CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

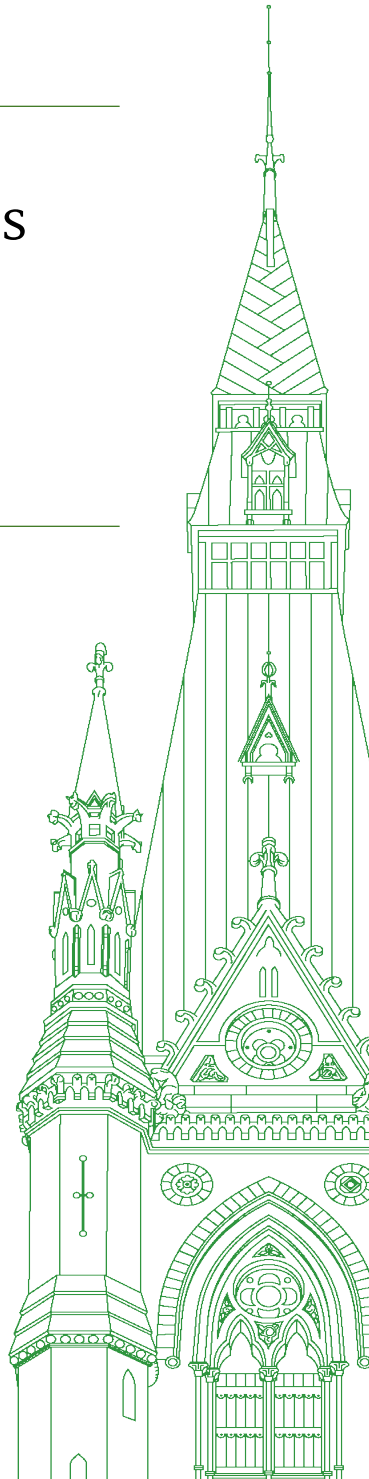
44e LÉGISLATURE, 1re SESSION

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 086

Le mardi 14 novembre 2023



Président : M. Kelly McCauley

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 14 novembre 2023

● (1200)

[*Traduction*]

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

Nous espérons que M. Sousa supporte bien cette tempête cauchemardesque.

Bienvenue à la 86e 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 se réunit pour étudier l'application ArriveCAN.

Je vous rappellerai de ne pas poser vos écouteurs près de votre microphone, car cela pourrait causer des accrochages acoustiques et blesser les oreilles de nos interprètes.

Je vais rapidement vous dire où en est la production des documents. Nous avons reçu les documents de M. Firth. Ils sont en cours de traduction.

Avant de céder la parole à M. Brock, je tiens à souhaiter la bienvenue à M. Patrick Williams, notre greffier. Il m'a d'ailleurs rappelé qu'il avait déjà été le greffier du Comité il y a sept ou huit ans.

Nous sommes heureux de vous revoir après tant d'années.

Nous accueillons M. Doan.

Avez-vous une déclaration préliminaire, monsieur Doan?

M. Minh Doan (dirigeant principal de la technologie du gouvernement du Canada, Secrétariat du Conseil du Trésor): Oui, monsieur le président.

M. Larry Brock (Brantford—Brant, PCC): J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: Oui, monsieur Brock.

Un instant, monsieur Doan.

M. Larry Brock: Avant que nous entendions la déclaration préliminaire... J'ai demandé l'opinion de membres du Comité.

Compte tenu de la nature de certaines accusations et des tentatives de rejeter sur d'autres personnes la responsabilité d'avoir choisi GC Strategies, compte tenu de l'enquête de la GRC, mais sans laisser entendre qu'à un moment quelconque, M. Doan aurait tenté d'induire le Comité en erreur, je crois qu'il serait prudent, monsieur, de faire prêter serment à ce témoin ou de lui demander d'affirmer qu'en toute conscience, il dira la vérité.

Le président: Merci, monsieur Brock.

Je pense que tous les partis en ont discuté. Je crois comprendre que nous avons une entente à cet égard.

Je vois des hochements de tête, alors nous avons le consentement unanime.

Je vais demander à notre greffière de s'en occuper.

Mme Carine Grand-Jean (greffière du Comité): Monsieur Doan, nous allons devoir vous assermenter. Veuillez répéter après moi ce qui suit:

Je — dites votre nom —, affirme solennellement qu'il est contraire à mes croyances religieuses de prêter serment; en outre, j'affirme solennellement que le témoignage que je vais rendre sera la vérité, toute la vérité et rien que la vérité.

M. Minh Doan: Je, Minh Doan, affirme solennellement qu'il est contraire à mes croyances religieuses de prêter serment; en outre, j'affirme solennellement que le témoignage que je vais rendre sera la vérité, toute la vérité et rien que la vérité.

● (1205)

La greffière: Je confirme que le témoin a été assermenté.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Doan, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Minh Doan: Merci, monsieur le président.

Bonjour.

Depuis mon dernier témoignage, des allégations ont été portées contre moi. Je remercie le Comité de me donner l'occasion d'en parler et de fournir plus de détails. Avant ma comparution du 24 octobre, j'avais déjà quitté l'Agence des services frontaliers du Canada, l'ASFC, depuis six mois. J'ai demandé à l'Agence de m'envoyer tous mes courriels liés à ces allégations. J'ai reçu un paquet de courriels, mais je n'ai trouvé aucun échange avec M. Kristian Firth. Par la suite, en me préparant pour comparaître aujourd'hui, j'ai demandé qu'on élargisse la recherche, et j'ai trouvé des courriels où mon nom et celui de M. Firth figuraient à la liste de distribution. Je les fournis aujourd'hui. Comme il est extrêmement difficile d'obtenir des courriels d'un ministère où l'on ne travaille plus, je confierai toute autre demande de cette nature à l'Agence.

Au début de la pandémie, l'Agence de la santé publique du Canada a demandé à l'ASFC si nous pourrions créer une application pour remplacer un formulaire papier. Nous n'avions que quelques jours pour préparer la proposition et quelques semaines pour lancer la première version. J'ai demandé à mon équipe d'examiner les possibilités. M. MacDonald a dirigé ce projet. En moins de 48 heures, lui et son équipe ont procédé à une évaluation très rapide des possibilités, qui se limitaient à deux vastes approches techniques. L'une d'elles était une solution entièrement confiée à des fournisseurs de l'extérieur et hébergée par le cabinet Deloitte. L'autre solution nécessitait différents fonctionnaires et davantage de personnel pour tirer parti de l'expertise en matière de codes dont nous disposions dans notre infrastructure infonuagique.

Je tiens à souligner clairement que l'on ne m'a jamais proposé de choisir entre une solution de Deloitte et une solution de GC Strategies. Comme nous l'avons entendu à maintes reprises, GC Strategies est une agence de placement qui offre un accès rapide aux services d'informaticiens. Son personnel ne crée pas de solutions informatiques. Je soumets au Comité la proposition et les courriels qui datent de cette époque. Vous remarquerez que dans le document de présentation de ces deux solutions et dans les courriels qui s'y rapportent, GC Strategies n'est jamais mentionné. Je ne me souviens pas non plus que cette entreprise ait été mentionnée au cours de nos discussions.

On m'a demandé de décider s'il fallait sous-traiter tout le travail ou demander à mon équipe de superviser le développement des applications. J'hésitais à confier entièrement un projet si urgent à une entreprise de l'extérieur. De plus, je n'aimais pas le fait que nos données soient hébergées dans son infrastructure de TI et non dans le nuage de l'ASFC. Je voulais que mon équipe dirige le développement de l'application et les ressources. Je n'ai pas pris cette décision pour favoriser GC Strategies. J'ai choisi une orientation stratégique qui répondait à notre besoin urgent de rapidité et d'agilité. Une chose est sûre, je n'ai pas communiqué avec GC Strategies pour solliciter une proposition. Dans mon rôle de dirigeant principal de l'information, j'ai écarté la sous-traitance totale. Je maintiens ma décision et je m'en tiens pleinement responsable.

Je voudrais particulièrement répondre à l'accusation grave de M. MacDonald, selon laquelle je l'ai menacé au cours d'un appel téléphonique. Je ne l'ai jamais menacé. L'ASFC préparait son témoignage, et personne ne savait qui avait initialement appelé GC Strategies à participer au projet d'ArriveCAN. J'ai appelé M. MacDonald, car j'étais sûr qu'il pourrait me répondre. Pendant notre conversation, aucun de nous deux ne savait qui avait suggéré à GC Strategies de se joindre à ArriveCAN, mais nous avons convenu que ce n'était pas moi. Je me souviens de lui avoir dit que si le Comité me pressait de répondre, je suggérerais que les députés lui posent cette question. Ce n'était pas du tout une menace, je vous l'assure. Le Comité convoquera d'autres témoins au besoin. Si M. MacDonald a perçu le fait de comparaître devant le Comité pour répondre à cette question comme une menace, ce n'était pas mon intention. Je n'ai jamais dit que je le tenais responsable, et je ne l'ai pas tenu responsable lors de ma comparution un an plus tard. Je ne sais toujours pas qui a initialement communiqué avec GC Strategies pour solliciter une proposition. Je n'étais pas en mesure de menacer son emploi ou sa carrière, car je n'étais qu'un collègue SMA qui travaillait dans un autre ministère.

J'ai une note rédigée par M. MacDonald le lendemain de cet appel. Elle a été publiée dans le *Globe and Mail* du 4 octobre. Il y affirme que je ne connaissais pas personnellement l'entreprise GC Strategies et que la décision de choisir ce fournisseur ne venait pas de moi. Cette déclaration écrite de M. MacDonald semble conforme à ce qu'on lit dans le rapport de Botler que le Comité a cité le 7 novembre. Je n'ai pas ce rapport, mais j'ai entendu des allégations selon lesquelles des gens auraient déployé des efforts délibérés pour isoler et contrôler la circulation et le contenu de l'information présentée au vice-président, et que le vice-président ne savait pas que ces gens communiquaient entre eux.

Ces dernières semaines ont fait beaucoup de tort à ma vie professionnelle et personnelle, à ma famille, à mes enfants et à mes amis. Ma santé mentale et physique en a aussi beaucoup souffert. Aujourd'hui, je répondrai ouvertement à toutes les questions nécessaires pour éclairer cette étude. Cependant, sur l'avis de mon avocat-conseil, je ne répondrai pas aux questions sur ma carrière et sur ma vie personnelle qui n'ont rien à voir avec cette étude. J'ai déjà subi assez de torts.

● (1210)

Le président: Merci, monsieur Doan.

Monsieur Brock, vous avez six minutes.

M. Larry Brock: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Doan, d'être venu aujourd'hui et merci pour votre déclaration préliminaire.

Il serait prudent de ma part, monsieur, de vous rappeler deux ou trois choses. J'ai expressément demandé que vous prêtiez serment pour une raison bien précise. Lorsque des témoins comparaissent devant un comité, il existe un privilège parlementaire selon lequel, que les gens soient assermentés ou non, il serait toujours considéré comme un outrage au Parlement d'induire le comité en erreur en faisant une fausse déclaration ou un faux témoignage ou en refusant de répondre à des questions ou de produire des documents que le comité a demandés — à moins qu'il ne s'agisse de documents confidentiels du Cabinet.

C'est généralement ce qui se produit.

J'ai expressément demandé que vous prêtiez serment vu le tourbillon d'accusations qu'ont déclenchées les questions de hauts fonctionnaires qui cherchent à savoir qui a retenu les services de GC Strategies. Vous avez été assermenté parce que maintenant, vous risquez d'enfreindre des articles du Code criminel.

Je crois comprendre que vous avez retenu un avocat, monsieur. Vous avez été très prudent de le faire, car le Code criminel contient des dispositions qui pénalisent le parjure, le fait de fournir délibérément un témoignage trompeur. Si cette accusation est fondée — s'il y a un verdict de culpabilité et une preuve hors de tout doute raisonnable —, le témoin peut écoper d'une peine allant jusqu'à 14 ans de prison.

Vous devez vous défendre face à ces deux accusations. Je ne dis pas cela pour vous intimider. Je ne dis pas cela pour vous inquiéter. Je ne dis pas cela pour vous obliger à cesser de parler et à suivre les conseils de votre avocat. Je dis cela parce que, monsieur, je veux que vous vous sentiez en sécurité devant ce comité. M. Cameron MacDonald a lancé beaucoup d'accusations à votre égard, et j'ai de sérieuses réserves quant à la véracité de ses accusations.

C'est l'occasion pour vous, monsieur Doan, de rétablir les faits.

Il vous a accusé à plusieurs reprises de... Comme il est directeur général de l'innovation, cette application ArriveCAN relevait sans aucun doute de son mandat, c'était un produit novateur, mais il vous a accusé de choisir GC Strategies.

Vous, par contre, monsieur, lorsque vous avez témoigné le 24 octobre 2023, vous avez affirmé non pas une seule fois — j'ai compté —, mais à quatre occasions différentes au cours de cette réunion de deux heures, en répondant aux questions de nombreux membres du Comité de toutes les allégeances politiques, que vous ne saviez toujours pas qui, en fin de compte, avait choisi les GC Strategies. En fait, vous êtes même allé jusqu'à dire que vous cherchez à le savoir depuis près d'un an. Vous avez dit que cette décision relevait de votre équipe, mais que votre équipe compte 1 600 employés. Cela n'a aucun sens. Vous avez ensuite réduit cela à six directeurs généraux. J'ai réduit cela à M. Cameron MacDonald, qui est en grande partie responsable de l'innovation.

Nous avons de nombreuses théories conflictuelles pour savoir qui a choisi GC Strategies. Je peux comprendre — et je pense que les Canadiens peuvent comprendre — pourquoi personne ne s'en porte responsable. Nous parlons ici d'un cabinet d'experts-conseils de deux personnes qui ne créent pas de produits, qui ne gèrent pas une entreprise traditionnelle, mais qui travaillent le plus souvent dans un sous-sol. Pendant plusieurs années, ce cabinet a participé au projet ArriveCAN, gagnant miraculeusement 9 millions de dollars en ne faisant rien d'autre que de trouver des professionnels pour exécuter le travail. C'est un vraiment bon boulot. Je parie que des millions de Canadiens aimeraient décrocher un boulot comme celui-ci.

Je comprends tout à fait pourquoi vous et d'autres témoins ne voulez pas être liés à cette entreprise, qui d'ailleurs fait l'objet d'une enquête policière.

Il me reste environ une minute et demie, monsieur. Je vais avoir de nombreuses occasions de vous poser des questions au cours de ces deux heures, mais je vais vous donner l'occasion de remettre les pendules à l'heure.

M. MacDonald a-t-il menti au Comité, comme il vous a accusé de le faire?

● (1215)

M. Minh Doan: La question que l'on m'a posée au Comité, et à laquelle j'ai répondu en toute vérité, était la suivante: « Qui a choisi GC Strategies »? Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, j'ai choisi la sous-traitance et, dans les documents que j'ai trouvés, rien n'indique que ma décision était liée à une entreprise particulière.

Je ne regrette pas du tout cette décision. Elle nous a permis de développer ArriveCAN. Elle nous a permis d'y apporter des changements pendant deux ans et demi à mesure que la pandémie évoluait.

M. Larry Brock: Monsieur Doan, je vais vous interrompre.

Il me reste 30 secondes. Veuillez répondre à ma question, s'il vous plaît.

M. MacDonald a-t-il menti au Comité le 7 novembre 2023 lorsqu'il nous a dit que vous étiez le seul responsable d'avoir embauché GC Strategies? Est-ce qu'il a menti ou est-ce qu'il disait la vérité?

M. Minh Doan: M. MacDonald a dit que j'avais pris cette décision. J'ai pris une décision, c'est sûr. J'ai pris cette décision pour des raisons techniques.

D'ailleurs, comme le *Globe and Mail* l'a publié, il a écrit lui-même que je n'avais pas pris cette décision et que je ne connaissais même pas l'entreprise.

Le président: Merci, messieurs.

Monsieur Sousa, vous avez la parole.

M. Charles Sousa (Mississauga—Lakeshore, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être venu. Je reconnais que cette situation est très complexe, et je vais essayer de la simplifier autant que possible.

Quelle a été votre participation à l'élaboration du contrat conclu avec Botler?

M. Minh Doan: L'ASFC traitait beaucoup de cas d'inconduite sexuelle. Cela faisait les manchettes. Nous le savions tous, car c'était un problème grave.

Lors d'une réunion avec l'équipe de direction, on nous a dit que le nombre de cas d'inconduite augmentait et qu'il fallait trouver une autre façon de régler ce problème.

J'étais le dirigeant principal de l'information à l'époque. Le président s'est tourné vers moi et m'a demandé s'il y avait une façon différente, technologique, novatrice, de résoudre ce problème ou de changer les choses, parce que tout ce que nous avions fait jusqu'à présent n'apportait pas assez de changement pour faire cesser l'inconduite. Je me suis tourné vers M. MacDonald qui, je le répète, était directeur général de l'innovation. Nous cherchions quelque chose de novateur. Nous cherchions une approche différente, parce que les approches traditionnelles de formation et de sensibilisation n'avaient eu aucun effet.

M. MacDonald s'en est chargé. Il a trouvé une entreprise, Botler IA, qui utilisait l'intelligence artificielle pour permettre aux victimes potentielles de discuter avec un robot de façon anonyme et sans gêne, afin de savoir si elles avaient effectivement été victimes d'inconduite sexuelle. J'ai trouvé cette solution très prometteuse.

Avec plusieurs de mes directeurs généraux, j'ai assisté à une démonstration. J'ai trouvé cette technologie très prometteuse. Elle mettait les victimes tout à fait à l'aise pour consulter, obtenir des conseils et ensuite décider des mesures qu'elles allaient prendre.

Je l'ai trouvée assez prometteuse...

M. Charles Sousa: Je vais vous arrêter là.

L'ASFC n'a signé aucun contrat avec GC Strategies et Botler à ce moment-là ni à aucun autre moment.

M. Minh Doan: C'était à la fin de 2019, et j'ai trouvé la démonstration assez prometteuse... De plus, j'ai été profondément touché par l'expérience personnelle de Mme Dutt, qui avait subi tellement de harcèlement et de discrimination qu'elle avait décidé de fonder cette entreprise. J'ai donc recommandé qu'on présente cette solution au président.

Malheureusement, au début de mars 2020, la pandémie a frappé, et nous n'avons pu rencontrer le président et la vice-présidente des RH que plusieurs mois plus tard.

M. Charles Sousa: Pourquoi cette démarche ne s'est-elle pas poursuivie?

Les ententes, ou la possibilité de signer un contrat avec GC Strategies et Botler, même en sous-traitance avec les deux autres entreprises, n'ont pas été conclues parce que... On me raconte des histoires contradictoires. Vous dites que cela a été retardé à cause de la pandémie. D'autres disent que cela ne s'est pas produit parce que ces entreprises ne répondaient pas aux exigences requises pour faire le travail.

