

SUIVI SUR LES COMMENTAIRES PRÉSENTÉS À LA RÉUNION DU COMITÉ PERMANENT DES OPÉRATIONS GOUVERNEMENTALES ET DES PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES DU 29 MARS 2022

Pour faire suite à votre demande, je vous sou mets les renseignements supplémentaires que je n'ai pu fournir au Comité au cours de l'audience du 29 mars par manque de temps.

En particulier, durant ma réponse à une question de M. Paul-Hus, j'allais aborder les délais d'approvisionnement, mais le temps qui lui était accordé s'était écoulé. J'adresse également ces renseignements à M. Housefather, qui a affirmé un peu plus tard au cours de l'audience : « Il y a une volonté de faire les choses rapidement, mais plus on fait les choses rapidement, plus il y a de risques de les faire sans les compétences et la cohérence nécessaires et de ne pas suivre de procédure d'évaluation rigoureuse. Il y a une volonté de faire les choses afin que ce soit peu coûteux, mais dans ce cas, on ne pourra plus insister sur le contenu canadien, la création d'emplois au Canada et la fabrication de produits au pays s'il coûte moins cher d'acheter un article à l'étranger [TRADUCTION]. »

Comme je le montrerai, nous faisons les choses rapidement avec compétence, en obtenant à la fois des niveaux élevés de contenu canadien et la création de nombreux emplois ainsi qu'en optimisant les ressources pour le compte des forces armées et des contribuables du Canada. Quand nous savons ce que nous faisons, nous n'avons pas besoin de faire de compromis.

Vous trouverez ci-joint un article qui mentionne que de 1998 à 2004, la durée des processus d'acquisition dans le secteur de la défense a diminué de 40 %. Vous trouverez également ci-joint une diapositive en couleur qui le montre clairement. Malheureusement, l'article indique également qu'en 2011, les délais se prolongeaient de nouveau et qu'ils étaient même supérieurs à ceux de 1998.

Vous trouverez en outre ci-joint la version française et anglaise de la note d'information que j'ai envoyée au président du Comité permanent de la défense nationale en 2010 au sujet de l'attribution de contrats à un fournisseur exclusif. Cette question est cruciale pour le contenu canadien, puisque cette méthode fait grimper les prix des soumissions (jusqu'à concurrence de 20 %) et exempte souvent le fournisseur de satisfaire aux exigences relatives au contenu canadien, qui seraient obligatoires dans le cadre d'un processus concurrentiel.

Vous remarquerez qu'en 2004, l'attribution de contrats à un fournisseur exclusif avait diminué à un tel point que seuls 8,8 % des contrats de plus de 25 000 \$ ne faisaient pas l'objet d'un processus concurrentiel. À l'instar des délais, le pourcentage des contrats attribués à un fournisseur exclusif est monté en flèche durant les années subséquentes.

Le résultat net ne fait aucun doute : de 2000 à 2005, les forces armées, l'industrie canadienne et les contribuables canadiens ont bénéficié d'un processus d'acquisition efficace et rentable dans le secteur de la défense. Il vaudrait la peine que le Comité se penche sur la façon dont les améliorations ont été apportées et les raisons pour lesquelles elles n'ont pas perduré.

J'aimerais aborder deux autres points.

Premièrement, pendant mon témoignage, j'ai fait mention du processus d'acquisition efficace que la marine américaine a employé pour l'acquisition de ses frégates FFG-62 de classe Constellation. Alors que la marine américaine a pris trois années pour sélectionner le soumissionnaire retenu, le Canada en a pris huit. En réponse à cette observation, M. Perry a affirmé qu'il était important de garder en tête que le programme américain n'en est qu'à l'étape théorique ou à celle de l'intention et qu'il n'a encore débouché sur rien de concret. Et il a ajouté ceci : « La feuille de route de la marine américaine quant à l'obtention de la livraison de grands bâtiments de surface dans le respect du calendrier et du budget n'est pas très reluisante, sauf lorsque trois, quatre ou cinq dizaines de navires ont déjà été fabriquées, ce qui est le cas des destroyers de classe Arleigh Burke [TRADUCTION]. » Cette observation est peut-être vraie, mais nous parlons de deux questions entièrement différentes : je parle du processus d'approvisionnement qui mène à l'attribution de contrats, tandis qu'il parle de la réalisation d'un contrat.

