



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de la défense nationale

NDDN • NUMÉRO 037 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 20 février 2007

Président

M. Rick Casson

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

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

Comité permanent de la défense nationale

Le mardi 20 février 2007

•(0805)

[Traduction]

Le président (M. Rick Casson (Lethbridge, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Nous poursuivons notre étude sur le processus d'acquisition, y compris les appels d'offres et l'établissement de la capacité requise. Aujourd'hui, nous sommes heureux d'avoir avec nous l'honorable Michael Fortier, ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux.

Monsieur, je vais vous laisser présenter les gens qui vous accompagnent. Comme d'habitude, vous ferez votre exposé puis nous passerons aux questions.

La parole est à vous.

L'hon. Michael Fortier (ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux): Merci, monsieur le président. Je suis heureux d'être ici ce matin.

Je suis accompagné de mon sous-ministre, David Marshall. Est également présent M. Terry Williston, qui s'occupe des acquisitions relatives aux forces armées à TPSGC.

[Français]

Monsieur le président et membres du comité, je vous remercie de votre invitation et je me réjouis de participer à votre étude sur l'approvisionnement en matière de défense.

Cette étude est compatible, monsieur le président, avec l'engagement qu'a pris le nouveau gouvernement du Canada en ce qui a trait à la responsabilité. Le ministère de la Défense nationale est l'un de nos clients les plus importants. Je suis fier d'affirmer que répondre aux besoins des femmes et des hommes des Forces armées canadiennes constitue la priorité absolue du gouvernement du Canada.

[Traduction]

Permettez-moi de commencer mon allocution en énonçant sans équivoque que notre gouvernement s'est engagé à faire preuve d'équité et de transparence relativement au processus d'acquisition. Ces principes sont maintenant garantis par la Loi fédérale sur la responsabilité et sont appliqués à l'ensemble des acquisitions, militaires ou de tout autre ordre, effectuées au sein du ministère que je représente. L'application de ces principes ainsi que d'autres dispositions de la Loi fédérale sur la responsabilité, comme la nomination d'un nouvel ombudsman de l'approvisionnement indépendant et l'ajout obligatoire des dispositions liées à l'intégrité dans tous les contrats, constitue les fondements de nos efforts visant à mettre de l'ordre au sein des marchés publics.

Je suis certain que le comité est très bien informé du rôle que joue mon ministère à titre de principale division en matière d'approvisionnement pour le gouvernement. Par conséquent, je m'abstiendrai d'entrer dans les détails à ce sujet. Je me contenterai de préciser que

nous fournissons des services relatifs aux contrats et à l'approvisionnement à plus de 100 ministères et organismes fédéraux. Le volume de nos transactions fait de TPSGC le premier responsable des achats au pays.

[Français]

Comme je l'ai déjà fait remarquer, le ministère de la Défense nationale est notre principal client. Chaque année, le montant des transactions que nous concluons avec celui-ci représente environ la moitié du chiffre d'affaires du ministère. Par exemple, au cours de l'exercice 2005-2006, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a géré quelque 24 000 nouveaux contrats et modifications de contrat du ministère de la Défense nationale, dont la valeur totale était de 7,6 milliards de dollars. Ces transactions étaient de nature très variée. Il pouvait s'agir de contrats extrêmement complexes liés à des systèmes d'armes sophistiquées ou de l'achat d'articles plus standards. Mentionnons également les contrats de services de tous types portant, notamment, sur l'exploitation et l'entretien d'installations en haute mer ou sur les services d'entretien élémentaires dans les bases des Forces armées canadiennes partout au pays.

La tâche du ministère de la Défense nationale revient à définir ses propres besoins en matériel militaire et en services, à proposer une stratégie d'achat, ainsi qu'à déterminer les caractéristiques techniques relatives aux soumissions et à l'évaluation de ces dernières. Ce ministère agit également en qualité d'autorité technique pour ce qui est des contrats. Il en gère les dépenses, approuve les marchandises et les services achetés, et autorise le paiement.

[Traduction]

Le rôle de mon ministère est également clairement défini, monsieur le président. En vertu de la Loi sur la production de défense, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a le pouvoir exclusif d'acheter des produits militaires. C'est à nous qu'il revient d'élaborer la stratégie d'achat finale, de préparer les documents de demandes de soumissions, de superviser le processus d'appel d'offres — c'est-à-dire de procéder à l'évaluation organisationnelle et financière, ainsi qu'à la négociation du contrat —, de demander l'approbation du contrat et de le signer. Une fois cela fait, nous avons un rôle permanent lié à l'interprétation des contrats et à la négociation de toutes modifications qui s'avèreraient nécessaires.

Bref, alors que le MDN a le pouvoir décisif concernant ce dont il a besoin, la responsabilité de conclure des contrats incombe à Travaux publics.

[Français]

Comme le comité le sait peut-être, le Canada est l'un des rares pays où une telle séparation des rôles existe. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, l'armée s'occupe elle-même de ses achats.

Au Canada, cette séparation des rôles remonte à près de 70 ans. Nous sommes convaincus que cette séparation est fondamentale pour veiller à ce que le processus soit équitable et soit perçu comme étant équitable. En séparant les fonctions de détermination des besoins et de conclusion des contrats, la démarche canadienne permet à la société civile d'exercer son droit de regard tout au long du processus d'achat. C'est le fondement de notre façon de faire des affaires au Canada.

Il semble que le comité ait déjà été informé par d'autres sources de certains importants projets d'achat en cours qui visent le renouvellement du matériel militaire de nos Forces canadiennes. Plutôt que de revoir ces projets en particulier, je voudrais consacrer le reste de mon intervention d'aujourd'hui aux efforts actuellement déployés en vue de rationaliser le processus d'acquisition de matériel militaire.

[Traduction]

Il s'écoule en moyenne plus de 15 ans entre le moment où le MDN détermine une lacune opérationnelle et le moment de la clôture du contrat. Bien que la plus grande partie de ce temps serve à décider ce qui est nécessaire, par opposition à l'acquisition réelle du produit ou du service, il y a lieu d'apporter de sérieuses améliorations à toutes les étapes du processus.

Nous avons collaboré étroitement avec le ministère de la Défense nationale pour mettre en oeuvre un certain nombre d'initiatives visant à rationaliser le processus. Permettez-moi de vous en citer quelques-unes, à titre d'exemples: adopter un processus concurrentiel fondé sur le meilleur résultat de rendement et dans le cadre duquel on présente à l'industrie des critères obligatoires de rendement élevé et on l'invite à proposer des solutions; adopter le concept de point de comptabilité unique pour l'acquisition fondée sur le rendement dans le cadre de laquelle l'entrepreneur principal unique est non seulement responsable de l'acquisition du matériel, mais il doit aussi assurer le soutien technique à long terme concernant ce matériel; et finalement, recourir, dans la mesure du possible, à l'acquisition de matériel standard éprouvé, par opposition aux technologies qui sont encore au stade du développement et qui présentent des risques plus élevés.

Toutes ces initiatives visent à améliorer le processus d'approvisionnement existant. Elle ne le contournent pas. Notre rôle de surveillance et de remise en question demeure inchangé. Les principes fondamentaux d'équité et de transparence demeureront le fondement de nos pratiques d'approvisionnement en matière de matériel militaire.

Ces nombreuses améliorations ont permis de réduire l'échéancier des projets de grande envergure, de l'étape de la définition à la clôture du contrat. En effet, si les grands projets prenaient généralement plus de 15 ans à se réaliser par le passé, les grands projets d'acquisition de matériel en cours de réalisation ont, en revanche, nécessité moins de sept ans.

Nous avons prouvé qu'en situation d'urgence, il était possible d'acquérir du matériel rapidement et à des coûts concurrentiels. Par exemple, l'été dernier, nous avons acheté 50 nouveaux véhicules de patrouille blindés en un temps record et avons ainsi contribué à renforcer la sécurité des Forces canadiennes. Une équipe de projet intégré chevronnée a fait un appel d'offres ouvert et, à la suite du processus d'évaluation, a accordé le contrat de 60 millions de dollars en huit semaines. Les véhicules ont été livrés dans un délai de 75 p. 100 plus court qu'il n'en aurait fallu normalement, et une économie de 7,2 millions de dollars a été réalisée sur une période de deux ans.

● (0810)

[Français]

Il est cependant possible d'en faire davantage en matière d'acquisition de matériel militaire, et c'est ce que nous devons faire. L'an dernier, le premier ministre a dirigé le travail d'un certain nombre de ministres ayant un rôle à jouer au chapitre de l'acquisition de matériel militaire, y compris moi-même, afin de trouver des façons de simplifier le processus.

Au niveau des fonctionnaires supérieurs, un comité directeur interministériel, formé de sous-ministres adjoints, présidé par le Secrétaire du Conseil du Trésor et regroupant les ministères concernés, travaille à améliorer l'établissement des besoins, l'attribution des contrats et les interactions du gouvernement avec l'industrie pour la prestation des biens et services.

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada et le ministère de la Défense travaillent actuellement de concert pour élaborer et mettre en oeuvre une stratégie intégrée qui permettra de surmonter les difficultés en matière de recrutement, de maintien en service et de formation auxquelles font face les personnes chargées de la gestion de projets et des achats du gouvernement fédéral pour le secteur militaire.

Nous avons su prouver, par le passé, que nous avons la capacité d'agir vite en adoptant rapidement des mesures destinées à soutenir nos troupes en Afghanistan et à acquérir de nouveaux atouts importants pour les Forces canadiennes. Le plus difficile pour nous sera de veiller à ce que le processus d'acquisition de matériel militaire s'effectue plus rapidement sans que l'intégrité du processus ne soit mise en jeu ou qu'il n'y ait de trop grands risques à courir.

Je veux que le comité sache que je m'engage à élaborer une approche améliorée et plus efficace pour l'acquisition de ce matériel. Cette approche permettrait aux ministères ayant un grand rôle à jouer en matière d'approvisionnement de planifier et de coordonner leur travail de façon continue. Il faudrait, à cet égard, continuer à bien connaître le noyau de fournisseurs et les capacités de ces derniers, tout particulièrement au Canada, bien entendu. Il faudrait aussi que l'approche soit souple afin que l'on puisse apporter des rectifications en cours de route si les besoins, les connaissances et les méthodes d'approvisionnement changeaient.

[Traduction]

En conclusion, monsieur le président, l'essentiel reste de trouver des manières plus rapides et plus efficaces de fournir aux Forces canadiennes les outils dont elles ont besoin pour effectuer leur difficile et souvent dangereux travail sans gaspiller l'argent des contribuables.

J'encourage toute suggestion du comité à ce sujet, et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Merci.

Le président: Merci, monsieur le ministre.

Nous allons commencer avec un tour de 10 minutes, en commençant par M. Coderre.

[Français]

L'hon. Denis Coderre (Bourassa, Lib.): Monsieur le ministre, c'est un plaisir de vous voir, d'autant plus qu'on ne vous voit pas souvent à la Chambre des communes. Donc, quand on a l'occasion de vous rencontrer de temps en temps, cela fait du bien.

J'ai beaucoup de questions à poser. Je veux vous parler de deux points en particulier. Évidemment, je veux vous parler des critères. Dans un deuxième temps, je veux m'assurer que vous compreniez bien ce que veut dire ITAR. Vous avez fait quelques déclarations, et il semble qu'il y ait contradiction entre ce que vous avez dit et ce qui se passe réellement sur le terrain.

J'aimerais savoir si vous avez participé au processus en tant que ministre responsable des Travaux publics et des Services gouvernementaux. Le ministère de la Défense nationale est censé avoir raffiné ses critères d'achat. Avez-vous participé, vous ou un de vos représentants, à la rencontre avec le ministre de la Défense nationale qui a eu lieu le 1^{er} mai dernier, pour vous assurer de disposer des critères nécessaires à l'achat des C-17, par exemple?

L'hon. Michael Fortier: Je ne peux pas vous dire ce matin où j'étais le 1^{er} mai. On vous donnera plus tard mon emploi du temps cette journée-là.

•(0815)

L'hon. Denis Coderre: Aviez-vous un représentant?

L'hon. Michael Fortier: Où étiez-vous le 1^{er} mai?

L'hon. Denis Coderre: Le 1^{er} mai, je préparais des questions à vous poser à la Chambre des communes.

L'hon. Michael Fortier: Vous n'étiez pas ici à 8 heures ce matin, c'est sûr.

L'hon. Denis Coderre: On se lève à 5 h 30 tous les matins, monsieur le ministre.

C'est important parce que, au fond...

[Traduction]

Je vais passer à l'anglais.

Au printemps de 2005, l'Institut canadien d'études stratégiques a publié un document intitulé *Implementing Canada's Defence Policy Statement*. Le général Hillier dit ce qui suit:

Pour ce qui est de la question des ressources matérielles, avant de critiquer quiconque à l'extérieur du ministère, j'aimerais d'abord rétablir les faits à l'interne. D'abord, il m'incombe, à titre de chef de l'état-major de la Défense, en consultation avec le Conseil des Forces armées, de déterminer les critères pour ce matériel transformationnel important. Je ne dis pas qu'il faut avoir 15 000 pages de spécifications. Je dis que lorsque nous avons besoin d'un hélicoptère, d'un aéronef ou d'un véhicule ou d'un navire de combat, je vais établir quatre ou six principes clés — des limites rigides,

...Il a dit « limites rigides » ...

si on veut, qui deviendront la force motrice du processus d'acquisition.

[Français]

Puis il dit, à un moment donné:

[Traduction]

J'ai besoin d'aide à cette fin, mais c'est ce que je vais faire. Donc, pour un hélicoptère, je dirai que j'ai besoin d'une telle capacité, à une telle altitude, à une telle température, sur une telle distance.

[Français]

Ce que cela veut dire, c'est que finalement vous ne servez pas à grand-chose comme ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux, pour ce qui est de la transparence du processus. Le chef d'état-major de la Défense, le général Hillier, vous dit ce qu'il veut. Au fond, votre rôle se limite à vous assurer qu'il obtienne l'équipement qu'il veut.

Est-ce ainsi que vous voyez votre rôle?

L'hon. Michael Fortier: Non, absolument pas. Ce n'est pas mutuellement exclusif d'avoir un client, puisque le ministère de la Défense nationale, monsieur Coderre, est un client de Travaux

publics et Services gouvernementaux au même titre que Santé Canada ou Affaires étrangères et Commerce international. Le rôle de mon ministère n'est pas d'établir les besoins du client. La personne la mieux placée pour déterminer ces besoins est, bien entendu, celle qui a recours à nos services.

Vous avez manqué mon introduction. J'ai présenté M. Williston, qui est responsable du secteur militaire à Travaux publics et Services gouvernementaux. Plus de 350 de nos fonctionnaires sont rattachés au ministère de la Défense nationale. Ces deux groupes sont interreliés, mais d'emblée, il est tout à fait sain que le client détermine d'abord ses besoins.

L'hon. Denis Coderre: Le chef d'état-major de la Défense, le général Hillier, a dit:

[Traduction]

« Je suis réticent à acheter quoi que ce soit sur papier. »

[Français]

Si votre rôle est de protéger les contribuables, vous êtes responsable de la transparence du processus et de vous assurer que les fonds sont dûment dépensés. Vous devez répondre aux besoins de la Défense nationale, mais vous devez également voir à ce que l'argent soit dépensé comme il se doit et qu'on a vraiment fait le tour des clients pour s'assurer que le processus est concurrentiel.

Peu importe que le Parti libéral ait dit qu'on aurait pu louer les avions au lieu de les acheter, le processus d'acquisition existe, car depuis six ans, vous avez les Airbus A400M et les Boeing C-17. Mais au cours du processus, une déclaration comme *lines in the sand* vient, d'une certaine façon, évincer la concurrence.

Comment peut-on avoir un processus compétitif quand les dés sont déjà jetés et qu'on sait ce que le chef veut avoir? Votre rôle se limite donc à donner à votre client ce qu'il veut.

L'hon. Michael Fortier: Comme je vous l'ai dit plus tôt, c'est faire preuve de sens commun que de demander au ministère de la Défense nationale de déterminer ses besoins. Une fois ceux-ci reconnus, nous établissons le processus d'acquisition en collaboration avec ce ministère.

Monsieur Coderre, d'après mon expérience de travail passée avec de grandes organisations, je peux vous dire que c'est ainsi que fonctionne le processus d'approvisionnement.