[*Français*]

M. Minh Doan: Merci de la question, monsieur le député.

À la fin de 2019, on m'a présenté un logiciel démo. J'ai vu qu'il avait beaucoup de potentiel, mais je n'avais pas l'autorité nécessaire pour approuver le projet pilote. J'ai donc proposé d'en faire la présentation à la vice-présidente des Ressources humaines et au président pour voir s'il y avait de l'intérêt envers un tel projet. Cela a eu lieu beaucoup plus tard, soit en 2020. Une fois l'approbation obtenue, nous avons utilisé un contrat existant avec Dalian Enterprises et Coradix Technology Consulting pour commencer le travail avec Botler.

Selon ce que j'ai récemment entendu dans les témoignages fournis devant le Comité, la compagnie Dalian Enterprises avait un contrat en sous-traitance avec GC Strategies. À l'époque, je n'étais pas au courant de cela. Par la suite, et je ne sais pas comment cela s'est passé, GC Strategies a conclu un contrat en sous-traitance avec Botler.

Malheureusement, compte tenu de la façon dont l'information est communiquée, nous savons seulement avec quel contractant principal ces compagnies ont conclu des contrats en sous-traitance.

● (1220)

[*Traduction*]

M. Charles Sousa: La GRC a-t-elle communiqué avec vous au sujet des allégations de Botler?

M. Minh Doan: Non.

M. Charles Sousa: La société Botler a-t-elle participé au développement d'ArriveCAN?

M. Minh Doan: Non.

M. Charles Sousa: La GRC enquête-t-elle sur les contrats d'ArriveCAN?

M. Minh Doan: Pas à ma connaissance.

M. Charles Sousa: Les discussions au sujet d'ArriveCAN et l'embauche de GC Strategies n'ont rien à voir avec les enjeux concernant Botler et son projet pilote d'intelligence artificielle. Est-ce exact?

M. Minh Doan: C'est exact. Ce sont deux choses complètement différentes. La première consiste à voir si nous pouvons trouver une façon différente de traiter l'inconduite sexuelle. L'autre demande concernait la COVID-19.

M. Charles Sousa: Monsieur Doan, est-il normal de sous-traiter un cabinet pour trouver des personnes et des entreprises individuelles et autres qui ont des compétences nécessaires pour exécuter un travail?

M. Minh Doan: Bien sûr. Nous avons des fonctionnaires très compétents, mais parfois, selon l'urgence ou le type de compétences requises, par exemple une compétence émergente comme l'intelligence artificielle dédiée à la cybersécurité, nous n'avons pas les compétences à l'interne, ou il faudrait trop de temps pour former des employés. Il est normal de se tourner vers des agences de placement et d'utiliser d'autres moyens pour trouver des gens qui possèdent ces compétences spécialisées, pour compléter notre personnel, surtout en période d'urgence. Il me semble bien qu'une situation comme celle de la pandémie pourrait être considérée comme extrêmement urgente.

M. Charles Sousa: Cependant, est-il normal qu'un sous-traitant comme Botler fasse du travail sans contrat et sans vraiment comprendre ce qu'il devrait faire?

M. Minh Doan: Pour ce qui est de Botler et de la façon dont les contrats et la sous-traitance se déroulent, malheureusement, d'après ce que je comprends... Il faudrait le confirmer auprès de collègues de Services publics et Approvisionnement Canada, SPAC. L'ASFC traite avec l'entrepreneur principal. Nous ne savons pas qui sont ses sous-traitants et combien il en engage. Seulement SPAC, l'autorité contractante, le saurait.

Le président: Merci, messieurs. Votre temps est écoulé.

M. Charles Sousa: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Garon, vous avez la parole. Nous sommes heureux de vous revoir.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon (Mirabel, BQ): Merci, monsieur le président.

M. Doan, vous avez affirmé, lors de votre comparution du 24 octobre dernier, que vous n'aviez pas participé à la décision de confier un mandat à GC Strategies, ajoutant que la décision avait été prise par les membres d'un comité.

Combien de personnes siégeaient au sein de ce comité?

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

J'aimerais clarifier un point. Comme je l'ai dit dans mon exposé, j'ai pris une décision stratégique sur le plan technique. Elle a mené à l'attribution du contrat à GC Strategies. Je suis responsable de cette décision.

Comme vous le verrez dans le cahier d'information que j'ai remis, beaucoup de personnes ont travaillé jour et nuit, pendant deux ou trois jours, pour préparer une proposition qui permettrait de cerner l'orientation à prendre.

M. Jean-Denis Garon: Vous avez parlé d'un comité, et je veux savoir combien de personnes faisaient partie de ce comité. Y avait-il une personne, trois, des milliers?

M. Minh Doan: Je suis désolé, mais je ne m'en souviens pas. Je ne me souviens pas d'avoir utilisé le mot « comité ». Sur le plan de la gouvernance, je veux dire clairement que ce sont des décisions qui se prenaient en une journée ou deux. Ce n'étaient pas des décisions normales.

M. Jean-Denis Garon: Vous avez pris une décision stratégique qui a mené à l'attribution de ce contrat, qui est hautement discutable. De plus, vous n'avez aucune idée du processus qui a mené à l'attribution de ce contrat de 9 millions de dollars ni du nombre de personnes ayant participé à la prise de décision.

C'est difficile à croire.

Quelles sont vos observations à ce sujet?

M. Minh Doan: Vous allez voir dans le cahier d'information que la demande initiale de développer une application pour résoudre ce problème a été faite le 22 mars 2020. Deux jours plus tard, nous avions déjà deux options à considérer. Une ou deux journées plus tard, nous devions faire un choix stratégique pour déterminer l'orientation à donner au projet.

M. Jean-Denis Garon: Vous avez pris une décision stratégique et vous reconnaissez en être responsable. C'est très bien; c'est un grand pas.

Cette décision a été prise par un groupe de personnes. Or, vous ne savez pas qui elles sont, vous ne connaissez pas le nombre de personnes qui faisaient partie de ce groupe, et vous n'êtes pas au courant de la manière dont la décision a été prise. Pourtant, vous affirmez être responsable de cette décision.

Vous conviendrez avec moi que vous avez une drôle de définition de la responsabilité.

N'est-ce pas?

M. Minh Doan: Vous verrez dans les documents fournis le nom de toutes les personnes ayant participé au développement des propositions et des options. Ce travail a permis de trouver une solution au problème et de choisir une orientation technologique.

Pour moi, la responsabilité veut dire que je suis responsable de la décision stratégique que j'ai prise, et j'y tiens.

● (1225)

M. Jean-Denis Garon: Combien d'experts en technologie y avait-il, approximativement, à l'Agence des services frontaliers du Canada?

M. Minh Doan: Pendant les années où j'ai été vice-président, le nombre d'employés variait de 1 200 à 1 400.

M. Jean-Denis Garon: Nous cherchons donc une aiguille dans une botte de foin. Vous êtes en train de nous dire que vous êtes responsable d'une décision qui a été prise par l'une des 1 500 personnes qui étaient à l'Agence.

Comme parlementaires, c'est ce que nous cherchons.

Est-ce bien cela?

M. Minh Doan: Non, monsieur le député, je ne dis pas qu'il faut chercher parmi 1 200 ou 1 400 personnes.

Vous allez voir, dans les documents fournis, les noms des principales personnes qui ont participé à la recherche-développement visant à cerner les options. Nous connaissons les noms; nous savons qui a pris part à ce travail. Nous avons tous les courriels qui se rattachent à cela.

M. Jean-Denis Garon: Est-ce possible de transmettre le nom de ces personnes au Comité?

M. Minh Doan: Oui, c'est possible. Cette information se trouve dans le cahier d'information que je vais vous remettre.

M. Jean-Denis Garon: D'accord.

Cela m'amène à une autre question intéressante. Au sein de l'Agence des services frontaliers du Canada, il semble y avoir une armée de gens qui sont des experts en technologie, qui sont qualifiés pour effectuer ce type de travail.

Trouvez-vous cela normal, que l'on doive faire affaire avec une firme externe pour sélectionner des gens capables d'exécuter ce contrat, alors qu'il semble y avoir une armée de spécialistes au sein de l'Agence? Ne trouvez-vous pas cela anormal?

Si vous étiez à notre place, cela vous semblerait-il une façon de faire intelligente, efficace et transparente?

Quelle est votre opinion là-dessus?

[*Traduction*]

M. Minh Doan: J'exerce la profession d'informaticien depuis 25 ans. Je détiens un baccalauréat en informatique. J'exerce cette profession depuis très longtemps.

L'idée de développer une application a commencé le 22 mars. Nous avons lancé la première version d'ArriveCAN le 29 avril. C'est incroyablement rapide par rapport à ce que fait le secteur privé. L'application était sécurisée. Elle fonctionnait sur plusieurs plateformes. Elle fonctionnait très bien et elle a continué à itérer. Aucun fonctionnaire n'aurait pu la développer si rapidement. Il fallait des compétences dont nous ne disposions pas à cette époque.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon: Je vous parle du processus de sélection; je ne vous parle pas de la programmation ni de la livraison de l'application.

Est-ce normal que, dans une agence qui compte des centaines de spécialistes, on doive faire affaire avec une agence externe qui, de toute évidence, s'est mis de l'argent dans les poches et qui n'était pas qualifiée pour prendre la décision quant à la firme qui doit livrer le produit?

Je ne vous parle pas de ceux qui programment le produit. Je vous parle de la pratique consistant à faire affaire avec un intermédiaire. Est-ce que c'est normal?

M. Minh Doan: Oui, c'est tout à fait normal.

Dans le cadre de l'attribution de contrats, si nous devions faire des recherches pour tous les différents types de candidats dont nous avons besoin, que ce soit en matière de cybersécurité, de technologie infonuagique ou de développement d'une application, ce serait impossible d'y arriver rapidement. Or, nous l'avons fait en six semaines. Nous avons besoin d'un intermédiaire qui entretient déjà les relations nécessaires, qui va faire l'enquête de sécurité, qui va examiner les curriculums vitae, et ainsi de suite.

S'il nous avait fallu faire cela nous-mêmes, cela aurait pris de six à huit mois, si cela était faisable. Nous avons besoin de quelqu'un qui nous indique les ressources nécessaires.

M. Jean-Denis Garon: Si vous aviez eu à prendre cette décision, auriez-vous confié le mandat à GC Strategies?

M. Minh Doan: Nous avions besoin de conseils sur le plan technologique. Nous avons fait appel à GC Strategies, au bout du compte. Je suis responsable de cette décision, et je ne la regrette pas.

[*Traduction*]

Le président: Merci, messieurs. Votre temps est écoulé.

Monsieur Johns, vous avez six minutes.

M. Gord Johns (Courtenay—Alberni, NPD): Monsieur Doan, j'aimerais vous donner l'occasion de blanchir votre nom. Un représentant du gouvernement est venu à ce comité et vous a accusé directement de mentir et de l'avoir menacé. D'autres témoins vous ont indirectement accusé de mensonge et d'omission. Votre nom, comme vous l'avez dit vous-même, paraît dans toute la presse. Je suis certain que vos nombreuses années de travail dans la fonction publique sont importantes. J'aimerais vous offrir une nouvelle occasion de dire toute la vérité au Comité. Je vais vous donner l'occasion de répondre aux allégations qui ont été faites contre vous.

Cependant, tout d'abord, voudriez-vous s'il vous plaît nous mentionner toute déclaration que vous avez faite devant le Comité et à laquelle vous avez réfléchi en vous rendant compte que vous avez déformé quelque chose ou omis quelque chose, si petit soit-il, si involontaire soit-il? Je veux vous donner l'occasion de répondre aux allégations qui ont été faites contre vous.

M. Minh Doan: Si je comprends bien, il y a trois allégations.

Premièrement, on dit que j'ai induit le Comité en erreur. Non. Lorsque j'ai répondu au sujet des courriels... Lorsque j'ai examiné le paquet de courriels reçu, j'ai tout fouillé. Je n'ai rien trouvé. Pour moi, mentir, c'est connaître la vérité et dire délibérément autre chose.

L'autre allégation est que j'ai choisi GC Strategies. Comme vous l'avez déjà entendu à maintes reprises, j'ai choisi une orientation technique. Dans tous les documents que j'ai trouvés et de tout ce dont je me souviens, rien ne sous-entendait que nous penchions vers GC Strategies. C'est l'autre allégation.

Pour ce qui est du harcèlement et des menaces — comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, et je suis heureux de pouvoir le répéter —, j'aurais été bien mal placé pour menacer M. MacDonald.

● (1230)

M. Gord Johns: Vous nous dites que M. MacDonald a menti au Comité lorsqu'il a dit que vous aviez choisi GC Strategies.

M. Minh Doan: Je ne peux pas me prononcer sur l'interprétation de M. MacDonald. J'ai décidé de procéder dans une certaine direction, et l'on nous a attribué ce cabinet. Selon la façon dont vous voyez les choses, cela pourrait être perçu comme ma décision implicite à l'égard d'une entreprise. J'expliquais cela à l'un de mes voisins et, très simplement, c'est comme si je vous demandais « Préférez-vous aller en Europe, ou en Amérique du Sud? », et vous me répondez « En Europe », alors je vous dis « Eh bien, vous avez décidé d'aller à Paris. » Dans ces mêmes circonstances, ma décision à ce moment-là... Je ne savais pas que GC Strategies figurait dans cette direction stratégique.

M. Gord Johns: Bien. M. MacDonald dit qu'il n'avait jamais entendu parler de Botler avant le 19 novembre 2019, lorsqu'on lui a présenté une proposition non sollicitée. Cependant, nous savons, d'après des conversations enregistrées, que M. Firth avait communiqué avec des représentants de Botler bien avant cela, leur disant que M. MacDonald avait découvert leur entreprise et qu'il voulait leur logiciel pour répondre aux besoins de l'ASFC afin que l'Agence se conforme au projet de loi C-65.

Quand avez-vous appris que M. Firth communiquait avec les représentants de Botler au nom de M. MacDonald? Étiez-vous déjà au courant à ce moment-là ou l'avez-vous appris après coup?

M. Minh Doan: Ce n'est que récemment que j'ai appris ces choses, en écoutant les nouvelles et en entendant les allégations.

J'ai ici des documents dans lesquels M. MacDonald me dit au moins deux fois qu'il a trouvé Botler.

M. Gord Johns: Très bien.

Le président de l'ASFC vous a-t-il demandé à vous, à M. MacDonald ou à quelqu'un d'autre, de répondre aux besoins de l'ASFC pour que l'Agence se conforme au projet de loi C-65? Quelles mesures le président a-t-il prises à cet égard?

M. Minh Doan: Le comité exécutif nous a informés des problèmes de harcèlement sexuel. Le président était sûrement présent, de même que le sous-ministre et le sous-ministre délégué. À la réunion, ou peut-être par la suite — je ne m'en souviens pas exactement —, le président m'a regardé et m'a demandé si, à titre de dirigeant principal de l'information, je connaissais une autre manière d'utiliser la technologie pour résoudre ce problème. Je lui ai promis d'examiner la question.

M. Gord Johns: Monsieur Doan, l'ASFC a maintenant suspendu tous les contrats avec les entreprises GC Strategies, Dalian et Coradix. Je crois comprendre qu'ils sont cependant toujours autorisés à faire affaire avec d'autres ministères.

Vous êtes maintenant dirigeant principal de la technologie. N'y voyez-vous pas un problème? L'ASFC ne fait pas affaire avec ces entreprises à l'heure actuelle et a suspendu toutes leurs activités, et la GRC mène une enquête, mais elles peuvent quand même obtenir des contrats au gouvernement. Cela me semble absurde.

[*Français*]

M. Minh Doan: Merci de la question.

La décision prise par l'Agence des services frontaliers du Canada et Services publics et Approvisionnement Canada pour ce qui est de suspendre les contrats fait suite à des allégations ayant été formulées. Je ne suis pas au courant des détails.

[*Traduction*]

Je n'en ai pas été informé. Je ne sais pas ce qui a mené à cette décision, ou personne ne m'a dit...

M. Gord Johns: Cela ne vous inquiète-t-il pas, dans votre rôle de dirigeant de la technologie? Vous devriez vous pencher sur la question et décider s'il faut recommander que le gouvernement suspende ces entreprises de tous les ministères jusqu'à ce que la police ait terminé son enquête.

M. Minh Doan: Dans mon rôle de dirigeant principal de la technologie au Conseil du Trésor, je donne des directives techniques au gouvernement sur les grandes technologies informatiques, comme l'utilisation du nuage, la cybersécurité, les ordinateurs de bureau et autres.

Mon rôle au sein du Bureau du dirigeant principal de l'information n'a rien à voir avec l'approvisionnement. Différents administrateurs généraux sont chargés de prendre des décisions en matière d'approvisionnement. De mon point de vue, je donne des directives sur la technologie et je m'assure que les grands projets des différents ministères sont conformes aux normes de l'entreprise.

M. Gord Johns: D'après vous, il n'y a rien que vous puissiez faire maintenant, même si vous savez que l'ASFC a suspendu ses activités avec ces entreprises. Il n'y a rien que vous puissiez faire dans votre rôle de dirigeant principal de la technologie.

M. Minh Doan: SPAC aurait une opinion plus éclairée à ce sujet.

M. Gord Johns: Ne se fient-ils pas aux conseils du dirigeant principal de la technologie, le DPT?

M. Minh Doan: En fait, non.

M. Gord Johns: Le DPT n'a pas son mot à dire s'il constate qu'une entreprise accusée de manquements obtient d'autres contrats du gouvernement du Canada.

M. Minh Doan: Mon rôle concerne l'orientation technologique. Ce n'est pas une question de valeurs et d'accès aux marchés pour les entreprises. Différentes parties de l'organisation, principalement SPAC...

M. Gord Johns: Peu importe les valeurs.

M. Minh Doan: Mon rôle...

M. Gord Johns: Les valeurs n'ont pas d'importance.

M. Minh Doan: Mon rôle, en tant que dirigeant principal de la technologie, n'est pas de participer à ce type d'activité d'approvisionnement. Différents éléments de l'organisation s'en chargent. J'établis des orientations techniques. Je n'ai pas été consulté à ce sujet...

● (1235)

Le président: Merci, messieurs. C'est tout le temps que vous aviez.

Monsieur Genuis, vous avez la parole.

M. Garnett Genuis (Sherwood Park—Fort Saskatchewan, PCC): Monsieur Doan, d'après ce que je comprends, au départ, six entreprises auraient pu créer l'application. Est-ce exact? Quelles étaient les six entreprises?

M. Minh Doan: Je l'ignore. Je suis au courant de trois d'entre elles. L'une était Apple; la deuxième Deloitte, et l'autre était une solution hybride qui aurait utilisé la plupart de nos systèmes de codage et de technologie existants.

M. Garnett Genuis: Cette solution dite hybride était celle de GC Strategies.

M. Minh Doan: Cela a fini par devenir la solution de GC Strategies, effectivement.

M. Garnett Genuis: D'accord.

Il semble que l'un des principaux points litigieux se résume à savoir qui a choisi GC Strategies. Quelque 54 millions de dollars sont passés par cette entreprise. Elle était formée de deux personnes qui travaillaient dans un sous-sol, sans aucune expertise en TI à l'interne, et ce contrat lui a rapporté gros. Par conséquent, tout le monde veut savoir qui a choisi d'embaucher GC Strategies. Tous ceux qui auraient pu être responsables de cette décision nous disent qu'ils n'y ont pas participé.

