministre, et de mon client qui dirige [...] C'est un cadre très haut placé, responsable de l'innovation nuagique.

Vous ajoutez:

Pour l'étape suivante qui consiste à transmettre la proposition au président, parce qu'elle va atterrir sur son bureau, c'est sans équivoque. Vous savez, c'est décidé au-dessus du niveau du SMA.

Si ce n'est pas de l'influence, ou prétendre en avoir, sur un représentant de l'État, monsieur, je ne vois pas ce qui en serait.

Je vous repose la question. Voulez-vous dire la vérité ou non à notre comité? Voulez-vous continuer à mentir en disant que vous n'avez pas exagéré, ou prétendu, que vous exerciez cette grande influence sur des dirigeants de l'ASFC? Oui ou non?

• (1700)

**M. Kristian Firth:** Je travaillais avec une personne qui...

**M. Larry Brock:** Répondez à la question. Commençons par là.

Est-ce oui ou non?

Êtes-vous d'accord pour dire que ce sont les mots que vous avez prononcés lors de votre conversation avec Botler le 8 novembre 2019, où vous vous vantiez de votre influence sur des représentants de l'État?

Le reconnaissez-vous, oui ou non?

**M. Kristian Firth:** Oui.

**M. Larry Brock:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Sousa, allez-y pour cinq minutes, je vous prie.

Vous êtes peut-être en sourdine, monsieur Sousa.

**La greffière du comité (Mme Aimée Belmore):** Monsieur Sousa, est-il possible que votre casque d'écoute soit en sourdine?

**M. Charles Sousa (Mississauga—Lakeshore, Lib.):** Vous m'entendez? Très bien.

Monsieur Firth, vous dites que vous travaillez dans ce domaine depuis plus de 20 ans.

**M. Kristian Firth:** Depuis 2009 ou 2008.

**M. Charles Sousa:** Sous différentes administrations?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Vous avez vu passer plusieurs bureaucrates et fonctionnaires au cours de cette période?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Avez-vous fait la même chose tout au long de cette période, en utilisant le même processus?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Vous êtes un fournisseur qualifié depuis 2015 selon ce scénario.

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Combien de sous-traitants avez-vous, environ?

**M. Kristian Firth:** Vous voulez dire aujourd'hui?

**M. Charles Sousa:** Oui.

**M. Kristian Firth:** Il y en a probablement 25 à 30 en ce moment.

**M. Charles Sousa:** Lorsque vous traitez avec eux... Il est compréhensible qu'avec Botler, vous n'avez pas touché d'honoraires. Vous n'avez pas fixé d'honoraires avec Botler.

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Vous fixez des honoraires avec d'autres sous-traitants, avant d'aller de l'avant?

**M. Kristian Firth:** Oui.

Comme je l'ai dit, il n'y a pas de montant fixe. Il y a un taux de facturation pour le client et un taux de rémunération pour la ressource. L'écart entre les deux est la marge, ou les honoraires.

**M. Charles Sousa:** Botler a fait référence... Je ne sais pas de qui ils parlent. Êtes-vous le fantôme, ou est-ce quelqu'un d'autre?

Qui est cet entrepreneur fantôme?

**M. Kristian Firth:** Je ne comprends pas encore très bien ce que cette expression signifie.

En réalité, d'après ce que j'ai compris en écoutant leur témoignage, il s'agit de quelqu'un qui apparaît sur une AT et qui ne fait pas le travail, mais qui demande à être payé.

C'est exactement ce que Mme Dutt a fait dans le cas de Botler. Elle était nommée sur l'AT et a déclaré ouvertement, dans son témoignage, qu'elle ne faisait pas le travail, mais elle a ensuite accepté le paiement.

**M. Charles Sousa:** Lorsque vous avez fait référence aux CV embellis, était-ce en rapport avec le projet pilote?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Êtes-vous en train de dire que ce CV a fait une différence ou n'a pas fait une différence dans l'approbation du contrat?

**M. Kristian Firth:** Il était déjà prévu que le contrat soit approuvé. Nous devions simplement trouver la bonne matrice et la bonne catégorie. Il aurait quand même été approuvé, parce que 12 ou 14 catégories différentes auraient permis de l'approuver.

**M. Charles Sousa:** D'après certaines discussions que nous avons eues, Botler s'attendait à ce que ce marché lui rapporte beaucoup plus.

Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Je pense qu'il a été question de l'euphorie que suscitait la possibilité de vendre une solution d'entreprise. Il n'y a jamais eu de promesse à cet égard. C'était simplement ce à quoi on aspire toujours.

**M. Charles Sousa:** Ils n'auraient eu aucun contact ou aucune possibilité de traiter avec l'ASFC, si vous n'aviez pas été là.

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** C'est vous qui les avez recrutés.

**M. Kristian Firth:** Mon réseau nous permet d'ouvrir la porte. Cela ne garantit pas un contrat. Il leur faut quand même vendre le logiciel et l'organisation doit quand même déterminer qu'elle en a besoin.

**M. Charles Sousa:** Pourquoi auriez-vous signé un accord de confidentialité avec Botler après coup?

**M. Kristian Firth:** Je n'avais rien à cacher. Je ne pensais pas que l'on allait s'en prendre à moi.

Tout s'explique maintenant, avec tous les renseignements qui ont été présentés depuis le premier jour, comme les enregistrements, les messages textes et la divulgation de courriels, qu'ils voulaient, essentiellement, m'empêcher de répondre.