L'hon. Denis Coderre: M. Williston est venu témoigner au comité, et on se rappelle de lui. Remettez-vous les critères en question, ou si vous donnez au client ce qu'il veut?

•(0820)

L'hon. Michael Fortier: Vous adressez-vous à moi personnellement?

L'hon. Denis Coderre: Non, je parle au ministre.

L'hon. Michael Fortier: Absolument pas. Quand le ministre reçoit les critères, ceux-ci ont déjà été établis. Ce qui se passe sous le politique est sain. Les gens du ministère de la Défense nationale déterminent leurs besoins, et Travaux publics et Services gouvernementaux est intégré au processus. Comme je l'ai dit dans mon discours, le Conseil du Trésor est également intégré à ce processus.

L'hon. Denis Coderre: Monsieur le ministre, avez-vous déjà rencontré des entreprises qui veulent participer à ce processus concurrentiel?

L'hon. Michael Fortier: Non, jamais.

L'hon. Denis Coderre: Faites-vous une distinction entre votre rôle de ministre de la région de Montréal et celui de ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux?

L'hon. Michael Fortier: Oui, tout à fait.

L'hon. Denis Coderre: Se peut-il que vous deviez dire à ces entreprises que vous ne pouvez pas leur parler à titre de ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux, mais que vous pourriez les rencontrer comme ministre responsable de la région de Montréal?

L'hon. Michael Fortier: D'abord, je ne rencontrerais jamais de sociétés du secteur militaire, pas plus que d'autres, d'ailleurs. Comme je suis responsable de l'approvisionnement, toutes sortes de sociétés veulent me rencontrer. Je ne les rencontre jamais. En tant que ministre de la région de Montréal, je les rencontrerais seulement en dehors du processus d'approvisionnement, c'est-à-dire une fois qu'un contrat serait accordé ou en voie de l'être.

L'hon. Denis Coderre: Vous n'avez jamais rencontré Airbus?

L'hon. Michael Fortier: J'ai rencontré Airbus.

L'hon. Denis Coderre: Pendant le processus?

L'hon. Michael Fortier: Non, après le processus.

L'hon. Denis Coderre: On m'a dit que c'était pendant le processus.

L'hon. Michael Fortier: Oui.

L'hon. Denis Coderre: Mais c'était à titre de ministre de la région de Montréal?

L'hon. Michael Fortier: Tout à fait. Puisque vous en parlez, pour éviter les sous-entendus, la société Airbus est venue m'expliquer quelle serait son approche pour développer une zone de l'aérospatiale à Montréal.

L'hon. Denis Coderre: Les entreprises peuvent donc venir vous voir.

L'hon. Michael Fortier: Oui, elles peuvent venir me voir, absolument.

L'hon. Denis Coderre: Je vais maintenant parler d'ITAR. Que savez-vous d'ITAR, monsieur le ministre? Comme ministre responsable de la région de Montréal, vous savez que Bell Helicopter se retrouve dans l'ensemble des contrats d'aérospatiale, notamment en matière de défense. L'autre Chambre vous a demandé si le prochain contrat d'achat serait soumis à ITAR, et vous avez répondu que c'était *ITAR friendly*.

[Traduction]

Je tiens toutefois à rassurer le sénateur,

— je crois qu'il parle du sénateur Prud'homme —

au sujet de l'achat des appareils dont nous parlons depuis 20 minutes. Il n'y a rien dans ce contrat qui empêchera quelque Canadien que ce soit, peu importe sa religion ou son origine, de travailler ou de voler à bord de cet appareil ou encore de faire partie du programme des Forces canadiennes relatif à cet appareil.

[Français]

Était-ce parce que vous n'étiez pas au courant de votre dossier, ou parce que vous n'aviez pas compris le processus? Présentement, non seulement le contrat est rédigé et signé, mais ITAR s'applique. Malheureusement, étant donné qu'il s'agit d'un *direct commercial sale*, c'est-à-dire d'une transaction entre le gouvernement canadien et Boeing, on fera face notamment à un problème insurmontable à cause de la double nationalité.

Pourquoi n'avez-vous pas mis en place ce qu'on appelle une *foreign military sale* ou conclu un protocole d'entente afin de protéger avant

tout le Canada, sa souveraineté, sa Charte des droits et libertés? Pourquoi doit-on appliquer ITAR, et êtes-vous forcé de négocier après coup?

L'hon. Michael Fortier: Vous avez posé...

[Traduction]

Le président: Si possible, veuillez donner une réponse brève.

L'hon. Denis Coderre: Prenez votre temps.

Le président: Non, nous n'avons plus de temps. Nous devons passer à la prochaine question, à moins que vous puissiez nous donner une réponse courte.

L'hon. Michael Fortier: Eh bien, qu'entendez-vous par « réponse courte »?

Le président: Nous passons à la prochaine question; peut-être qu'il vous posera cette question au deuxième tour.

L'hon. Michael Fortier: Comme ses collègues la semaine dernière, il mélange un nombre de questions.

Le président: Monsieur Crête.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur le ministre. Vous avez dit dans votre déclaration:

En vertu de la *Loi sur la production de la défense*, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a le pouvoir exclusif d'acheter des produits militaires.

Vous dites également ce qui suit:

Bref, alors que le MDN a le pouvoir décisif concernant « ce dont » il a besoin, la responsabilité de conclure des contrats incombe à TPSGC.

Dans ce contexte, lors de la conférence de presse tenue à Trenton sur les C-17, vous avez été incapable de donner la répartition de ce contrat au Canada. Plusieurs semaines ont passé depuis.

Pouvez-vous nous dire quelles seront les retombées de ce contrat?

L'hon. Michael Fortier: Quand vous parlez de Trenton, vous parlez de l'été dernier...

M. Paul Crête: Non. Je parle de l'annonce de la conférence de presse.

L'hon. Michael Fortier: C'était ici. On devait être à Trenton. Vous parlez de l'annonce de la conférence de presse.

M. Paul Crête: En effet.

L'hon. Michael Fortier: Nous avons été clairs à ce sujet. Le ministre de l'Industrie va comparaître devant votre comité la semaine prochaine, je pense. Il serait plus à propos de lui poser la question. On s'est dit intéressés à ce qu'il y ait des retombées économiques. Pour chaque dollar octroyé à une entreprise étrangère, on veut qu'un dollar revienne au Canada. Ce n'était pas le cas dans le passé, comme le vous savez.

Il s'agit d'insuffler un peu plus d'oxygène à notre industrie aérospatiale, partout au pays. Des milliards de dollars en contrats militaires ont été annoncés pour les prochaines années. Bien entendu, il s'agit d'investissements majeurs dans cette industrie, et l'industrie aérospatiale canadienne va en bénéficier.

● (0825)

M. Paul Crête: Monsieur le ministre, pouvez-vous nous faire part de la répartition, par province ou par grande région du Canada, des retombées du contrat de Boeing?

L'hon. Michael Fortier: Non.

M. Paul Crête: Vous ne le pouvez pas?

L'hon. Michael Fortier: Absolument pas.

M. Paul Crête: Pourtant, d'après ce que vous dites, vous êtes responsable de négocier et signer des contrats. Lorsque vous signez un contrat de ce type, n'avez-vous pas la responsabilité de vous assurer des retombées? Autrement, c'est comme si vous confiez à Boeing la responsabilité d'influencer la politique aéronautique du Canada.

L'hon. Michael Fortier: Monsieur Crête, vous confondez les choses. Ma responsabilité consiste à signer les contrats dans le cadre desquels l'État se porte acquéreur de biens et services. Pour ce qui est des autres contrats, les choses se passent entre les fabricants étrangers et leur chaîne de fournisseurs au Canada.

M. Paul Crête: Mais lorsque vous...

L'hon. Michael Fortier: L'État n'a rien à voir là-dedans.

M. Paul Crête: Dans le cas de ce contrat, vous n'êtes assuré d'aucune façon qu'il y aura des retombées. Vous confiez 3,4 milliards de dollars de même que le soin de créer des retombées à une compagnie privée. Ne pensez-vous pas que ça peut s'avérer très déstabilisant? Boeing a des industries en Ontario et dans l'Ouest canadien, ce qui n'est pas un mal en soi, mais ne pensez-vous pas que la répartition risque d'être déséquilibrée? Je suis étonné que plusieurs semaines après l'annonce, vous ne soyez pas en mesure de nous donner des chiffres à ce sujet.

L'hon. Michael Fortier: Vous dites qu'on n'a pas prévu quelles régions bénéficieraient des retombées, mais c'est faux. C'est le Canada qui va en bénéficier, et c'est un grand pas en avant. Auparavant, ça ne se faisait pas. Chaque dollar va être réinvesti au Canada, monsieur Crête. À votre place, j'attendrais...

M. Paul Crête: Que ça profite au Canada est bien la moindre des choses.

L'hon. Michael Fortier: Vous avez dit qu'on n'avait pas prévu la région. On a exigé que ça se fasse au Canada, dans le domaine de l'aérospatiale.

M. Paul Crête: Pour vous, le Canada est une région?

L'hon. Michael Fortier: Laissez-moi finir.

M. Paul Crête: Pour vous, le Canada est une région?

L'hon. Michael Fortier: On va procéder une question à la fois. Vous êtes rendu quatre questions plus loin et vous n'écoutez pas les réponses.

M. Paul Crête: Vous n'y portez pas attention.

L'hon. Michael Fortier: La réponse est la suivante: les investissements vont se faire au Canada, dans l'industrie de l'aérospatiale. Il me semble que c'est assez précis: dans une industrie, dans un pays.

M. Paul Crête: Mais vous êtes incapable de me dire comment ce contrat de 3,4 milliards de dollars sera réparti entre les provinces du Canada.

L'hon. Michael Fortier: Vous allez l'apprendre au fur et à mesure que Boeing va conclure des ententes avec ses fournisseurs, monsieur Crête.

M. Paul Crête: Vous avez confié 3,4 milliards de dollars à Boeing et avez décidé de lui confier également cette répartition. Vous octroyez ce contrat sans appel d'offres. Vous avez le gros bout du bâton. Vous avez donc dit à ces gens qu'on leur donnait 3,4 milliards de dollars, sans appel d'offres, et qu'en contrepartie, on ne leur demandait rien en termes de répartition au Canada.

L'hon. Michael Fortier: Monsieur Crête...

M. Paul Crête: Ne trouvez-vous pas ce comportement irresponsable à l'égard de l'industrie aéronautique québécoise?

L'hon. Michael Fortier: Monsieur Crête, c'est faux de dire qu'il n'y a pas eu d'appel d'offres. Un avis d'adjudication, c'est un appel d'offres. Il faudrait que vous compreniez les termes.

M. Paul Crête: Est-ce que les deux compagnies ont pu soumettre un projet et arriver à la limite de production?

L'hon. Michael Fortier: Il n'est pas question de deux compagnies. Il aurait pu y en avoir 75.

M. Paul Crête: Vraiment?

L'hon. Michael Fortier: Tout à fait. J'ai même doublé la période durant laquelle un avis est normalement disponible. Je l'ai fait pour m'assurer que toutes les compagnies avaient le temps nécessaire pour nous prévenir qu'elles disposaient à leur avis d'un appareil ou d'équipement compatible avec les besoins de l'armée canadienne.

M. Paul Crête: Vous avez accordé le contrat, mais vous êtes en train de me dire que vous n'avez imposé aucune condition à Boeing. Vous n'êtes pas capable de nous dire comment la répartition va se faire. Boeing n'a-t-il pas soumis régulièrement à votre ministère des rapports sur la façon dont se déroulait l'octroi des contrats?

L'hon. Michael Fortier: Je vous répète que ce n'est pas mon ministère mais celui de M. Bernier qui est responsable. De plus, c'est faux de dire qu'il n'y avait pas de condition. La condition était de réinvestir au Canada.

M. Paul Crête: Ce n'est pas M. Bernier qui assume le suivi du contrat.

L'hon. Michael Fortier: Monsieur Crête, permettez-moi de répondre. Il y a des conditions. Pour chaque dollar reçu, un dollar doit être investi au Canada, dans l'industrie aérospatiale. Ça semble vous échapper. Mon ministère n'est pas responsable d'assurer le suivi des retombées régionales. C'est la responsabilité du ministère de M. Bernier, et M. Bernier va bientôt comparaître devant ce comité, je crois.

M. Paul Crête: C'est M. Bernier qui va devoir répondre de la répartition du contrat de Boeing, de la façon dont les contrats vont être octroyés à l'échelle du Canada?

L'hon. Michael Fortier: En effet, M. Bernier et son ministère sont responsables de la surveillance des retombées régionales de ces contrats.

M. Paul Crête: Si je comprends bien, votre ministère ne possède aucune donnée de quelque nature que ce soit sur cette question.

L'hon. Michael Fortier: Non, car cela n'a rien à voir avec l'approvisionnement. C'est une condition du contrat, qui s'applique précisément à une politique qui existe depuis longtemps, monsieur Crête. Elle était mal appliquée par d'autres personnes, mais elle existe depuis des années.

• (0830)

L'hon. Denis Coderre: ... par exemple, comme au Québec.

M. Paul Crête: Trouvez-vous responsable de conclure un contrat de 3,4 milliards de dollars avec une compagnie sans savoir comment elle va répartir les retombées régionales, ni même le lui demander?

L'hon. Michael Fortier: Il est très responsable d'exiger d'équipementiers étrangers qu'ils réinvestissent un dollar pour un dollar dans une industrie au Canada. Non seulement c'est responsable, mais c'est souhaitable, et je pense que pour les contribuables, c'est une bonne réalisation. En fait, les gens m'en parlent encore. Ils disent espérer que cette fois-ci, ce sera vrai, parce que dans le passé, cela ne s'est jamais vraiment matérialisé. Mais nous veillerons au grain! D'ailleurs, M. Bernier pourra vous en dire plus.

M. Paul Crête: Trouvez-vous suffisant de demander à la compagnie de réinvestir aux quatre coins du Canada, sans connaître comment seront répartis ses investissements dans les régions du Canada?

L'hon. Michael Fortier: Je trouve suffisante la demande de réinvestir au Canada. L'industrie aérospatiale du Canada a des pôles d'excellence un peu partout au pays, et les fournisseurs vont y trouver leur compte. On va payer entre 13 et 17 milliards de dollars au cours des prochaines années. C'est énormément d'argent qui va revenir au Canada, monsieur Crête.

Si j'étais vous, j'attendrais d'avoir terminé la lecture de ce livre avant de porter un jugement. Vous venez simplement de l'ouvrir à la première page.

M. Paul Crête: Monsieur le ministre, je pense qu'il est tout à fait pertinent de se poser la question dès maintenant, parce que si on perturbe la structure de financement partout au Canada, il sera trop tard pour corriger la situation par la suite.

On ne parle pas d'une compagnie privée ou de concurrence entre des compagnies privées. On parle d'une compagnie privée qui va utiliser 3,4 milliards de dollars de l'argent gouvernemental. Elle va décider seule de la façon de répartir cet argent au Canada sans avoir à respecter la structure actuelle d'aucune façon. Elle va le faire en fonction de ses priorités, de ses usines et de ses contrats, qui sont, comme tout le monde le sait depuis longtemps, à l'extérieur du Québec.

Savez-vous, notamment, que Bombardier est un concurrent de Boeing? Si vous étiez en affaires, auriez-vous tendance à faire affaire avec votre concurrent?

L'hon. Michael Fortier: D'abord et avant tout, nous voulions faire l'acquisition d'appareils au meilleur coût possible pour les contribuables, et c'est ce que nous avons fait.

Les retombées régionales sont importantes, il y en aura partout au pays. Je vous répète qu'il est inexact de dire qu'il n'y a pas de condition, car il y en a. La compagnie devra investir dans l'industrie canadienne une somme équivalente à celle qu'elle recevra.

M. Paul Crête: Revenons à ma question sur Bombardier. Pensez-vous que Boeing aura tendance, naturellement, à conclure des contrats de transfert technologique à un concurrent?

L'hon. Michael Fortier: Je ne peux pas faire de commentaire sur la concurrence qui peut exister entre Boeing et d'autres équipementiers au Canada.

M. Paul Crête: Je ne vous demande pas de faire un commentaire spécifique. Normalement, un homme d'affaires va-t-il accorder des contrats de transfert technologique à un de ses concurrents s'il n'est pas obligé de le faire?