Dans votre témoignage, vous avez dit que vous n'aviez pas fait le choix de cette entreprise, mais aussi qu'on vous a présenté deux modèles de prestation de services. Selon vous, l'un d'eux était entièrement externalisé, et l'autre partiellement. Sans savoir quelle entreprise présentait quelle soumission, vous avez opté pour l'externalisation partielle, plutôt que la solution entièrement externalisée.

Est-ce là, essentiellement, votre témoignage?

M. Minh Doan: J'ai choisi une orientation. C'était une externalisation partielle qui revenait en somme à une augmentation du personnel.

Permettez-moi d'apporter une précision. GC Strategies n'a pas reçu 54 millions de dollars. J'ai entendu des chiffres de 9 ou 11 millions de dollars. L'entreprise n'a pas reçu...

M. Garnett Genuis: D'accord, 54 millions de dollars ont été dépensés pour ArriveCAN, et ils sont passés par les mains de GC Strategies.

Je veux me concentrer sur l'élément de la décision qui a relevé de vous. On vous a donné le choix entre une solution entièrement externalisée et une autre qui ne l'était que partiellement, et vous avez choisi l'orientation, pris la décision, dit que vous vouliez l'option partiellement externalisée. Est-ce exact?

M. Minh Doan: J'ai pris cette décision.

M. Garnett Genuis: Pardon?

M. Minh Doan: J'ai pris la décision d'adopter un modèle comportant une augmentation du personnel, le recours à notre nuage informatique actuel et l'exploitation du code existant. J'ai pris cette décision.

M. Garnett Genuis: Vous avez pris cette décision, et vous nous dites qu'au moment de la prendre, vous ne saviez pas que telle entreprise proposait telle solution. Personne n'a dit que GC Strategies présentait telle option et Deloitte, telle autre. Vous avez recommandé cette orientation technologique sans savoir aucunement quelle entreprise proposait telle option ou telle autre. Est-ce bien ce que vous nous dites?

M. Minh Doan: Ce n'est pas ce que je vous dis.

Je rappelle au Comité que, en mars, il ne s'agissait pas de 54 millions de dollars...

M. Garnett Genuis: Ce n'est pas ma question, monsieur. Répondez à la question. Vous êtes tenu d'y répondre. Cela fait partie du processus.

M. Minh Doan: Je réponds à la question.

M. Garnett Genuis: Non, vous ne le faites pas. Vous me dites que vous n'ignoriez pas quelles entreprises étaient en cause. Lorsqu'on vous a présenté ces deux solutions — une qui était entièrement externalisée et l'autre partiellement... Êtes-vous en train de me dire que vous saviez à ce moment-là que Deloitte était derrière l'une d'elles et que GC Strategies était derrière l'autre?

M. Minh Doan: Je ne savais pas que GC Strategies était derrière l'autre, et tous les faits que j'ai retrouvés confirment ce que je viens de dire.

M. Garnett Genuis: Pardon? Pouvez-vous répéter, s'il vous plaît?

M. Minh Doan: Je dis que je savais que l'une des entreprises était Deloitte et l'autre GC Strategies. Tous les éléments que j'ai trouvés à l'appui de cette décision à l'époque confirment ce que j'ai dit. Il n'a pas été question de GC Strategies.

M. Garnett Genuis: D'accord. Ensuite, quelqu'un est venu vous voir et vous a dit: « Nous avons la possibilité de tout confier à Deloitte, ou nous avons la possibilité d'externaliser partiellement le travail, mais nous n'allons pas vous dire quelle entreprise propose cette solution », puis vous avez pris la décision. Est-ce ainsi que les choses se sont passées?

M. Minh Doan: Environ 10 jours avant que cela ne commence, l'Organisation mondiale de la santé avait déclaré l'état de pandémie. Environ cinq jours...

M. Garnett Genuis: Monsieur, ce n'est pas du tout ce dont nous parlons. Pouvez-vous répondre à ma question?

M. Minh Doan: Le contexte est important. Cinq jours plus tard, le Canada a fermé ses frontières. Quatre jours plus tard, nous avons fermé la frontière avec les États-Unis, ce qui était une mesure inédite.

M. Garnett Genuis: Monsieur, on vous accuse déjà de mentir au Comité. Il est dans votre intérêt d'être franc et direct, et vous avez l'obligation de l'être de toute façon.

Ma description des faits est-elle exacte? Plus précisément, lorsqu'on vous a présenté ce choix, on vous proposait une externalisation complète avec Deloitte ou une externalisation partielle sans vous révéler le fournisseur en cause. Et vous avez pris la décision en l'absence de cette information. Est-ce bien ce que vous prétendez?

● (1240)

Le président: Répondez très rapidement, monsieur Doan.

M. Minh Doan: Il ne s'agissait pas d'externaliser partiellement le travail, mais d'augmenter le personnel et de créer une application pour remplacer un formulaire. C'était tout. Ce n'était pas une décision portant sur un contrat de 54 millions de dollars. Nous ne savions pas que cette application simple deviendrait...

M. Garnett Genuis: Monsieur, vous ne répondez pas à ma question.

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

M. Garnett Genuis: Monsieur le président, je vous demanderais de rappeler le témoin à l'ordre sur ce point. Il a l'obligation de répondre.

Le président: Votre temps de parole est terminé. Vous pourrez peut-être revenir à la charge au prochain tour.

Merci beaucoup.

Monsieur Jowhari, vous avez la parole pendant cinq minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci d'avoir accepté de comparaître, monsieur Doan.

On vous a offert la possibilité d'externaliser entièrement des activités plutôt que d'augmenter le nombre d'employés et d'utiliser le nuage et le code existants. Pouvez-vous expliquer en quoi consiste ce code?

M. Minh Doan: À l'époque, l'ASFC avait déjà une application appelée la « Déclaration électronique ». Nous avions donc une compréhension de base du développement d'applications mobiles. La Déclaration électronique était loin d'être aussi complexe qu'ArriveCAN. Une partie du travail que nous faisons en matière d'innovation, suivant les directives du Conseil du Trésor, consiste à faire des essais en infonuagique, à recourir davantage à l'infonuagique, compte tenu des différents avantages et de la sécurité qu'elle apporte.

M. Majid Jowhari: Merci.

Il y avait un code existant fondé sur une application que vous aviez... C'est sans doute celle qui a coûté environ 80 000 $ pour commencer. Est-ce que...

M. Minh Doan: Il est vrai que la première version d'ArriveCAN, qui remplaçait un simple formulaire papier, a coûté 80 000 $.

M. Majid Jowhari: Et il a fallu 6,9 millions de dollars pour apporter 70 changements au cours d'une période de deux ans.

M. Minh Doan: C'est là qu'on arrive aux 54 millions de dollars, mais ce chiffre est trompeur. Pour en revenir à ce que vous dites, une partie seulement de ce montant a servi au développement de l'application.

M. Majid Jowhari: J'en reviens à votre connaissance des fournisseurs. Qui allait fournir ces services? S'agirait-il d'Apple ou de Deloitte? Y aurait-il externalisation ou une combinaison d'externalisation et d'augmentation du personnel, comme vous dites?

Quand le nom de Deloitte est-il apparu?

M. Minh Doan: D'après ce que je comprends, M. MacDonald a communiqué avec Deloitte pour lui demander de présenter très rapidement une proposition.

Rapidement, cela veut dire en 24 heures environ. La pandémie était là. Nous avions besoin d'une solution rapide. Il y avait là une proposition. Elle se trouve dans la documentation.

La proposition était très rudimentaire. Il s'agit essentiellement de maquettes de ce à quoi l'écran pourrait ressembler et ce qui pourrait en advenir.

M. Majid Jowhari: On a demandé à Deloitte — vous prétendez que c'est M. MacDonald qui l'a fait — de présenter une proposition dans les 24 heures.

M. Minh Doan: Pour être clair, j'ignore qui a communiqué avec qui en premier. À l'époque, en tant que dirigeant principal de l'information, ou DPI, je recevais de tous les fournisseurs — IBM, Accenture et d'autres — des offres pour aider à faire face à cette pandémie.

Deloitte a-t-il communiqué avec M. MacDonald? M. MacDonald a-t-il communiqué avec Deloitte? Cela s'est produit si rapidement que je ne suis pas certain que qui que ce soit le sache.

M. Majid Jowhari: On allègue que vous auriez dit à M. MacDonald d'opter pour GC Strategies, car Deloitte était au banc des pénalités parce qu'un très gros projet était mal parti.

Est-ce vrai?

M. Minh Doan: Comme je l'ai dit à maintes reprises, j'ai choisi une orientation. Je n'ai pas choisi GC Strategies. Je n'ai pas nommé cette entreprise. Je ne lui ai pas demandé de faire une proposition.

Quant au fait que Deloitte était au banc des pénalités, ma décision n'avait rien à voir avec ce que cette boîte faisait avec nous dans un autre projet. Ce qui me préoccupait, c'est que les données allaient être entièrement confiées à une tierce partie et que des données sensibles ne se trouveraient pas dans notre nuage informatique, mais dans celui d'une entreprise. C'est à cause du manque de souplesse et d'agilité que j'ai préféré une augmentation du personnel plutôt qu'une solution entièrement externalisée pour quelque chose d'aussi essentiel à la mission.

M. Majid Jowhari: Est-il juste de dire que vous n'avez jamais dit à M. MacDonald, directement ou indirectement, qu'il ne fallait pas accorder le contrat à Deloitte ni opter pour des solutions externalisées avec ce fournisseur, étant donné qu'il était au banc des pénalités pour quelque raison? À votre avis, cette conversation n'a jamais eu lieu.

M. Minh Doan: Je ne me souviens pas d'avoir parlé de « banc des pénalités ». Comme je ne regarde pas beaucoup les sports, cette expression ne m'est pas très familière.

Pour ce qui est de prolonger le contrat que nous avons avec Deloitte, il s'agit d'un autre projet dirigé par un autre vice-président. La décision ne me reviendrait pas.

● (1245)

M. Majid Jowhari: J'en conclus que non, vous n'avez pas eu cette conversation avec M. MacDonald au sujet du banc des pénalités.

À quelle fréquence avez-vous rencontré M. MacDonald pour discuter d'ArriveCAN?

M. Minh Doan: Les faits montrent que dans les premiers jours... Quand je parle de premiers jours, ce sont quelques jours. Cela commence le 22. Vous verrez des courriels le 23. Les courriels commencent à 7 heures du matin et se terminent à 11 heures du soir, puis recommencent à 7 heures du matin. Nous discutions tout le temps.

M. Majid Jowhari: Avez-vous parlé à...

Le président: Je crains fort que votre temps de parole ne soit écoulé.

Monsieur Garon, vous avez deux minutes et demie.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon: Monsieur Doan, vous étiez le dirigeant principal de l'information à l'époque. Si je comprends bien, on vous a informé, un matin, du besoin d'avoir une application mobile. Vous avez décidé de choisir une solution hybride plutôt que de sous-traiter entièrement les travaux. Une fois cette décision prise, ce n'était plus de votre ressort, mais celui des responsables de l'approvisionnement. Cependant, personne ne vous a contacté pour vous donner une quelconque rétroaction. Par la suite, c'est par les médias que vous avez appris le nom de la firme sélectionnée.

Ce que vous nous dites, c'est que même si ce n'était pas vous personnellement qui vous occupiez de l'attribution des contrats, on ne sollicitait jamais votre opinion, même si vous étiez le dirigeant principal de l'information. On ne vous demandait jamais votre avis au sujet des compagnies susceptibles de mener à bien un contrat et de celles qui ne l'étaient pas.

Est-ce exact?

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Premièrement, je veux être clair: je n'ai pas appris que nous travaillions avec GC Strategies par les médias. Deuxièmement...

M. Jean-Denis Garon: Ma question portait sur le processus d'approvisionnement.

En tant que dirigeant principal de l'information, vous avez pris une décision stratégique, mais vous n'en avez plus jamais entendu parler. Le contrat a été attribué par des responsables de l'approvisionnement, et c'était donc leur faute, selon vous.

Je ne sais pas si c'est vous ou M. MacDonald qui dites la vérité. Il y a cependant de bonnes raisons, ne serait-ce que de façon circonstancielle, de penser que c'est M. MacDonald. Il semble que vous exerciez très peu de pouvoirs malgré le poste que vous occupiez.

M. Minh Doan: Il y a une raison pour laquelle les tâches sont déléguées aux cadres qui sont sous ma responsabilité. Si je dois m'impliquer dans chaque décision, peu importe le niveau, et dans chaque processus d'attribution de contrat, rien ne va se passer au gouvernement.

M. Jean-Denis Garon: Monsieur Doan, depuis le début de la réunion, vous nous dites que les circonstances étaient exceptionnelles et qu'il fallait agir rapidement. Par contre, vous justifiez ce qui s'est passé en invoquant les circonstances normales.

N'est-ce pas normal qu'on vous sollicite de façon extraordinaire quand les circonstances sont extraordinaires?

M. Minh Doan: Comme on l'a déjà été mentionné, la première version de l'application a coûté 80 000 $. Personnellement, je ne crois pas qu'on doive me consulter pour quelque chose qui coûtait 80 000 $ et qui a été développé en quatre semaines.

Comme il a été mentionné devant le Comité le 7 novembre, on m'a informé du fait que c'était la voie à suivre, et c'est la voie que j'ai suivie. Je faisais confiance à M. MacDonald, puisque certains pouvoirs lui avaient été délégués afin d'accélérer les choses.

J'aimerais rappeler au Comité que, à l'époque, l'application ArriveCAN n'était pas ma seule responsabilité. Il s'agit d'une application assez simple, qui permet de remplacer le traitement des demandes sur papier. À l'époque, de 1 200 à 1 400 employés relevaient de moi. Plusieurs avaient contracté la COVID-19 et devaient aller à l'hôpital. Pour cette raison, il y avait des dossiers en attente. Voilà ce qui s'est passé. Il était alors nécessaire de déléguer certains pouvoirs.

[*Traduction*]

Le président: Merci, monsieur Doan. Votre temps de parole est terminé, je le crains.

Monsieur Johns, vous avez deux minutes et demie.

M. Gord Johns: Monsieur Doan, vous dites donc que parce que vous ne regardez pas les sports, vous ne savez pas ce qu'on entend en disant qu'une entreprise est au banc des pénalités?

[*Français*]

M. Minh Doan: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Ce que j'ai dit, c'est que je ne suis pas beaucoup le sport. Or cela ne veut pas dire que je ne connais pas cette expression. Cela dit, il y a une différence entre connaître une expression et l'utiliser régulièrement.

[*Traduction*]

M. Gord Johns: On a dit que Deloitte était au banc des pénalités. Nous pouvons trouver toutes sortes d'autres expressions: mettre à l'écart, rejeter, mettre en veilleuse. Pourquoi? Pourquoi Deloitte était-il en veilleuse?

M. Minh Doan: L'ASFC était au milieu d'un vaste projet d'une valeur de 400 millions de dollars, si ma mémoire est fidèle. Ne me citez pas à ce propos, mais c'était de cet ordre-là, pour vous donner une idée. Il s'agissait d'un important projet de TI visant à moderniser la perception des recettes. C'était un service géré, et l'intégrateur du système était Deloitte. Ce grand projet a connu beaucoup de difficultés. Il y avait des problèmes de délais, de portée et de coûts.

Soyons honnêtes. Mes 25 années d'expérience m'ont permis de constater que tous les grands projets de TI butent sur des difficultés. Peu importe de quel partenaire il s'agit. Peu importe que ce soit un travail externalisé ou exécuté à l'interne. Les difficultés...

M. Gord Johns: Pourquoi ne sont-ils pas tous au banc des pénalités? Pourquoi tous les autres ne s'y trouvent-ils pas? Pourquoi Deloitte s'y trouvait-il?

● (1250)

M. Minh Doan: Je le répète, je ne me souviens pas d'avoir utilisé cette expression. Nous travaillions avec cette entreprise à un grand projet. Sous l'angle d'un projet majeur...

M. Gord Johns: On serait porté à penser qu'un projet de 400 millions de dollars donne la possibilité de se faire une très bonne idée de ce qu'un fournisseur fait de travers. Pourquoi y a-t-il eu des dépassements de coûts? Pourquoi a-t-il fallu trop de temps? Si vous le punissez, c'est qu'il a fait quelque chose de mal. Qu'a-t-il fait de mal?

M. Minh Doan: Je ne sais pas qui a puni qui. Il n'y a eu aucune pénalité. Dans le cas de ces grands projets, les problèmes sont courants. Ils peuvent tenir à la définition des exigences opérationnelles, à la modification de la portée du projet ou encore à l'évolution de la technologie. Il n'y a pas forcément un unique responsable. D'après mon expérience, ce sont habituellement les deux parties qui doivent analyser la situation, négocier et demander des changements.

Je ne sais pas qui a dit que le fournisseur était puni...

M. Gord Johns: En général, on ne punit pas ou on ne met pas une entreprise au banc des pénalités, surtout une entreprise de cette taille, sans qu'il y ait eu des difficultés.

C'est vraiment un gros problème pour le Comité. Il semble que personne ne puisse répondre directement à nos questions. J'essaie d'aller au fond des choses. Je veux de vraies réponses.

Que devrait savoir le Comité des motifs pour lesquels Deloitte se trouvait au banc des pénalités ou a été écarté, peu importe comment on dit les choses?

Le président: Je regrette, mais votre temps de parole est écoulé. Vous pourrez peut-être revenir à la charge au prochain tour, monsieur Johns.

Monsieur Duncan, vous avez cinq minutes.

M. Eric Duncan (Stormont—Dundas—South Glengarry, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur Doan, d'emblée, je tiens à vous rappeler que vous avez prêté serment cet après-midi. Un témoin qui refuse de répondre aux questions ou qui ne répond pas honnêtement peut être accusé d'outrage à la Chambre. Au cours de nombreuses séries de questions, nous avons posé des questions élémentaires sans obtenir de réponses. Nous tournons autour du pot.

Je vais essayer de revenir sur ce que M. Genuis a dit plus tôt. Vous dites très précisément que vous avez choisi une orientation technique, mais M. Genuis vous a posé une question à ce sujet lors d'une autre série de questions. Encore une fois, lorsque vous avez opté pour un modèle hybride rattaché aux services internes, pouvez-vous confirmer que vous ne saviez absolument pas, dans ce modèle hybride, à qui ces contrats pouvaient être attribués?

Oui ou non, saviez-vous que GC Strategies ou quelqu'un d'autre était sur les rangs à ce moment-là?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de votre question.

Le témoignage et la preuve soutiennent mes propos. Nulle part, l'option hybride ne mentionne GC Strategies. Aucun document ni aucun courriel ne fait mention de GC Strategies.

[*Traduction*]

M. Eric Duncan: Justement. Vous avez décidé d'adopter une solution à l'interne, une solution hybride, comme vous dites, et vous avez pris une décision d'ordre technique. Vous n'aviez aucune idée de qui travaillerait au projet. Vous dites aux Canadiens que c'est le cas et que vous avez pris une décision qui vaut des dizaines de millions de dollars en contrats à fournisseur unique. Vous avez choisi de faire le travail à l'interne sans égard aux entrepreneurs qui étaient sur les rangs.

