



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

OGGO • NUMÉRO 017 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 28 avril 2009

—
Président

M. Derek Lee

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

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

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 28 avril 2009

• (1100)

[Traduction]

Le président (M. Derek Lee (Scarborough—Rouge River, Lib.)): Je vois que nous avons le quorum, chers collègues, et je vais donc ouvrir la séance.

Nous poursuivons aujourd'hui notre étude des processus d'acquisition au gouvernement fédéral et, plus précisément, l'accès de petites et moyennes entreprises au processus d'approvisionnement fédéral.

Nous accueillons aujourd'hui, de l'Alliance canadienne des technologies avancées, M. John Reid, président-directeur général, ainsi que M. Charles Duffett, vice-président principal et agent principal de l'Information.

Avant de leur donner la parole, je voudrais vous signaler que nous avons prévu une heure pour leur exposé, et j'espère que les témoins nous en seront reconnaissants. C'est assez exceptionnel que notre comité, en présence de mes estimés collègues, consacrent toute une heure à un seul témoin. À la fin de cette heure, nous aurons une téléconférence avec la U.S. Small Business Administration, qui a eu la gentillesse de nous fournir certains renseignements au sujet des programmes qu'ils exécutent.

Étant donné que nous n'avons qu'une heure, il faut être conscient de certaines choses. D'abord, je dois cesser de parler dès maintenant pour que nous entendions l'exposé des témoins. Deuxièmement, je voudrais proposer qu'au lieu de disposer de huit minutes, chaque intervenant, pendant la période des questions, ne dispose que de cinq minutes. Puisque personne ne semble s'y opposer, je propose que nous adoptions cette formule.

Cela dit, je voudrais maintenant souhaiter la bienvenue à nos témoins de la CATA. Il s'agit du sigle. Monsieur Reid, allez-vous faire l'exposé au nom de votre groupe?

L'hon. John Reid (président-directeur général, Alliance canadienne des technologies avancées): Je vais faire la première partie de l'exposé.

Le président: Très bien, vous avez la parole.

L'hon. John Reid: Ma question favorite est celle-ci: c'est qui la CATA? Vous vous souviendrez certainement que nous sommes venus vous voir il y a quelques années. Nous étions très préoccupés par la possibilité que l'on opte pour la formule des enchères inversées et, comme vous le savez, lorsque les gouvernements font une erreur, nous n'hésitons pas à exprimer notre opposition, étant donné nos étroites relations avec les membres de la communauté, et c'est ainsi que nous espérons pouvoir fournir de bons conseils. Je pense qu'il importe de comprendre qui nous sommes, par rapport aux autres groupes que vous avez reçus.

Dans le secteur à but non lucratif, il existe de nombreux groupes d'intérêts. D'ailleurs, je travaillais autrefois pour un groupe de ce genre, soit l'Association minière du Canada, et nous avons justement

beaucoup insisté sur la verticalité du marché, et ce dans l'intérêt des sociétés minières.

Par contre, la CATA n'est pas un groupe d'intérêts. Nous sommes essentiellement une communauté, et ce qui nous intéresse surtout, c'est de créer la « nation d'innovation ». La nation d'innovation a été bien définie par Terry Matthews. C'est lui qui est notre porte-parole national, ce qui vous donne une bonne idée de ce en quoi consistent nos valeurs. Il a créé des entreprises. Il a joint le geste à la parole; donc, nous sommes le reflet de tout ce qu'il considère comme des valeurs canadiennes.

Il nous faut notre part de la production et de la distribution des biens et services. La nation d'innovation comporte de nombreux éléments, allant de l'approvisionnement au leadership en passant par les ventes à l'exportation, et voilà justement notre raison d'être. Nous sommes classés 14^e et nous travaillons fort pour nous classer au 1^{er} rang; or l'approvisionnement est un aspect de cette activité.

Avec qui tenons-nous des consultations? Eh bien, en Caroline du Sud, nous avons actuellement un groupe composé de BMW, d'Intel et de Cisco qui examine le véhicule du réseau.

Quels sont les besoins futurs en matière de technologie et comment les Canadiens peuvent-ils s'assurer d'approvisionner ce marché? Eh bien, nous avons un groupe appelé *Les femmes et la technologie*, qui travaille avec Condition féminine Canada, afin de créer des modèles pour les jeunes Canadiennes et de voir comment nous pouvons créer de véritables chefs de file chez les femmes professionnelles dans le secteur de la technologie.