L'hon. Michael Fortier: Cela dépend. Certains concurrents signent des ententes de partenariat pour certains produits. Vous me posez une question très hypothétique. Je préfère ne pas y répondre, parce que je ne connais pas la relation concurrentielle ou non concurrentielle entre les deux sociétés dont vous parlez.

M. Paul Crête: Je n'en reviens pas, ça me dépasse. Vous me dites que vous n'avez aucune idée du type de retombées de ce contrat pour chacune des régions du Canada!

Pourtant, on nous a dit que vous aviez fait des démarches personnelles pour en obtenir la maximisation. Est-il vrai que vous aviez fait des démarches de ce type pour obtenir la maximisation des retombées pour le Québec?

L'hon. Michael Fortier: Qui vous a dit cela?

M. Paul Crête: C'était écrit dans les journaux, mais je voulais vérifier s'il était vrai que vous aviez entrepris de telles démarches.

L'hon. Michael Fortier: Je ne sais pas qui a raconté cela — peut-être était-ce *Le Courrier de Sorel* —, mais je pense que vous ne devriez pas toujours croire ce que vous lisez dans les journaux.

M. Paul Crête: Je ne sais pas ce qu'a écrit *Le Courrier de Sorel*, je ne le connais pas. Ce doit être un bon journal, comme tous les hebdomadaires du Canada, d'ailleurs.

Néanmoins, vous ne répondez pas à ma question. Avez-vous fait des démarches pour qu'il y ait un respect de la répartition?

L'hon. Michael Fortier: Ce n'est pas ma responsabilité, c'est celle du ministre de l'Industrie. Le gouvernement a été très clair à ce propos: nous allons exiger...

M. Paul Crête: Je ne vous demande pas si c'est votre responsabilité...

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Crête. Votre temps est écoulé.

Nous allons passer à M. Hiebert, pour 10 minutes.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, monsieur Fortier, de votre présence aujourd'hui. Je vous suis reconnaissant de nous donner l'occasion d'obtenir des précisions relativement à ce qui est arrivé par le passé, en vue, nous l'espérons, d'améliorer le processus d'acquisition à l'avenir.

J'aimerais d'abord parler un peu du préavis d'adjudication de contrat, le PAC, pour le Boeing C-17. Est-ce finalement un contrat à fournisseur unique? Pouvez-vous nous expliquer un peu la façon dont le PAC fonctionne?

L'hon. Michael Fortier: Oui, et je vais peut-être demander à Terry de terminer ma réponse.

Un PAC n'est pas un contrat à fournisseur unique; il s'agit d'une demande de propositions, à une petite différence près, c'est tout. Lorsqu'un ministère client sur la Colline a cerné un besoin pour un bien en particulier — pas nécessairement la Défense, il peut s'agir de n'importe quel autre ministère — et que le ministère est convaincu qu'il n'y a qu'un seul fabricant de ce bien en particulier, et que les Travaux publics estiment que c'est effectivement le cas — nous avons une bonne compréhension de l'industrie, tout comme le ministère client relativement à la chaîne d'approvisionnement — nous publions un PAC. De cette façon, nous indiquons que nous croyons que pour un produit donné, il n'y a qu'un seul fabricant, nous nommons le fabricant, et indiquons qu'à moins d'indication contraire dans les 15 à 30 jours, nous allons entreprendre des négociations pour accorder un contrat au fabricant de ce produit.

C'est une sorte de demande de propositions, mais ça va plus loin en ce sens que nous avons déjà trouvé un fabricant, et nous croyons qu'il s'agit du seul fabricant pour le produit en question.

● (0835)

M. Russ Hiebert: Comment négociez-vous avec une entreprise qui sait qu'elle est la seule à fabriquer le produit que vous désirez?

L'hon. Michael Fortier: C'est une bonne question. C'est comme pour n'importe quoi dans la vie, vous avez besoin d'un plan B. C'est une question que j'ai rapidement cernée. Votre plan B peut être adopté pour un autre produit. Si vous n'avez pas de plan B, vous vous faites avoir.

Nous entreprenons donc des négociations avec le fournisseur, même si les PAC sont utilisés dans moins de 4 p. 100 des occasions d'acquisition au gouvernement. Et dans ces cas, vous verrez que le gouvernement en a eu pour son argent, y compris dans le cas des C-17, où nous avons payé moins de 8 p. 100 de ce qui était proposé à l'origine par le fabricant, soit ce que nous croyions être un prix juste, compte tenu de ce que nous savions sur l'industrie.

Donc, il y a toujours moyen de négocier et d'obtenir un bon prix, mais il s'agit de situations où il faut faire preuve de grande prudence.

M. David Marshall (sous-ministre, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada): J'aimerais ajouter quelque chose à ce que le ministre a dit.

Si vous faites une demande de propositions, soit le processus plus officiel, en sachant qu'il n'y a probablement qu'un seul fournisseur qui peut répondre aux besoins, vous êtes ensuite obligés d'accepter toute soumission présentée, laquelle risque d'être très élevée. Autrement dit, on ne peut négocier à ce stade, donc au bout du compte, on dépense plus d'argent.

Si vous savez qu'il n'y a qu'un seul fournisseur, il faut d'abord vérifier le marché, comme l'a dit le ministre, pour vérifier s'il y a d'autres fournisseurs. En ce sens, il ne s'agit pas d'une source unique, il s'agit d'un processus ouvert. Si une entreprise signale son intérêt, il faut procéder à une demande de propositions en bonne et due forme. Si personne ne signale d'intérêt, vous avez l'occasion de négocier durement avec ce fournisseur, en précisant que vous n'achèterez pas à moins d'avoir un bon prix. Deuxièmement, vous voulez connaître sa marge de profit et avoir une comparaison des prix payés par d'autres acheteurs. Vous avez une marge de manoeuvre, parce que vous n'avez pas à signer de contrat. Si vous publiez une demande de propositions et qu'il n'y a qu'un seul fournisseur, vous devez payer le prix proposé. Voilà pourquoi nous utilisons l'autre méthode.

M. Russ Hiebert: Vous dites que le PAC vous permet d'avoir une meilleure occasion d'obtenir de l'information privilégiée, contrairement à la demande de propositions, dans le cadre de laquelle les entreprises fixent le prix, et c'est à prendre ou à laisser.

M. David Marshall: C'est bien cela.

M. Russ Hiebert: Je vois, d'accord.

Je crois également comprendre qu'il y a certaines retombées positives pour des entreprises canadiennes qui découlent du contrat avec Boeing. Il y a l'aspect du soutien, et j'aimerais que vous donniez plus de détails là-dessus, mais il y a aussi des occasions pour d'autres entreprises canadiennes dans le cadre d'autres contrats commerciaux conclus avec Boeing. N'est-ce pas?

L'hon. Michael Fortier: Oui, c'est ce que je disais à M. Crête.

Lorsque nous avons annoncé le programme l'été dernier, nous avons indiqué que pour chaque dollar versé à un fabriquant étranger en vertu d'un contrat, un dollar doit être réinvesti par le fabricant

dans l'industrie aérospatiale canadienne, ce qui était important. Je crois que la plupart des gens raisonnables conviendraient qu'il s'agit d'une occasion unique pour le Canada de voir plusieurs milliards de dollars réinvestis dans l'industrie de l'aérospatiale et de la défense sur un certain nombre d'années. L'industrie a bien accueilli cette annonce. Comme je l'ai dit à M. Crête, le ministère de M. Bernier suit de près le programme des retombées régionales. L'objectif, c'est de faire en sorte que, même si nous versons cet argent à des fabricants étrangers, au bout du compte, notre industrie de l'aérospatiale et de la défense bénéficiera tout de même de retombées directes et indirectes.

● (0840)

M. Russ Hiebert: Je crois également comprendre, cependant, que des contrats non liés à la défense seront mis à la disposition d'entreprises canadiennes qui travaillent avec Boeing sur des produits commerciaux.

L'hon. Michael Fortier: Cela dépendra du type de contrat que Boeing proposera au ministre de l'Industrie. Vous pouvez poser la question à M. Bernier lorsqu'il comparaitra. Les personnes responsables effectueront une évaluation et détermineront si les contrats sont admissibles ou non en vertu du programme de retombées régionales compte tenu de la politique.

M. Russ Hiebert: J'aimerais parler un peu de l'entretien des C-17. Il y a eu beaucoup de discussions et d'informations selon moi erronées concernant l'entretien, à savoir où il sera effectué, à quelle fréquence, etc. Pouvez-vous expliquer au comité où l'entretien des C-17 sera effectué, à quelle fréquence au Canada, et à quelle fréquence à l'extérieur du Canada?

L'hon. Michael Fortier: Je vais céder la parole à Terry, qui est mieux placé que moi pour répondre à cette question.

Terry.

M. Terry Williston (directeur général, Systèmes terrestres, aérospatiales, maritimes et grand projets, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada): L'entretien sera effectué dans le cadre du partenariat de soutien du Globemaster III que nous allons signer avec les Forces aériennes des États-Unis. Une bonne partie de l'entretien sera effectué à Trenton. Des activités d'entretien à l'échelon station ou dépôt sont prévues aux 120 jours. L'appareil doit seulement retourner aux États-Unis aux cinq ans pour une révision.

M. Russ Hiebert: Aux cinq ans?

M. Terry Williston: Oui, c'est cela.

M. Russ Hiebert: Mais entre les visites aux cinq ans, tout le travail est effectué au Canada?

M. Terry Williston: Oui; généralement par le personnel en uniforme, ou peut-être par des contractuels de Boeing.

M. Russ Hiebert: Comment négociez-vous le soutien en service? Il y a le prix d'achat pour le produit mais il y a aussi le soutien continu.

Plus tôt vous avez parlé d'un point unique de responsabilité. Comment ce processus fonctionne-t-il? Pouvez-vous nous donner plus de détails?

M. Terry Williston: Encore une fois, il s'agit d'une entente de vente de matériel militaire à l'étranger conclue avec les Forces aériennes américaines. Dans le cadre de cette entente, nous leur indiquons que nous voulons participer au partenariat de soutien du Globemaster III. Elles nous donnent un aperçu de tous les coûts et toutes les activités prévues pour les cinq prochaines années. Nous avons souscrit à ce partenariat, comme d'autres nations d'ailleurs, à titre de partenaires se servant du C-17.

Après cinq ans, tout montant excédentaire versé dans le cadre de l'entente d'entretien des appareils avec les Forces aériennes des États-Unis sera retourné au Canada, après vérification. Tout le travail effectué en vertu de la vente de matériel militaire à l'étranger est vérifié, et nous ne payons que les coûts réels engagés par les Forces aériennes des États-Unis.

M. David Marshall: Permettez-moi de compléter la réponse de Terry. Les Forces aériennes des États-Unis achètent également des C-17 et s'occupent de leur maintenance. Nous participons à ce programme. Au lieu de passer par les Forces aériennes des États-Unis pour se procurer les aéronefs et le soutien connexe, nous avons négocié avec Boeing directement pour éviter de payer la commission. À partir de là, le processus est entièrement géré par une entité, les Forces aériennes des États-Unis.

M. Russ Hiebert: Comme vous le savez, le comité s'intéresse au processus d'acquisition, qui, par le passé, a été assez lent. Vous avez dit qu'à une époque le processus prenait 15 ans en moyenne et que maintenant que les choses s'étaient accélérées un peu, il prenait sept ans.

Aux échelons les plus élevés, comment tentez-vous d'améliorer le système? On a entendu dire qu'il fallait dépenser l'argent du contribuable plus judicieusement. Que faites-vous pour y arriver?

L'hon. Michael Fortier: Comme je l'ai dit dans mes remarques, il existe un comité auquel siègent des hauts fonctionnaires de mon ministère, du Conseil du Trésor et de la Défense nationale, dont le mandat est de simplifier le processus — c'est-à-dire de passer de 15 ans à un laps de temps beaucoup plus raisonnable. Je pense, pour ma part, que sept ans, c'est toujours un peu trop long.

Pour y arriver, monsieur Hiebert, on peut notamment faire en sorte qu'il y ait moins de caractéristiques techniques recherchées lors de l'acquisition d'équipement: au lieu de tenter de décrire tous les bidules d'un aéronef, d'un tank, d'un sous-marin ou autre, il suffirait d'élaborer une liste des caractéristiques techniques générales, comme on l'a fait dans le cas des C-17. Je pense qu'il y en avait moins de dix.

Par le passé, dans certains cas, il y en avait jusqu'à 300, ce qui rend les choses très difficiles. En effet, il est impossible de se mettre d'accord sur l'ensemble des caractéristiques techniques et ça prend des années pour que tous les comités concernés atteignent un consensus. Ensuite, lorsqu'on se tourne vers le marché, on se rend compte qu'il y a certains fournisseurs qui peuvent se conformer à 201 exigences, d'autres à 175, et même pas toujours les mêmes. Très franchement, c'est un énorme fouillis qu'il faut démêler et c'est ce à quoi on s'est engagé.

• (0845)

Le président: Merci, monsieur le ministre.

On va commencer notre deuxième tour de questions. Cinq minutes par député. M. McGuire, Mme Gallant et M. Bouchard

Monsieur McGuire.

L'hon. Joe McGuire (Egmont, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur le ministre, dans vos remarques, vous avez parlé de la nécessité d'un plan B pour la négociation avec un fournisseur unique. En vertu de ce plan B, qui était votre vis-à-vis?

L'hon. Michael Fortier: Il faut avoir un plan B dans la mesure où on aurait...

Vous voulez dire par rapport au C-17?

L'hon. Joe McGuire: Oui.

L'hon. Michael Fortier: Si on n'avait pas pu conclure un accord avec Boeing, on aurait consulté les autorités du ministère de la Défense et relancé le processus pour se procurer le matériel autrement.

L'hon. Joe McGuire: Il n'y avait donc pas de plan B. Si vos premières tentatives de négociation avaient échoué, vous auriez tenté autre chose.

L'hon. Michael Fortier: J'aurais consulté le client.

C'est le client qui nous a présenté l'ensemble des caractéristiques techniques recherchées et c'est M. Williston qui a négocié avec Boeing. Nous parlons maintenant d'une situation hypothétique puisque le plan A a abouti. Selon un plan B, il aurait fallu informer le client du fait qu'il avait été impossible d'acheter l'équipement à un prix raisonnable et qu'il fallait reprendre les démarches. Je ne peux vous parler d'un plan B que de façon hypothétique.

L'hon. Joe McGuire: Puisque vous n'étiez pas sûr de pouvoir conclure un contrat avec Boeing, pourquoi n'avez-vous pas lancé un processus concurrentiel pour permettre à Airbus de soumissionner?

L'hon. Michael Fortier: Il y a eu concurrence, monsieur McGuire.

L'hon. Joe McGuire: Entre qui?

L'hon. Michael Fortier: Nous avons publié un PAC. Les autres fabricants n'étaient pas en mesure de répondre aux exigences de ce préavis. Il y en a qui se sont manifestés et les caractéristiques des aéronefs proposés ont été examinées par un comité qui a conclu qu'elles n'étaient pas conformes aux exigences.

L'hon. Joe McGuire: Votre client aurait donc été obligé de changer les caractéristiques recherchées s'il avait été impossible de conclure un accord avec Boeing? Il aurait fallu que le client change ses caractéristiques pour...?

L'hon. Michael Fortier: Je ne peux pas vous dire ce qui se serait produit. Je n'ai jamais dû avoir recours à un plan B mais j'estime que c'est toujours une bonne idée d'en avoir un dans le cadre de toute négociation, assurément.

L'hon. Joe McGuire: Même si on n'en connaît pas la teneur.

L'hon. Michael Fortier: Peu importe. Ce qui est important, c'est de ne pas acheter de l'équipement à un prix déraisonnable tout simplement parce qu'on estime qu'il est important de se le procurer.

L'hon. Joe McGuire: Pensez-vous que le contrat de maintenance sur 20 ans conclu avec Boeing sera bénéfique pour le pays?

L'hon. Michael Fortier: Que voulez-vous dire? Du point de vue financier?

L'hon. Joe McGuire: Pour la croissance du secteur aérospatial, que nous voulons tous soutenir.

L'hon. Michael Fortier: C'est une question secondaire.

À mon avis, ce qui est important c'est d'avoir un contrat de garantie. Quand vous achetez une voiture Ford, par exemple, en général vous vous procurez également une garantie prolongée. En effet, c'est une façon de s'assurer de la bonne marche de la voiture pendant toute sa durée de vie. Le matériel que nous achetons coûte cher et, par conséquent, il me semble raisonnable d'avoir une garantie prolongée.