**M. Charles Sousa:** Vous répondez.

Vous savez que la GRC enquête sur les allégations de Botler, mais pas sur ArriveCAN. Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Cependant, la GRC ne vous avez pas contacté.

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** L'ASFC vous a contacté, parce qu'elle a procédé à un examen interne, n'est-ce pas?

Vous ont-ils parlé?

**M. Kristian Firth:** Non, ils ne s'adresseraient qu'au fournisseur avec lequel ils traitent.

**M. Charles Sousa:** De quel fournisseur s'agit-il?

**M. Kristian Firth:** De Dalian et Coradix.

• (1705)

**M. Charles Sousa:** C'est exact, parce que vous êtes le sous-traitant de Dalian et de Coradix dans ce scénario.

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Charles Sousa:** Vous dites que dans ce projet pilote, vous n'avez pas gagné d'argent, que vous serviez simplement d'intermédiaire.

**M. Kristian Firth:** C'est exact. Je n'ai pas gagné d'argent avec Botler pendant les deux années que j'ai travaillé avec eux.

**M. Charles Sousa:** Quels éléments confidentiels nécessitaient la signature d'un accord? Je ne comprends pas.

**M. Kristian Firth:** Il s'agissait de toutes les communications électroniques bilatérales entre moi et Botler: les messages textes, les documents sur lesquels figuraient nos noms, tout ce qui contenait du matériel de présentation, les fiches de deux pages — tout ce qui mentionnait essentiellement le mot « Botler » et qui me concernait ou qui concernait le gouvernement fédéral.

**M. Charles Sousa:** Pourquoi Botler ne voudrait-elle pas que cela soit divulgué? De toute évidence, ils font maintenant des allégations et se plaignent de ne pas avoir été payés. Vous dites qu'en fait, ils n'ont pas fait le travail demandé.

**M. Kristian Firth:** Ils ont été payés en totalité pour les deux produits livrables qui ont été approuvés. Comme l'ASFC a jugé que les quatre autres n'étaient pas conformes aux normes, ils n'ont jamais été payés.

**M. Charles Sousa:** Comment est-ce que...

**Le président:** Je suis désolé, les cinq minutes sont écoulées. Vous aurez peut-être une autre occasion au prochain tour.

Monsieur Genuis, allez-y pour cinq minutes, je vous en prie.

**M. Garnett Genuis:** Brièvement, je vais revenir aux curriculum vitae.

Je pense avoir compris votre processus. Vous avez dit que vous receviez des CV et que vous vous assuriez leur conformité avant de les envoyer, mais que vous vérifiez auprès des ressources pour vous assurer que vos modifications étaient acceptables.

Est-ce ainsi que vous avez décrit le processus?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Garnett Genuis:** Très bien.

Je suis un sous-traitant potentiel. Je vous envoie un CV. Il indique que j'ai quatre mois d'expérience en informatique. Le contrat exige quatre ans d'expérience, alors vous remplacez « quatre mois » par « quatre ans » pour le rendre conforme. Ensuite, vous confirmez auprès de moi et vous me dites: « Hé, es-tu d'accord que j'ai fait ce changement? » avant de l'envoyer.

Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** Il s'agit plutôt pour moi de déterminer s'ils peuvent même passer la grille.

**M. Garnett Genuis:** Pouvez-vous simplement répondre à la question?

Vous avez dit que vous le rendez conforme. Ensuite, vous vérifiez auprès de la ressource qu'elle est d'accord.

Vous remplacez les quatre mois par quatre ans. Vous vérifiez auprès de moi. Vous voyez si je suis d'accord. Puis, si je suis d'accord, vous l'envoyez parce que, vraisemblablement, j'ai donné mon approbation.

**M. Kristian Firth:** Je vérifie auprès de vous. À ce stade, nous allons déterminer s'il est même possible d'entrer dans cette catégorie, ce qui est la raison pour laquelle on fait la version.

**M. Garnett Genuis:** Vous faites la version révisée en changeant les chiffres pour la rendre conforme, puis vous vérifiez auprès de la ressource, avant de l'envoyer. C'est exact?

**M. Kristian Firth:** C'est aussi un exercice pour moi, pour voir à quel point c'est exagéré. C'est important, cependant.

**M. Garnett Genuis:** Très bien, mais cet exercice implique de changer les chiffres.

**M. Kristian Firth:** Oui, mais je ne peux le faire seul.

**M. Garnett Genuis:** C'est excellent. En fait, ce n'est pas excellent, mais je vous remercie d'avoir apporté cette précision.

Dans le cas de Botler, toutefois, vous avez travaillé si rapidement que vous avez sauté une étape. Vous avez intentionnellement modifié les chiffres, mais vous n'avez pas eu le temps de vérifier auprès d'eux. Vous avez simplement envoyé les CV sans confirmer auprès d'eux.

Je ne pense pas qu'il s'agisse d'une erreur. Cela ressemble à une manipulation des chiffres.

**M. Kristian Firth:** Non. Pour moi, c'était une erreur honnête et j'ai fait des excuses publiques.

**M. Garnett Genuis:** C'est une erreur au sens moral, mais je ne pense pas que ce soit une véritable erreur. Vous décrivez un processus dans lequel vous trafiquez couramment les chiffres.

**M. Kristian Firth:** Si j'avais eu plus de temps, et si je n'avais pas agi à la hâte, j'aurais constaté que cette ressource n'aurait pas pu passer la grille. Je serais alors retourné voir Dalian et Coradix pour leur demander une autre catégorie.