N'avez-vous pas pensé, en prenant une décision dans un sens ou dans l'autre, que vous voudriez peut-être savoir de qui il s'agissait?

M. Minh Doan: Je l'ai déjà dit, mais je vais le répéter. Ce n'était pas une décision portant sur des millions de dollars. Ce n'était pas une décision portant sur 54 millions de dollars. Il a été décidé de créer une application en six semaines pour remplacer un formulaire papier, ce qui a coûté 80 000 $. J'ai fait confiance à mes directeurs généraux à qui le travail a été confié. M. MacDonald a fait ce travail.

M. Eric Duncan: Il reste que vos décisions ont mené à quatre contrats à fournisseur unique entre avril 2020 et mai 2022, d'une valeur de 43,1 millions de dollars. Je dirais donc que vos décisions ont eu certaines conséquences.

Je veux vous donner l'occasion de répondre. Vous avez comparu devant le Comité, et certains des témoignages que nous avons entendus ont posé de nombreux problèmes, c'est le moins qu'on puisse dire. De nombreuses accusations ont été portées contre vous parce que c'est vous qui avez pris la décision et que vous étiez au courant de ce qui se passait.

Vous dites aujourd'hui que vous avez choisi une orientation technologique et vous faites allusion à d'autres membres de votre équipe qui ont pris la décision finale de choisir GC Strategies, notamment. Aucun nom n'a été donné.

Je veux vous donner une nouvelle occasion de répondre: si ce n'est pas vous qui avez pris la décision, pouvez-vous nous donner le nom de la personne qui l'a prise?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je remercie le député de sa question.

C’est moi qui ai décidé quelle serait l'orientation technologique. Je suis donc responsable de cette décision.

Ce que vous me demandez, je crois, c'est de vous dire qui a contacté GC Strategies pour lui demander de faire un appel d'offres. Il y a une différence entre les deux actions. J’ai choisi l'orientation technologique.

Je n'ai pas su qui avait appelé GC Strategies et je ne le sais toujours pas. Selon ce que je comprends, cela fait partie d’une enquête que l’Agence des services frontaliers du Canada est en train de mener.

[*Traduction*]

M. Eric Duncan: Je reviens à la charge.

Si ce n'est pas vous, vous n'avez pas consulté les recherches ou les documents que vous avez demandés et qui vous ont été remis. Tout le monde vous pointe du doigt, disant que c'est vous qui avez pris la décision. Selon vous, votre décision a porté uniquement sur une orientation technologique, mais personne, d'après tous les témoignages que nous entendons, n'assume la responsabilité de ce qui s'est passé.

Qui va assumer cette responsabilité? Assumez-vous la responsabilité de ce qui s'est passé?

Vous n'avez pas donné le nom de la personne malgré tous les documents que vous avez reçus et que vous avez parcourus. Vous n'avez pas précisé comment des dizaines de millions de dollars de contrats à fournisseur unique ont été attribués sur plusieurs années. Le point de départ, c'est que vous n'êtes pas certain de qui il s'agit, et cela ne vous importe pas vraiment.

Si ce n'est pas vous, acceptez-vous la responsabilité, et sinon, qui devrait le faire?

● (1255)

M. Minh Doan: En tant que DPI, j'assume l'entière responsabilité de la décision sur l'orientation. Cette décision nous a permis d'appliquer ArriveCAN pendant plus de deux ans et demi. Vous avez dit que la décision portait sur des millions de dollars. Ce n'est pas le cas.

À l'époque, nous ne savions pas que la pandémie évoluerait comme elle l'a fait. Tous les messages disaient que ce serait bientôt terminé. Nous ne savions pas que des variants allaient apparaître. Nous ne savions pas que des certificats vaccinaux allaient être délivrés. Nous ne savions pas que des voyageurs seraient exemptés et nous n'étions pas au courant de tout ce qu'ArriveCAN devrait faire.

J'ai pris une décision. Je ne la renie pas. Le dispositif a coûté 54 millions de dollars, et il en a valu la peine. À mon avis, il a sauvé des vies.

M. Eric Duncan: Bien des Canadiens auraient du mal à comprendre comment, au point de départ, vous avez décidé de faire le travail à l'interne selon un modèle hybride permettant de faire appel à l'extérieur et à de multiples entreprises. Vous avez simplement fait un choix sans demander à un moment ou à un autre s'il fallait externaliser le travail ou le faire à l'interne, avec un modèle hybride prévoyant la participation de consultants et d'autres entreprises dont les services seraient retenus selon la formule des contrats à fournisseur unique.

L'idée ne vous est jamais venue, lorsque vous avez fait une recommandation ou une autre, de demander qui pourraient être ceux qui participeraient et fourniraient les services. Les Canadiens auront beaucoup de mal à le croire.

Le président: Merci, monsieur Duncan.

Monsieur Bains, vous avez la parole.

M. Parm Bains (Steveston—Richmond-Est, Lib.): Merci, monsieur le président. Encore une fois, merci, monsieur Doan, d'être parmi nous.

Pour revenir à la question de Deloitte, cette entreprise a été écartée du processus. Était-ce lié à l'exécution de son mandat relatif au système GCRA, soit Gestion des cotisations et des recettes de l'ASFC?

M. Minh Doan: Je tiens à préciser qu'il n'y a pas eu de processus. Les décisions et les documents... Nous avons reçu une demande de l'ASPC, le 22. Les options ont été élaborées en 48 heures environ, et nous avons dû prendre des décisions en 24 heures. Il n'y a donc pas eu de processus.

M. Parm Bains: M. MacDonald a dit que l'entreprise avait été écartée à cause de la GCRA.

Est-ce vrai? Cette affirmation tient-elle la route?

C'est un programme auquel travaillait Deloitte.

M. Minh Doan: Ce qui me préoccupait, ce n'est pas ce qu'on faisait de la GCRA. Ce projet relevait d'un autre vice-président. Un projet d'envergure comme celui-là connaît normalement des difficultés au fil des ans, et il a débuté il y a des années. L'ASFC y travaille toujours.

La décision...

M. Parm Bains: Les difficultés de la GCRA n'ont donc pas été la cause, comme l'a dit M. MacDonald. Est-ce exact?

M. Minh Doan: Une solution entièrement externalisée soulevait chez moi des inquiétudes. Il nous fallait créer une application en six semaines. Il n'y avait pas moyen d'obtenir une version de l'application aussi rapidement avec une solution externalisée comme celle-là, étant donné tous les éléments en cause.

De plus, ce qui m'inquiétait...

M. Parm Bains: Je vais vous interrompre un instant.

Pourquoi sommes-nous là? Nous sommes allés de l'avant avec un modèle hybride. Vous avez pris cette décision. Vous avez dit que c'était votre décision et qu'en fin de compte, vous la mainteniez.

Nous sommes là à cause d'un différend contractuel entre GC Strategies et Botler. N'est-ce pas? Est-ce la raison pour laquelle nous sommes là?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je remercie le député de sa question.

Je crois que nous sommes ici à cause des allégations qui ont été formulées par Botler. Nous avons déjà eu ces discussions l'année passée, et les mêmes questions ont été posées.

Pourquoi cela a-t-il coûté 54 millions de dollars? Pourquoi avons-nous fait affaire avec une compagnie qui est relativement petite? Nous avons suivi les règles.

[*Traduction*]

Nous avons suivi les règles de SPAC en matière d'approvisionnement. Aucune règle n'a été enfreinte en ce qui me concerne, et je ne fais pas enquête sur les allégations qui ne me touchent pas.

À l'heure actuelle, la décision et la préoccupation que j'avais au sujet de la solution de Deloitte étaient que l'information ne se trouverait pas dans notre nuage, et j'ai ici des documents qui attestent également que notre nuage était sûr et nous donnerait la souplesse et l'agilité nécessaires.

M. Parm Bains: Toujours selon Botler, il s'agit de représailles. Nous avons également entendu dire que le travail était inadéquat parce que les ressources consacrées au projet étaient insuffisantes. Il s'agit de leur travail sur l'application de l'ASFC qui a été annulée.

Êtes-vous au courant? Qu'en pensez-vous?

M. Minh Doan: J'ai entendu les divers témoignages. En ce qui concerne ce projet en particulier, pour être clair, c'est une autre entreprise qui s'en occupait. Nous n'étions pas les développeurs de TI dans ce cas. Nous ne nous occupions pas des produits de TI. Le service des ressources humaines était le client, compte tenu de la nature du projet. Je crois comprendre que deux des six produits ont été livrés, et pour des raisons... La plupart du temps, si je me souviens bien, tout le monde était très occupé, au service des ressources humaines et des relations du travail, à cause de la pandémie. Il n'y avait pas assez de temps à consacrer à ce projet pilote. Pour ce qui est des détails de cette décision, je vous renvoie à l'ASFC.

● (1300)

M. Parm Bains: À votre connaissance, y a-t-il eu des changements à l'ASFC et dans l'ensemble du gouvernement au cours des dernières années pour modifier les pratiques en matière de sous-traitance?

M. Minh Doan: Je crois avoir entendu dire que l'ASFC a apporté beaucoup de modifications — je ne suis plus là — concernant la façon dont l'approvisionnement se fait, dont il est régi, en tirant des leçons d'expériences comme ArriveCAN et d'autres. Je crois que les modifications sont en cours. Je vous invite à vous adresser à l'ASFC.

Pour ce qui est des modifications apportées à la sous-traitance, des collègues de SPAC ont comparu pour en parler. Je crois que le Bureau du vérificateur général et le Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement font divers examens.

S'ils trouvent des lacunes dans les améliorations proposées, je crois sincèrement que mes collègues de SPAC en tiendront compte et prendront les mesures voulues.

M. Parm Bains: Selon M. MacDonald, vous lui aviez expressément demandé d'aider Botler à faire une présentation destinée à l'exécutif. Pourrait-on dire que cela revient à aider quelqu'un à préparer une présentation adaptée? Est-ce le cas?

M. Minh Doan: Botler est une nouvelle entreprise, relativement jeune, qui ne savait pas nécessairement comment se présenter au gouvernement, et, donc, non... La réponse à votre question n'est pas non, mais j'ai expliqué que, si l'exposé tel que je l'avais lu, très technique et probablement trop long, devait être présenté à un sous-ministre, il vaudrait mieux qu'il soit plus succinct et qu'il porte plus précisément sur les problèmes opérationnels que nous essayons de résoudre et sur les résultats. Nous n'étions pas...

M. Parm Bains: Est-ce une pratique courante?

M. Minh Doan: Tout à fait. Si on doit s'adresser à un sous-ministre et que l'exposé présenté à mon niveau dure deux heures, je vais dire: « Vous aurez 30 minutes, et il vaudra probablement mieux expliquer votre point de vue en 15 minutes pour permettre au sous-ministre de poser des questions. » Cela ne change pas la tournure des choses.

Le président: Merci, monsieur Doan. Votre temps de parole est écoulé.

C'est à vous, monsieur Brock.

M. Larry Brock: Monsieur Doan, je vais revenir à ce que je vous ai demandé au début, parce que je vous l'ai demandé deux ou peut-être trois fois, et vous ne m'avez pas donné de réponse claire. Mon collègue, M. Duncan, vous a rappelé le risque associé au refus de répondre aux questions. Votre propre version d'une question que je vous pose ne m'intéresse pas. J'attends une réponse directe à une question directe.

Vous avez parlé d'un certain nombre de choses à l'égard desquelles M. MacDonald vous a accusé de mentir. Je pose une question très simple, pour la troisième et peut-être la quatrième fois: M. MacDonald a-t-il menti au Comité quand il a dit que la décision de retenir les services de GC Strategies pour ArriveCAN avait été prise par vous et vous seul?

C'est oui ou non, monsieur Doan.

M. Minh Doan: Ce n'est pas une question à laquelle on peut répondre par oui ou par non.

M. Larry Brock: Je vous demande de répondre par oui ou par non, monsieur Doan.

M. Minh Doan: Merci, mais ce n'est pas une question à laquelle on peut répondre par oui ou par non.

J'ai donné une directive technique d'orientation, que...

M. Larry Brock: Encore une fois, monsieur Doan, votre explication ne m'intéresse pas. Pourquoi est-il impossible de répondre? Il était facile pour M. MacDonald de vous accuser de mentir délibérément. Est-ce quelque chose que votre avocat vous a recommandé de ne pas commenter?

Je vous demande expressément ceci: M. MacDonald disait-il dit la vérité quand il vous a accusé de mentir en déclarant que c'était vous qui aviez décidé de retenir les services de GC Strategies? C'est oui ou non. Ne pouvez-vous pas répondre par oui ou par non?

M. Minh Doan: Je suis sous serment, et ce qui sortira de ma bouche sera très, très précis pour cette raison.

On m'a demandé qui avait choisi GC Strategies. Je n'ai pas pris cette décision; j'ai choisi une orientation.

M. Larry Brock: Je vais vous arrêter ici.

Vous n'avez pas pris la décision de retenir les services de GC Strategies. M. MacDonald prétend le contraire. Est-ce qu'il dit la vérité ou est-ce qu'il ment?

M. Minh Doan: Si cette question était selon lui de savoir qui a choisi les directives techniques qui ont mené à cette décision, libre à lui.

M. Larry Brock: Il n'a pas utilisé les mots « directive technique ». Je suis content que vous parliez de directive technique, car comment se fait-il que vous ne puissiez pas expliquer vos relations avec GC Strategies dans votre dernier témoignage devant le Comité? Vous avez fait toute cette gymnastique mentale pour essayer de nous faire croire que ce n'était pas votre propre décision, que c'était votre équipe, et que vous aviez 1 600 employés.

Personne ne vous croit, monsieur Doan. Je voulais vous donner l'occasion de dire enfin la vérité dans un contexte sûr, et il semble que vous en soyez incapable. Quelqu'un doit accepter la responsabilité d'avoir donné 9 millions de dollars de l'argent des contribuables à GC Strategies pour l'application ArriveCAN. C'est un fait. C'est la réalité. M. Firth, de GC Strategies le confirme.

Je vous repose la question: en assumez-vous la responsabilité ou est-ce que M. MacDonald ment?

● (1305)

M. Minh Doan: Comme je l'ai dit à plusieurs reprises, j'assume l'entière responsabilité de la directive technique qui a mené à la décision de retenir les services de GC Strategies...

M. Larry Brock: Je vais considérer cela comme un oui. Il disait donc vrai quand il a déclaré que la décision était vôtre, et non pas la sienne.

Il a examiné six possibilités avant de proposer Deloitte et CG Strategies. Jusqu'où votre incompétence va-t-elle, monsieur, si vous êtes incapable de fournir à un comité les noms de ces quatre autres entreprises? Pourquoi cela?

M. Minh Doan: Vous verrez dans la preuve que cela s'est produit sur une période de 24 heures et que beaucoup de choses étaient donc...

M. Larry Brock: Une heure... Vous êtes le dirigeant principal de la technologie. Pourquoi ne pouvez-vous pas identifier les quatre autres entreprises? Nous savons qu'il y avait Deloitte. Celui-là est sur le banc des pénalités, nous le savons. Nous savons aussi qu'il y avait GC Strategies. Qui étaient les quatre autres?

M. Minh Doan: Je n'ai pas participé aux activités durant cette période, ni à ce niveau. J'ai confié à M. MacDonald le soin de faire le travail et l'évaluation dans un délai de 24 à 48 heures. Je m'occupais de gérer la fermeture de la commande...

M. Larry Brock: Monsieur Doan, je vous arrête tout de suite.

Est-ce que les voyants rouges ne se sont pas allumés quand il vous a dit qu'il n'avait retenu que deux entreprises dans tout le Canada pour réaliser l'application ArriveCAN? Nous savons que Deloitte était hors de question. M. MacDonald savait que Deloitte était sur le banc des pénalités, n'est-ce pas? On le savait bien à l'ASFC.

M. Minh Doan: Il n'a pas proposé deux entreprises; il a présenté une possibilité, et l'autre était une sous-traitance. Il n'a jamais...

M. Larry Brock: Monsieur, il a prétendu que Deloitte était son choix préféré. Est-ce qu'il disait la vérité ou est-ce qu'il mentait?

M. Minh Doan: Je n'ai aucune preuve de cela. En fait, j'ai des courriels de M. MacDonald qui recommandent l'utilisation de notre nuage et de la déclaration électronique.

M. Larry Brock: Je vais vous poser la question. Il prétend vous avoir proposé deux entreprises, Deloitte et GC Strategies, et vous avoir dit, selon ce qu'il a déclaré au Comité, qu'il préférait Deloitte. Vous avez rejeté cette proposition, sans doute en lui rappelant que Deloitte était sur banc des pénalités, et vous lui avez demandé de s'adresser à GC Strategies.

Encore une fois, monsieur Doan, pour la cinquième, la sixième ou la septième fois, qui ment? Est-ce que vous nous induisez en erreur ou est-ce M. MacDonald qui l'a fait en disant que cette décision, cette directive, n'était pas la sienne, mais la vôtre et la vôtre seule?

Le président: La réponse sera très brève, s'il vous plaît.

M. Minh Doan: Il y a ici une matrice d'évaluation élaborée par l'ASFC, qui appuie ma décision et qui ne recommande pas la solution de Deloitte. C'était...

Le président: Merci, monsieur Doan.

C'est à vous, monsieur Jowhari, allez-y.

M. Majid Jowhari: Merci, monsieur le président.

Monsieur Doan, votre supérieur a-t-il, à un moment quelconque, soulevé des préoccupations au sujet d'ArriveCAN?

M. Minh Doan: Je ne vois pas très bien ce à quoi vous faites allusion.

M. Majid Jowhari: Est-ce que vos supérieurs se sont inquiétés des coûts, de l'échéancier, de la réactivité à tout moment...

M. Minh Doan: Non, pas du tout. Des versions différentes étaient publiées à peu près tous les 30 jours pour répondre aux demandes de décrets et de mesures de santé publique qui évoluaient chaque jour, concernant, par exemple, les nouveaux variants, les certificats de vaccination et les différents types de travailleurs. Nous travaillions jour et nuit et nous n'avons pas cessé de produire et de produire sur une période de deux ans et demi.

M. Majid Jowhari: Merci.

Je me souviens que M. MacDonald a déclaré que vous aviez dit que votre supérieur ou des gens plus haut placés étaient « insatisfaits » d'ArriveCAN. Vous souvenez-vous d'une conversation que vous auriez eue avec M. MacDonald au sujet du fait que votre supérieur n'était pas content d'ArriveCAN?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je remercie le député de sa question.

Non, je ne m'en souviens pas du tout.

Nous avions des assemblées générales, des comités et des séances de discussion ouverte où nos sous-ministres et d'autres sous-ministres nous félicitaient pour notre travail. Ils savaient tout le travail et le stress que cela représentait, toutes les heures supplémentaires que nous faisions. Il fallait que le résultat soit sécuritaire. Nous étions fiers du travail accompli et nos supérieurs l'étaient aussi, et ce, tout au long de la pandémie.