L'hon. Joe McGuire: Oui, mais quand vous avez un problème avec votre voiture, vous allez voir votre garagiste local; vous n'êtes pas obligé d'aller dans un pays étranger.

L'hon. Michael Fortier: En fait, monsieur McGuire, vous allez voir votre concessionnaire.

L'hon. Joe McGuire: C'est exact.

L'hon. Michael Fortier: C'est exact.

L'hon. Joe McGuire: Pour reprendre votre analogie, le concessionnaire en question n'est pas à l'étranger, mais plutôt dans votre localité.

L'hon. Michael Fortier: Monsieur McGuire, j'aurais été ravi de pouvoir acheter ces aéronefs au Canada. Mais malheureusement ils ne sont pas fabriqués au pays. La plupart des produits...

L'hon. Joe McGuire: Oui, mais on pourrait en assurer la maintenance au Canada.

L'hon. Michael Fortier: Le ministère des Travaux publics achète, au nom de vous tous, des produits qui coûtent des milliards de dollars et dans la grande majorité des cas les achats se font au Canada, auprès de Canadiens qui emploient d'autres Canadiens.

• (0850)

L'hon. Joe McGuire: Mais la maintenance pourrait se faire au Canada.

L'hon. Michael Fortier: Eh bien, pour quatre aéronefs c'était plus raisonnable — je vais demander à M. Williston de vous expliquer la situation car il connaît mieux que moi les détails techniques. Je pense que ça cadrerait avec l'accord de maintenance globale conclu entre Boeing et les Forces aériennes des États-Unis. Les Américains ont des postes de maintenance qui peuvent accueillir ces aéronefs un petit peu partout dans le monde. Les experts vous diront qu'il serait déraisonnable de mettre un tel système en place au Canada pour seulement quatre avions.

M. Terry Williston: C'est le facteur clé. On parle d'une flotte de près de 200 aéronefs. Il aurait été inefficace de construire des installations de maintenance au Canada pour quatre avions surtout sachant qu'il était possible de bénéficier des mêmes avantages par le biais de retombées industrielles et raisonnables sous forme d'autres activités au pays.

L'hon. Joe McGuire: À la page 6, vous parlez de l'achat de 50 véhicules blindés. S'agit-il des Nyala?

M. Terry Williston: C'est exact.

L'hon. Joe McGuire: Je pensais que c'était le gouvernement précédent qui les avait achetés.

M. Terry Williston: C'est en 2006 que la livraison s'est faite dans les théâtres d'opération.

L'hon. Joe McGuire: Mais la transaction a été conclue par le précédent gouvernement, ce qui veut dire que vous n'avez rien acheté clé en main depuis votre nomination en tant que ministre?

L'hon. Michael Fortier: Sachez que les C-17 dont on parle sont fournis clé en main, monsieur.

Le président: Merci, monsieur McGuire.

L'hon. Joe McGuire: Clé en main, mais à l'issue d'un processus concurrentiel.

Le président: On va maintenant passer du côté ministériel.

Monsieur Blaney.

[Français]

M. Steven Blaney (Lévis—Bellechasse, PCC): Merci, monsieur le président.

Bienvenue, monsieur le ministre. En ce qui concerne les deux représentants qui vous ont précédé, je voudrais d'abord mentionner que j'ai eu le privilège de travailler au même ministère qu'eux, et qu'une réputation de probité orientée vers les résultats les précède.

Monsieur le ministre, bien qu'on ait clairement constaté que votre rôle consiste à préparer les termes de référence, à acheter les équipements, et que celui de la Défense nationale consiste à bien définir les besoins, je voudrais lire une brève citation:

[Traduction]

On a très peu souvent l'occasion de dire du bien du gouvernement dans les journaux. Je m'empresse donc de féliciter Ottawa de s'être écarté de la boîte de pandore des rivalités régionales...

[Français]

C'est seulement pour revenir sur les échanges qui ont eu lieu.

Ce que je retiens ce matin — et c'est une première pour notre gouvernement —, c'est que maintenant, lorsque des achats militaires sont faits, c'est un dollar pour un dollar. Par conséquent, chaque fois qu'un dollar est investi dans les équipements militaires, il est injecté au pays. Je suis heureux que vous nous l'ayez rappelé.

Je voudrais aussi vous dire que je suis allé en Afghanistan et que je suis monté à bord des Nyala achetés cet été. Ce sont vraiment des véhicules sécuritaires, qui sont appréciés par le ministère de la Défense nationale.

Ma question est très simple. On vient d'adopter le projet de loi sur la responsabilité. J'aimerais savoir, dans un premier temps, s'il a des répercussions dans le processus général d'acquisition de Travaux publics Canada, mais aussi dans celui des approvisionnements pour la Défense nationale, qui concernent nos travaux?

L'hon. Michael Fortier: Les impacts de la Loi fédérale sur la responsabilité sont d'ordre général et pourraient donc s'appliquer autant au ministère de la Défense nationale qu'au ministère de la Santé ou au ministère des Affaires étrangères.

En ce qui concerne les grandes lignes ou les changements importants qui touchent mon ministère et les fournisseurs, il y a deux éléments: la création d'un poste d'ombudsman de l'approvisionnement et l'élaboration d'un code de l'approvisionnement.

À l'heure actuelle, ce code est en ligne et disponible aux fins de commentaires jusqu'au 7 mars sur le système MERX. C'est un système d'acquisition en ligne, un peu comme un eBay pour l'État, afin d'acquiescer les biens et les services. C'est un code qui régira les relations contractuelles et autres entre les fournisseurs et l'État. Il établira les bases en vertu desquelles nous ferons affaire ensemble, c'est-à-dire l'État et ses fournisseurs.

Quant à l'ombudsman de l'approvisionnement, c'est un poste qui a également été créé en vertu de la loi. Cette personne sera appelée à conseiller le ministre et à recevoir également des plaintes. Il ne s'agira pas de plaintes de personnes qui ont perdu un contrat, parce que la majorité d'entre elles doivent s'adresser à un tribunal, soit la Cour fédérale ou le Tribunal canadien du commerce extérieur, le CITT. L'ombudsman pourra aussi recevoir des plaintes de gens qui ont peut-être gagné un contrat, mais qui trouvent que la façon de traiter du ministère laisse à désirer, que les versements, les émoluments qui leur ont été promis ne sont pas versés. Comme je le disais plus tôt, il veillera également à conseiller le ministre quant aux améliorations à apporter au système d'approvisionnement en général.

Voilà, monsieur Blaney, les deux grandes modifications ou améliorations introduites par la Loi fédérale sur la responsabilité qui toucheront l'approvisionnement en général.

• (0855)

M. Steven Blaney: Par exemple, l'ombudsman s'assurera que les fournisseurs qui se sentent floués pourront aller le consulter.

L'hon. Michael Fortier: Cela dépendra. Si c'est un fournisseur qui a perdu à la suite d'un appel d'offres, cela dépendra du montant: il devra alors interjeter appel, soit auprès de la Cour fédérale, soit auprès du Tribunal canadien du commerce extérieur, ce qu'on appelle aussi le CITT. Selon le montant, il pourra aussi consulter l'ombudsman à l'approvisionnement.

M. Steven Blaney: Dans votre présentation, monsieur le ministre, vous avez mentionné qu'il y avait une problématique quant au fait de surmonter les difficultés en matière de recrutement, de maintien en service et de formation auxquelles font face les personnes chargées de la gestion de projets et des achats du gouvernement fédéral.

Est-ce un problème interne? Manque-t-il des ressources internes pour mener à bien le processus d'acquisition?

L'hon. Michael Fortier: Travaux publics et Services gouvernementaux Canada représente le point de chute, mais dans certains services sur la Colline du Parlement, certains fonctionnaires s'occupent de l'approvisionnement.

Il faut donc faire le pont entre eux et nous en ce qui a trait, par exemple, aux meilleures conduites et s'assurer que les pratiques de mon ministère et celles d'un autre ministère qui aurait aussi des responsabilités au chapitre de l'approvisionnement soient harmonisées.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur le ministre.

Monsieur Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président. Monsieur le ministre, messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Je vous remercie de vos présentations.

J'ai quelques questions brèves. Je présume que les réponses peuvent être brèves également.

Le ministre de la Défense, M. O'Connor, est venu témoigner. Il a déclaré que déterminer les exigences était la responsabilité des Forces armées. Êtes-vous d'accord sur cela?

L'hon. Michael Fortier: Oui.

M. Robert Bouchard: Le ministre de la Défense a dit que l'appel d'offres, dans le cadre du processus d'acquisition, relevait de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

L'hon. Michael Fortier: Oui.

M. Robert Bouchard: Selon vous, le processus d'acquisition des appareils C-17 était-il concurrentiel?

L'hon. Michael Fortier: Oui.

M. Robert Bouchard: Sur quoi vous basez-vous pour affirmer cela?

L'hon. Michael Fortier: Le ministère de la Défense a établi quels étaient les critères pour l'appareil, nous avons émis un avis d'adjudication et, par la suite, nous avons jugé de concert avec eux qu'il n'y avait qu'un seul fabricant, à notre connaissance, qui pouvait fabriquer un appareil qui serait conforme aux normes établies.

Comme je le disais un peu plus tôt, monsieur Bouchard, j'ai doublé la période habituelle pour l'avis d'adjudication afin d'être certain que tous les manufacturiers aient le temps de nous répondre. Certains nous ont répondu qu'ils croyaient que leur appareil était conforme aux normes. Un comité interministériel a été mis sur pied et a évalué les propositions des autres manufacturiers. Il a conclu que seul l'appareil C-17 Globemaster III était conforme aux critères énoncés dans l'avis d'adjudication.

M. Robert Bouchard: Le processus a amené le gouvernement à ne trouver qu'un seul fournisseur potentiel: Boeing. Vous avez parlé d'un groupe de travail interministériel. Aurait-il été possible pour ce groupe d'en arriver à la conclusion qu'aucun fournisseur ne répondait aux besoins?

L'hon. Michael Fortier: Non. Parlez-vous des nouveaux fournisseurs? En émettant l'avis d'adjudication, nous avons annoncé notre intention de négocier avec un seul fournisseur, que nous avions déjà identifié. Cela voulait dire qu'au moins un fournisseur se conformait aux critères. L'avis d'adjudication le stipulait. Nous croyions que « X » se conformait aux critères. Si d'autres manufacturiers lisant ces critères croyaient avoir un appareil conforme aux exigences, ils pouvaient nous faire signe.

M. Robert Bouchard: Il n'y a qu'un seul fournisseur pour les appareils. Dans ce cas, quel est le pouvoir de négociateur? Comment est fixé le prix de ces appareils? Comment un pays peut-il en arriver à payer 50 p. 100 de plus qu'un autre pays pour les mêmes appareils?

• (0900)

L'hon. Michael Fortier: Pouvez-vous répéter votre première question?

M. Robert Bouchard: Je parle du pouvoir de négociation lorsqu'il y a un seul fournisseur. Dans un tel cas, quel est le pouvoir de négociateur des fonctionnaires?

L'hon. Michael Fortier: On en a déjà parlé avec M. Hiebert. Vous avez raison. Heureusement, dans ce cas-ci, les fonctionnaires de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada ont fait un travail extraordinaire.

Je réponds à votre troisième question, nous avons payé près de 8 p. 100 de moins que ce que nous proposait Boeing. En plus, nous croyons avoir payé, pour cet appareil, un des prix les moins chers à avoir été payé par un pays. Je dirais que nous n'avons pas été floués, au contraire. Je pense qu'on a fait une très bonne affaire pour les contribuables et je suis très fier de l'équipe qu'a dirigée M. Williston.

M. Robert Bouchard: Il me reste une question. Existe-t-il une clause de résiliation ou d'annulation des contrats dans ce cas-ci?

L'hon. Michael Fortier: Une clause de résiliation...

M. Robert Bouchard: Quelles sont ces dispositions de résiliation?

[Traduction]

Le président: Quelqu'un désire-t-il répondre?

M. Terry Williston: Permettez-moi.

Comme dans le cadre de la plupart des contrats, la résiliation est envisageable. Nous espérons que nous n'aurons pas à nous en prévaloir, mais c'est vrai qu'il existe une disposition portant sur la résiliation pour des raisons de commodité qui protégerait les droits du Canada si la situation se présentait.

Le président: Merci.

Nous passons du côté ministériel et retournerons du côté de l'opposition officielle.

Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC): S'il me reste du temps à la fin, j'en ferai profiter M. Calkins.

Selon les témoignages que nous avons entendus à ce jour dans le cadre de notre étude sur les achats gouvernementaux, les contrats d'achat d'aéronefs dont nous parlons aujourd'hui ont été conclus sans qu'il n'y ait d'ingérence politique.

Permettez-moi de vous parler pendant quelques instants d'un cas d'allégation d'ingérence politique qui a coûté à ce jour 500 millions de dollars aux contribuables et qui risque de coûter encore un milliard de dollars, à savoir l'annulation du contrat des EH-101.

Il est clair qu'en matière de transport aérien stratégique, l'opposition préférerait qu'on soit tributaire de la générosité des autres pays même si on risque de devoir payer des sommes exorbitantes. Où en est-on précisément dans le processus d'acquisition des C-17? Si l'opposition déclençait des élections, est-il possible que le contrat soit annulé et que par conséquent que nous soyons obligés de déboursier des centaines de millions de dollars en pénalité?

L'hon. Michael Fortier: Permettez-moi de préciser — je ne devrais pas dire à titre d'avocat parce que je ne pratique plus le droit — que le contrat est contraignant. Nous nous sommes engagés à acheter et eux à vendre. Quand les aéronefs seront prêts à être livrés, il faudra qu'on soit prêts à faire un chèque. Si nous ne sommes pas prêts à payer ou si eux ne livrent pas les aéronefs, ça va discuter ferme entre les deux parties. On compte sur eux pour que les aéronefs soient prêts et eux comptent sur nous pour qu'on produise le chèque.

Mme Cheryl Gallant: Merci. C'est M. Calkins qui va profiter du reste de mon temps.

M. Blaine Calkins (Wetaskiwin, PCC): Merci, monsieur le sénateur d'avoir accepté de comparaître devant notre comité aujourd'hui. J'espère que je vais pouvoir poser des questions pendant le deuxième tour.

J'aimerais tout d'abord vous parler du processus. Vous avez précisé que vous vouliez mettre en place un processus concurrentiel fondé sur la performance et la valeur. Certains prônent un système selon lequel le seul critère serait le prix. Comment déterminez-vous la valeur, selon un ratio points-prix, ou un système de pondération?

L'hon. Michael Fortier: Je demanderais à Terry de vous expliquer le processus. De façon générale, pour revenir à ce que je disais plus tôt, il faut que le nombre de caractéristiques techniques

figurant dans les contrats soit réduit, surtout pour l'achat d'équipement militaire. Les caractéristiques techniques étaient devenues ingérables. Il faut qu'on s'en tienne aux critères fondamentaux. Que le témoin vert indiquant un problème technique à l'arrière de l'avion soit à gauche ou à droite du poste de pilotage, peu importe.

• (0905)

M. Blaine Calkins: Je suis d'accord avec vous.

L'hon. Michael Fortier: Il faut reconnaître, comme nous l'avons fait, que ce sont les caractéristiques de base qui sont importantes. En ce sens, les C-17 illustrent bien la chose puisqu'on parle de moins de dix caractéristiques.

Je vais permettre à Terry de compléter ma réponse.

M. Terry Williston: En général, dans la vie, on n'achète pas le costume, le stylo ou la maison le moins cher sur le marché. Quand on achète des biens et services, on veut en tirer la meilleure valeur possible et, par conséquent, on recherche différentes caractéristiques. Au gouvernement, nous tentons de faire exactement la même chose. Nous avons recours à toutes les méthodes que vous avez mentionnées—la pondération des différentes caractéristiques recherchées par le gouvernement, ou bien le recours à des formules qui permettent de pondérer les facteurs techniques en fonction du prix—dans le but de déterminer quels sont les biens de service qui, pour le contribuable, offrent le meilleur rapport qualité-prix.

L'hon. Michael Fortier: Ce n'est qu'après avoir cerné les besoins qu'on tente de déterminer quelle option offre le meilleur rapport qualité-prix. On ne fait pas l'inverse. Il est important de déterminer en premier lieu ce dont on a besoin, ce qu'on recherche avant de négocier pour obtenir le meilleur prix.