**M. Garnett Genuis:** Cela pose évidemment un problème quand vous modifiez les chiffres, puis vous allez demander la permission après coup. C'est une bonne chose que Botler ait fait ce qu'il fallait et ait tiré la sonnette d'alarme. Cependant, dans bien des cas, si vous modifiez régulièrement les chiffres, les gens peuvent hausser les épaules et dire que ça va, parce que vous leur dites que ça va, alors que de toute évidence, ça ne va pas.

J'ai d'autres questions à vous poser, monsieur.

En réponse à une question précédente, vous avez dit... On vous a demandé si vous aviez déjà rencontré Marc Brouillard, l'ancien DPN du Canada, dans un hôtel. Vous aviez répondu par la négative.

Souhaitez-vous corriger cette réponse?

**M. Kristian Firth:** Non. J'ai dit que je ne m'en souvenais pas. Je ne peux pas me souvenir de toutes les réunions que j'ai eues avec tout le monde au cours des 12 dernières années. Je suis désolé. Je

peux fouiller dans mon Outlook et vous donner une réponse rapidement.

**M. Garnett Genuis:** C'est une réponse différente de celle que vous avez donnée.

Nous pourrions vérifier dans la demande d'accès à l'information que vous avez soumise pour savoir si vous l'aviez rencontré dans un hôtel. Il s'agit de la demande A201800247. Ironiquement, la demande d'accès à l'information vient de vous.

Nous avons jonglé avec la question de savoir s'il s'agissait d'une maison de campagne ou d'un chalet.

Avez-vous déjà visité cette fameuse maison de campagne ou ce fameux chalet appartenant à M. MacDonald?

**M. Kristian Firth:** Jamais.

**M. Garnett Genuis:** Très bien.

Je pense qu'il y aura un suivi sur ce point, monsieur. J'ai un peu l'impression que nous sommes dans l'émission *The Maury Show*.

Pour revenir au 20 octobre, à votre comparution devant le comité l'an dernier, vous avez dit: « Nous ne participons pas aux discussions sur les budgets ou le contrôle des coûts. Nous faisons un contrôle de la qualité. Lorsqu'une ressource ne fait pas son travail, nous travaillons avec le gouvernement pour la remplacer. » Vous ne participez pas aux conversations sur les budgets ou le contrôle des coûts. C'est ce que vous avez dit au comité il y a un an.

Monsieur, était-ce vrai, ce que vous avez dit au comité à l'époque?

• (1710)

**M. Kristian Firth:** Oui.

**M. Garnett Genuis:** Très bien.

Le *Globe and Mail* a pu consulter un courriel que vous avez envoyé le 26 janvier 2021. Vous y parlez explicitement de budget. Vous dites:

L'ASFC était en colère à propos du prix total et a menacé d'annuler le contrat.

Vous avez ajouté:

Avec votre coût, plus 15 % pour moi et 20 % pour Coradix etc., on arrivait presque à 500 000 \$. Je n'étais pas prêt à ralentir le processus et à empêcher notre premier client de faire l'achat. Je me suis donc complètement retiré de l'équation, et je lui ai accordé un rabais de 15 %.

Ci-joint un contrat qui montre...

Vous envoyez des courriels qui fournissent des renseignements explicites sur le budget. Comme nous avons maintenant versé ce courriel au dossier, seriez-vous prêt à reconnaître que ce que vous avez dit au comité le 20 octobre au sujet du budget était, aussi, en fait, un mensonge?

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé, non. Il était question d'ArriveCAN. C'était une question précise à propos d'ArriveCAN: « Êtes-vous responsable de la passation de marchés ou de l'établissement du budget d'ArriveCAN? » La réponse est non, pas du tout.

Je n'étais même pas responsable de cette réponse ou de quoi que ce soit en rapport avec le contrôle budgétaire. Je me suis retiré du marché. Accorder un rabais à la Couronne n'est pas un contrôle budgétaire...

**M. Garnett Genuis:** Vous avez dit que vous...

**Le président:** Le temps de parole est écoulé, messieurs.

Madame Atwin, allez-y, je vous en prie, pour cinq minutes.

**Mme Jenica Atwin:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Firth, le gouvernement fédéral s'est doté d'un bon nombre de politiques, de règlements et de directives qui permettent de s'assurer que le processus d'approvisionnement est transparent et réalisé de façon intégrée. Nous sommes certainement ici pour nous assurer que nous continuons à le faire.

En tant que fournisseur, connaissez-vous ces politiques?

**M. Kristian Firth:** Oui, je les connais.

**Mme Jenica Atwin:** Au moment de tenter de décrocher des contrats fédéraux, avez-vous déjà demandé des précisions sur les règles en matière de passation de marchés du gouvernement en posant des questions à un agent de négociation des marchés ou en passant par un autre mécanisme?

**M. Kristian Firth:** Non. Nous avons ces conditions relatives à l'intégrité et ces dispositions que nous devons signer chaque fois que nous répondons à une demande de propositions. Cela permet de faire respecter l'éthique et de garantir que tout est fait de manière professionnelle et correcte.

**Mme Jenica Atwin:** Le Code de conduite pour l'approvisionnement « s'applique à tous les fournisseurs et à leurs sous-traitants qui répondent aux demandes de soumissions et/ou qui fournissent des biens et des services au Canada. Dans l'exécution de leurs contrats, les fournisseurs et leurs sous-traitants doivent se conformer à toutes les lois et à tous les règlements applicables ».

Comment avez-vous pu faire la preuve de votre obligation d'agir de bonne foi et d'offrir un rendement honnête avant et pendant tout processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral auquel vous avez participé en tant que fournisseur ou sous-traitant?