Deuxièmement, j'aimerais remercier M. Lobb de m'avoir accordé le temps nécessaire pour que je réfute les attaques de M. Leuprecht contre mon intégrité. J'ai été clair : il est incontestable que je ne suis pas en conflit d'intérêts, et il est indéfendable pour M. Leuprecht de laisser entendre le contraire.

Merci.

Alan Williams

Retards record des acquisitions pour les Forces armées canadiennes sous la gouverne des conservateurs

DAVID PUGLIESE, *OTTAWA CITIZEN*

LE 17 FÉVRIER 2013 21 H 04



Photo non datée du F-35 Lightning II de Lockheed Martin en plein vol, qui est également appelé *avion de combat interarmées*.

Photographie : Canada Wire.

Les retards dans le cadre des acquisitions d'équipement militaire atteignent une ampleur record sous la gouverne des conservateurs, selon une analyse que le ministère de la Défense nationale (MDN) a publiée récemment.

En moyenne, il s'écoule maintenant 199 mois (soit plus de 16 ans) entre le début et la fin du processus d'acquisition si l'on se fie à l'examen de 55 projets d'acquisition. Le rapport à cet effet a été rédigé en 2011, mais aucune amélioration n'a été constatée depuis, indiquent des sources du MDN.

L'étude, obtenue par le *Citizen*, remet en question les affirmations des ministres conservateurs selon lesquelles le gouvernement a grandement réduit le délai pour l'acquisition d'équipement militaire.

La ministre des Travaux publics, Rona Ambrose, a déclaré aux Communes la semaine dernière que « depuis 2006, le gouvernement a réduit à 48 mois la durée du processus d'acquisition des équipements militaires importants. C'est cinq ans de moins que lorsque l'ancien gouvernement libéral était au pouvoir [TRADUCTION] ».

Toutefois, l'analyse du MDN révèle qu'en 1998, alors qu'un gouvernement libéral était au pouvoir, le délai moyen pour l'acquisition d'équipement était de 190 mois. Cependant, plusieurs années plus tard, après qu'Alan Williams, alors sous-ministre adjoint au MDN, a entrepris des initiatives pour redresser la situation, ce chiffre est tombé à 96 mois, puis à 89 mois.

Ces diminutions ont eu lieu alors que les premiers ministres libéraux Jean Chrétien et Paul Martin étaient au pouvoir.

L'analyse du MDN montre qu'en 2010-2011, le délai nécessaire pour l'acquisition d'équipement avait grimpé à 199 mois.

L'étude donne à penser que cette augmentation pourrait être attribuable à la hausse du nombre de projets d'acquisition d'équipement en cours, au manque de compétence du personnel ou à la complexité du processus d'acquisition.

Toutefois, toujours selon l'analyse, il est impossible de déterminer avec précision ce qui prolonge la durée du cycle, et il faudra pour ce faire étudier en profondeur l'ensemble du processus d'acquisition. En outre, aucun progrès n'a été réalisé en vue de réduire la durée globale du cycle d'acquisition.

M^{me} Ambrose a fait remarquer que sous la gouverne des conservateurs, des programmes d'acquisition se sont avérés fructueux, notamment pour l'acquisition des avions C-130J et de véhicules blindés tactiques ainsi que pour la mise à niveau de véhicules blindés. De plus, au cours de la fin de semaine, des responsables du gouvernement ont déclaré que le ministère des Travaux publics continuait d'affirmer que les délais dans le cadre des grands projets d'acquisition d'équipement s'améliorent.