M. Blaine Calkins: Ce sont les fonctionnaires de la Défense nationale qui vous donnent les informations pertinentes et les caractéristiques techniques? D'emblée, ils vous donnent les informations portant sur la méthode d'évaluation du moins la méthode qu'ils voudraient que vous utilisiez. À quel moment est-ce que le ministère des Travaux publics intervient?

Tout d'abord, il y a l'analyse du problème, qui est sans doute effectuée par le ministère de la Défense. À un moment, on passe à une ébauche d'une demande de propositions. On permet au secteur de réagir et ensuite on passe à l'étape finale d'appel d'offres. À quel moment le personnel du ministère des Travaux publics intervient-il? Faudrait-il changer le processus? A-t-on changé la façon de procéder de façon à permettre aux responsables du projet d'acquisition d'intervenir soit plus tôt soit plus tard, en tout cas au moment opportun, afin de rendre le processus plus efficace?

L'hon. Michael Fortier: Je vais demander à Terry de répondre.

Le président: Il faudra qu'on y revienne car votre temps est écoulé.

L'hon. Michael Fortier: Vous avez posé une très bonne question.

Le président: C'est une très bonne question. Je pense que vous la répéterez la prochaine fois que je vous donnerai la parole.

L'hon. Michael Fortier: La question était longue.

Le président: Monsieur Coderre, allez-y. Vous avez cinq minutes.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: On va revenir aux choses sérieuses, monsieur le ministre.

On vous a certainement informé que les achats en matière de défense, en termes de processus d'acquisition, pouvaient se faire de trois façons. Il y a les acquisitions fondées sur un lien direct avec la compagnie.

[Traduction]

On appelle ça une vente commerciale directe.

[Français]

On a parlé des *foreign military sales* ou FMS. On va en reparler plus tard avec M. Williston. Il y a aussi le *memorandum of understanding* ou MOU.

On vous a breffé sur l'ITAR?

L'hon. Michael Fortier: Oui.

L'hon. Denis Coderre: On vous a mis au courant de ce que le général Daniel Ross avait mis en lumière concernant les achats en matière de défense et l'ITAR? À ce sujet, il avait un document qui parlait de *green light, yellow light and red light*.

L'hon. Michael Fortier: Non.

L'hon. Denis Coderre: Vous avez donc été mal breffé. Pourquoi avoir dit que le contrat des C-17 était *ITAR friendly*, notamment en ce qui concerne la double citoyenneté? Vous savez pertinemment que l'ITAR s'applique à ce contrat, non seulement en ce qui a trait aux employés éventuels des autres compagnies — et c'est pourquoi je vous ai parlé de Bell Helicopter, même si je n'ai pas besoin que vous répondiez à cela —, mais aussi aux employés de la Défense. Donc, pour une personne qui a une double nationalité et dont l'une des deux est vénézuélienne ou chinoise, les règles de sécurité du gouvernement américain s'appliquent: cette personne ne peut même pas s'approcher de l'appareil.

Je ne vous parle pas de région, mais de la façon dont vous avez assigné ce contrat. Pourquoi n'avez-vous pas négocié l'application de l'ITAR avant de signer ce contrat? Pourquoi n'avez-vous pas démontré un peu plus de fermeté afin de protéger nos citoyens canadiens?

L'hon. Michael Fortier: Je veux d'abord revenir sur ce que vous avez dit concernant le breffage. Je ne pense pas que c'était votre intention, mais vous avez laissé entendre que j'avais été mal breffé. Comme vous le savez, l'ITAR relève du ministère des Affaires étrangères. C'est M. MacKay qui est responsable de ce dossier. Je vous suggère de l'inviter ici, si vous voulez lui en parler.

Je veux également apporter la correction suivante. Dans le contrat qu'a négocié M. Williston avec Boeing, des clauses prévoient que l'acquisition des avions se fera de façon à ce que l'ITAR ne s'applique pas.

• (0910)

L'hon. Denis Coderre: Je vous arrête tout de suite. Daniel Ross lui-même a déclaré à la Chambre que des négociations avaient lieu présentement parce que l'ITAR s'appliquait. On ne parle pas de contrats d'entretien mais bien d'acquisition. Vous avez donc induit le Sénat et la population en erreur quand vous avez dit que ce contrat était *ITAR friendly*. L'ITAR s'applique.

Alors pourquoi avez-vous déclaré cela, monsieur le ministre?

L'hon. Michael Fortier: Je vais terminer ma réponse. Des dispositions du contrat prévoient que l'acquisition de l'appareil se fait en excluant des conditions de l'ITAR. Vous confondez bien des

choses. Quand on achète un appareil, il est déjà fabriqué, il existe déjà, monsieur Coderre. Pour notre part, nous en prendrons livraison. Pour l'acquisition de l'appareil, il s'agit du contrat que nous avons signé. Cette acquisition...

L'hon. Denis Coderre: Même en termes de manutention...

[Traduction]

C'est du temps qui me revient, monsieur le président. Par conséquent, je peux m'en prévaloir comme bon me semble. Merci.

Le président: Non, non, non, on va lui permettre de continuer.

L'hon. Denis Coderre: Le temps me revient. Continuez

Le président: Les questions doivent être adressées à la présidence.

[Français]

L'hon. Michael Fortier: Vous confondez toutes sortes de concepts. Vous parliez plus tôt de Bell Helicopter, mais ça n'a absolument rien à voir avec le contrat des C-17, monsieur Coderre.

Où étiez-vous en 2002, quand GM Canada a été obligé de mettre à pied 14 employés à cause de l'ITAR? GM Canada a payé 20 millions de dollars de pénalité au gouvernement américain du fait que l'ITAR s'appliquait.

L'hon. Denis Coderre: Mon problème, monsieur le ministre, ne porte pas sur ce qu'on a fait dans le passé; le problème, actuellement, c'est que vous êtes le ministre et que vous êtes responsable.

L'hon. Michael Fortier: Oui, mais je ne suis pas responsable de l'ITAR. Ce n'est pas vrai.

L'hon. Denis Coderre: Et vous avez dit au Sénat que vous êtes responsable de la signature du contrat. Vous avez dit très clairement que ce contrat était *ITAR friendly*.

L'hon. Michael Fortier: Exactement, c'est ce que je vous répète ce matin.

L'hon. Denis Coderre: Et il ne l'est pas.

L'hon. Michael Fortier: C'est votre opinion.

L'hon. Denis Coderre: Vous savez que le processus est extrêmement important dans notre analyse. Or, pouvez-vous déposer auprès du comité l'ensemble de la correspondance entre vos fonctionnaires et ceux de la Défense nationale sur tout ce qui touche le breffage de la situation et de la question de l'ITAR?

Avant de signer un contrat, puisque vous êtes un bon avocat, vous avez un plan B, comme vous dites, etc., et vous voulez vous assurer que vous êtes dans un environnement propice à la signature d'un contrat.

Êtes-vous prêt à déposer auprès du comité votre correspondance, à faire preuve de transparence comme le général Lucas l'a fait la semaine dernière, pour qu'on comprenne bien ce qui s'est passé dans votre breffage? Êtes-vous prêt à cela?

L'hon. Michael Fortier: Non. Je vais déposer ce qui devrait être déposé si c'est requis en vertu de la loi, mais on ne déposera pas des choses qui ne le sont pas, monsieur Coderre.

L'hon. Denis Coderre: [Note de la rédaction: inaudible] le faire.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci.

Merci, monsieur le ministre.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert: Merci, monsieur le président.

Lors du tour de questions précédent, ma collègue a soulevé une question qui mérite d'être fouillée davantage. M. Coderre se plaît à dire devant le comité et en public qu'il serait beaucoup plus avantageux pour les militaires de louer les aéronefs de transport stratégique de nos alliés au lieu de les acheter. Sachez que tous les témoins du secteur militaire qui ont comparu devant le comité ont dit que l'achat des aéronefs était la meilleure option. Permettez-moi maintenant de vous parler d'un scénario qui, on l'espère, ne se concrétisera pas: le retour au pouvoir des libéraux et l'annulation du contrat.

Ce ne serait pas la première fois, comme vous le savez sans doute. Vous vous souviendrez que dès son arrivée au pouvoir en 1993, le gouvernement libéral a résilié le contrat d'achat des EH-101, censés remplacer les Sea Kings vieillissants, négocié par le gouvernement conservateur précédent. À l'époque, le premier ministre a dit que ces hélicoptères coûtaient tout simplement trop cher. Ils les a comparés à des Cadillac en disant que les forces militaires ne les méritaient pas et le gouvernement libéral a dû déboursier 470 millions de dollars en pénalité de résiliation. Ensuite, il leur a fallu onze ans pour trouver un remplacement acceptable, à savoir les H-92 Superhawk, à un coût de cinq milliards de dollars. Ça fait un milliard de dollars de plus que le contrat d'achat des EH-101 et il faudra attendre 2009 pour que ces engins soient livrés alors qu'on aurait pu recevoir les autres hélicoptères il y a plusieurs années.

Ma question s'adresse au ministre. Si les libéraux formaient à nouveau le gouvernement et annulaient encore une fois un contrat d'achat d'équipement militaire dont les forces armées ont réellement besoin, quelles en seraient les conséquences?

L'hon. Michael Fortier: Désolé, j'ai raté un bout de votre question. Vous voulez savoir quelles en seraient les conséquences?

M. Russ Hiebert: S'ils formaient le prochain gouvernement et annulaient encore une fois un contrat d'achat d'équipement militaire dont les forces armées ont besoin, quelles en seraient les conséquences?

L'hon. Michael Fortier: Comme je l'ai déjà dit, le contrat est contraignant, ce qui veut dire que s'il était résilié Boeing pourrait intenter des poursuites contre nous. Je ne peux pas vous dire quelles seraient les conséquences, mais je peux vous affirmer qu'il s'agit d'un contrat contraignant et que ça pourrait nous coûter très cher, ça c'est sûr, assurément.

Ça c'est la première chose. Mais sachez qu'il nous faudrait alors déterminer comment répondre aux besoins des forces armées en matière de transport aérien stratégique, ce qui est presque aussi important que les conséquences financières, à bien y penser. Ça fait trop longtemps que les forces armées ont été privées de cet équipement. Quand nous avons formé le gouvernement, nous avons dû faire face au fait que pour des raisons que je ne connais pas vraiment les libéraux avaient décidé de ne pas équiper les forces armées adéquatement, ce qui est d'autant plus étrange étant donné qu'elles sont présentes en Afghanistan. Le gouvernement a jugé bon de les envoyer en Afghanistan.

C'est donc à nous que revient la tâche d'équiper les forces armées. Je pense que nous nous sommes bien débrouillés pour ce qui est de la première étape d'achat des C-17 et que les forces armées sont satisfaites de nos achats. Ainsi, si on résiliait le contrat, il y aurait des conséquences financières et des conséquences catastrophiques en

Afghanistan et dans les autres régions du monde où nos soldats sont présents.

• (0915)

M. Russ Hiebert: Étant donné que le contrat annulé par les libéraux s'élevait à quelque quatre milliards de dollars et que les pénalités étaient de 470 millions de dollars, ne peut-on pas présumer que les sanctions se chiffraient à plusieurs centaines de millions de dollars, sachant que le contrat d'achat des C-17 a plus ou moins la même valeur?

L'hon. Michael Fortier: C'est possible. Écoutez, il est clair que ça nous coûtera très cher. Encore une fois, je répète qu'il s'agit d'un contrat contraignant. Les aéronefs seront livrés. Nous avons signé un accord de soutien en service à long terme, ce qui veut dire que les conséquences financières seraient catastrophiques. De toute évidence, il y aurait...

M. Russ Hiebert: Pour le gouvernement et pour le contribuable.

L'hon. Michael Fortier: Pour le contribuable et pour les forces armées, ça serait catastrophique, comme je l'ai dit.

M. Russ Hiebert: Monsieur le président, j'aimerais faire profiter M. Calkins du reste de mon temps.

Le président: Une minute.

M. Blaine Calkins: J'ai déjà posé ma question. Je ne sais pas si vous vous en souvenez. Je préfère ne pas la poser à nouveau, parce qu'il ne resterait plus de temps pour la réponse.

Le président: Vous aurez une autre occasion de la poser.

M. Blaine Calkins: À quel moment est-ce que les fonctionnaires du ministère des Travaux publics interviennent dans le cycle de vie de la gestion de projet? Quand le transfert se fait-il entre le ministère de la Défense et Travaux publics? Est-ce qu'il y a collaboration tout au long du processus? Comment le tout fonctionne, tente-t-on de changer le processus?

L'hon. Michael Fortier: Je vais demander à Terry de répondre à votre question par rapport aux forces militaires à proprement parler.

M. Terry Williston: Nous participons très tôt au processus. Évidemment, l'énoncé des besoins est rédigé avec les forces armées, par les forces armées, et pour les forces armées. Une fois cet énoncé rédigé, et qu'on a décidé d'entreprendre un projet, nous participons très tôt dans le processus à ce que nous appelons des équipes de projet intégré. De cette façon, nous comprenons exactement ce que les forces armées tentent d'acquiescer.

Ensuite, nous passons aux réunions des comités interministériels, dans le cadre desquelles les besoins des forces armées sont remis en question, non pas seulement par nous, mais aussi par nos collègues du Secrétariat du Conseil du Trésor, du Conseil privé, du ministère des Finances, d'Industrie Canada, d'organismes régionaux et d'Affaires indiennes. Tout le monde a l'occasion de participer pour faire en sorte que tout le monde comprend les exigences et que tout le monde est essentiellement d'accord pour que le projet aille de l'avant.

À partir de là, nous travaillons en étroite collaboration avec nos collègues de la Défense nationale et d'Industrie Canada pour mener à bien le projet.

Le président: Merci beaucoup.

Et pour terminer le deuxième tour, la parole est accordée à M. Coderre.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Fortier, supposons — parce que le Canada est un pays très généreux —, qu'il se produit une situation catastrophique à Cuba et que le C-17 est mis à contribution. On arrive à Cuba, on livre les marchandises, comme on l'a fait dans le cas du tsunami et dans d'autres. C'est correct, c'est normal, sur le plan humanitaire. L'avion est endommagé, il y a une défectuosité.

Savez-vous que parce qu'il s'agit de Cuba, et en raison des règlements de sécurité américains, on ne pourrait pas obtenir, par exemple, la pièce manquante pour effectuer la réparation? Quand vous avez signé ce contrat, vous êtes-vous posé la question?

L'hon. Michael Fortier: Pour ce qui est de l'entretien, monsieur Coderre, à savoir ce qui se passerait si l'avion encourait des difficultés dans un pays ou dans un autre, il faudrait que je demande à M. Williston de répondre à cette question qui, je pense que vous en conviendrez, est plus technique.

L'hon. Denis Coderre: Cette question me semble très politique, par ailleurs.

L'hon. Michael Fortier: Vous dites « politique ». Vous avez choisi l'exemple de Cuba, évidemment, vous n'avez pas choisi celui de l'Espagne, parce que cela faisait votre affaire de choisir Cuba.

L'hon. Denis Coderre: Non, cela veut dire que vous avez une liste de 25 pays, en vertu de l'ITAR...

L'hon. Michael Fortier: Je n'ai pas de liste.

L'hon. Denis Coderre: Non, c'est le règlement de sécurité des Américains.

L'hon. Michael Fortier: Vous avez posé une question précise, alors...

L'hon. Denis Coderre: Monsieur Williston...

[Traduction]

Le président: Monsieur Williston.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: ... étant donné que le ministre ne connaît pas la réponse...

[Traduction]

M. Terry Williston: Pour ce qui est de l'entretien de l'aéronef et de la situation — il s'agit d'une situation hypothétique donc je vais fournir une réponse hypothétique — pour ce qui est du soutien en service obtenu dans le cadre de la vente de matériel militaire à l'étranger, cette vente comprend une exception aux exigences de l'ITAR, et un permis du département d'État n'est pas nécessaire pour partager du matériel technologique contrôlé par l'ITAR entre les employés du gouvernement acheteur.

Donc les techniciens des Forces canadiennes qui auraient à se rendre à Cuba pour réparer cet aéronef, afin qu'il puisse revenir au Canada, ne seraient pas assujettis aux exigences de l'ITAR.