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé, pouvez-vous répéter, s'il vous plaît? Je ne vous entends pas très bien.

**Mme Jenica Atwin:** Bien sûr. Le Code de conduite pour l'approvisionnement « s'applique à tous les fournisseurs et à leurs sous-traitants ». Comment avez-vous pu faire la preuve de votre obligation d'agir de bonne foi et d'offrir un rendement honnête avant et pendant tout processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral auquel vous avez participé?

**M. Kristian Firth:** Parfois, lorsque nous présentons une soumission, nous obtenons aussi une autorisation de soumissionner de la part des ressources. Règle générale, lorsqu'un appel d'offres concurrentiel est lancé, bon nombre de nos concurrents proposent les mêmes personnes. Nous essayons toujours de faire valoir dans nos soumissions, lorsque nous le pouvons, que... Généralement, nous soumettons une autorisation de soumissionner pour garantir que la ressource sait qu'elle est représentée correctement.

**Mme Jenica Atwin:** L'avez-vous fait dans le cas présent?

**M. Kristian Firth:** Nous ne l'avons pas fait. Ils auraient déjà été en concurrence. Un contrat avait déjà été attribué à Dalian et Coradix, il ne s'agissait donc pas d'un nouveau contrat.

**Mme Jenica Atwin:** Un fonctionnaire de Services publics et Approvisionnement Canada a indiqué à Botler qu'il s'agissait d'une affaire entre Botler, GCstrategies, Dalian et Coradix. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

**M. Kristian Firth:** De quoi était-il question?

**Mme Jenica Atwin:** Il était question du fait que l'ASFC enquêta sur des allégations d'inconduite et qu'elle affirme qu'il s'agit d'une

affaire interne entre ces entités. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

**M. Kristian Firth:** Oui, je peux être d'accord avec cette affirmation.

**Mme Jenica Atwin:** Alors, selon vous, quelles sont les lacunes révélées par cette affirmation concernant le processus de passation des marchés fédéraux?

**M. Kristian Firth:** Je ne pense pas que cette affirmation révèle des lacunes. En réalité, l'exécution aurait été parfaite si les quatre produits livrables avaient été fournis dans les délais et s'ils avaient été conformes aux normes. L'ASFC les aurait alors approuvés et payés. Il ne s'agissait pas d'un problème contractuel, mais d'un problème de rendement.

**Mme Jenica Atwin:** Vous avez aussi mentionné que le travail que vous avez effectué par l'entremise de GCstrategies, qui a retenu vos services d'orientation, reste dans les limites des lignes directrices de SPAC. Pensez-vous qu'il faille changer quoi que ce soit à ces lignes directrices après cette expérience?

**M. Kristian Firth:** Oui. Je le répète, j'ai essayé de travailler avec Botler pour qu'ils puissent facturer directement le gouvernement fédéral.

Je comprends que ces processus ont été mis en place en 2003. Ils n'ont pas vraiment changé depuis.

Je pense qu'il faut une meilleure capacité... S'ils veulent éliminer l'intermédiaire, comme ils le disent, ou un fournisseur, ils devraient avoir la possibilité de facturer ou de s'adresser directement à certaines de ces personnes qui possèdent le logiciel et le produit. Malheureusement, à ce stade, ce n'est pas possible.

**Mme Jenica Atwin:** Botler AI n'était pas un fournisseur qualifié. D'après votre évaluation, que lui manquait-il? Quels critères ne remplissait-elle pas pour devenir un fournisseur qualifié à part entière?

• (1715)

**M. Kristian Firth:** Les critères sont assez rigoureux. Vous devez avoir été en activité pendant au moins un ou deux ans, avoir établi vos références commerciales et obtenu des projets dans le secteur privé ou travaillé par l'entremise d'autres personnes. À ce stade, vos qualifications vous permettraient d'être inscrit aux SPICT, au système des SAT, à ProServ et aux SPICS. Vous seriez alors un fournisseur qualifié et admissible à répondre aux appels d'offres concurrentiels publiés sur Achatsetventes ou Ariba.

**Mme Jenica Atwin:** En général, avez-vous tiré des leçons de cette expérience? Feriez-vous quelque chose différemment pour ne pas vous retrouver devant nous?

**M. Kristian Firth:** Oui. À ce stade, je travaillerais probablement directement avec le gouvernement fédéral et j'éliminerais les intermédiaires, essentiellement.

**Mme Jenica Atwin:** M. Johns vous a posé une question avant la fin de son temps de parole pour savoir si vous vouliez nous dire autre chose, s'il y a quelque chose que nous devons savoir ou s'il y a des points à clarifier. La question de la maison de campagne ou du chalet me préoccupe quelque peu. Aimerez-vous ajouter quelque chose maintenant, pour notre gouverne?

**M. Kristian Firth:** Non, pas maintenant. Il n'y a rien à ajouter.

**Mme Jenica Atwin:** C'est tout pour moi, monsieur le président.

**Le président:** Merci, madame Atwin.

Madame Vignola, vous disposez de deux minutes et demie.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Firth, vous est-il déjà arrivé de laisser entendre à un sous-traitant qu'il recevra un certain montant d'argent d'un autre contrat qui n'est pas encore attribué?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. Pouvez-vous clarifier la question? Je ne pense pas avoir bien saisi.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Supposons qu'un de vos sous-traitants travaille au projet A d'un ministère. Vous est-il déjà arrivé de dire à ce sous-traitant qu'il réussira à avoir un montant supplémentaire pour le projet B auquel le sous-traitant ne travaille pas?