● (1310)

[*Traduction*]

M. Majid Jowhari: Merci.

M. MacDonald a également affirmé qu'il avait compris que vous aviez dit que le ministre ou, en tout cas, que quelqu'un n'était pas content et voulait la tête de quelqu'un. Vous souvenez-vous d'une conversation que vous auriez eue avec M. MacDonald au sujet d'une personne, d'un supérieur — le président de l'ASFC ou quelqu'un d'autre — qui n'était pas content et qui voulait la tête de quelqu'un?

M. Minh Doan: Je ne m'occupais pas d'informer le ministre ou son cabinet à ce sujet à ce moment-là ni à l'automne de l'an dernier.

Personne ne voulait la tête de qui que ce soit. La question qui a été soulevée l'an dernier était de savoir pourquoi cela avait coûté 54 millions de dollars et si on en avait pour notre argent? L'une des sous-questions soulevées dans les médias était de savoir pourquoi l'une des 30 entreprises ou plus avec lesquelles nous avons travaillé pour développer ArriveCAN était relativement petite? Il n'y a pas eu d'allégations d'actes répréhensibles. Personne ne voulait la tête de qui que ce soit.

M. Majid Jowhari: Merci.

Qui a soulevé cette question? Qui précisément a soulevé cette préoccupation ou cette question?

M. Minh Doan: Personne n'a soulevé cette question. Personne n'a soulevé cette préoccupation.

M. Majid Jowhari: Ni un ministre ni votre supérieur n'ont parlé des questions des médias ni voulu aller au fond des choses.

M. Minh Doan: Je n'ai pas été informé des préoccupations du cabinet du ministre. J'étais et je suis toujours très fier du travail d'ArriveCAN. GC Strategies était l'une des 30 entreprises avec lesquelles nous avons travaillé pour réaliser ce projet, et ce sans relâche pendant plus de deux ans et demi.

M. Majid Jowhari: A-t-on jamais soulevé des préoccupations au sujet des 54 millions de dollars?

M. Minh Doan: On nous a posé des questions pour s'assurer que nous pouvions justifier et expliquer, parce qu'il fallait...

M. Majid Jowhari: Qui a soulevé ces questions?

M. Minh Doan: Toute l'Agence — tout le monde. Nous avons défendu ces chiffres.

M. Majid Jowhari: À un moment donné, un ministre ou un représentant d'un ministre a-t-il communiqué directement ou indirectement avec vous ou avec votre ministère pour s'informer du coût de l'application?

M. Minh Doan: Pas avec moi, non.

M. Majid Jowhari: Très bien. Vous ne vous souvenez pas non plus d'une conversation concernant un supérieur qui aurait voulu la tête de quelqu'un.

M. Minh Doan: Comme je l'ai dit, il n'y a eu aucune allégation d'actes répréhensibles l'an dernier. On nous a simplement demandé — l'ASFC, je crois —: « Pouvons-nous expliquer les 54 millions de dollars? », et je continue de défendre ce chiffre.

M. Majid Jowhari: Il ne me reste que 30 secondes. S'il y avait des allégations d'inconduite, de mensonge et d'intimidation, à qui le signaleriez-vous directement? Qui serait votre supérieur?

M. Minh Doan: Pour toute question soulevée à ce moment-là, durant cette période, c'était M. John Ossowski.

M. Majid Jowhari: Quel rôle le greffier du Conseil privé joue-t-il dans le signalement de ces allégations?

M. Minh Doan: Je n'interagis pas directement avec le greffier. Toutes les interactions se font à un niveau supérieur au mien.

S'il s'agit d'allégations graves, j'attirerais l'attention sur ce qui, à mon avis, le mérite, puis je ferais confiance aux sous-ministres pour les porter à l'attention des autorités compétentes.

M. Majid Jowhari: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Monsieur Garon, vous avez deux minutes et demie.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Monsieur Doan, je vais vous dire pourquoi je ne suis pas enclin à vous croire. D'une part, vous nous dites que la situation était urgente et que vous avez dû mener à bien des processus qui, normalement, prennent du temps. Dans ce cas-là, vous avez dû les achever en 24 ou 48 heures. Tout était pressant. Habituellement, les processus peuvent s'échelonner sur des semaines ou des mois, mais, dans ce cas, tout s'est fait en une ou deux journées.

D'autre part, il y avait des spécifications techniques à satisfaire. Vous avez obtenu un rapport, puis vous avez décidé de l'orientation technologique. Le travail a ensuite été donné en sous-traitance.

Il me semble que, en temps de crise, alors que les choses se font extrêmement rapidement, l'état d'urgence serait une raison suffisante pour que le dirigeant principal donne son opinion et qu'il soit consulté concernant l'attribution d'un contrat en sous-traitance à une quelconque entreprise.

Vous dites que vous avez suivi les processus habituels. Cependant, ne trouvez-vous pas cela singulier de nous dire que tout ce travail a été fait en 48 heures, parce que la situation était exceptionnelle? Cela sous-entend que cela n'a pas été fait comme d'habitude.

Quelle version devons-nous croire, en tant que parlementaires, entre les deux versions de l'histoire que vous nous avez racontées aujourd'hui?

M. Minh Doan: Merci de la question, monsieur le député.

Des gens étaient en train de mourir au pays. Des gens devaient se rendre à l'hôpital.

● (1315)

M. Jean-Denis Garon: Je ne vous demande pas qui est allé à l'hôpital ou qui n'y est pas allé.

Vous nous avez d'abord dit que cela avait été fait à la va-vite, en deux jours, et qu'il avait fallu prendre des moyens extraordinaires. Quand nous vous avons demandé si vous aviez été consulté, vous nous avez dit que les processus avaient été suivis.

Êtes-vous en train de me dire que les processus peuvent être suivis sans qu'on vous consulte?

Je vous ai posé une question précise, et vous n'y répondez pas.

M. Minh Doan: Les processus relatifs à l'approvisionnement et à la passation de marchés ont été suivis. Services publics et Approvisionnement Canada a été consulté à toutes les étapes.

Sur le plan de la gouvernance, en ce qui concerne les décisions relativement aux besoins techniques qui ont été prises en 24, 48 ou 72 heures, les processus n'ont pas été suivis. Il y a eu des lacunes sur le plan de la documentation, mais nous étions en situation de crise et en pleine pandémie.

M. Jean-Denis Garon: Vous nous dites donc que, en situation de crise, alors que vous étiez le dirigeant principal de l'information, on n'a pas cru bon de vous consulter au sujet des firmes considérées.

En situation de crise, alors que vous étiez au sommet de la hiérarchie, on n'a pas cru bon de vous consulter pour que vous ayez votre mot à dire sur le plan technologique.

C'est bien cela?

M. Minh Doan: Étant donné toutes les responsabilités qui m'incombaient à ce moment-là, y compris la fermeture des douanes, j'ai délégué les prises de décision à des cadres, ce que mon poste me permet de faire. J'ai fait confiance à M. MacDonald. Comme je vous l'ai déjà dit, il a pris une décision pour la première version de l'application, dont le coût était de 80 000 dollars.

Je devais aussi gérer toute mon équipe, qui compte de 1 200 à 1 400 employés. Je devais gérer la fermeture...

M. Jean-Denis Garon: Vous nous dites donc que vous vous reposiez sur M. MacDonald. C'est ce que vous venez de dire.

N'est-ce pas?

[*Traduction*]

Le président: Je crains que votre temps soit écoulé, monsieur Garon.

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

M. Gord Johns: Est-ce que GC Strategies et tous ses sous-traitants travaillant sur des projets de l'ASFC ont les autorisations de sécurité nécessaires? Avaient-ils tous suivi des séances d'information sur la sécurité et rempli et signé des formulaires d'enquête de sécurité?

M. Minh Doan: À ma connaissance, les équipes d'approvisionnement de l'autorité contractante à l'ASFC auraient vérifié tout cela avant que les travaux puissent commencer.

M. Gord Johns: Comme vous le savez, ces entrepreneurs fantômes et ces ressources anonymes représentent un risque important pour notre sécurité nationale et pour les données et la vie privée de tous les Canadiens. Ritika Dutt et Amir Morv n'ont jamais signé d'entente de confidentialité avec l'ASFC, pas plus qu'aucun des entrepreneurs intermédiaires recrutés dans le cadre de cette entente.

Est-ce une pratique normale? Les politiques d'approvisionnement du gouvernement permettent-elles de ne pas exiger des entrepreneurs ou des consultants qu'ils signent des ententes de confidentialité?

M. Minh Doan: Je crois que cette question porte d'une part sur les ententes de confidentialité et d'autre part sur la sous-traitance.

Il y a d'abord l'expression « passation de contrat avec une entreprise fantôme ». Je dois dire que je n'ai jamais entendu cette expression dans mes 25 années d'expérience. Jamais. Si on parle de sous-traitance, je crois que cette pratique a été expliquée à plusieurs reprises.

Le gouvernement du Canada traite avec l'entrepreneur en question. L'entrepreneur principal a ensuite la capacité, conformément aux lignes directrices et aux règles de SPAC, de donner du travail en sous-traitance au besoin. Ces sous-traitants et ces engagements... La Couronne ou le gouvernement — en l'occurrence l'ASFC — n'en est pas informé. Il n'y a probablement que SPAC qui le saurait et qui pourrait répondre à votre question.

M. Gord Johns: Très bien. Autrement dit, les sous-traitants n'ont pas à signer d'ententes de confidentialité. C'est ce que vous dites, et ils peuvent avoir accès aux renseignements personnels, aux données et à la vie privée des Canadiens sans signer d'entente de confidentialité ou d'autre accord de non-divulgation. C'est bien ce que vous dites, n'est-ce pas?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Non, ce n'est pas ce que j'ai dit.

Tous les groupes ou sous-traitants qui travaillent sur un projet doivent suivre les mêmes règles, dont celles liées à la sécurité.

Quand une candidature nous est soumise, peu importe le niveau de sous-traitance, les règles doivent être respectées...

[*Traduction*]

Le président: Le temps est écoulé. Merci beaucoup.

Monsieur Genuis, vous avez cinq minutes.

M. Garnett Genuis: Monsieur Doan, quand avez-vous pris appris l'existence de GC Strategies?

M. Minh Doan: Je n'ai appris l'existence de GC Strategies que bien après le début de la pandémie.

M. Garnett Genuis: Quand?

M. Minh Doan: Il faudrait que je consulte mes dossiers pour le confirmer.

M. Garnett Genuis: D'accord, mais vous dites que c'était bien après l'attribution de ce contrat.

● (1320)

M. Minh Doan: Oui.

M. Garnett Genuis: Vous nous dites qu'au moment où ce contrat a été octroyé, vous n'aviez jamais entendu parler de GC Strategies, ni de Kristian Firth. Vous ne les aviez jamais rencontrés et vous ne les connaissiez pas du tout.

M. Minh Doan: Plus de 30 entreprises ont travaillé avec...

M. Garnett Genuis: C'est bien ce que vous nous dites?

M. Minh Doan: Ce n'est pas ce que je vous dis.

M. Garnett Genuis: Pourriez-vous me donner une réponse directe, monsieur? Quand avez-vous appris l'existence de GC Strategies? Vous avez dit que c'était après l'attribution de ce contrat. C'est ce que vous avez dit tout à l'heure.

M. Minh Doan: Je pensais que vous me demandiez quand j'ai appris que GC Strategies s'occupait d'ArriveCAN. C'était bien après la pandémie.

M. Garnett Genuis: Non. Quand avez-vous découvert l'existence de GC Strategies en général?

M. Minh Doan: D'après mes dossiers, il y a eu une réunion en 2018 où des représentants de l'entreprise ont présenté un ensemble général de services et d'offres à un conseil de professionnels des TI dont j'étais membre.

C'était un grand groupe. Je n'ai pas encore les documents. Je n'ai jamais pu préciser.

M. Garnett Genuis: Vous souvenez-vous de cette réunion? Est-ce là que vous avez découvert l'existence de GC Strategies?

M. Minh Doan: J'ai une invitation à une réunion et des notes sur ce qui a été présenté par l'entreprise, parmi d'autres probablement. Je ne...

M. Garnett Genuis: Vous souvenez-vous de cette réunion?

M. Minh Doan: Je ne me souviens pas de cette réunion.

M. Garnett Genuis: Très bien. Nous savons que GC Strategies a travaillé pour l'ASFC avant ArriveCAN. Quand, dans votre souvenir, avez-vous découvert l'existence de GC Strategies?

M. Minh Doan: Mis à part le fait que des représentants de l'entreprise ont fait une présentation à une réunion du conseil, je me souviens que GC Strategies était sur le papier à en-tête quand Botler a fait sa démonstration.

M. Garnett Genuis: D'accord.

Monsieur, je pense que tous les membres du Comité savent ce que veut dire faire croire à un accident, et tout cela commence à y ressembler. Apparemment, personne n'admettra avoir choisi GC Strategies, mais toutes sortes de facteurs ont été alignés pour donner l'impression que c'était le seul choix possible.

Vous étiez au cœur de ce choix, semble-t-il. Vous dites que vous avez choisi entre la solution de l'impartition complète, c'est-à-dire Deloitte, comme vous le saviez, et la solution de l'augmentation du personnel, dont vous dites qu'à l'époque vous ne saviez pas de qui elle venait.

Qui vous a proposé ce choix au départ? Comment vous a-t-on présenté ce choix technique dont vous nous parlez?

M. Minh Doan: La documentation est ici. Elle est surtout composée de courriels. Dans l'un d'eux, on dit qu'on va faire appel à Deloitte. Il y a une présentation qui vient probablement de Deloitte, avec des maquettes et des écrans. Dans un autre document, on parle de la solution interne — le document est ici. Dans la deuxième solution dont je parle, on ne mentionne nulle part le nom de GC Strategies.

M. Garnett Genuis: On vous a présenté deux solutions. L'une était Deloitte. Une autre était une solution interne, mais ne mentionnait pas le nom de l'entreprise. C'est vraiment bizarre. N'avez-vous pas eu cette impression à l'époque? Ne vous êtes-vous pas dit: « Hé là, pourquoi ne mentionne-t-on pas l'entreprise ou les entreprises en cause? »

M. Minh Doan: Ces solutions ont été élaborées en 48 heures. Peut-être que, à ce moment-là, les choses allaient si vite que personne ne savait même quelle compagnie ou quelle augmentation de personnel serait nécessaire. Il y a beaucoup d'entreprises qui font ce genre de travail, et la première chose à faire est donc de s'appuyer sur une directive technique.

M. Garnett Genuis: Mais on vous a présenté un document assez détaillé exposant une solution interne, n'est-ce pas?

M. Minh Doan: Le document n'était pas très détaillé. Il a été élaboré en 48 heures. Il s'agissait surtout de maquettes et d'écrans d'une première version qui aurait pu coûter 80 000 $. On ne peut pas préparer d'exposé très détaillé en 48 heures.

M. Garnett Genuis: D'accord, mais il y avait la maquette, avec des coûts précis, et il y avait une entreprise derrière cela, mais cette entreprise n'a pas été mentionnée dans la présentation. C'est bien ce qui s'est passé?

M. Minh Doan: On n'y mentionnait pas de coût précis. Comme je l'ai dit, la présentation a été élaborée en 48 heures. On nous demandait surtout une orientation. Il y a eu des exemples préalables de ce à quoi pourrait ressembler le remplacement d'un formulaire papier. À l'époque, je crois que personne n'avait...

M. Garnett Genuis: Mais on vous a présenté...

Le président: Votre temps de parole est malheureusement écoulé, monsieur Genuis.

Monsieur Sousa, c'est à vous.

M. Charles Sousa: Merci, monsieur le président.

Voyons un peu ce qui se passe ici.

Vous avez traité avec un certain nombre d'entrepreneurs pendant de nombreuses années. Depuis combien de temps êtes-vous en poste, monsieur Doan?

● (1325)

M. Minh Doan: Je suis un professionnel des TI depuis 25 ans et à mon poste actuel depuis six ans. J'ai été vice-président et dirigeant principal de l'information de l'ASFC pendant cinq ou six ans.

M. Charles Sousa: Par la suite, au cours de cette période, au cours de ces décennies, GC Strategies a-t-elle été un fournisseur du gouvernement? Le savez-vous?

M. Minh Doan: D'après ce que j'ai appris et vu, l'entreprise fournit des services depuis un certain nombre d'années à divers ministères.

M. Charles Sousa: Pendant plusieurs années, sous différentes administrations gouvernementales?

M. Minh Doan: Si ma mémoire est bonne, mais je ne sais pas exactement, je crois que l'entreprise offre des services depuis 12 ou 15 ans, sinon plus. Je n'en suis pas certain.

M. Charles Sousa: Et la firme Deloitte? Savez-vous combien de contrats elle a avec le gouvernement, à peu près?

M. Minh Doan: Je n'en suis pas certain, mais c'est une multinationale qui offre des services professionnels et des services de consultation en intégration de systèmes. Le nombre doit être très, très élevé.

M. Charles Sousa: C'est juste, et vous avez donc ces deux organisations, dont l'une existe depuis de nombreuses années et traite avec divers gouvernements dans le cadre d'un certain nombre de contrats. Il y a Deloitte, une entreprise internationale qui fait de l'excellent travail contractuel, mais, d'après ce que j'ai compris — corrigez-moi si je me trompe —, vous étiez préoccupé par l'intégrité du nuage et la sécurité de l'information et vous avez estimé qu'il valait mieux internaliser plutôt que de faire appel à une plateforme externe? C'est bien cela?

M. Minh Doan: J'ai préféré utiliser nos propres ressources, notre propre nuage et notre propre code. La rapidité et l'agilité ont également été des facteurs dans cette décision. Comme je l'ai dit, après cette semaine-là, franchement, la première version a été lancée environ cinq semaines plus tard. Quand on fait affaire avec une multinationale comme celle-là, c'est impossible. Les multinationales sont bien documentées. Tout passe par une demande de changement. Tout est négocié. Quand on fait affaire avec une multinationale, par nature, les choses évoluent beaucoup plus lentement. Il n'y aurait jamais eu de solution en cinq semaines avec une multinationale comme Deloitte.

M. Charles Sousa: Très bien.

La question de Botler est tout à fait distincte. GC Strategies n'avait pas de contrat. C'est complètement différent. Maintenant, on a ArriveCAN, on est en pleine pandémie, et les choses ne sont pas normales. Même si on veut procéder de façon normale, on n'est pas dans un contexte normal. Il faut réagir à toutes sortes de nouveaux... mais on maintient l'intégrité du processus d'approvisionnement que l'on juge nécessaire.

Expliquez-nous la différence entre une décision technique et le processus d'approvisionnement proprement dit.

M. Minh Doan: Au début, la directive technique était d'augmenter le personnel, ce qui exigeait que les entreprises nous donnent accès à des ressources techniques assez rapidement. À mesure que la pandémie évoluait et qu'ArriveCAN évoluait et devenait de plus en plus complexe, de plus en plus d'entreprises y ont participé, et des contrats successifs ont été jugés nécessaires et ont été conclus.