• (0920)

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Mais, en ce qui concerne les pièces, l'ITAR s'applique. Vous savez que lorsque vous avez signé le contrat, il y a un élément important dans le *service support*, soit la question de la propriété intellectuelle. Les raisons pour lesquelles l'ITAR s'applique ne sont pas toutes des raisons de sécurité. Il y a aussi des raisons de protectionnisme économique, parce qu'on craint l'espionnage industriel, entre autres. Alors, on prend toutes sortes de moyens. Mais étant donné qu'on n'a pas la propriété intellectuelle de cet avion, sur le plan des systèmes... Je vous l'ai dit l'autre fois, on a l'entretien de première ligne: on va remplacer le lave-vitres, on va

changer l'huile et on va mettre du carburant dans le réservoir. Mais quand on en sera aux systèmes d'intégration informatique et quand on devra faire l'entretien de deuxième ligne, il y aura un problème parce qu'on n'a pas cette propriété intellectuelle. Donc, le *foreign military sales*, le FMS, s'applique aussi; l'ITAR s'applique aussi au FMS. Il faut prendre cela en considération.

L'hon. Michael Fortier: Il faut faire attention aux mots qu'on utilise: « changer l'huile et remplacer le lave-vitres ». Je sais que vous avez un style imagé — et je vous en félicite —, mais il faut aller un peu plus en profondeur.

L'hon. Denis Coderre: Non, mais quand on manque de carburant dans un avion, ce n'est pas une image, c'est un problème.

L'hon. Michael Fortier: Non. Je pense que de toute façon, si un avion comme celui-là — d'ailleurs, on pourrait peut-être le demander à M. O'Connor — avait un problème d'entretien, ce serait, comme l'a dit M. Williston, des Canadiens qui s'occuperaient de le réparer.

L'hon. Denis Coderre: Monsieur le ministre, avec tout le respect que j'ai pour vous, quand on signe un contrat, on a la responsabilité de ce contrat. Je ne vous ai pas acheminé au sujet de la région, parce qu'on va cuisiner votre collègue M. Bernier.

Je sais qu'il y a une petite chicane entre vous deux parce qu'à l'époque où vous étiez ministre responsable de la région de Montréal, vous avez travaillé pour que le Québec puisse en avoir une petite part et, malheureusement, cela n'a pas fonctionné parce que M. Bernier fait plus d'à-plat-ventrisme que vous. C'est une autre histoire.

Mais la question, comme responsable de la signature des contrats, c'est à vous qu'elle s'adresse.

M. Steven Blaney: Un peu de respect...

L'hon. Denis Coderre: Je pense qu'il est important de mentionner ici qu'en ce qui touche l'ITAR, quand on signe un contrat — vous êtes un ministre de la Couronne; j'ai été ministre de la Couronne —, on travaille pour les intérêts du Canada et des Canadiens. On parlait tantôt de *litigation*. C'est un problème qui deviendra grave éventuellement, car quand on aura affaire à des entreprises et qu'il faudra faire un choix entre leurs employés et le contrat, on va être dans la « doudou ». C'est donc cela qu'il faut prendre en considération.

J'ai une dernière question.

L'hon. Michael Fortier: M. Williston vous a dit un peu plus tôt que l'entretien se faisait ici, au Canada. Je ne sais pas pourquoi cela vous a peut-être échappé.

L'hon. Denis Coderre: Parce qu'il s'agit d'entretien de première ligne.

L'hon. Michael Fortier: Non, tous les cinq ans seulement: il vous l'a dit tout à l'heure. L'entretien se fait ici tous les cinq ans. C'est ce qu'il a dit.

L'hon. Denis Coderre: Non, pas tous les cinq ans. On n'a pas les infrastructures, on va aux États-Unis, on démonte l'avion en entier.

[Traduction]

On démonte l'avion en entier.

[Français]

Si nous n'avons pas la propriété intellectuelle, alors ça ne va pas bien, mon cher ami.

Pour les *tacticals*, ce sera *sole source*, pour un montant de 4,9 milliards de dollars. En ce qui concerne le C-17, c'est un achat, à mon avis, inutile. On aurait pu le louer; cela aurait été mon plan B. C'est un *sole source*. Maintenant, en ce qui a trait au *Fixed Wing SAR*, il semblerait qu'il y a des gens que ça commence à chicoter. Est-ce que cela aussi sera *sole source*? Est-ce une tendance du gouvernement que tout soit *sole source*?

L'hon. Michael Fortier: Je vous entends parler de *sole source*. Où étiez-vous quand le gouvernement Chrétien a acheté des Challenger, à la fin de l'année financière 2001? Où étiez-vous quand les sous-marins nucléaires ont été...

L'hon. Denis Coderre: C'était du *sole source* canadien; c'était bon, ça.

L'hon. Michael Fortier: Non. Où étiez-vous?

L'hon. Denis Coderre: Vous êtes donc contre le Challenger, vous êtes contre Bombardier?

L'hon. Michael Fortier: Où étiez-vous quand...

L'hon. Denis Coderre: Comme ministre responsable de Montréal, maintenant vous êtes contre Bombardier? C'est bon à savoir.

[Traduction]

Le président: Monsieur le ministre.

[Français]

L'hon. Michael Fortier: Où étiez-vous quand les sous-marins nucléaires ont été achetés des Anglais en *sole source*?

L'hon. Denis Coderre: Vous étiez contre...

[Traduction]

Le président: Monsieur le ministre.

[Français]

L'hon. Michael Fortier: Où étiez-vous quand les Hercules ont été achetés, les...

L'hon. Denis Coderre: Vous êtes en train de me dire, monsieur le ministre, qu'en tant que ministre responsable de Montréal, vous êtes contre Bombardier.

[Traduction]

Le président: Monsieur Coderre, le temps est écoulé.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Vous trouvez inacceptable qu'on aide des entreprises canadiennes.

C'est bon à savoir.

[Traduction]

Le président: Monsieur Coderre, s'il vous plaît, votre temps est écoulé.

Cela met fin au deuxième tour. Nous allons commencer le troisième tour, mais nous allons devoir respecter les limites de temps si nous voulons le terminer. Nous allons nous servir de cette minute supplémentaire pour commencer le troisième tour avec l'opposition officielle, suivie du gouvernement, puis du Bloc. L'opposition officielle a la parole. Cela entame le troisième tour. C'est la façon dont le temps est réparti pour les questions.

Allez-y. C'est parti.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Continuons, monsieur Fortier.

[Traduction]

Le président: [Note de la rédaction: Inaudible]

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Oui, c'est important. Ce qui me semble un peu triste, c'est que vous êtes le ministre responsable de vous assurer... Vous avez parlé de transparence, d'ouverture et de compétition, et le ministère de la Défense dit, par l'entremise de son chef d'état major:

[Traduction]

« J'ai établi des limites rigides. Voilà ce que je veux, et c'est ce que j'obtiendrai, peu importe. »

[Français]

Votre rôle ne serait-il pas aussi de vous faire l'avocat du diable? Ne sommes-nous pas là pour poser des questions au sujet d'un avion qui pourrait être bon sur papier et qui, d'ici cinq ans... Lorsqu'on s'engage dans le processus de certification, lorsque vous faites un achat de ce genre, ce n'est pas pour une durée de deux ans, mais de 20 ans. Alors, pourquoi ne pose-t-on pas de questions en ce sens?

Deuxièmement, pensez-vous, lorsqu'on a eu le même avion durant 50 ans, que la meilleure façon — et je n'ai pas de préférence envers une compagnie ou une autre, mais je crois qu'il est important de poser ce genre de question — d'en choisir un nouveau, c'est en faisant affaire avec la même compagnie. Vous avez le choix d'acheter un avion, vous voulez le renouveler. Le fait d'avoir eu cet avion durant 40 à 50 ans ne provoque-t-il pas le réflexe automatique de continuer à faire affaire avec la même compagnie? Ou demandez-vous plutôt qu'on fasse un autre *pitch* et que, peu importent les *lines in the sand*, on puisse avoir une vraie compétition entre les entreprises et ainsi s'assurer qu'on en ait pour notre argent?

● (0925)

L'hon. Michael Fortier: Pour répondre à la première partie de votre question, les critères établis par la Défense sont discutés par ce groupe interministériel. On en parlait tout à l'heure, peut-être vous en rappelez-vous, M. Williston en a parlé. Il y a des gens de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada qui participent à ces discussions, ainsi que des gens du Conseil du Trésor. Il y a donc une discussion qui se déroule au sujet des critères. Vous n'aimez peut-être pas ceux qui ont été établis, et je respecte votre opinion. Mais moi, ça me rassure, car au-delà de ma fonction et de la partisanerie, monsieur Coderre, ça me rassure de voir qu'il y a des hommes et des femmes qui ne sont pas des politiciens et qui ont à cœur d'identifier des critères et une forme d'approvisionnement avec bon sens.

L'hon. Denis Coderre: Vous venez de vous contredire. C'est très partisan et politique, parce que la personne qui voulait absolument les C-17, ce n'était pas le général Hillier, car au début, quand on a mis le plan de l'avant, il était clair que l'on voulait simplement changer les *tacticals*. Il y avait la Force de l'air qui disait préférer avoir six C-17 et garder les Hercules. À présent, on commence à parler de changer les Buffalos, simplement à la vue des nouveaux moteurs, mais il ne s'agissait pas de dire qu'on allait avoir des C-17 et des *tacticals*: c'était un ou l'autre. Votre collègue et ami le ministre O'Connor — et c'était dans le programme électoral — voulait ces gros bateaux volants. Il disait en avoir besoin. C'est donc très partisan.

Je vous rappellerai de plus que c'est le ministre O'Connor qui, à la fin, décide, comme ministre responsable, et que c'est lui qui est en responsable des acquisitions. Celui lui qui a les critères a le pouvoir. Alors, ne me dites pas que ce n'est pas partisan.

L'hon. Michael Fortier: Monsieur Coderre, dire qu'on veut des aéronefs stratégiques ou tactiques relève de la généralité. Vous êtes en train de dire que M. O'Connor ou d'autres politiciens avaient choisi un appareil manufacturé par untel, ce qui n'est pas exact. C'est grossier de dire cela, et vous savez très bien que j'ai raison. Je vous ramène à la discussion qui nous intéresse.

Des gens qui ne font pas partie du monde politique ont discuté des critères, et une fois que ceux-ci ont été établis, vous continuez à dire que c'était *sole source*. Ce n'est pas vrai, et vous le savez.

L'hon. Denis Coderre: Auparavant — et M. Williston était peut-être là à l'époque —, ce que voulaient les militaires, c'était l'accessibilité. Si on ne voulait pas faire affaire avec les Européens, on aurait pu conclure une entente avec Boeing et dire que comme cette société était américaine et située de l'autre côté de la frontière, on pourrait louer des appareils au besoin, qui étaient en fin de production. Je ne sais pas si on saura un jour si on a conclu des ententes politiques.

Quoi qu'il en soit, le chef d'état-major de la Défense a dit qu'il était réticent à mettre quoi que ce soit sur papier. La seule concurrence, au cours des six dernières années — et c'était dans le plan stratégique de l'armée — était entre deux sociétés: Airbus et Boeing. Ne venez pas me dire que le chef d'état-major n'a pas fait de choix quant aux aéronefs. D'un côté, il ne voulait rien savoir de quelque chose sur papier et de l'autre, il achète des appareils *off the shelf*, les C-17 de Boeing. On n'a pas de poignée dans le dos, on n'est pas des valises, monsieur le ministre. On voulait avoir les C-17. Vous et votre gouvernement vouliez vous assurer d'avoir des aéronefs stratégiques, et c'est correct. C'était votre choix politique, et vous vivrez avec les conséquences. Il n'en demeure pas moins qu'on voulait des appareils Boeing.

[Traduction]

Le président: Merci.

[Français]

L'hon. Michael Fortier: Je ne sais pas si vous avez posé une question, mais je vous ai écouté.

[Traduction]

Le président: Le temps est écoulé pour ce tour.

M. Blaney, suivi de M. Crête.

[Français]

M. Steven Blaney: Merci, monsieur le président, de me donner la parole.

Monsieur le ministre, après avoir écouté les témoins, on a vu clairement que le C-17 est un achat non seulement stratégique, mais qu'il servira aussi de transition pour les avions tactiques, les Hercules, qui sont en fin de vie utile. Malheureusement, au cours des 10 dernières années, la flotte aérienne militaire a été réduite de façon draconienne; on parle même d'une certaine vulnérabilité.

Ma question est toute simple, et vous l'avez déjà abordée. Fait-on une bonne affaire en achetant des C-17? Vous avez fait des comparaisons. J'aimerais vous donner l'occasion de démontrer que l'achat de C-17 est une bonne affaire pour le pays. Il est démontré que sur le plan technique, la location nous rend dépendant des puissances étrangères, que s'il survient des situations de crise, il peut être impossible d'obtenir des avions. Cependant, en termes

monétaires, puisque ultimement c'est l'argent des contribuables, a-t-on fait une bonne affaire?

• (0930)

L'hon. Michael Fortier: Oui, on a fait une transaction qui est avantageuse pour les contribuables et pour les Forces canadiennes. Après que le ministère de la Défense nationale a établi ses besoins et en a discuté avec le Conseil du Trésor et mon ministère, on a déterminé qu'il n'y avait probablement qu'un seul manufacturier. Nous avons alors discuté avec Boeing et avons acheté les appareils. Nous avons quand même émis un avis d'adjudication. Selon nos sources, nous avons obtenu un des meilleurs prix par avion jamais payé pour ce type d'appareil, en dollars constants. Ce prix est avantageux pour les contribuables canadiens. On a donc fait une très bonne affaire. Je comprends qu'on puisse être d'accord ou non sur le choix de l'appareil; je respecte l'opinion des autres. Cependant, compte tenu de l'utilité de l'appareil et du fait qu'il respecte tous les critères établis par le ministère de la Défense nationale, nous et l'équipe de M. Williston avons fait une très bonne affaire.

M. Steven Blaney: De toute façon, on a vu clairement que le C-17 était le seul avion capable de transporter deux véhicules légers blindés et qu'il avait une capacité nettement supérieure à tous les avions qu'on trouve sur le marché.

Le volume des achats de Travaux publics et Services gouvernementaux s'élève à 7 milliards de dollars par an. Compte tenu des nouvelles acquisitions prévues, de combien ce montant augmentera-t-il?

L'hon. Michael Fortier: Ce volume était celui de l'exercice de 2005-2006. Bien entendu, le programme d'acquisition annoncé l'été dernier fera augmenter ce chiffre et, par conséquent, la part de l'assiette totale d'approvisionnement de l'État fédéral et la part consacrée à la défense augmenteront aussi, puisque ce programme sera quand même important au cours des prochaines années. Je n'ai pas les chiffres exacts.

M. Steven Blaney: Il est quand même étalé sur plusieurs années.

L'hon. Michael Fortier: En effet. C'est un programme de 17 milliards de dollars étalé sur 20 ans. On parle donc, en moyenne, d'une ponction de près de 1 milliard de dollars de plus par année.

M. Steven Blaney: J'apprécierais qu'on me fasse parvenir, si possible, une projection pour les cinq prochaines années.

L'hon. Michael Fortier: D'accord, on va vous la fournir.

M. Steven Blaney: Vous avez mentionné qu'on avait réussi à faire passer le processus de 15 à 7 ans. Vous avez parlé d'améliorations. Vous voulez simplement raccourcir le processus pour faire des économies, ou faire en sorte également que l'équipement soit disponible le plus tôt possible?

L'hon. Michael Fortier: C'est exact. Il faut faire preuve de sens commun, quand on aborde ces acquisitions. Dans certaines situations, ça prendra un peu plus de temps. Néanmoins, selon ma compréhension de ce qui s'est passé — et il faudrait aussi poser la question au ministre de la Défense —, pendant plusieurs années, la liste des critères souhaités par les gens recherchant des actifs militaires était vraiment très longue. Par conséquent, lorsque mes fonctionnaires et les gens du Conseil du Trésor entamaient des discussions, il y avait, dans certains cas, des centaines de critères.

Dans de telles conditions, surtout dans une industrie où pour certains actifs il n'y a qu'une poignée de fournisseurs, plus il y a de critères, plus on risque d'exclure l'univers des fournisseurs. On retourne donc à la case départ pour redessiner l'appareil. Ce cercle vicieux se perpétue et fait en sorte que l'armée n'a pas ses biens.