Cela vous est-il déjà arrivé?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Nous ne facturons au gouvernement fédéral que le travail effectué, qui a été approuvé par un employé du gouvernement fédéral.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Vous n'avez donc jamais fait de promesse, quelle qu'elle soit, à qui que ce soit. Est-ce bien cela?

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Je le répète, nous ne facturons que les travaux effectués et approuvés par le gouvernement fédéral.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Je ne vous demande pas ce que vous facturerez. Je vous demande ce que vous promettez.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé. Je ne me souviens pas avoir eu ces conversations.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Plus tôt, mon collègue vous a demandé si vous aviez obtenu de l'argent du contrat avec Dalian Enterprises et Coradix Technology Consulting. Vous avez dit que vous n'aviez pas obtenu d'argent pour les deux années de travail faites pour Botler AI.

Or, la question était de savoir si vous avez eu une commission de la part de Dalian et Coradix pour le travail fait pour eux.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** Non. Je n'ai pas reçu d'argent de Dalian ou de Coradix.

[Français]

**Mme Julie Vignola:** Vous avez donc été un sous-traitant qui n'a pas été payé.

Est-ce ce qu'on doit comprendre? Vous avez travaillé de façon bénévole.

[Traduction]

**M. Kristian Firth:** J'avais l'intention de toucher des honoraires, mais cela n'a pas fonctionné, donc je n'ai pas gagné d'argent dans le cadre de ce contrat.

**Le président:** Je vous remercie.

Monsieur Johns, c'est à vous.

**M. Gord Johns:** Vous n'avez pas gagné d'argent dans le cadre de ce contrat, mais vous avez envoyé un courriel à Mme Dutt disant, et je vais lire la citation: « laissez tomber et attend[s] le prochain contrat pour récupérer »

Est-ce exact?

**M. Kristian Firth:** C'est exact.

**M. Gord Johns:** C'est de la fraude en matière d'exécution de contrat. C'est la facturation de travaux effectués dans le cadre d'autres projets.

Niez-vous cette preuve écrite, ou dites-vous que le sens est différent?

**M. Kristian Firth:** Je dis que le sens est différent.

La vérité, c'est que dans le domaine de la vente, on gagne parfois et on perd parfois. Je continuais à représenter Botler dans le partenariat. Même si je ne gagnais rien, j'essayais toujours de leur obtenir des ventes. Cela n'avait rien à voir avec le fait de se rattraper sur la prochaine vente, il s'agissait simplement de comprendre qu'avec un peu de chance, il y aurait une prochaine vente et je toucherais les 15 %... la commission que j'aurais perçue sur cette vente. Il ne s'agit pas de payer la commission de l'ASFC et de rater la prochaine... Cela n'a jamais été l'interprétation.

**M. Gord Johns:** Très bien.

Il ne s'agissait pas seulement de chiffres falsifiés. Vous avez inventé [*inaudible*] pour l'expérience de M. Morv. L'entreprise n'existe même pas.

Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

**M. Kristian Firth:** Oui. L'erreur, c'est qu'il aurait fallu écrire « projet un » au lieu de son nom. Encore une fois, peu importe qu'il s'agisse de puces... Je rendais le dossier conforme. Le processus est le même, qu'il s'agisse d'ajouter... Ils ont organisé des réunions avec des cadres supérieurs. Ils ont organisé des séances de conception d'application commune. Les puces étaient là. C'est à ce moment que l'on négocie. Si cela semble trop difficile, vous renoncez, simplement...

• (1720)

**M. Gord Johns:** Avec qui avez-vous négocié?

**M. Kristian Firth:** Je n'ai pas négocié dans ce cas-ci. Je parle simplement du processus habituel.

**M. Gord Johns:** L'ASFC a-t-elle rejeté les produits livrables et le contrat avant ou après que Botler ait fait des allégations d'inconduite le 27 septembre 2021?

**M. Kristian Firth:** C'est le 23 décembre que le courriel de résiliation leur a été envoyé, l'ASFC demandant... les accusations ont donc été faites avant la résiliation.

**M. Gord Johns:** Décrieriez-vous une maison de campagne comme ayant un prix inférieur à 100 000 \$, avec deux chambres, et un chalet...? Comment feriez-vous la distinction entre une maison de campagne et un chalet, et comment saviez-vous que M. MacDonald avait un chalet et non une maison de campagne?

**M. Kristian Firth:** C'est qu'à l'occasion d'une de nos réunions, il a mentionné une fois qu'il avait un chalet. Je ne sais pas quelle est la superficie générique en pieds carrés, ou quel est le nombre de chambres d'une maison de campagne ou d'un chalet. Je suis presque sûr que c'est différent dans tous les cas.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est le tour de M. Barrett pour cinq minutes, puis nous terminons avec M. Kusmierczyk pour cinq minutes.

**M. Michael Barrett:** Quelle est la dernière facture que vous avez soumise au gouvernement du Canada pour des travaux sur ArriveCAN?

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé, je n'ai pas cette information, mais je peux vous la fournir.

Je ne suis pas venu avec... J'ai déjà fourni tous les renseignements dont je dispose.

**M. Michael Barrett:** Vous n'êtes pas venu avec l'information selon laquelle GCstrategies n'a pas travaillé sur ArriveCAN, mais a facturé des travaux aux contribuables. Compris.

La réponse est octobre 2023.