Les marchés publics dans le secteur de la défense sont toutefois devenus un boulet pour le gouvernement, qui dépense des milliards de dollars en nouveaux équipements, notamment pour acquérir des hélicoptères, des avions de transport, des chars et des véhicules blindés.

Les entreprises du secteur de la défense établies au Canada se plaignent néanmoins que le gros des travaux menés dans le cadre du programme de rééquipement du gouvernement, d'une valeur de plusieurs milliards, a été confié à des entreprises américaines.

La semaine dernière, un rapport du conseiller spécial du gouvernement en matière d'approvisionnement, Tom Jenkins, soulignait que les politiques d'approvisionnement du MDN mises en place il y a quatre ans empêchaient les entreprises canadiennes de soumissionner dans le cadre de certains contrats du Canada.

Des programmes d'acquisition d'envergure se sont également enlisés. En effet, le programme d'acquisition de nouveaux navires de ravitaillement a déraillé en 2008, et les navires ne sont désormais pas attendus avant 2017.

L'été dernier, le gouvernement a pris la mesure sans précédent d'intervenir et d'interrompre temporairement le programme d'acquisition de camions militaires après avoir découvert que le MDN avait tenté de dépenser sans autorisation plus de 300 millions de dollars supplémentaires dans le cadre de ce programme.

Le processus d'acquisition de nouveaux avions de recherche et de sauvetage, entrepris en 2004, a lui aussi dérapé, et les avions ne sont pas attendus avant deux ou trois autres années. Par ailleurs, l'Armée a dû relancer au moins deux fois son projet d'acquisition de véhicules de combat rapproché en raison de problèmes.

L'initiative que le gouvernement a entreprise pour faire l'acquisition de l'avion de chasse F-35 s'est enlisée après la publication par le vérificateur général Michael Ferguson d'un rapport qui concluait que des fonctionnaires du MDN avaient caché au Parlement des renseignements cruciaux sur cette acquisition, avaient sous-estimé les coûts et n'avaient pas suivi les règles d'approvisionnement. Le gouvernement dit maintenant être disposé à envisager l'acquisition d'autres avions de chasse.

L'analyse du MDN souligne certaines difficultés auxquelles le personnel chargé de l'approvisionnement se heurte, notamment les compressions budgétaires, l'évolution rapide de la technologie, la nécessité croissante de tenir compte de facteurs politiques et économiques et la « surveillance élevée que le vérificateur général et les médias exercent [TRADUCTION] ».

Au cours des quatre dernières années, le MDN a acquis la réputation, dans certains cercles du gouvernement, de faire peu de cas des règles d'approvisionnement.

Alan Williams, ancien haut responsable de l'approvisionnement au MDN qui a quitté la fonction publique en 2005, a déclaré qu'il était décevant que les délais d'approvisionnement se prolongent.

« Nous avons réalisé des améliorations assez spectaculaires en réduisant les délais en 2003 et en 2004, mais tous ces progrès ont été annulés [TRADUCTION] », a-t-il déclaré.

Selon M. Williams, les problèmes peuvent être attribuables à la décision du gouvernement conservateur de procéder à certaines acquisitions d'envergure sans tenir de processus concurrentiel.

« L'attribution de contrats à fournisseur exclusif avantage l'entreprise. C'est pourquoi le processus traîne en longueur, car le gouvernement n'a aucun moyen de pression lors des négociations relatives au contrat [TRADUCTION] », ajoute-t-il.

Parmi les autres problèmes soulevés dans l'analyse du MDN, mentionnons la pénurie de personnel pour gérer les projets d'acquisition et la formation inadéquate des responsables des acquisitions.

Ces dires contredisent les déclarations que les responsables des affaires publiques du MDN avaient faites au *Citizen* en 2008 quand ils avaient affirmé que le MDN avait réussi à recruter et à former suffisamment d'employés pour les acquisitions.