Si je me souviens bien, plus précisément en ce qui concerne GC Strategies, les trois premiers contrats étaient des contrats à fournisseur unique, et le dernier a été un processus concurrentiel, qui a permis à l'entreprise de remporter le contrat.

M. Charles Sousa: Ensuite, vous n'avez pas su que la décision d'internaliser supposait que GC Strategies fasse partie de la solution. Vous n'envisagiez pas GC Strategies comme fournisseur à ce moment-là.

M. Minh Doan: Non. Je ne savais pas que cette directive était implicite et je ne suis même pas sûr, même 48 heures plus tard, que c'était su. En matière de...

M. Charles Sousa: Puis, des contrats ont été progressivement signés, et GC Strategies est devenue un fournisseur — l'un de 30, comme vous l'avez expliqué, je crois. Quel était le montant du contrat avec GC Strategies? Le savez-vous?

M. Minh Doan: Il y a dans mes documents une ventilation de la valeur de chacun des contrats. Au final, même si j'ai entendu des chiffres contradictoires ici, les chiffres que j'ai en mémoire sont d'environ 11 millions de dollars sur quatre contrats et sur plusieurs années. Pour être clair, comme modèle d'affaires, chaque entreprise ne gagne pas individuellement 11 millions de dollars. Selon les tarifs imposés par le sous-traitant et d'après mes calculs, chacune gagnerait entre 1,5 et 3 millions de dollars sur une série de quatre contrats et une période de près de deux ans et demi.

M. Charles Sousa: GC Strategies aurait sollicité et trouvé d'autres sous-traitants ou fournisseurs de services pour effectuer le travail.

Est-ce exact?

M. Minh Doan: Oui, tout à fait.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sousa.

Nous allons maintenant passer à notre dernière série de questions, chers collègues. Comme nous avons quelques minutes d'avance, je vais ajouter une minute à chacune des six interventions, en commençant par M. Brock.

Vous avez six minutes, monsieur.

M. Larry Brock: Merci, monsieur le président.

Monsieur Doan, revenons aux déclarations de M. MacDonald au cours de sa dernière comparution devant le Comité. Nous avons parlé d'un certain nombre de mensonges que vous auriez proférés selon lui. Je veux maintenant parler plus précisément des allégations de menaces.

M. MacDonald affirme que vous l'avez directement menacé à plus d'une occasion. Vous affirmez de votre côté que ce n'est pas vrai — que vous ne l'avez pas menacé. Les deux versions des faits ne peuvent être vraies en même temps.

Je vous pose de nouveau la question: est-ce que vous dites la vérité? M. MacDonald a-t-il menti au Comité en disant que vous l'avez menacé au sujet du rôle de GC Strategies, oui ou non?

● (1330)

M. Minh Doan: J'ai dit la vérité. Je n'ai jamais menacé M. MacDonald. J'ai dit que, si nous ne pouvions pas fournir de réponse, le Comité pourrait se tourner vers...

M. Larry Brock: J'affirmerai donc, par extension, que M. MacDonald a menti au Comité. Je sais que vous répugnez à utiliser ce langage, probablement à la suite d'un avis juridique, et je n'insisterai donc pas. Vous dites maintenant, sous serment, que vous avez dit la vérité.

Lui avez-vous demandé conseil au sujet de votre témoignage initial devant le Comité? Il prétend que vous étiez très nerveux, émotif et même que vous avez pleuré. Vous aviez désespérément besoin de ses conseils, même s'il avait été renvoyé de l'ASFC depuis près d'un an. Vous vouliez des conseils sur la façon de témoigner devant le comité OGGO.

Est-ce exact?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Ce que j'ai dit tantôt, c'est que je n'ai jamais menacé M. MacDonald. J'aimerais clarifier cela. Je ne l'ai pas menacé. J'ai dit...

[*Traduction*]

M. Larry Brock: Monsieur, avez-vous demandé conseil sur la façon de témoigner à votre première réunion du Comité, oui ou non?

[*Français*]

M. Minh Doan: J'ai demandé à M. MacDonald, qui était là à ce moment, et c'est dans mon cahier d'information, s'il pouvait nous aider à éclaircir les faits et la situation pendant cette période très difficile que vivait l'Agence des services frontaliers du Canada en mars 2020, parce qu'il était plus au courant que moi.

Nous, nous préparions...

[*Traduction*]

M. Larry Brock: Merci.

J'ai une copie du courriel que M. MacDonald a écrit le 29 octobre 2022 à 11 h 28. Il vous a été envoyé directement. Il a été envoyé en copie conforme à Kelly Belanger. Il a été envoyé en copie conforme à Carol Sabourin, à Antonio Utano et à Josh Bird.

Il portait sur l'article du *Globe and Mail* du 4 octobre 2023. Je ne vais pas vous lire, monsieur, les sept pages du courriel, mais certains extraits. M. MacDonald vous dit: « Vous m'avez demandé des conseils sur la question clé 'GC Strategies', mais je pense aussi que nous sommes tous aux prises avec 'Qui a choisi GC Strategies.' » C'est ce qu'il a écrit dans le courriel du 29 octobre 2022.

Je m'arrête tout de suite. À ce stade-ci, même si vous avez dit au Comité que vous aviez « choisi une orientation technique », vous étiez prêt, monsieur, à suivre le conseil de M. MacDonald et prétendre ignorer — que vous ne saviez pas qui avait choisi directement GC Strategies — parce que vous l'avez dit à quatre reprises dans votre témoignage précédent. Vous avez dit qu'elle faisait partie de « mon équipe », et vous n'avez pas été en mesure d'identifier de façon claire, comme vous le faites aujourd'hui, monsieur, en ce qui concerne l'orientation technique. Cela me préoccupe.

Le courriel de M. MacDonald contient plusieurs suggestions de réponses pour les cadres supérieurs. À titre d'exemple, « Je vais commencer par dire que je ne connaissais pas personnellement GC Strategies pendant la période en question », indique le document, bien qu'il soit difficile de déterminer quel cadre supérieur serait tenu de dire cela.

Le courriel anticipe également certaines des questions qui leur seront posées:

> Si on insiste: Voyons donc. Nous voulons une certaine reddition de comptes. Qui a décidé? Comment cette entreprise a-t-elle obtenu un contrat de près de 9 millions de dollars? Qui en a retiré de l'argent? Qui s'est enrichi avec l'argent des contribuables?

Dans le document, cela est suivi d'une réponse recommandée:

Monsieur le président, je maintiens ce que j'ai dit, à savoir que je ne crois pas qu'il y ait eu une seule personne, et je ne suis pas au courant de règles qui auraient été enfreintes ou d'actes répréhensibles qui auraient été commis. Ce n'est pas ainsi que nous fonctionnons à l'ASFC.

Cet échange, ce courriel, avec les suggestions de réponses et les questions anticipées du Comité, est très troublant à bien des égards, monsieur. C'est comme faire entrave à la justice. Dans mon ancienne carrière de procureur de la Couronne, si ce type de preuve était présenté dans le cadre d'un procès ou d'une audience, cela déclencherait une enquête policière. Le Parlement est un peu différent, mais je suis toujours troublé, monsieur, par le fait que, à de très nombreux niveaux, vous ayez demandé de l'encadrement sur ce qu'il fallait dire et sur le fait de ne pas accepter la responsabilité de GC Strategies.

Vous a-t-on conseillé aujourd'hui, monsieur, sur ce qu'il faut dire et ne pas dire?

● (1335)

M. Minh Doan: On ne m'a pas dit aujourd'hui quoi dire. Il y a un courriel qui documente ce que j'ai effectivement demandé à M. MacDonald, dans lequel j'ai dit, en m'appuyant particulièrement sur le temps qu'il a consacré la première année, lorsque tout cela a été mis sur pied et les divers éléments mobiles, J'aimerais qu'il nous donne son avis ou qu'il apporte des modifications supplémentaires aux documents en vue de la comparution de l'agence la semaine suivante.

Le président: Merci, monsieur Doan.

Monsieur Sousa, vous avez six minutes.

M. Charles Sousa: Monsieur Doan, combien d'entrepreneurs travaillaient pour ArriveCAN? Je crois que vous avez parlé de 30. Est-ce exact?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Si j'ai bonne mémoire — mais je vais demander à l'Agence de me fournir le chiffre exact —, il y avait plus de 30 entrepreneurs.

[*Traduction*]

M. Charles Sousa: GC Strategies est l'un de ces entrepreneurs. On prétend que GC Strategies a pris un pourcentage de l'entente et qu'elle ne méritait pas de faire de l'argent parce qu'elle n'a pas fait le travail en tant que tel.

Les 30 autres entrepreneurs avec lesquels vous avez signé un marché font-ils partie du même arrangement?

M. Minh Doan: Ces organisations font du filtrage de sécurité. Elles font de la validation. Elles se connectent. Elles ont un réseau qui peut vous donner un accès très, très rapide aux compétences dont vous avez besoin et que vous ne pourriez pas acquérir pour ce qui est de passer des contrats, de les trouver et de communiquer avec eux.

C'est le travail que font ces entreprises.

M. Charles Sousa: Je comprends cela. On peut donc présumer que les autres compagnies ont également pris leurs pourcentages.

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Parmi la trentaine d'entrepreneurs, il y en avait beaucoup qui offraient différentes choses, et il ne s'agissait pas toujours d'une augmentation du personnel.

Nous travaillions avec Amazon, par exemple, pour l'infonuagique. Nous travaillions aussi avec Microsoft. Certaines entreprises très spécialisées offraient des services de sécurité quant à des applications mobiles, par exemple, pour nous aider à interpréter les certificats.

[*Traduction*]

Pour ce qui est de cette trentaine d'entreprises, l'ASFC peut vous fournir la liste et vous dire ce qu'elles ont fait. Seul un certain nombre d'entre elles feraient de la sous-traitance.

M. Charles Sousa: Nous essayons d'évaluer la bonne utilisation des fonds. Au sein de notre comité, nous essayons également d'évaluer toute activité malveillante qu'il aurait pu y avoir à la suite du choix de GC Strategies, parce que Botler prétend qu'il s'agit de l'entrepreneur fantôme. J'essaie simplement de comprendre le processus.

Si j'ai bien compris, GC Strategies était un partenaire de Botler, et elle n'avait pas de contrat, mais elle essayait de promouvoir les possibilités de Botler dans une autre entreprise. Ensuite, ArriveCAN devient réalité. GC Strategies a déjà une longue histoire d'activité avec le gouvernement sous de nombreuses administrations. Elle a été sélectionnée dans le cadre de cette situation hybride que vous avez proposée comme solution de rechange à l'utilisation de Deloitte. GC Strategies a été choisie, et nous essayons de comprendre comment cela s'est produit.

Vous avez dit clairement que vous assumez la responsabilité. Vous assumez l'entière responsabilité de l'administration de l'application ArriveCAN. Vous dites qu'elle est devenue autonome, dans une certaine mesure, en raison des activités qui ont eu lieu tout au long de la pandémie.

Qui a signé le contrat avec GC Strategies?

M. Minh Doan: Il y a quatre contrats avec GC Strategies. Comme je l'ai dit, les trois premiers étaient des contrats à fournisseur unique et le dernier était concurrentiel. À ma connaissance, l'ASFC a déjà fourni ces contrats. En fait, ces contrats sont du domaine public. Vous pouvez trouver ces contrats, ainsi que la personne qui les a signés.

M. Charles Sousa: L'avez-vous signé, monsieur Doan?

M. Minh Doan: Non, je ne l'ai pas signé.

M. Charles Sousa: Pensez-vous que ces contrats constituaient une bonne utilisation des fonds?

M. Minh Doan: Oui. Nous avons livré ArriveCAN dans toute sa complexité.

Sans ArriveCAN et toujours avec du papier... Différentes offres ont été mentionnées. M. MacDonald a parlé de 3 $. J'accepte ce chiffre. Prenez 30 millions de demandes envoyées à ArriveCAN et faites la multiplication. Je pense que le calcul s'explique par une différence de 54 millions de dollars par rapport au papier. C'est un calcul biunivoque.

L'utilisation du papier a d'autres répercussions. La numérisation du papier prend du temps, environ sept jours. Une fois qu'un voyageur arrive et remet un papier, il faut jusqu'à sept jours pour obtenir les renseignements électroniques — qui sont habituellement source d'erreurs, car il s'agit d'un document écrit à la main — pour obtenir les faits et prendre les mesures de santé publique nécessaires, faire un suivi ou retracer les contacts, ou s'assurer que les gens restent à la maison au besoin.

Il y a le coût direct du remplacement du papier et tous les avantages d'une information électronique immédiate et en temps réel.

En complément...

● (1340)

M. Charles Sousa: On a allégué que M. Firth entretenait des relations étroites avec de hauts fonctionnaires de la fonction publique. En ce qui concerne les conversations avec d'autres, avec Botler en particulier, avez-vous eu des rapports avec M. Firth avant cette situation?

M. Minh Doan: Je n'en ai eu aucun avec M. Firth avant ou après.

M. Charles Sousa: Connaissez-vous quelqu'un au gouvernement qui entretient des rapports continus avec M. Firth?

M. Minh Doan: Non.

M. Charles Sousa: Lorsque l'occasion s'est présentée, comment GC Strategies a-t-elle été mise de l'avant? Avons-nous cherché des fournisseurs? Comment cela fonctionne-t-il?

M. Minh Doan: Comme je l'ai dit à quelques reprises, c'est moi qui ai pris la décision d'aller à l'orientation technique qui a mené à GC Strategies. Cela relève de ma responsabilité. Je ne sais toujours pas qui a téléphoné pour lui demander de soumissionner. Je crois que l'ASFC enquête à cet égard.

M. Charles Sousa: Merci.

Avez-vous quelque chose à ajouter avant de conclure?

M. Minh Doan: Je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer. Je pense que les gens doivent comprendre que je n'invente rien à propos de ce que nous vivions à l'époque.

Le 11 mars, l'Organisation mondiale de la Santé a déclaré une pandémie mondiale. Cinq jours plus tard, le gouvernement a renvoyé la plupart de ses employés chez eux. Parallèlement, nous avons fermé nos frontières à l'échelle internationale. Quatre jours plus tard, nous avons fermé, ce qui était sans précédent, la frontière avec les États-Unis.

C'est la réalité dont je devais tenir compte à titre de dirigeant principal de l'information, ou DPI. J'ai dû autoriser les changements à la frontière et ceux pour les employés.

Le président: Merci, monsieur Doan.

Monsieur Garon, vous avez la parole pour trois minutes et demie.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Monsieur Doan, permettez-moi de récapituler.

Si j'ai bien compris, vous deviez prendre une décision de nature technologique. Vous pouviez alors opter complètement pour la sous-traitance ou encore choisir une formule hybride?

Est-ce exact?

M. Minh Doan: Oui, c'est exact.

M. Jean-Denis Garon: Au moment où vous avez reçu le rapport, il y avait la proposition de Deloitte pour la solution consistant à sous-traiter entièrement le projet, et il y avait une deuxième option.

Ai-je bien compris?

M. Minh Doan: Oui, vous avez bien compris.

M. Jean-Denis Garon: Au-delà des questions de confidentialité et d'infonuagique, entre autres, vous avez mentionné que Deloitte était une grande multinationale et que la taille des entreprises de ce genre pouvait être problématique. Cela peut faire en sorte que le produit ne soit pas livré rapidement.

Ai-je bien compris?

M. Minh Doan: Ces multinationales ont l'expérience et l'expertise nécessaires pour réaliser d'énormes projets. Typiquement, on ne va pas choisir une compagnie comme Deloitte pour développer une application qui coûte 80 000 $.

M. Jean-Denis Garon: D'accord, j'ai compris.

Vous nous dites donc que vous saviez que Deloitte était une option pour la première solution et que vous ne connaissiez pas l'autre entreprise. La taille et la nature de l'entreprise étant des facteurs à considérer, n'avez-vous pas eu envie de poser des questions, vous qui aviez une décision à prendre sur la forme ou la taille de l'entreprise qui serait susceptible de faire l'affaire? Si c'était si important à ce moment-là, même si ce n'était pas dans le rapport, comment se fait-il que vous n'ayez pas posé de questions?

Pourquoi la nature de l'entreprise était-elle importante pour la première option, mais pas pour la deuxième? Vous avez choisi la deuxième option et, tout à coup, cela ne semblait plus avoir d'importance.

M. Minh Doan: Merci de la question.

La façon dont vous formulez la question laisse entendre qu'il y avait deux entreprises. Il n'y avait pas de deuxième entreprise.

M. Jean-Denis Garon: Non, il y avait deux options et vous connaissiez seulement l'entreprise associée à la première.

Pourquoi ne vous êtes-vous pas enquis de la taille et de la nature de l'entreprise pour la deuxième option, puisque vous ne la connaissiez pas?

Ma question était très précise, et je m'attends à une réponse.

M. Minh Doan: Merci de la question.

Il n'y avait pas d'entreprise associée à la deuxième option. Je ne suis pas certain que la taille d'une entreprise soit un facteur que nous prenons en considération.

[*Traduction*]

On a fait des listes de présélection. On devait suivre des règles très précises avec SPAC. Dans notre processus décisionnel à cet égard, je n'ai pas l'habitude de demander aux centaines d'entreprises et de fournisseurs quelle est leur taille. J'ai demandé une orientation technique précise et, à l'époque, il n'y avait aucune association avec une entreprise en particulier.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon: La nature et la taille de l'entreprise étaient importantes pour vous dans le cas de la solution consistant à sous-traiter entièrement le projet. Toutefois, vous nous dites que cela ne vous est pas venu à l'esprit, que ce n'est pas important et que ce n'est pas dans vos habitudes de demander des détails pour la deuxième option.

Vous pouvez comprendre pourquoi nous trouvons cela étrange que, par la suite, le contrat ait été attribué à une entreprise comptant deux personnes qui travaillent dans leur sous-sol.

Pourquoi n'avez-vous pas posé de questions lorsque ce rapport vous a été présenté? Vous étiez en droit de poser des questions sur la nature de l'entreprise qui irait chercher l'expertise.

● (1345)

M. Minh Doan: Merci de la question.

Je ne sais pas combien d'employés travaillent à Deloitte. Je sais que c'est une multinationale. Je ne parlais pas du nombre d'employés qu'elle a, mais de la façon...

M. Jean-Denis Garon: Pourquoi n'avez-vous pas posé de questions pour la deuxième option? Pourquoi n'avez-vous pas posé de questions sur la nature de l'entreprise? Cela m'aurait semblé naturel. C'est cela, la question.

[*Traduction*]

Le président: Répondez brièvement, monsieur Doan.

[*Français*]

M. Minh Doan: Il n'y avait pas d'entreprise associée à la deuxième option.

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup, messieurs.

Monsieur Johns, vous avez trois minutes et demie.

M. Gord Johns: Monsieur, pouvez-vous me dire de nouveau combien d'argent vous pensez que GC Strategies a fait une fois les coûts déduits?

M. Minh Doan: Je vous ai fait un calcul rapide en fonction des tarifs. Nous ne sommes pas au courant des tarifs que ces entreprises exigent, etc.