Je vais vous lire une transcription d'un fichier audio qui a été divulgué. C'est votre voix. Vous dites: « Nous avons conçu l'application ArriveCAN, que tout le monde doit utiliser pour passer la frontière, en deux mois. Elle compte à peu près 27 pages, 15 flux de travail, des déclarations électroniques, la reconnaissance faciale, la capacité de communication à champ proche du passeport ». S'il vous a fallu deux mois pour faire le travail, pourquoi facturiez-vous encore les contribuables en octobre de cette année?

**M. Kristian Firth:** La facture d'octobre 2023 n'est pas pour ArriveCAN.

**M. Michael Barrett:** Je suis heureux que vous ayez soudainement trouvé les documents relatifs à ma question.

**M. Kristian Firth:** Non, je me fie à la chronologie...

**M. Michael Barrett:** Le problème que nous avons aujourd'hui, c'est que nous devons supposer qu'en répondant à toutes mes questions, vous avez menti sur toute la ligne.

Monsieur, de toute ma carrière parlementaire, je n'ai jamais dit à un témoin qu'il a menti à un comité, mais vous venez de le faire. Je ne sais pas si vous vous êtes cru malin en disant la première chose qui vous est venue à l'esprit. « Ce n'est pas une maison de campagne, c'est un chalet ». C'est embarrassant. Votre conduite est irrespectueuse pour les membres de notre comité et, pour être franc, pour le gouvernement du Canada, qui paie votre loyer.

Les contribuables devraient être inquiets de savoir que le gouvernement du Canada a versé un dollar à votre organisation, car tout ce que vous avez dit aujourd'hui est tout à fait inacceptable pour un fournisseur du gouvernement du Canada...

**M. Kristian Firth:** Je suis désolé, mais je n'ai pas soumis de facture à l'ASFC depuis le mois de mai.

**M. Michael Barrett:** Monsieur, ce n'était pas une question, c'était...

**M. Kristian Firth:** Octobre 2023 n'a pas de sens.

**M. Michael Barrett:** ... une déclaration de faits.

Monsieur le président, pouvez-vous rappeler le témoin à l'ordre?

**Le président:** Vous avez la parole, monsieur Barrett. Veuillez continuer.

**M. Michael Barrett:** Monsieur, je vais vous poser des questions sur des points que nous avons déjà abordés. Nous allons voir si nous obtenons des réponses différentes cette fois-ci, parce que cela semble être votre habitude.

Utilisez-vous vos relations pour obtenir du travail du gouvernement du Canada?

**M. Kristian Firth:** Non, je ne le fais pas.

Je suis désolé. Quel sens donnez-vous au mot « relations », s'il vous plaît?

**M. Michael Barrett:** Quel sens donnez-vous à « maison de campagne » par rapport à « chalet »?

Nous avons des documents qui montrent que vous avez rencontré le DPI du gouvernement du Canada dans un hôtel, et vous nous dites maintenant: « Je n'en ai aucun souvenir ». Je dois vous dire que si je rencontre la personne la plus haut placée d'une organisation, je vais me souvenir de cette rencontre, surtout si j'ai dû répondre à une demande d'accès à l'information à son sujet, et que j'ai donné suite à cette demande.

Monsieur, vous êtes malhonnête et peu sincère dans toutes vos réponses à nos questions. Je comprends que vous soyez embarrassé par le travail que vous avez accompli et par les choses que vous avez dites, mais vous êtes tenu d'être honnête lorsque vous comparez devant un comité parlementaire, et ce petit jeu que vous essayez de jouer ne trompe personne.

Je vais vous poser à nouveau certaines de ces questions.

Avez-vous déjà rencontré des représentants ou des employés du gouvernement dans une résidence privée, oui ou non?

**M. Kristian Firth:** Oui.

**M. Michael Barrett:** Très bien. Quelle était la nature de cette réunion?

**M. Kristian Firth:** Je suppose... Je ne sais pas à quelle réunion vous faites référence précisément. Ce n'est pas comme si j'avais eu des centaines de réunions de cette nature. La vérité, c'est que je ne sais pas de laquelle vous parlez. J'ai eu des réunions...

**M. Michael Barrett:** Je veux connaître les détails de chacune d'entre elles.

• (1725)

**M. Kristian Firth:** Je ne sais pas de laquelle vous... Je suis désolé, je ne peux pas répondre.

Si vous pouviez m'adresser votre question précise par écrit, je me ferais un plaisir d'y répondre.

**M. Michael Barrett:** Monsieur, vous êtes ici pour fournir des réponses orales aux questions orales des membres d'un comité permanent de la Chambre des communes.

**M. Kristian Firth:** Je n'ai pas la réponse.

Je suis désolé, je n'ai pas la réponse.

**M. Michael Barrett:** Eh bien, votre réponse change. Il me reste environ une minute et j'aimerais avoir les précisions que nous pourrions obtenir sur l'un ou l'autre de ces sujets.

Vous avez eu tellement de réunions avec des représentants de l'État dans leur résidence privée en dehors des heures de travail que vous ne vous en souvenez même plus. Vous ne pouvez pas vous rappeler combien d'argent vous avez touché pour travailler sur l'application ArriveCAN. Vous ne pouvez pas vous souvenir des réunions que vous avez eues dans des hôtels avec les principaux responsables de l'informatique du gouvernement du Canada. Je ne sais pas quelle confiance vos clients peuvent avoir en vous si vous ne pouvez pas vous souvenir de ces détails très élémentaires.

Monsieur, je vais vous demander de déposer devant notre comité parlementaire tous les documents bancaires relatifs à votre entreprise et au gouvernement du Canada: GCstrategies, le gouvernement du Canada et Botler. Partout où un lien existe, notre comité et moi-même aimerions que vous déposiez les documents bancaires.