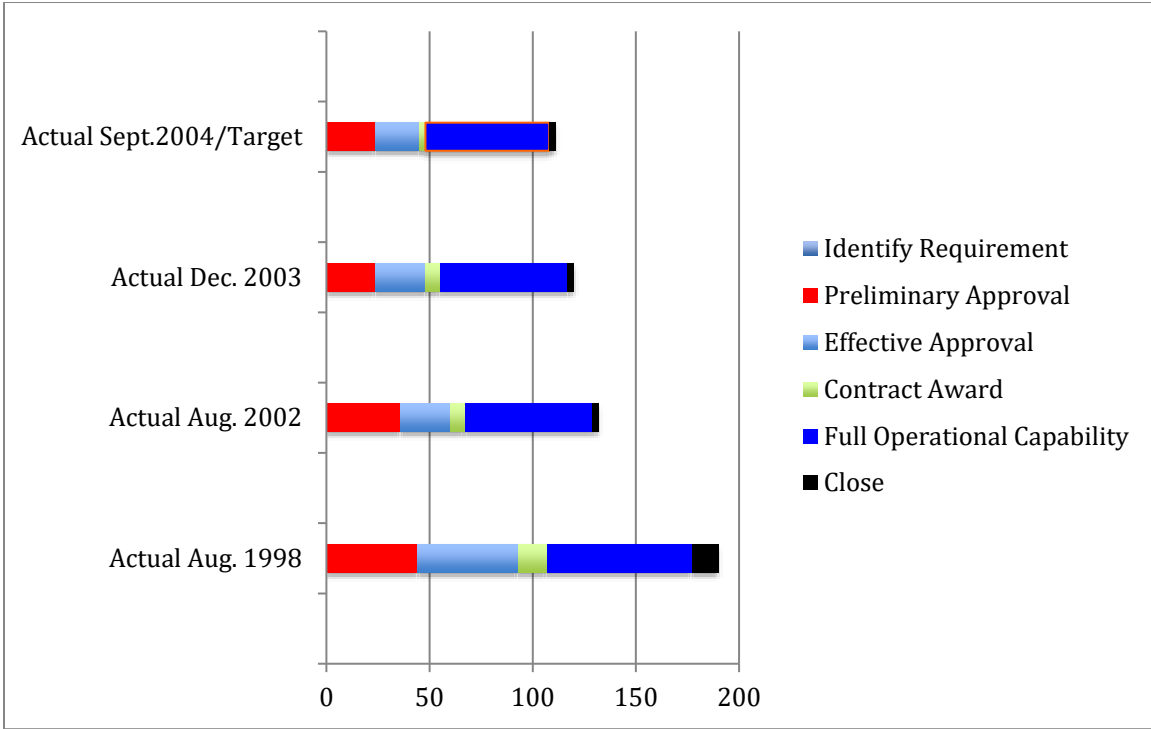
L'analyse recommande au personnel du MDN responsable de l'approvisionnement d'améliorer la façon dont il calcule les coûts et établit les calendriers d'approbation et de livraison des programmes d'acquisition d'équipement.

Dans un courriel, un responsable du ministère des Travaux publics a affirmé que la différence entre ces chiffres pouvait s'expliquer par le fait que les phases des projets d'acquisition d'équipement militaire diffèrent d'un ministère à l'autre. « Travaux publics calcule que le délai des acquisitions s'étend depuis la décision du gouvernement jusqu'à l'attribution du contrat [TRADUCTION] ».