M. Steven Blaney: Vous aviez...

[Traduction]

Le président: Désolé, votre temps est écoulé.

● (0935)

[Français]

M. Paul Crête: Merci, monsieur le ministre.

Dans le contrat avec Boeing, une ou plusieurs clauses doivent préciser comment les retombées seront ventilées. J'aimerais que vous nous disiez comment ça va fonctionner. À qui la compagnie Boeing doit-elle faire rapport des retombées économiques?

L'hon. Michael Fortier: Vous pourrez poser la question à M. Bernier, ça relève du ministère de l'Industrie.

M. Paul Crête: Quel a été l'apport du ministre de l'Industrie pour ce qui est de la préparation des conditions du contrat? Est-ce qu'on a demandé de connaître la répartition par région du Canada?

L'hon. Michael Fortier: Qui aurait fait cette demande? Je ne comprends pas votre question.

M. Paul Crête: Dans le contrat que vous avez négocié avec ces gens, une clause permet à ceux-ci d'investir des retombées économiques.

L'hon. Michael Fortier: Elle ne permet pas, elle exige.

M. Paul Crête: C'est le ministre de l'Industrie qui va recevoir ça. Il a dû y avoir des échanges entre vous ou vos fonctionnaires et les gens du ministère de l'Industrie au sujet de la répartition.

Est-ce que cette clause prévoit comment se fera cette répartition dans l'ensemble du Canada?

L'hon. Michael Fortier: Il faudrait que vous posiez la question à M. Bernier. Ça touche les négociations entre son ministère et Boeing. Il faut comprendre qu'il s'agit d'un volet. Pour notre part, nous nous occupons de l'acquisition des appareils.

M. Paul Crête: Monsieur le ministre, vous me dites que des clauses du contrat comportent un système. Or, le contrat est de votre ressort. C'est vous qui le signez.

Est-ce que vous ou monsieur Williston pouvez nous dire quel système a été prévu pour que Boeing réinvestisse ces retombées? Comment fonctionne-t-il?

L'hon. Michael Fortier: Comme je vous l'ai expliqué plus tôt, la compagnie doit présenter les contrats qu'elle propose pour respecter le principe du dollar pour dollar.

M. Paul Crête: Oui.

L'hon. Michael Fortier: Elle les propose à Industrie Canada, qui donne son aval. Par exemple, s'il était question d'ouvrir un restaurant Subway dans votre comté, ça vous serait profitable.

M. Paul Crête: J'espère que le restaurant Subway ne fait pas partie des retombées évaluées dans le cadre du contrat.

L'hon. Michael Fortier: Ce ne sera pas évalué selon le principe dollar pour dollar. Une fontaine pour le comté de M. Coderre ne le sera pas non plus.

M. Paul Crête: Est-ce que votre ministère va participer à l'évaluation du contrat avec Boeing, à savoir si le processus a été efficace et rentable, pas tant au niveau de la qualité de l'équipement que des retombées? Sinon, allez-vous tout simplement vous fier au bilan d'Industrie Canada?

L'hon. Michael Fortier: C'est la responsabilité d'Industrie Canada. Posez la question à M. Bernier. Son ministère va se charger du suivi, de façon à s'assurer qu'en vertu du contrat, Boeing respecte l'obligation de réinvestir au Canada l'équivalent de chaque dollar reçu.

M. Paul Crête: Est-ce que M. Williston peut nous dire comment ça sera acheminé au ministère de l'Industrie?

L'hon. Michael Fortier: Ce n'est pas la responsabilité de M. Williston, mais celle d'Industrie Canada.

M. Paul Crête: Mais c'est vous qui signez le contrat.

L'hon. Michael Fortier: Le contrat comprend une obligation et un système.

M. Paul Crête: Ce qui m'intéresse, c'est le système.

L'hon. Michael Fortier: Les gens de la compagnie doivent présenter à Industrie Canada les contrats qu'ils croient admissibles.

M. Paul Crête: Et c'est...

L'hon. Michael Fortier: Industrie Canada les avalise ou les refuse. Ce pourrait être parce que ce n'est pas lié à l'industrie de la défense, ou qu'il s'agit d'un vieux contrat recyclé.

M. Paul Crête: C'est bien.

Qu'est-ce qui sera admissible et qu'est-ce qui ne le sera pas?

L'hon. Michael Fortier: Vous poserez la question à M. Bernier. Il faut que ce soit dans le domaine de l'industrie aérospatiale. Il connaît tous les critères, il vous les donnera.

M. Paul Crête: Cela est-il contenu dans le contrat que vous avez signé?

L'hon. Michael Fortier: Non, il s'agit d'une politique parallèle de retombées régionales. Une clause du contrat prévoit que cela doit être fait, mais la politique relève d'Industrie Canada.

M. Paul Crête: Si je comprends bien, la clause prévoit en gros que Boeing fournira les informations pertinentes à Industrie Canada pour que ce ministère puisse juger.

Est-ce ainsi que cela fonctionne?

L'hon. Michael Fortier: Pas comme cela, mais...

M. Paul Crête: Alors, comment cela fonctionne-t-il?

L'hon. Michael Fortier: C'est à peu près comme cela.

M. Paul Crête: Alors, comment cela fonctionne-t-il?

L'hon. Michael Fortier: Ils doivent réinvestir un dollar pour un dollar au Canada.

M. Paul Crête: Ont-ils...

L'hon. Michael Fortier: Et la surveillance est assurée par Industrie Canada.

M. Paul Crête: Ma question n'est pourtant pas agressive.

L'hon. Michael Fortier: Non.

M. Paul Crête: Je cherche à savoir ce que le signataire du contrat devra fournir comme information, et à qui. Il me semble qu'il est assez simple de nous dire cela. Vous l'avez signé. Si vous n'avez pas les détails, un de vos conseillers doit être capable de répondre à cette question.

L'hon. Michael Fortier: Votre question n'est pas agressive, et ma réponse non plus. Ma réponse est simple, ils doivent fournir à Industrie Canada les contrats qu'ils comptent utiliser pour se conformer à la règle du un pour un.

M. Paul Crête: Si je comprends bien, Industrie Canada jugera si c'est conforme à ce qu'il y a dans le contrat.

L'hon. Michael Fortier: C'est exact, monsieur Crête.

M. Paul Crête: Tout ça doit sûrement avoir été écrit dans le contrat.

L'hon. Michael Fortier: C'est ainsi. Voulez-vous que je vous lise cette clause? On vient de la résumer, monsieur Crête.

M. Paul Crête: J'aimerais bien que vous lisiez cette clause.

L'hon. Michael Fortier: Je sais que cela vous ferait plaisir, mais il faut être au pouvoir, monsieur Crête. C'est dur, n'est-ce pas?

M. Paul Crête: Parfois, l'opposition a plus de pouvoir que certains ministres.

L'hon. Michael Fortier: Ce n'est pas ce que M. Marceau a dit à Québec, je pense, cette semaine.

M. Paul Crête: Je ne sais pas ce qu'il a dit, mais je vois très bien que le ministre responsable du Québec a été obligé d'accepter une clause qui désavantagera l'ensemble du Québec.

L'hon. Michael Fortier: Je suis responsable de Montréal. Ne me donnez pas plus d'importance que j'en ai.

• (0940)

M. Paul Crête: Cela a des conséquences pour tout le Québec parce que l'industrie aéronautique a de l'influence sur toutes les régions du Québec, pas seulement à Montréal.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Passons du côté du gouvernement. Nous reviendrons ensuite à l'opposition officielle.

Monsieur Calkins.

M. Blaine Calkins: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur le ministre, j'aimerais parler un peu du point de comptabilité unique dont vous avez parlé plus tôt. Certains parlent d'acquisition globale, ou je ne sais quoi.

Selon ce que je comprends, si l'entreprise qui fournit ou qui fabrique le produit est également celle qui offre le service d'entretien, il n'y a pas de concurrence entre un fabricant et une autre entreprise d'entretien à savoir qui est responsable ou doit rendre des comptes lorsque des problèmes surviennent.

Y a-t-il d'autres avantages à l'acquisition globale qui valent la peine d'être mentionnés?

L'hon. Michael Fortier: Je dirais que je désire davantage de reddition de comptes, et ce, pour toutes les activités, et non seulement les actifs militaires.

Si des gens veulent sous-traiter, nous n'avons pas d'objection, mais nous voulons qu'ils soient tout aussi redevables. Si une partie d'un contrat est confiée à un sous-traitant et que cette tierce partie ne respecte pas ses obligations, l'entrepreneur principal doit nous rendre des comptes. Nous n'aurons plus à faire comme par le passé, c'est-à-dire demander réparation auprès de la tierce partie qui n'a pas signé de contrat avec nous, mais bien avec l'entrepreneur principal.

Dans nos contrats, nous voyons à ce que si l'entrepreneur principal n'effectue pas tous les travaux et a recours à un sous-traitant, que l'entrepreneur principal soit responsable des services rendus par le sous-traitant.

M. Blaine Calkins: Auparavant, il pouvait arriver que le gouvernement soit forcé d'entreprendre des poursuites contre un ou deux fournisseurs de services ou de biens, ce qui comportait des frais juridiques. La responsabilité revient maintenant à l'entrepreneur principal, même s'il fait affaire avec des sous-traitants ou autres. À titre de point central de responsabilité, les entrepreneurs principaux doivent tenir compte de leurs coûts pour offrir le service au gouvernement du Canada de même que tous les autres coûts qu'ils doivent assumer.

Du point de vue des coûts, l'acquisition globale est-elle avantageuse?

L'hon. Michael Fortier: Certainement. Imaginez avoir à composer avec un million de sous-traitants pour un contrat important. C'est impossible.

M. Blaine Calkins: On assure une meilleure efficacité.

L'hon. Michael Fortier: En effet.

Je ne dis pas que c'est ce que vous disiez, monsieur Calkins, mais dans la réalité, il y a de la concurrence, et tous les petits tarifs prévus en cas de pépin disparaissent. Quoique c'est une façon intelligente de faire des affaires, surtout pour ce qui est des contrats importants, que d'avoir une personne qui nous rende des comptes afin que nous puissions éventuellement demander réparation auprès de cette personne.

M. Blaine Calkins: Je suis entièrement d'accord avec vous.

Travaux publics est chargé des règlements concernant l'entente sur le commerce international, les articles de l'entente sur le commerce international — c'est bien cela?

L'hon. Michael Fortier: Eh bien, l'entente s'applique à nous.

M. David Marshall: Les mettre en application...

L'hon. Michael Fortier: Oui, c'est cela.

M. Blaine Calkins: J'ai quelques questions à ce sujet, et si vous ne connaissez pas les réponses, soit. Il s'agit de questions assez précises.

L'accord prévoit un seuil pour les biens et services. Je crois qu'il s'agit de 50 000 \$ pour les biens et de 100 000 \$ pour les services. Est-ce que ça vous dit quelque chose?

M. Terry Williston: Je n'ai pas ces données avec moi, mais ça me semble juste...

M. Blaine Calkins: Depuis combien de temps ces seuils sont-ils en vigueur? Est-ce que ça fait longtemps? Et quand pourrions-nous ou devrions-nous apporter des changements à l'accord sur le commerce international à cet égard?

Il me semble que si vous deviez entreprendre un processus concurrentiel pour tout ce qui dépasse 50 000 \$, c'est beaucoup de travail, surtout qu'on n'achète plus grand-chose pour cette somme de nos jours. Je me demandais simplement si on avait fait une analyse coûts-avantages relativement au changement de ces seuils, parce que, bien qu'un processus concurrentiel puisse vous épargner beaucoup d'argent sur de gros achats, il peut aussi vous coûter assez d'argent pour de plus petits achats.

Je me demandais, monsieur le ministre, si, selon vous, cette question devrait être examinée.

L'hon. Michael Fortier: C'est une bonne question que vous posez là. Néanmoins, lorsque nous avons formé le gouvernement après avoir été élus, nous avons d'autres questions à régler au ministère des Travaux publics.

Comme vous le savez, le gouvernement a décidé de déposer notamment la Loi sur la gestion des finances publiques pour faire le ménage dans les acquisitions du gouvernement. Je pense qu'il nous faut davantage de transparence.

Pour vous dire franchement les choses, je pense que plusieurs dizaines de milliers de dollars nous séparent sur cette question. Compte tenu des difficultés résultant du scandale des commandites et des irrégularités en matière d'approvisionnement qui se sont produites avant notre arrivée, comme vous le savez, il n'est pas dans notre intention de hausser le seuil en-deçà duquel on peut procéder sans concurrence.

En revanche, du strict point de vue de l'optimisation des ressources, votre argument commence à être intéressant. Nous devrions nous pencher sur la question.

● (0945)

M. Terry Williston: Permettez-moi d'intervenir. Le seuil dont je dispose pour l'Accord sur le commerce intérieur est des 25 000 \$ pour les biens et services et de 100 000 \$ pour l'immobilier. L'Accord sur le commerce intérieur s'applique à 48 p. 100 de nos contrats et représente 84 p. 100 de leur valeur.

Le président: Bien. Merci beaucoup de cette indication.

Pour la suite des questions, nous allons passer à l'opposition officielle, nous reviendrons au parti ministériel avant de repasser à l'opposition officielle, pour terminer par le Nouveau Parti démocratique, qui mettra ainsi un terme au troisième tour.

Votre patience sera peut-être récompensée.

Monsieur Coderre.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Monsieur le ministre, je vous félicite. Le mois dernier, M. Bernier était l'employé du mois chez Boeing, et vous êtes bien placé pour obtenir la palme ce mois-ci.

[Traduction]

Avez-vous entendu parler de l'énoncé de besoins? Savez-vous ce que signifie le sigle EBO?

L'hon. Michael Fortier: Oui.

L'hon. Denis Coderre: Le sous-ministre adjoint pour le matériel est un ancien général. La personne qui s'en occupe concrètement est le chef d'état-major de la Défense, le général Hillier, ce qui est bien normal. Le ministre de la Défense est un général.

Lorsque vous préparez un énoncé de besoins opérationnels, vous le faites entre vous, sans surveillance civile.

J'estime qu'il faudrait faire intervenir quelques civils de plus dans cette procédure. En matière d'approvisionnement, votre rôle consiste à veiller à ce que les bonnes questions soient posées, mais nous remarquons depuis le début qu'en définitive, vous vous contentez d'acquiescer aux demandes. Il y a donc une ligne de tracée dans le sable et voilà, c'est tout, et vous leur donnez ce qu'ils veulent.

Du point de vue de la gouvernance, c'est une question importante. Ne pensez-vous pas que vous devriez intervenir dans la procédure, non pas dans la définition des besoins, mais en cours de procédure, de façon à pouvoir poser toutes les questions pertinentes?

C'est particulièrement vrai, apparemment, en ce qui concerne le C-17, quand on voit les besoins exposés, notamment au plan tactique; on a parlé des questions de livraison et d'homologation. Les gens du ministère ont dû changer d'avis en l'espace de quelques semaines quant à la capacité et à la charge utile de l'avion, ce qui montre qu'ils ont bien appris leur leçon; nous parlons ici de camions. L'exigence est passée de 43 000 à 86 000 livres.

Si vous aviez été là dès le début de la procédure, lorsque les premières questions ont été posées, vous auriez au moins pu voir ce qui se passait et c'est pour cela que le général Lucas a accepté de nous transmettre la correspondance échangée, car il semble que tout a changé en l'espace de deux semaines.

Ne pensez-vous pas que ce soit la meilleure façon — et vous avez vous-même parlé de transparence — d'avoir un véritable processus d'acquisition... auquel vous puissiez participer vous-même en tant que ministre des Travaux publics au niveau de l'énoncé des besoins, afin d'y apporter le point de vue critique d'un civil? Les militaires ont leurs besoins propres, ce qui est normal, mais votre rôle à vous est de veiller non seulement à ce qu'ils obtiennent l'équipement nécessaire, mais également qu'en définitive, on ménage l'argent du contribuable. Ne pensez-vous pas que vous devriez intervenir dans la procédure avant que tout ne soit réglé?

L'hon. Michael Fortier: Eh bien comme vous le savez, l'énoncé des besoins opérationnels n'est pas attribuable à un gouvernement en particulier. Il existe depuis un certain temps. Il existait lorsque vous avez donné l'adjudication à un fournisseur unique pour les Challengers, pour les sous-marins britanniques et pour quelques avions Hercules achetés ici ou là. Ce n'est pas nouveau.