Êtes-vous prêt à le faire? Répondez par oui ou par non, monsieur.

**M. Kristian Firth:** Oui. C'est entre le gouvernement et moi-même et Botler. C'est ce que vous demandez?

**M. Michael Barrett:** Tout ce qui concerne...

**M. Kristian Firth:** Je demande une clarification de votre question.

**M. Michael Barrett:** Bien sûr. C'est tout ce qui concerne GCstrategies, le gouvernement du Canada, Coradix, Dalian et Botler. Chaque fois qu'il y a une intersection avec l'une de ces entreprises, le comité aimerait obtenir vos relevés bancaires.

Pouvez-vous nous les fournir dans les 48 heures?

**M. Kristian Firth:** Je ne suis pas prêt à le faire, je suis désolé.

Dans quel but, s'il vous plaît?

**M. Michael Barrett:** Monsieur le président...

**M. Kristian Firth:** Il s'agit de renseignements confidentiels.

**M. Michael Barrett:** Monsieur le président, je propose que le comité ordonne la production de ces documents.

**Le président:** Avons-nous l'approbation du comité?

Je vais intervenir. Je suppose que, comme pour d'autres documents de nature sensible, nous en assurerons la confidentialité au sein du comité.

**M. Michael Barrett:** Jusqu'à ce que le comité en décide autrement, oui, monsieur, nous le ferons.

**Un député:** Monsieur le président, pourrions-nous suspendre la séance un instant?

**Le président:** Oui.

Nous suspendons la séance un instant.

• (1725)

(Pause)

• (1725)

**Le président:** Chers collègues, nous reprenons nos travaux.

Je vais demander à notre greffière de donner lecture de la motion pour qu'elle soit bien claire pour nous tous et que nous soyons tous d'accord.

Allez-y.

**La greffière:** Si j'ai bien compris, la motion se lit comme suit:

Que le comité exige la production de tous les documents bancaires liés aux activités de GCstrategies, lorsqu'il existe un lien entre GCstrategies, le gouverne-

ment du Canada, Coradix, Dalian et Botler; et que les documents soient envoyés à la greffière du Comité au plus tard à 12 heures le lundi 6 novembre 2023.

**Le président:** Est-ce clair, monsieur Firth?

**M. Kristian Firth:** Oui, j'ai entendu.

**Le président:** C'est un ordre du comité.

**M. Kristian Firth:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Barrett.

Nous allons conclure en accordant cinq minutes à M. Kusmierczyk.

**M. Irek Kusmierczyk:** Merci, monsieur le président.

De toute évidence, nous avons entendu beaucoup de choses aujourd'hui. Des témoignages et des renseignements très intéressants ont été présentés.

Je voudrais vous donner l'occasion de nous expliquer les actions de Botler AI de votre point de vue.

Par exemple, nous voyons que Botler AI vous a enregistré. Ses représentants vous ont demandé un accord de confidentialité. Ils ont signalé une inconduite et une fraude potentielle à l'ASFC, et ils ont même présenté un rapport détaillé à ce sujet. Ils se sont également adressés directement aux médias et ont présenté leurs allégations à notre comité.

Aidez-nous à expliquer ces actions de votre point de vue, et comment nous devrions les interpréter.

• (1730)

**M. Kristian Firth:** Tout d'abord, il est très décourageant de travailler avec une petite entreprise canadienne pour essayer de lui obtenir des contrats du gouvernement fédéral afin de résoudre des problèmes réels auxquels de nombreux Canadiens sont confrontés. Vous le faites avec de bonnes intentions. Vous travaillez pendant deux ans pour essayer de leur ouvrir des portes et d'obtenir les réunions dont ils ont besoin, et, encore une fois, à ce moment-là, ils ont dû fermer la porte.

En vérité, j'ai l'impression que cela a été un peu traumatisant, en réalisant que des enregistrements vocaux, des messages textes... Je le répète, tout a été fait dans de bonnes intentions, même en essayant d'obtenir pour eux leur propre contrat afin d'éliminer notre entreprise pour qu'il n'y ait pas d'intermédiaire, pour qu'il n'y ait pas de contrat fantôme, peu importe la terminologie employée. La vérité, c'est que j'ai fait tout ce que j'ai pu pour leur obtenir des contrats, pour faire passer le mot, pour leur permettre d'aider les Canadiens et d'obtenir leurs propres arrangements en matière d'approvisionnement afin qu'ils puissent conclure directement des contrats, et qu'ainsi, ces accusations ne se reproduisent jamais.

**M. Irek Kusmierczyk:** Vous comprendrez que, de mon point de vue, je vois une entreprise, Botler AI, qui met tout en jeu: sa réputation, son intégrité. Ils ont rendu l'affaire publique. J'essaie de comprendre, de votre point de vue, pourquoi ils auraient fait cela.

**M. Kristian Firth:** Je pense qu'il y avait de bonnes intentions lorsque nous avons lancé le projet pilote pour exécuter le travail. C'est la raison pour laquelle les deux premiers produits livrables ont été réalisés dans les délais et qu'ils ont été payés. Je pense qu'on s'est aperçu que les choses tournaient mal et ne fonctionnaient pas. Ces quatre produits livrables... Là encore, la résiliation est survenue le 23 décembre. D'après mon expérience, la résiliation est généralement motivée par le rendement.