Il ajoutait : « Pour sa part, le MDN calcule que ce délai s'étend du début des projets jusqu'à la livraison de l'équipement, ce qui constitue clairement un processus plus long. En fait, dans certains cas, le processus s'étend jusqu'à après la livraison de l'équipement, jusqu'à ce que la capacité opérationnelle soit totale et à la clôture du projet [TRADUCTION] ».

dpugliese@ottawacitizen.com

Tous droits réservés (c) *The Ottawa Citizen*



Sept. 2004 (réels)/cible	
Déc. 2003 (réels)	Définition du besoin
	Approbation préliminaire
	Approbation définitive
Août 2002 (réels)	Attribution du contrat
	Capacité opérationnelle totale
	Clôture
Août 1998 (réels)	

Alan Williams
691, avenue Golden
Ottawa, On. K2A 2G3
Le 12 octobre 2010

L'honorable Maxime Bernier, député
Président, Comité permanent de la défense
Sixième étage, 131, rue Queen
Chambre des communes
Ottawa, On. K1A 0A6

Cher M. Bernier,

Permettez-moi tout d'abord de vous exprimer ma sincère reconnaissance pour la discussion très franche et constructive tenue durant la rencontre du comité le jeudi 7 octobre dernier.

En deuxième lieu, durant la période de questions et réponses, l'honorable Laurie Hawn a soulevé le sujet du nombre de marchés accordés sans mise en concurrence pendant que j'occupais le poste de sous-ministre adjoint (SMA - Matériels) du ministère de la Défense nationale (MDN). Alors, en me servant des sites Web du Secrétariat du Conseil du Trésor et de Contrats Canada, j'ai soutiré les mêmes renseignements pour la période de cinq ans de 2000 à 2004 (les cinq années complètes durant lesquelles j'étais sous-ministre adjoint – Matériels - du MDN) ainsi que pour les cinq années suivantes de 2005 à 2009. Le tableau 1 qui suit dresse la liste des données soutirées.

BLOC DE TEMPS	NOMBRE DE MARCHÉS SANS CONCURRENCE DE 25 000 \$ ET PLUS	VALEUR DES MARCHÉS SANS CONCURRENCE DE 25 000 \$ ET PLUS	MOYENNE EN % DES MARCHÉS SANS CONCURRENCE DE 25 000 \$ ET PLUS
2000-2004	2274	4,76 MILLIARDS	17.4%
2005-2009	5983	8,98 MILLIARDS	27.4%
DIFFÉRENCE (%)	+163%	+88%	+57%

TABLEAU 1

De toute évidence, il y a eu une augmentation vertigineuse sous tous les aspects à partir de la période de 2000-2004 jusqu'à la période de 2005-2009. De plus, tandis que la moyenne en pourcentage est considérable à 57%, le tout devient encore plus alarmant lorsqu'on examine la tendance au cours des dix années concernées. Le tableau 2 qui suit énumère ces données pour chaque année.

ANNÉE	MOYENNE EN % DES MARCHÉS SANS CONCURRENCE DE 25 000 \$ ET PLUS
2000	15.5%
2001	30.1%
2002	28.9%
2003	11.5%
2004	8.8%
2005	14.6%
2006	27.3%
2007	31.9%
2008	25.6%
2009	42.0%

TABLEAU 2

Comme vous pouvez le constater, la tendance est essentiellement en forme de “V” – une diminution prononcée, surtout de 2001 jusqu’à la fin de 2004, suivie d’une augmentation également prononcée de 2005 jusqu’à la fin de 2009. En 2004 par exemple, de chaque dollar de marchés accordés, 8.8 cents furent accordés avec concurrence et 91.2 cents furent accordés sans concurrence. En 2009, de chaque dollar de marchés accordés, 42 cents furent accordés sans concurrence et 58 cents furent accordés avec concurrence. **Ceci représente presque une multiplication par 5 de la valeur des marchés sans concurrence accordés entre 2004 et 2009.**

Enfin, il est important de souligner que Travaux publics et Services gouvernementaux Canada sont responsables de ces marchés et non le SMA (MAT) ou le MDN.

Il va sans dire que je suis prêt à discuter de ces questions en plus grand détail avec le comité.

Je vous prie d’agréer, Monsieur, mes sentiments les meilleurs.

Alan Williams