Je sais que le comité étudie la question et s'il a des solutions à proposer pour améliorer les approvisionnements de l'armée — et je vous le dis en toute objectivité — je suis prêt à les entendre, et je suis sûr que c'est également le cas de M. O'Connor.

En revanche, je m'inscris en faux contre vos propos selon lesquels la procédure ne ferait aucune place aux civils. Je comprends même pourquoi vous posez la question en anglais, alors que nous sommes tous les deux francophones. Je comprends même pourquoi ce dialogue se passe en anglais.

L'hon. Denis Coderre: Eh bien, nous sommes au fédéral. Il y a deux langues officielles.

L'hon. Michael Fortier: C'est uniquement pour l'auditoire, pour les gens de CTV et de Radio-Canada...

L'hon. Denis Coderre: Non, ils sont déjà partis.

L'hon. Michael Fortier: C'est pour la trame sonore.

L'hon. Denis Coderre: Non, la question de la trame sonore est déjà réglée. Tout va bien. Ne vous inquiétez pas.

L'hon. Michael Fortier: Parfait.

L'hon. Denis Coderre: Elle a été réglée au moment de vos propos trompeurs sur ITAR.

Oui, allez-y.

L'hon. Michael Fortier: Ah bon, c'est déjà fini?

Quoi qu'il en soit, comme je le disais, je m'inscris en faux...

L'hon. Denis Coderre: Il faut être deux pour danser le tango.

L'hon. Michael Fortier: ... contre vos propos selon lesquels le processus ne laisse pas place aux civils. En fait, moi et mes fonctionnaires avons montré à plusieurs reprises ici même ce matin que les civils interviennent dans le processus. C'est le cas de mes collaborateurs, et c'est également celui des fonctionnaires du Conseil du Trésor. Une fois les spécifications finales fixées, elles font l'objet d'une discussion...

• (0950)

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Oui, mais attention...

[Traduction]

L'hon. Michael Fortier: Elles font l'objet d'une discussion...

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Monsieur le ministre, quand vous parlez...

[Traduction]

Le président: Laissez-le finir.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Quand vous parlez de

[Traduction]

l'énoncé des besoins

[Français]

cela veut dire que lorsque je vous donne le tout et que je vous dis que je vais voir M. Williston, il acquiesce d'un signe de tête. Quand des gens des trois ministères s'assoient ensemble, cela veut dire que le cahier des charges est déjà établi. Votre rôle est de vous assurer que ce soit transparent, que ce soit un contrat *sole source*, à fournisseur exclusif, ou que ce soit une demande d'expression d'intérêt et de qualification, vous décidez par la suite. Quand vous avez le cahier des charges en main, cela veut dire que les critères sont déjà établis.

Ma question est claire. Il est vrai que dans le passé, des choses ont été faites. Toutefois, nous procédons à l'évaluation de la politique d'achat. Ne pensez-vous pas que Travaux publics et Services gouvernementaux Canada devrait être impliqué un petit peu avant?

Au niveau de la marine, c'est public. Ne pensez-vous pas être dans ce processus-là?

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Coderre.

Madame Gallant.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président. S'il me reste du temps, j'aimerais le partager avec M. Blaney.

La vérificatrice générale a comparu il y a quelques semaines devant le comité de la santé, où on l'a interrogée sur son rapport dans lequel elle montrait que Travaux publics n'avait pas respecté les règles et les règlements gouvernementaux en matière de contrats lorsque le ministère a consacré plus de 25 millions de dollars au Réseau canadien de la santé. On a appris, à l'occasion des questions, que sur 15 millions de factures, un contrôle par sondage sur 905 facturations avait permis d'économiser 4,5 millions de dollars aux contribuables canadiens. Voilà donc ce qu'on a économisé sur les dossiers vérifiés — on a payé 4,5 millions de dollars sans recevoir le moindre service en échange.

Il semble bien que cette décennie de noirceur ait été observée également dans d'autres ministères. Pendant la même période, il y a eu un incident semblable au ministère de la Défense nationale. Il s'agissait d'un contrat avec Hewlett Packard, qui a donné lieu à une facturation de 160 millions de dollars, dont 100 millions de dollars pour des services qui n'ont pas été fournis.

Ma première question est donc la suivante: quelles mesures a-t-on prises pour faire en sorte que cela ne se reproduise plus?

L'hon. Michael Fortier: Permettez-moi de répondre, et je demanderai ensuite au sous-ministre, s'il le souhaite, de parler particulièrement de Hewlett Packard.

Je suis convaincu que la Loi sur l'administration des finances publiques va garantir que ces choses ne se reproduisent pas. Il nous faut un système dans lequel personne n'hésitera à lever la main pour dénoncer des pratiques répréhensibles. Il me semble que jusqu'à maintenant, ce n'était pas le cas.

Comme je l'ai déjà indiqué et comme l'ont dit certains de mes collègues ministres, nous faisons tout à fait confiance à la fonction publique. Cependant, il nous faut de meilleures mesures de contrôle, et je suis convaincu que la LAFP va nous apporter ces mesures de contrôle, grâce auxquelles ces situations ne pourront plus se produire.

Mme Cheryl Gallant: On m'a fait part de certaines préoccupations: d'une part, Hewlett Packard rembourse une partie des millions subtilisés aux contribuables, mais il se pourrait qu'un certain montant ait déjà fait l'objet d'opérations de blanchiment. Les Canadiens veulent toujours savoir s'il y a eu camouflage à propos des 100 millions manquants.

En plus des mesures de contrôle dont vous avez parlé, nous aimerions qu'on nous confirme qu'à l'avenir, les contrats avec Hewlett Packard, qui a remboursé 100 millions de dollars, ne seront pas gonflés artificiellement pour permettre à la société de récupérer ce qu'elle va devoir verser sur les millions toujours manquants.

L'hon. Michael Fortier: Vous parlez spécifiquement de cette société?

Mme Cheryl Gallant: Oui, cette préoccupation a été soulevée.

L'hon. Michael Fortier: J'ose croire qu'une telle chose ne peut pas se produire, car comme nous allons lancer des appels d'offres assujettis à la concurrence, nous serons en mesure de comparer les soumissions des différents concurrents pour les services dont nous avons besoin. Par conséquent, si la soumission est gonflée artificiellement, son auteur ne pourra pas être le plus bas soumissionnaire pour l'appel d'offres en question.

Je crois que David veut compléter cette réponse.

M. David Marshall: Monsieur le président, la situation à laquelle il vient d'être fait référence a été particulièrement malencontreuse. De toute évidence, il y a eu fraude. Nous avons intenté des poursuites, mais je tiens à dire publiquement que Hewlett Packard est une société tout à fait honorable. Le problème, c'est qu'elle a fait l'acquisition d'une filiale qui s'est retrouvée dans cette situation malencontreuse et en fait, Hewlett Packard est intervenue pour rembourser intégralement le gouvernement. C'est une très bonne société, parfaitement honorable, qui avait négocié avec nous de bonne foi.

Nous avons résolument entrepris de resserrer les procédures. En ce qui concerne la participation des civils, c'est le ministère des Travaux publics qui a constaté le problème et qui l'a signalé à la Défense nationale. Ensuite, nous avons collaboré avec la Défense nationale pour que tout se remette en place.

• (0955)

Mme Cheryl Gallant: En ce qui concerne les changements à apporter aux contrats permanents, il arrive que ces changements modifient les conditions mêmes du contrat. Il existe des mesures de contrôle visant à empêcher que le prix d'un contrat ne puisse être gonflé en fonction des changements imposés par le gouvernement.

M. David Marshall: Voulez-vous parler de la situation où le contrat permet des dépenses supplémentaires au cas où des exigences sont modifiées? Est-ce ce dont vous voulez parler?

Mme Cheryl Gallant: Oui.

M. David Marshall: Oui, mais dans des conditions bien précises. Travaux publics est le seul groupe... le ministre est le seul qui soit habilité à modifier un contrat. Un ministère ne peut pas ajouter quoi que ce soit au contrat de sa propre autorité. Il doit s'adresser à nous et nous devons nous mettre d'accord sur ce qui se passe.

Le président: Merci beaucoup.

Nous repassons à l'opposition officielle pour terminer par Mme Black.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Je cède le temps qu'il me reste à Mme Black.

[Traduction]

Mme Dawn Black (New Westminster—Coquitlam, NPD): Merci.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Elle est ici depuis le début et c'est important qu'elle s'exprime.

Je veux simplement remercier le ministre de sa présence et lui dire à quel point je suis déçu pour lui qu'il manque son *photo op* avec Bill Gates, mais je suis très heureux qu'il ait été ici avec nous durant deux heures.

L'hon. Michael Fortier: Mais j'ai une chance d'avoir un *photo op* avec vous.

L'hon. Denis Coderre: C'est extraordinaire.

L'hon. Michael Fortier: Pour moi, c'est encore mieux.

L'hon. Denis Coderre: Et on vous invite à venir nous rencontrer de nouveau et à déposer la correspondance.

[Traduction]

Le président: Il ne s'est pas trompé de priorités. Il est au comité, et c'est là qu'il doit être.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Parlez-moi de ça.

[Traduction]

Le président: Madame Black, vous avez cinq minutes pour terminer.

Mme Dawn Black: Merci beaucoup.

Je vous remercie de votre patience.

J'ai quelques questions à vous poser. Vous constatez certainement, par la teneur de questions émanant non seulement de l'opposition, mais également du côté ministériel, qu'il reste des questions sans réponses concernant le contrat des C-17.

Je pense que nous traduisons l'opinion des Canadiens en ce qui concerne les contrats apparemment adjugés à un fournisseur unique. Les citoyens en éprouvent un malaise et se demandent si l'argent de leurs impôts est employé de la façon la plus sage et la plus judicieuse, alors qu'ils constatent que la concurrence n'a pas joué, que l'ensemble des fournisseurs ne se sont pas efforcés de faire la meilleure proposition. Tout cela cause bien du souci, tant aux Canadiens qu'aux députés de l'opposition.

À plusieurs reprises, j'ai interrogé les témoins comparissant devant le comité sur la clause de fin de contrat pour les C-17. J'ai interrogé certains de vos fonctionnaires lorsqu'ils ont comparu, et nous n'avons jamais véritablement obtenu de détails sur cette clause de fin de contrat. J'aimerais connaître les pénalités prévues dans cette clause.

Ma deuxième question concerne l'exemption pour cause de sécurité nationale. Je m'interroge toujours sur les raisons pour lesquelles on a invoqué cette clause dans le contrat des C-17. Le ministre de la Défense nationale a dit qu'il n'était pas intervenu dans cette procédure et j'aimerais savoir si c'est vous, monsieur le ministre, qui avez ordonné et approuvé cette exemption; j'aimerais également savoir pourquoi elle a été invoquée.

Il me semble que de par vos fonctions, vous êtes censé protéger l'intégrité du processus d'approvisionnement de la Défense nationale; j'aimerais donc que vous nous disiez pourquoi vous avez choisi la formule du fournisseur unique pour un tel montant de 17 milliards de dollars, et que vous justifiez votre décision.

L'hon. Michael Fortier: Je vais prendre vos questions dans l'ordre inverse.

Je suis navré de vous le dire, mais ce n'était pas un marché à fournisseur unique...

Mme Dawn Black: C'est pourtant l'impression qu'il donne.

L'hon. Michael Fortier: Je comprends, et nous allons vous aider à dissiper cette impression dans votre circonscription pour le cas où les électeurs vous aborderaient au centre commercial pour vous dire: « Vous n'auriez pas dû accepter ce marché à fournisseur unique ». Nous allons vous donner des détails, car ce n'était pas un marché à fournisseur unique. Pour commencer, un préavis d'adjudication de contrat ne veut pas dire un marché à fournisseur unique.

Deuxièmement, il y a l'exemption pour cause de sécurité nationale. C'est le ministre de la Défense nationale qui l'invoque, et non pas le ministre des Travaux publics. La démarche est venue de la Défense nationale. Elle est venue de l'intérieur, mais ce n'est pas nous qui invoquons l'exemption pour cause de sécurité nationale; nous l'acceptons, mais sur la recommandation du ministre de la Défense nationale.

Mme Dawn Black: Mais il a dit lui-même qu'il n'était pas intervenu dans cette procédure.

L'hon. Michael Fortier: Non, la décision est prise par des subalternes, mais je peux vous dire que c'était une bonne décision, car elle nous a permis de conserver tous nos atouts commerciaux pour négocier.

Je vais vous donner un exemple qui n'a pas été évoqué ce matin. Nous avons réussi à dissocier toute la formation du contrat, et c'est une première dans l'histoire du Canada. Toute la formation concernant les C-17, des simulateurs d'entraînement à tout ce qui présente le moindre rapport avec la formation, se fera au Canada.

J'ai quelque chose actuellement sur le système MERX. C'est une lettre d'intention qui invite les sociétés canadiennes spécialisées à soumissionner. Nous avons donc dissocié la formation du contrat initial, et nous avons pu le faire parce que l'exemption pour cause de sécurité nationale a été invoquée.

Ensuite, votre première question portait sur...

• (1000)

Mme Dawn Black: Les pénalités.

L'hon. Michael Fortier: Les pénalités.

Mme Dawn Black: Quelles sont précisément les pénalités prévues?

M. Terry Williston: S'il est mis fin à ce contrat, le Canada sera tenu:

d'acquitter les travaux réalisés selon le barème prévu au contrat; les coûts et intérêts afférents sur tous les travaux en cours; et les coûts des frais annexes de clôture, notamment la prise d'inventaire, la présentation des comptes et états financiers, etc.

Nous avons également fait stipuler au contrat une disposition en vertu de laquelle le Canada peut choisir de faire vendre les avions par Boeing à un autre client, y compris aux Forces aériennes des États-Unis; dans une telle éventualité, le Canada reçoit le produit net de la vente, calculée au prix de vente brut diminué de tous les paiements à échéance exigibles du Canada. Des frais proportionnels raisonnables afférents à la vente et les coûts imputables à tout retard...

Mme Dawn Black: Mais vous n'avez pas de chiffres précis?

M. Terry Williston: Non.

Mme Dawn Black: Bien.

L'hon. Michael Fortier: Vous voulez parler des dommages-intérêts fixés à l'avance. Vous auriez pu dire...

Mme Dawn Black: C'est semblable au...

L'hon. Michael Fortier: ...le cas échéant...

Mme Dawn Black: ...contrat des hélicoptères. Si le contrat est annulé, si le gouvernement change — on entend parler d'élections — combien en coûtera-t-il au contribuable canadien? Voilà le fond de la question.

L'hon. Michael Fortier: Ne nous imposez pas d'aussi sombres pensées ce matin.

Mme Dawn Black: Quand le ministre de la Défense nationale a comparu devant nous pour parler d'approvisionnement, voici ce qu'il a dit:

Je pense que vous constaterez dans le processus d'approvisionnement, quand vous l'étudierez, que le ministère de la Défense est très mêlé au processus d'approvisionnement, à part le fait de déterminer les exigences et de fournir les fonds.

D'après vous, quel ministre est le principal intervenant dans l'approvisionnement de la Défense? Qui assume la responsabilité en bout de ligne? Vous avez dit que c'était le ministère des Affaires étrangères qui était chargé de s'occuper des ITAR. En tant que membres de ce comité, il n'est pas facile de comprendre qui a le pouvoir et la responsabilité en bout de ligne.

L'hon. Michael Fortier: Du point de vue légal, c'est le gouvernement qui est l'acheteur. C'est la réponse à votre question, du point de vue légal. Mais pour être plus précis, et c'est la réponse que vous essayez d'obtenir, je crois, il s'agit d'un effort commun. Par l'entremise de ses fonctionnaires, le ministre de la Défense détermine quels sont les besoins de son ministère. Ces besoins sont ensuite communiqués au ministère des Travaux publics et discutés avec ce ministère et le Conseil du Trésor. Les besoins et les devis sont donc discutés par trois ministères. Ils s'entendent sur les devis et ces devis deviennent par la suite un PAC, une DP ou une DEIQ.

Mme Dawn Black: Merci.

Le président: Merci.

Je remercie le ministre et ses fonctionnaires d'être venus comparaître devant nous. Comme vous l'avez dit, monsieur le ministre, nous vous ferons de bonnes recommandations...

L'hon. Michael Fortier: Oui.

Le président: ... qui permettront d'améliorer le processus.

La séance est levée.

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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

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

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