Comme ils sont restés dans l'ombre pendant près de deux mois, il semble qu'ils aient fait des pieds et des mains pour rédiger les quatre derniers produits livrables à soumettre. Je les ai aidés à obtenir une ligne de crédit, alors qu'ils étaient surendettés et qu'ils avaient besoin des quatre derniers... Je ne sais pas exactement de quoi il s'agit, mais le fait d'être endetté rend généralement les choses un peu plus réelles, et c'est à ce moment-là que l'on devient désespéré.

**M. Irek Kusmierczyk:** Botler AI prétend également que Cameron MacDonald, qui était le directeur général de l'ASFC à l'époque, vous soufflait quoi dire en temps réel par message texte pendant que vous présentiez le dossier de Botler AI au président de l'ASFC de l'époque, M. Ossowski, et à sa haute direction.

Cela s'est-il produit?

**M. Kristian Firth:** Il y avait des communications entre M. MacDonald, Botler et moi-même. Je le répète, M. MacDonald a constaté un problème réel. Je pense qu'il voulait simplement que cette jeune entreprise canadienne réussisse et qu'il comprenait qu'il y avait certaines façons d'y parvenir. Il a fait de son mieux, d'après ce que j'ai compris, pour aider Botler. C'est mon interprétation.

**M. Irek Kusmierczyk:** S'agit-il d'un conflit d'intérêts, lorsqu'un haut fonctionnaire vous guide pour dire essentiellement ce qu'il faut afin que l'offre soit acceptée, que le marché soit conclu? Est-ce que c'est...

**M. Kristian Firth:** Je crois que l'intention était d'aider à présenter le dossier, mais en aucun cas... À ce stade, le président doit quand même aimer le logiciel. D'autres éléments entrent en jeu. Il faut encore comprendre le logiciel et s'assurer qu'il convient à la nouvelle organisation.

**M. Irek Kusmierczyk:** Est-ce que c'est courant? Est-il courant qu'un haut fonctionnaire de l'intérieur souffle à une entreprise ce qu'il faut dire, pour présenter son produit à d'autres hauts fonctionnaires? Est-ce courant?

**M. Kristian Firth:** Je ne peux pas me prononcer sur ce qui est courant. Je ne participe pas aux réunions de tout le monde.

**M. Irek Kusmierczyk:** M. Cameron MacDonald vous a-t-il dit d'embellir le CV que vous avez soumis?

**M. Kristian Firth:** Non, il ne l'a pas fait.

**M. Irek Kusmierczyk:** Qui vous a dit d'embellir le CV que vous avez soumis, de modifier les chiffres? Qui vous a demandé de le faire? Quelqu'un vous a-t-il demandé de le faire?

**M. Kristian Firth:** Non, personne ne l'a fait. Je le répète, cela fait partie de mon processus lorsque je soumetts un CV.

**M. Irek Kusmierczyk:** Très bien, et j'ai une dernière question. Je sais que vous y avez déjà répondu, mais pourquoi Botler AI a-t-elle eu besoin de GCstrategies? Pourquoi n'a-t-elle pas pu sous-traiter directement son travail avec l'ASFC, Dalian ou Coradix? Pourquoi a-t-elle eu besoin de GCstrategies?

**M. Kristian Firth:** Botler n'était pas un fournisseur qualifié. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes concertés, à l'ori-

gine. Chaque fois que l'entreprise voulait travailler avec le gouvernement fédéral, elle pouvait passer par nous.

**M. Irek Kusmierczyk:** Combien de temps...? C'est terminé?

Merci.

**Le président:** C'est terminé. Merci, monsieur Kusmierczyk.

Avant de lever la séance, je sais que M. Genuis avait un point à soulever, puis M. Jowhari. Soyez brefs, s'il vous plaît, car le temps nous manque.

• (1735)

**M. Garnett Genuis:** Je sais que le temps nous manque aujourd'hui, mais je pense que vous obtiendriez probablement l'accord du comité pour faire revenir M. Firth pour deux heures supplémentaires. Sautons une étape et disons que nous le convoquerons à nouveau pour deux heures afin de poursuivre cette importante série de questions.

**Le président:** Le choix de la date et de l'heure est-il laissé à la présidence?

**M. Garnett Genuis:** Oui, cela revient à la présidence. Nous vous faisons confiance, monsieur le président.

**Le président:** Je vais prendre les dispositions nécessaires avec la greffière et M. Firth.

Monsieur Jowhari, allez-y, je vous en prie.

**M. Majid Jowhari:** Dans le même ordre d'idées, nous aimerions reconvoquer M. Cameron MacDonald au comité pour deux heures également.

**Le président:** Je pense qu'il viendra la semaine prochaine, mardi en fait.

**M. Garnett Genuis:** Vous pourrez présenter cette motion à la fin de la réunion, lorsqu'il sera ici.

**Le président:** Monsieur Firth, merci pour votre temps.

Il y a eu plusieurs demandes d'information à votre intention. Il y en avait une à propos des versions des CV, dans les 48 heures. Nous allons fixer ce délai au lundi 6 novembre, à midi. Pour tout le reste, sauf indication contraire, nous avons une exigence de trois semaines au comité, donc voilà.

Monsieur Sousa, avez-vous quelque chose à dire avant que nous ne levions la séance?

**M. Charles Sousa:** Demandons-nous à M. Firth de revenir pour deux heures en même temps que M. Anthony, ou leur demandons-nous de venir séparément?

**Le président:** Cela n'a pas été précisé, mais je pense qu'il serait logique de les faire comparaître ensemble. Il y aurait une convocation pour les deux, si nécessaire.

Chers collègues, s'il n'y a rien d'autre, la séance est levée.

Merci beaucoup.





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :  
<https://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>