M. Gord Johns: Quel est le montant que vous avez cité plus tôt devant notre comité lorsque vous avez dit combien vous pensez que GC Strategies a fait avec ses contrats de 11 millions de dollars dans le cas d'ArriveCAN?

M. Minh Doan: En regardant les comparutions, je l'ai entendue dire que ses tarifs habituels se situaient entre 15 et 30 %. J'ai fait le calcul de 15 à 30 % de 11 millions de dollars. Je ne fais pas une déclaration factuelle. C'est ce que j'ai entendu. Je ne sais pas quels tarifs elle exige, et les tarifs changent selon le sous-traitant avec lequel elle fait affaire. À ma connaissance, et cela peut être corrigé, seul SPAC connaît cette information. Je ne la connais pas.

M. Gord Johns: Disons que c'est 20 % sur 11 millions de dollars. C'est 2 ou 2 millions de dollars. Elle a fait en tout 55 millions de dollars avec l'ensemble du Canada en dehors d'ArriveCAN. Il s'agit d'une récompense de 10 millions de dollars pour deux personnes sur deux ans. Voyez-vous quelque chose de mal à cela, étant donné qu'elle n'a pas de bureau ni de personnel?

Nous comprenons que c'est une question de bonne utilisation des fonds et que son travail consiste à effectuer une présélection et une validation, à établir des liens avec les gens. Je veux dire, elle a modifié des curriculum vitae; elle a changé frauduleusement des curriculum vitae. C'est ainsi que s'est déroulée la vérification. Pour ce qui est de la vérification, personne n'a signé de formulaire de profil ou d'enquête de sécurité. Aucune entente de confidentialité n'a été signée.

Cela semble un désastre sur le plan de la bonne utilisation des fonds. Ne convenez-vous pas qu'il devrait y avoir des changements?

M. Minh Doan: Les allégations concernant un changement de CV... Comme je ne participe à aucune de ces enquêtes, je ne peux pas en parler.

Pour ce qui est du modèle de sous-traitance, il en existe partout. Il en existe dans le secteur privé, dans le secteur de la construction et dans d'autres secteurs. C'est un modèle courant...

M. Gord Johns: Cela ne devrait pas exister au gouvernement fédéral.

Ne croyez-vous pas que vous pourriez engager une entreprise pour 10 millions de dollars — ou, en fait, deux employés du ministère — pour faire ce genre de travail?

M. Minh Doan: Pour ArriveCAN, nous avions besoin d'accéder très rapidement, comme je l'ai dit, à de nombreux types de compétences, comme la cybersécurité, que nous n'avions pas nécessairement à l'agence.

M. Gord Johns: Je vous pose la question suivante: pensez-vous pouvoir embaucher quelqu'un qui possède ce genre de compétences pour une telle somme d'argent?

M. Minh Doan: Le gouvernement du Canada travaille très activement à accroître nos compétences et nos ressources en TI, mais nous sommes en concurrence très féroce avec le secteur privé, qui offre des programmes de rémunération beaucoup plus généreux pour les compétences en infonuagique, en intelligence artificielle et dans d'autres domaines.

L'autre réalité, c'est qu'il faut beaucoup de temps au gouvernement pour embaucher quelqu'un de l'extérieur, de sorte que...

M. Gord Johns: Ce n'est pas le cas pour une somme d'argent d'argent comme celle-là.

Mme Dutt a envoyé un courriel — le deuxième courriel — contenant des allégations d'inconduite en décembre 2021. Le projet de Botler a pris fin le lendemain. Je dois dire que le moment choisi pour le faire ressemble vraiment à des représailles, surtout que, quelques semaines plus tôt, l'ASFC disait à Botler qu'elle affectait de nouvelles ressources au projet.

Qu'est-ce qui a changé? Pourquoi le projet de Botler a-t-il pris fin?

J'ai posé cette question à SPAC, mais le ministère n'a pas pu y répondre. Si vous ne le pouvez pas, j'aimerais que l'ASFC y réponde par écrit.

M. Minh Doan: D'après ce que j'ai entendu lors de ces comparutions devant le Comité, aucune allégation n'a été soulevée par Botler en 2021. M. Utano en a parlé. Il y a eu un différend contractuel. SPAC est intervenu, et le problème a été réglé, d'après ce que j'ai compris, assez rapidement.

Les allégations d'actes répréhensibles de Botler ont fait surface en novembre 2022...

M. Gord Johns: Résolu? Botler a été congédié.

Le président: J'ai bien peur que notre temps soit écoulé.

M. Genuis dispose de six minutes. Nous terminerons ensuite avec M. Jowhari, pour six minutes.

M. Garnett Genuis: Lors de son témoignage, il y a une semaine, M. MacDonald a dit ceci:

> Je crois que M. Mendicino n'était pas content. M. Mendicino n'était pas là quand ArriveCAN a été lancée et quand tout cela a commencé, mais ArriveCAN a fait couler beaucoup d'encre.
>
> M. Doan craignait d'être congédié ou que Jonathan Moor le soit, alors il a parlé de la tête de quelqu'un sur un plateau. Il a dit cela, parce que Jonathan Moor avait commis toute une série d'erreurs comptables au sujet du coût d'ArriveCAN, ce qui pouvait se retourner contre lui, ou contre M. Doan, parce que ce dernier était le DPI à l'époque. Puis il a fait volte-face... Nous étions au téléphone ensemble et il a interrompu la conversation en disant: « Cam, si j'y suis obligé, je vais dire au Comité que c'était vous. »

Monsieur Doan, dans cette partie de son témoignage, M. MacDonald disait-il la vérité?

● (1350)

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Je n'informais pas M. Mendicino à ce sujet. Comme je vous l'ai dit, l'année dernière, il n'y avait aucune allégation…

[*Traduction*]

M. Garnett Genuis: Monsieur Doan, je vous arrête tout de suite.

Je vous ai posé une question très simple. Vous êtes ici depuis près de deux heures et vous avez du mal à répondre directement à des questions simples. Ce n'est pas maintenant que je lâcherai le morceau.

Dans cette partie de son témoignage, M. MacDonald disait-il la vérité, oui ou non?

M. Minh Doan: Oui, je fais très attention à ce que je dis, parce que je suis sous serment. Je comprends ce que cela signifie...

M. Garnett Genuis: Vous avez toujours l'obligation de répondre aux questions d'un comité parlementaire. Vous avez l'obligation de répondre à ces questions, monsieur. Ne pas le faire constitue un outrage au Parlement.

Encore une fois, les propos de M. MacDonald étaient-ils véridiques, oui ou non?

M. Minh Doan: J'essaie de répondre à la question.

Il y a différents éléments de cette citation que vous m'avez lue, pour ce qui est vrai et ce qui est...

M. Garnett Genuis: Certains éléments de cette citation étaient-ils non véridiques, alors?

M. Minh Doan: L'an dernier, personne ne cherchait...

M. Garnett Genuis: Y a-t-il des éléments de cette citation qui ne sont pas exacts, monsieur?

M. Minh Doan: Je peux vous répondre par écrit.

Pouvez-vous me répéter la citation?

M. Garnett Genuis: Monsieur, mon temps de parole est limité. La citation est tirée directement du témoignage de M. MacDonald. Vous l'avez entendue.

La déclaration de M. MacDonald était-elle véridique...

Le président: Monsieur Genuis, je vais vous interrompre un instant.

Veuillez répéter la citation. Je vais accorder le temps supplémentaire.

Monsieur Doan, je vais vous lire un extrait du passage sur l'assermentation des témoins dans *La procédure et les usages*. On y lit qu'« [...] un témoin [...] qui refuse de répondre à des questions ou qui ne donne pas des réponses véridiques pourrait être accusé d'outrage [...] ». On vous l'a répété plusieurs fois aujourd'hui. Il y a eu beaucoup de questions directes. Normalement, je ne fais pas cela, mais il y a eu des questions très précises, et nous aimerions obtenir des réponses très précises. Les contribuables le méritent. Les Canadiens le méritent. Le Parlement le mérite.

Monsieur Genuis, je vous redonne la parole. Si vous voulez répéter la citation, je ne vous décompterai pas le temps.

M. Garnett Genuis: Merci, monsieur le président.

La citation est la suivante:

> Je crois que M. Mendicino n'était pas content. M. Mendicino n'était pas là quand ArriveCAN a été lancée et quand tout cela a commencé, mais ArriveCAN a fait couler beaucoup d'encre.
>
> M. Doan craignait d'être congédié ou que Jonathan Moor le soit, alors il a parlé de la tête de quelqu'un sur un plateau. Il a dit cela, parce que Jonathan Moor avait commis toute une série d'erreurs comptables au sujet du coût d'ArriveCAN, ce qui pouvait se retourner contre lui, ou contre M. Doan, parce que ce dernier était le DPI à l'époque. Puis il a fait volte-face... Nous étions au téléphone ensemble et il a interrompu la conversation en disant: « Cam, si j'y suis obligé, je vais dire au Comité que c'était vous. »

Dans cette partie de son témoignage, monsieur, M. MacDonald disait-il toute la vérité? Oui ou non.

M. Minh Doan: Non.

M. Garnett Genuis: Quelles parties de la citation ne sont pas véridiques, dans votre optique?

M. Minh Doan: Je les ai notées dans l'ordre.

La première, c'est qu'il n'était pas content. Je ne l'aurais pas su. Je n'étais pas au courant. Je ne sais pas où M. MacDonald est allé chercher cela. Je ne dis pas que cela venait de moi. Cela ne venait pas de moi. Je n'informais pas le ministre ou le cabinet du ministre, M. Mendicino.

Deuxièmement...

M. Garnett Genuis: D'accord. Arrêtons-nous sur ce point précis.

Vous dites que vous n'avez pas eu de conversation directe avec M. Mendicino. Quelqu'un d'autre vous a-t-il dit que M. Mendicino n'était pas content, et avez-vous mis M. MacDonald au courant?

Tout ce qu'il a dit, c'est que vous l'avez dit. Avez-vous effectivement dit ce qu'il a dit que vous avez dit?

M. Minh Doan: Je ne me souviens pas d'avoir dit cela au sujet de M. Mendicino ni d'avoir répété l'information que j'aurais pu recevoir. À ce moment-là, ce n'était pas ce qui nous préoccupait.

Puis-je répondre aux numéros deux et trois?

M. Garnett Genuis: Vous souvenez-vous qu'on vous ait dit à un moment donné que le ministre Mendicino n'était pas content?

M. Minh Doan: Non. Je ne m'en souviens pas.

Puis-je répondre aux questions deux et trois?

M. Garnett Genuis: D'accord.

Pourriez-vous nous parler des autres erreurs qu'il aurait commises dans sa déclaration, selon vous?

● (1355)

M. Minh Doan: Deuxièmement, le directeur financier ou moi-même allions être congédié. Je n'avais aucune crainte pour mon emploi à la même date l'an dernier. J'assume la décision. C'est une question d'optimisation des ressources. Je ne pense pas avoir déjà craint pour mon emploi. Je ne pense pas qu'un fonctionnaire qui fait son travail dans un dossier comme ArriveCAN serait congédié...

M. Garnett Genuis: D'accord.

Avez-vous dit à M. MacDonald que vous alliez dire au Comité que c'était lui qui avait pris la décision?

M. Minh Doan: Merci.

Je n'ai pas menacé de le blâmer. J'étais ici le 24 octobre. J'ai eu la possibilité de le faire, avec toutes les allégations le concernant, et je ne l'ai toujours pas fait.

M. Garnett Genuis: Vous donnez à entendre que cette conversation entre vous et M. MacDonald est inventée de toutes pièces.

M. Minh Doan: J'ai eu une conversation avec M. MacDonald, à mon initiative. C'est documenté. J'ai pris contact avec lui et lui ai demandé des faits et des données, parce qu'il était là à l'époque. J'ai eu cette conversation, dont le but était de nous aider à comprendre qui a amené GC Strategies dans ArriveCAN au départ.

Nous avons certainement eu une conversation à ce sujet.

M. Garnett Genuis: D'accord. Vous dites que ces divers points particuliers ne sont pas exacts.

En ce qui concerne le cabinet du ministre, vous a-t-on fait part de ce que le ministre ou son cabinet pensait de cet approvisionnement?

M. Minh Doan: Je ne me souviens de rien de ce que pouvait penser le cabinet du ministre ou le ministre lui-même. Je n'informais pas le ministre à ce sujet.

M. Garnett Genuis: Est-ce que M. Ossowski ou Mme O'Gorman vous a donné des directives à un moment donné au sujet de Deloitte, de la sélection ou de ce qu'on en pensait?

M. Minh Doan: Je ne me souviens pas d'avoir reçu des directives à ce sujet. Il s'agirait d'une orientation technique. Ce n'est pas une chose dont un sous-ministre se mêlerait normalement.

M. Garnett Genuis: D'accord.

Pour résumer votre témoignage, vous aviez deux options. Vous saviez que Deloitte favorisait l'une d'elles. Vous ne saviez pas que GC Strategies préférait l'autre. Vous avez choisi l'option qui favorisait une entreprise que vous ne connaissiez pas. Vous ne savez pas qui a pris la décision concernant GC Strategies. Vous n'avez jamais eu de nouvelles de vos patrons au sein du ministère et vous ne les avez jamais consultés. M. MacDonald a inventé de toutes pièces certains aspects importants de votre conversation avec lui.

Je trouve ce témoignage assez incroyable, franchement, mais c'est ce que vous avez à dire.

Le président: Notre temps est écoulé, monsieur Genuis.

Monsieur Doan, vous pourriez peut-être nous mettre cela par écrit.

Monsieur Jowhari, allez-y, pour six minutes.

M. Majid Jowhari: Merci.

J'ai une question sur ArriveCAN, avant d'en venir à Botler.

Vous avez parlé de l'augmentation du personnel. Pourquoi Deloitte ne serait-il pas considéré comme une entreprise capable de fournir du personnel pour votre augmentation de personnel?

M. Minh Doan: Deloitte peut le faire et, à ma connaissance, d'après mon expérience du système qu'il intègre, le fait pour de grands projets, de grandes réalisations — qui coûtent des centaines de millions de dollars. À ma connaissance, je crois que c'est un service qu'il offre, mais ce n'est pas ce qu'il apporte en valeur ajoutée. Il offre une solution complète.

Ce que nous avons ici avec les GC Strategies, c'est une base de tâches. Nous avons un contrat global, puis j'ai besoin de rôles très précis — je dois définir un énoncé de travail. Je confie la tâche à Deloitte, qui fournit les experts en la matière et les indemnités journalières, et il va de l'avant. Deloitte, c'est plus quand j'ai besoin d'une solution globale qui peut coûter des millions de dollars. Il a l'expertise nécessaire pour élaborer la solution et l'entretenir.

M. Majid Jowhari: J'aimerais maintenant parler de Botler. Vous avez mentionné... et il y a un courriel datant de novembre 2019 dans lequel vous avez chargé à M. MacDonald de chercher un fournisseur, et il vous a donné à entendre qu'il avait trouvé Botler. À votre demande, une présentation PowerPoint vous a été envoyée. Vous avez dit qu'elle manquait de substance et qu'elle était essentiellement une nouvelle formulation du problème. Vous avez demandé à M. MacDonald de travailler avec eux pour l'étoffer. Est-ce vrai?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Si j'ai bonne mémoire, M. MacDonald a trouvé une compagnie qui présentait beaucoup d'intérêt, soit Botler AI. Je faisais confiance à la compagnie, car je connaissais assez bien ce qu'elle offrait sur le plan de la technologie et de l'intelligence artificielle. J'ai accepté de rencontrer ses représentants. Ils ont fait une démonstration de leur solution. J'ai été très impressionné par la démonstration de l'outil technologique, et par Mme Dutt en particulier.

J'ai proposé ensuite de présenter cela au vice-président des Ressources humaines et au président. Malheureusement, la pandémie est survenue et cela a pris beaucoup plus de temps que prévu. Quand nous avons présenté la solution au vice-président des Ressources humaines et au président, nous avons décidé qu'elle était assez prometteuse pour lancer un projet pilote. Pour ce qui est de changer la présentation PowerPoint, le seul conseil que je lui ai donné, c'est d'être plus pointu…

● (1400)

[*Traduction*]

M. Majid Jowhari: Merci.

Vous avez dit que vous aviez recommandé d'aller de l'avant avec le projet pilote. Quelle est votre définition d'un projet pilote, monsieur?

[*Français*]

M. Minh Doan: J'ai recommandé de présenter cela au président. Je n'ai pas pris la décision en ce qui a trait au projet pilote. Je sais qu'il y a eu beaucoup de discussions à ce sujet.

[*Traduction*]

J'ai entendu beaucoup d'échanges au sujet d'une étude de faisabilité et d'un projet pilote. Vous verrez dans ma documentation que les termes sont utilisés de façon interchangeable. Parfois cela s'appelle un projet pilote et parfois c'est une étude de faisabilité. Pour ce qui est de la nuance entre les deux, il y en a une, mais elle est très mince.

M. Majid Jowhari: Selon les six produits livrables convenus, pensez-vous qu'il s'agissait d'un projet pilote ou d'une étude de faisabilité?

M. Minh Doan: Le premier produit livrable est une étude de faisabilité, mais au bout du compte, dans une étude de faisabilité, quand il y a un élément de technologie, on se demande si c'est un élément viable. Cela fonctionne-t-il? Est-ce efficace? Cela répond-il aux exigences opérationnelles? Une fois que vous avez généralement dit — et compte tenu des circonstances et d'autres éléments, il ne s'agit pas seulement d'une faisabilité technique... Une fois que vous avez décidé que c'était possible, vous passez alors à ce qu'on appelle généralement un projet pilote. Vous choisissez une région; vous choisissez des utilisateurs et vous vérifiez dans le monde réel si cela fonctionne, mais ce n'est pas une solution de production complète.

M. Majid Jowhari: L'Agence des services frontaliers du Canada, l'ASFC, a approuvé les livrables 1 et 2 et les a payés. La faisabilité, qui était le premier livrable, a été approuvée et, quelle que fût sa portée, le deuxième livrable a également été approuvé. Avec Botler AI, on a travaillé près d'un an en étroite collaboration avec l'ASFC pour saisir toutes les politiques afin de pouvoir les intégrer dans l'application, et soudain, tout a cessé. Avons-nous bien compris ce que nous avons entendu au Comité?

M. Minh Doan: D'après ce que j'ai compris des événements, les clients, en l'occurrence, les Ressources humaines et les Relations de travail faisaient face à la pandémie en même temps. Ils n'ont pas eu le temps de consacrer les ressources à ce projet pilote, à l'étude de faisabilité. L'étape suivante aurait été un essai limité, mais nous n'y sommes pas arrivés, et ce n'était pas nécessairement la faute de Botler, mais à cause de la disponibilité des ressources à y consacrer au sein des Ressources humaines.

M. Majid Jowhari: Je crois comprendre que les quatre produits livrables suivants ont été préparés par Botler et envoyés à l'ASFC par l'entremise de GC Strategies, mais qu'ils n'ont pas été jugés de qualité acceptable. Est-ce vrai ou non?

M. Minh Doan: Je n'ai entendu cela qu'au Comité. Je poserais la question à l'ASFC.

M. Majid Jowhari: D'accord.

Quand avez-vous pris connaissance, disons, de l'embellissement des curriculum vitae des deux partenaires chez Botler AI?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

J'ai appris cela dans le *Globe and Mail* récemment. Je peux retrouver la date exacte, mais c'était au moment où les articles ont commencé à être publiés.

[*Traduction*]

M. Majid Jowhari: Très bien.

Selon vous, pourquoi le projet a-t-il été annulé?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Selon moi, c'est parce que nous n'avions pas le temps nécessaire. Je sais que, selon d'autres témoignages, le produit n'était pas adéquat sur le plan de la qualité. Cependant, je n'ai pas cette information.

[*Traduction*]

Je ne veux pas inventer une raison, alors je vais renvoyer la question à l'ASFC.

Le président: Merci, monsieur Jowhari.

Avant de terminer, monsieur Doan, je vous remercie de vous être joint à nous aujourd'hui.

Vous avez mentionné plus tôt comment ArriveCAN a sauvé des vies. Pourriez-vous nous mettre quelque chose par écrit pour quantifier cette affirmation? Les témoins nous ont dit à maintes reprises que cela avait miraculeusement sauvé des vies. Pourriez-vous nous dire combien de personnes ont été sauvées et nous expliquer, chiffres à l'appui, comment cela a été possible, si c'est ce que vous affirmez? Vous pouvez nous répondre par écrit, s'il vous plaît.

Monsieur Genuis, vous avez levé la main.

M. Garnett Genuis: Oui, monsieur le président.

Aujourd'hui, nous n'avons pas les mêmes contraintes de ressources qu'en temps normal. Le témoin a été plutôt évasif, mais il a fourni des réponses un peu plus directes au cours des dernières minutes. Le Comité serait-il d'accord pour ajouter un autre tour de questions à notre séance pour mettre à profit le temps dont nous disposons pendant qu'il est là? Nous pourrons toujours le rappeler plus tard, mais je propose que nous utilisions le temps disponible pour une autre période d'une vingtaine de minutes et que nous fassions un autre tour de table.

● (1405)

Le président: Bien sûr.

Nos membres sont-ils disponibles et est-ce là ce qu'ils souhaitent?

Je vois M. Jowhari.

M. Majid Jowhari: Pouvons-nous faire une pause de deux minutes?

Le président: Bien sûr. Nous pouvons suspendre la séance quelques instants.

● (1405)

_____(Pause)_____

● (1405)

Le président: Chers collègues, nous sommes de retour.

Le témoin a accepté de rester encore un petit peu.

Monsieur Genuis, il a été convenu que nous accorderons cinq minutes aux conservateurs, cinq minutes aux libéraux, deux minutes et demie au NPD et deux minutes et demie au Bloc. Nous allons nous arrêter ensuite.

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

M. Garnett Genuis: Merci, monsieur le président.

M. MacDonald a également dit dans son témoignage que « Minh Doan a décidé d'opter pour GC Strategies parce qu'on lui avait dit qu'il ne pouvait pas utiliser Deloitte ».

Monsieur Doan, cette affirmation de M. MacDonald était-elle exacte?

M. Minh Doan: On ne m'a jamais dit de ne pas faire appel à Deloitte.

M. Garnett Genuis: D'accord. Avez-vous donné à entendre dans une conversation avec M. MacDonald qu'on vous avait dit de ne pas faire appel à Deloitte?

M. Minh Doan: Je n'ai pas donné à entendre qu'il ne fallait pas faire appel à Deloitte. Ce que j'ai demandé et ce qui me préoccupait, c'était la solution de sous-traitance...

M. Garnett Genuis: Très bien.

On vous a présenté deux options. Vous êtes revenu et avez dit effectivement « Ma foi, je préfère l'option partielle ».

Avez-vous posé des questions? Avez-vous demandé quelles entreprises pourraient être derrière cela? Aviez-vous une idée de leur identité? Vous êtes-vous renseigné pour le savoir?

[*Français*]

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Vous allez voir dans les documents que je vais vous remettre que ces décisions se prenaient en 24, 48 ou 72 heures. La décision ne portait pas sur le choix d'une compagnie. Il s'agissait de savoir si nous avions les capacités internes nécessaires pour le faire en augmentant le personnel.

J'ai préféré une approche qui nous permettait d'avoir plus de contrôle et de flexibilité. L'autre décision n'était pas une décision contre Deloitte. J'aimerais être vraiment clair à ce sujet. C'était une décision contre le fait de sous-traiter entièrement une solution aussi critique, ce qui nous aurait privés de la flexibilité nécessaire pour faire tous les changements attendus.

● (1410)

[*Traduction*]

M. Garnett Genuis: D'accord. Merci, monsieur. Je vous arrête là. Je crois comprendre votre témoignage à cet égard. En fait, vous pointez du doigt... Ce que vous dites, au fond, c'est que M. MacDonald a menti à répétition au Comité et qu'il a inventé des faits.

Vous avez travaillé longtemps avec M. MacDonald. Cela vous surprend-il? Comment réagissez-vous en découvrant qu'il a fait un témoignage qui ne vous semble pas exact?

M. Minh Doan: J'avais beaucoup confiance en M. MacDonald. Il a accompli beaucoup de choses au fil des ans, et il nous a aidés à nous engager sur la voie qui nous a permis de réaliser ArriveCAN. J'ai été très déçu, blessé et personnellement troublé, et ma carrière a été affectée par certains des témoignages qui ont été entendus.

Il s'est dit beaucoup de choses pendant les deux heures que M. MacDonald a passées ici. Je ne peux pas me prononcer sur chaque affirmation, mais certaines de celles qui m'ont visé ont eu des répercussions sur moi et ma santé mentale. J'ai été déçu. J'ai été surpris. Ce n'était pas le Cameron MacDonald, ou M. MacDonald, avec qui j'ai travaillé pendant de nombreuses années. C'était quelqu'un qui travaillait fort, comme vous le verrez dans les courriels. Il travaillait jusqu'à 23 heures et recommençait à 7 heures. J'ai donc été déçu et bouleversé par son témoignage...

M. Garnett Genuis: Aviez-vous une relation quelconque avec M. Firth?

M. Minh Doan: Non.

M. Garnett Genuis: L'avez-vous déjà vu?

M. Minh Doan: Oui.

M. Garnett Genuis: L'avez-vous vu à l'extérieur du bureau?

M. Minh Doan: Je ne l'ai pas vu à l'extérieur du bureau. Il était présent à la démonstration de Botler en novembre. Je ne me souviens pas s'il était en virtuel, mais je crois que oui à cause de la pandémie. Il était également présent à la réunion à laquelle la démonstration a été faite au président.

M. Garnett Genuis: D'accord, merci, monsieur le président.

Monsieur le président, il est clair qu'il y a un conflit majeur entre les témoignages des hauts fonctionnaires, et je trouve cette dynamique des plus troublantes.

J'aimerais que le Comité demande que les relevés téléphoniques et de messages texte des conversations entre M. Firth et M. MacDonald, ainsi que tous les relevés et notes d'interactions entre M. Firth et M. Doan depuis cinq ans — les relevés de messages téléphoniques et de messages texte entre M. Doan et M. Firth, et entre M. MacDonald et M. Firth — sont fournis au Comité dans les deux semaines par les destinataires de ces échanges.

J'espère avoir l'accord du Comité pour faire ces demandes.

Le président: Merci, monsieur Genuis.

Je vois des pouces en l'air dans la salle. Magnifique. Notre greffier a tout cela par écrit, et il fera un suivi auprès des ministères concernés. Merci beaucoup.

M. Garnett Genuis: Je suis désolé, monsieur le président. Il ne s'agissait pas de ministères, mais de personnes. Merci.

Le président: Oui, ça aussi.

Monsieur Powlowski, vous avez cinq minutes.

M. Marcus Powlowski (Thunder Bay—Rainy River, Lib.): Monsieur Doan, m'entendez-vous bien? Je crois savoir que je n'ai pas fait l'objet d'un contrôle du son. Y a-t-il un problème?

Le président: Nous vous recevons on ne peut plus clairement.

M. Marcus Powlowski: Très bien.

Monsieur Doan, on vous a demandé de faire la preuve qu'ArriveCAN a sauvé des vies. Pour avoir étudié la santé publique, je pense qu'il sera très difficile de trouver ce genre de preuve. Il est toujours difficile de trouver la preuve qu'une intervention stratégique à un niveau macroéconomique comme celui-là a réellement eu un effet sur les résultats, surtout en temps de pandémie, lorsque toutes sortes d'interventions stratégiques ont lieu en même temps. Dire laquelle a eu tel ou tel résultat est à toutes fins impossible.

Permettez-moi de vous demander, monsieur Doan, si vous pensez que vous avez une preuve à transmettre au Comité?

M. Minh Doan: Non, je ne crois pas pouvoir faire cette preuve.

M. Marcus Powlowski: Monsieur Doan, M. Genuis est revenu, dans sa question, sur le témoignage de M. MacDonald au sujet de ce qui s'est passé lors d'une conversation entre M. MacDonald et vous, à savoir qui a décidé de choisir GC Strategies. À ce sujet, il a été expressément mentionné... quelque chose au sujet d'une « tête sur un plateau », M. Mendicino, et du responsable à blâmer pour cela.

Vous avez dit que ce n'était vrai qu'en partie, mais, que vous aviez bel et bien eu cette conversation. Pourriez-vous me dire de quoi vous avez parlé lors de cette conversation? Je ne sais pas comment — j'ignore combien de mois plus tard —, vous allez vous rappeler qui a dit quoi, mais pouvez-vous nous dire, en général, sur quoi portait cette conversation?

● (1415)

M. Minh Doan: J'ai communiqué avec M. MacDonald et je lui ai demandé plus de faits et de données dans une période assez peu documentée. Nous avons échangé, et je lui ai posé la question: « Le savez-vous? » Il a répondu: « Non. »

Nous avons eu une conversation au cours de laquelle il a dit ce dont je parle aujourd'hui, soit: « Monsieur Doan, vous avez pris une orientation stratégique qui a favorisé GC Strategies » — j'ai eu la même conversation ici au Comité — et j'ai dit « Ma foi, ce n'était pas une décision directe de choisir GC Strategies ».

Nous n'avons pas pu nous entendre sur cette différence très importante. J'ai dit: « Si vous pouvez fournir tout ce que vous pouvez, voici la situation à laquelle nous faisons face. »

J'ai dit que si nous ne pouvions pas en arriver à un point où des renseignements et des documents plus factuels seraient disponibles, je devrais peut-être le renvoyer au Comité, et c'est aussi un fait. Voilà.

M. Marcus Powlowski: D'après ce que vous avez dit, le point de discorde lors de cette réunion était de savoir qui a choisi GC Strategies. Lorsque vous avez effectivement parlé, ni l'un ni l'autre n'a pu dire qui avait pris la décision.

M. Minh Doan: Son point de vue est que, parce que j'avais choisi une orientation, c'est moi qui avais pris la décision. Par la suite, il m'a adressé une note, dans laquelle il disait ne pas connaître GC Strategies et ne pas avoir participé à la décision. C'était écrit à la main — excusez-moi, je veux dire sa...

M. Marcus Powlowski: Donc M. MacDonald ne savait pas.

M. Minh Doan: Non, il a écrit cela pour moi. Il n'allait pas comparaître devant le Comité.

M. Marcus Powlowski: D'accord. Je suis désolé si cette question a déjà été posée, mais il me semble que vous étiez tous les deux les protagonistes là-dedans. Si ce n'était pas vous, qui aurait pu prendre la décision?

M. Minh Doan: La décision comportait deux volets. L'un était technique. J'ai dit clairement que j'avais pris cette décision. L'autre était de savoir qui avait appelé GC Strategies et lui avait demandé de soumissionner. Je ne sais pas qui c'était.

M. Marcus Powlowski: Monsieur Jowhari, avez-vous d'autres questions?

M. Majid Jowhari: Non, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Garon, allez-y pour deux minutes et demie, je vous prie.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon: Monsieur Doan, il semble que nous assistions à une partie de balle entre vous et M. MacDonald, parce que vous vous renvoyez la balle sans cesse. M. MacDonald dit que vous avez pris la décision. Vous dites que vous n'avez pas pris la décision, mais vous reconnaissez devoir rendre des comptes. Cependant, vous avez une drôle de définition de la reddition de comptes: vous rendez des comptes pour une décision dont vous ne reconnaissez pas la responsabilité.

Normalement, dans un processus comme celui-là, vous prenez les décisions de nature technique.

En temps normal, qui prend la décision de choisir l'entreprise qui va remplir le contrat? À quel moment cette décision se prend-elle?

M. Minh Doan: Je vous remercie de la question.

Cela dépend de la valeur du contrat, mais c'est le gestionnaire délégué qui va prendre cette décision.

M. Jean-Denis Garon: Dans le cas présent, de qui relève ce gestionnaire délégué?

M. Minh Doan: Comme je l'ai déjà dit, je ne sais pas qui a pris la décision d'appeler GC Strategies pour les inviter à faire une offre.

M. Jean-Denis Garon: Ce n'est pas la question que je vous ai posée. Je vous ai demandé qui, normalement, déléguait des pouvoirs au gestionnaire?

M. Minh Doan: Le gestionnaire délégué est le délégué de son patron.

M. Jean-Denis Garon: Vous me niaisez. Vous le faites exprès. Qui est son patron?

Je pense que vous êtes un homme intelligent et que vous êtes capable de comprendre mes questions.

De qui le gestionnaire a-t-il reçu cette délégation?

M. Minh Doan: C'est de moi; je suis son supérieur immédiat.

M. Jean-Denis Garon: Vous prenez donc une décision de nature technique, et une autre personne choisit l'entreprise qui va engager des fonds publics. Cette personne a reçu cette délégation de pouvoirs de vous-même.

Quand je vous demande de qui cette personne a reçu cette délégation, il faut que je vous pose la question quatre fois.

Ainsi, quelqu'un qui relevait directement de vous a pris la décision de choisir l'entreprise.

Est-ce que j'ai bien compris?

M. Minh Doan: Je suis désolé, je croyais que vous me demandiez comment la personne recevait une délégation.

Vous me demandiez plutôt qui avait délégué des pouvoirs à M. MacDonald. C'est moi qui l'ai fait.

● (1420)

M. Jean-Denis Garon: Si j'ai bien compris, en temps normal, vous prenez la décision de nature technique, et un gestionnaire reçoit une délégation de pouvoirs pour prendre cette décision. Cette personne relève de vous.

Est-ce exact?

M. Minh Doan: Oui, c'est exact.

M. Jean-Denis Garon: Vous auriez donc pu savoir quelle firme avait été embauchée pour cela. Il aurait été possible de le savoir.

Est-ce que j'ai bien compris?

M. Minh Doan: Il y a plusieurs niveaux de délégation.

[*Traduction*]

Le président: Brièvement, monsieur Doan.

[*Français*]

M. Minh Doan: Il avait l'autorisation de prendre cette décision sans me consulter.

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Doan.

[*Français*]

M. Jean-Denis Garon: Merci.

[*Traduction*]

Le président: Monsieur Johns, vous avez la parole pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

M. Gord Johns: Le président de l'ASFC vous a-t-il demandé, à vous, à M. MacDonald ou à quelqu'un d'autre, de répondre aux besoins de l'ASFC découlant du projet de loi C-65? Quelle était l'initiative du président?

M. Minh Doan: Ce n'était pas une tâche. À la fin d'une séance d'information avec le comité exécutif au sujet des cas de harcèlement sexuel à l'ASFC, il s'est tourné vers moi, en ma qualité de dirigeant principal de l'information, pour me demander s'il y avait des façons novatrices de procéder. Il voulait savoir si l'industrie avait peut-être un moyen de résoudre le problème du harcèlement sexuel d'une autre façon. J'ai alors demandé à mon directeur général de l'innovation de trouver une solution.

M. Gord Johns: Pour revenir aux pratiques types, dont nous avons entendu parler, et je les trouve scandaleuses en ce qui concerne l'approvisionnement. SPAC a admis qu'il n'y a pour ainsi dire aucune limite à ce que les entrepreneurs travaillant à la commission peuvent empocher sur les contrats du gouvernement. Si nous avons un projet comme le logiciel de Botler, où l'entrepreneur prend 15 ou 20 % et le sous-traitant 15 ou 30 % de plus, alors ceux qui font le travail reçoivent le reste. Si, par exemple, le gouvernement fédéral dépense 100 000 $ pour un projet comme celui-là, il se pourrait qu'au bout du compte, il n'y ait plus que 56 000 $ pour le projet même.

Le gouvernement pourrait avoir exactement la même chose pour la moitié du prix. Comme vous le savez, il y a des contrats comportant encore plus de niveaux et des commissions plus importantes. Le gouvernement admet qu'il ne connaît pas l'étendue de ces commissions.

Le Secrétariat du Conseil du Trésor a pour mandat de recommander des politiques pour protéger l'argent des contribuables. En tant que dirigeant principal de la technologie, DPT, vous faites tout ce que vous pouvez pour freiner cette manne en limitant les commissions. Pourquoi le gouvernement n'a-t-il pas embauché ses propres recruteurs en technologie de l'information? D'après les chiffres que nous voyons, vous pourriez en embaucher 10 au salaire de la gouverneure générale, pour l'argent que CG Strategies a reçu, tout en économisant des millions de dollars par année.

M. Minh Doan: Mon rôle en tant que dirigeant principal de la technologie consiste à établir l'orientation de l'entreprise en matière d'informatique. Il y a différents secteurs du Conseil du Trésor qui établissent des directives sur les dépenses et d'autres politiques. Je ne saurais parler au nom de tout le Conseil du Trésor.

M. Gord Johns: J'ai du mal à le croire. En tant que DPT, vous ne pouvez pas recommander l'embauche à l'interne pour économiser des millions de dollars de l'argent des contribuables et avoir cette expertise à l'interne. Vous dites que vous n'avez pas votre mot à dire là-dessus, que vous ne participez pas à l'amélioration de l'efficacité et à l'économie des fonds publics contribuables.

M. Minh Doan: Pour ce qui est de l'orientation technologique, des décisions et des normes d'entreprise que j'établis, c'est fondamental dans ce que nous faisons, non pas dans une perspective d'approvisionnement, mais pour tenir compte de différentes technologies infonuagiques et autres pour veiller à ce que nos solutions soient appliquées le plus efficacement possible. Absolument, l'argent des contribuables est au cœur des préoccupations dans la perspective technologique.

L'approvisionnement relève d'un autre secteur du Secrétariat du Conseil du Trésor et de SPAC, mais les fonds publics, pour ce qui est des investissements en technologies et des autres investissements que nous faisons, sont au cœur de toute notre action.

Le président: Merci beaucoup. Ce tour est terminé.

Merci tout le monde de la patience dont vous m'avez fait preuve, comme toujours.

Monsieur Doan, je vous remercie d'être resté 25 minutes de plus.

À moins qu'il n'y ait autre chose, la séance est levée.

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