Nous travaillons également de pair avec le Conseil de recherches national du Canada et les forces policières canadiennes pour examiner, non seulement les technologies mais aussi les méthodologies qui sont au service de la sécurité nationale, afin de nous assurer que nos transports sont sûrs et sécuritaires, et le fait est que nous sommes un chef de file mondial dans ce domaine.

Des fournisseurs de service Internet font également partie de notre groupe, et en leur nom, nous désirons vous féliciter pour votre loi antipourriel.

Dans d'autres cas, il s'agit de technologie écologique, mais ce n'est pas un intérêt particulier. Quant à nous, nous sommes engagés à nous assurer que le Canada obtienne sa juste part dans les années qui viennent, et c'est sous cet angle que nous examinons la question de l'approvisionnement.

Nous sommes également différents en ce sens que nous valorisons la recherche. Nos bureaux sont situés dans les universités, si bien que, quand vous vous demandez ce que nous faisons, vous allez voir que nous entreprenons de grands projets de recherche — par exemple, un projet de gestion de la performance entrepris avec PricewaterhouseCoopers. Nous nous intéressons également à l'adoption des technologies. Dans ce domaine, nous travaillons en collaboration avec Microsoft. Nous avons une équipe de recherche professionnelle qui s'assure que nous suivons les bonnes méthodologies.

Il est beaucoup trop facile d'être un groupe d'intérêts et de ne défendre donc que ses propres intérêts. Selon nous, le contexte est beaucoup plus important; il faut donc tout examiner dans le bon contexte, et c'est cela qui est nécessaire quand on parle d'approvisionnement.

Le prochain élément, en plus de la recherche sur l'approche impartiale, c'est que nous trouvons des experts qui n'ont pas de véritable intérêt personnel à protéger, et je pense que nous avons l'un des meilleurs DPI du Canada. Peut-être connaissez-vous déjà les antécédents de Charles: il a travaillé chez Alcatel, chez Nortel, dans différents secteurs du système de soins de santé et il est lauréat de la Médaille d'or. Quand nous menons des recherches, nous confions le travail à un expert qui peut expliquer l'ensemble des résultats de façon claire et impartiale. En ce qui me concerne, c'est la bonne orientation à prendre du point de vue des politiques d'intérêt public, et c'est justement ce que nous allons essayer de faire aujourd'hui.

Je ne suis pas expert en approvisionnement, mais je peux vous dire, sans risque de me tromper, que nous avons mené des consultations dans l'ensemble du Canada. Nous avons donc consulté un vaste éventail de personnes qui sont touchées par la question. Nous avons également essayé d'être justes, transparents et honnêtes en élaborant nos conseils, étant donné que nous ne sommes pas un groupe d'intérêts.

Charles, ayant donné ces renseignements de base, je vous cède maintenant la parole.

• (1105)

M. Charles Duffett (vice-président principal et agent principal de l'information, Alliance canadienne des technologies avancées): Merci, John.

Merci infiniment de nous avoir invités à comparaître. J'espère que cette information vous sera utile.

Nous avons les résultats du sondage, que nous pourrions vous présenter plus tard, si vous le désirez. Vous les avez dans votre trousse, de même que d'autres éléments d'information. Je préfère ne pas prendre trop de temps maintenant pour vous les expliquer.

C'est en 2008, je pense, que TPSGC a élaboré un document et a diffusé un message au sujet de son projet. Si je ne m'abuse, ce document indiquait, tout d'abord, qu'il y aurait désormais quatre piliers, dont le Réseau de communication d'entreprise du Canada, et que tout serait regroupé. C'est l'impression qu'avaient nos membres. Bien sûr, les membres de notre secteur d'activité, à l'exception peut-être de certains grands intégrateurs, n'étaient pas très contents de cette nouvelle.

Peu de temps après, nous avons constaté que les contrats liés au mobilier étaient désormais regroupés. Donc, nos membres ont compris que les PME ne pourraient plus affronter la concurrence, étant donné que tout était regroupé et qu'il s'agissait donc de très gros contrats. À leur avis, cette façon de faire favorisait les grandes

entreprises internationales, et c'est justement ce qu'ils nous ont dit en répondant à notre sondage.

S'agissant du réseau de télécommunications — et je précise que j'ai reçu beaucoup de commentaires au sujet du Réseau de communication d'entreprise du Canada et ce qui est prévu dans les mois qui viennent — je me disais qu'il serait important que vous soyez au courant de notre opinion à ce sujet, et notamment celles des membres de l'Alliance.

La plupart des grandes entreprises ont déjà fait ce que le Réseau envisage de faire d'ici quelques années. C'est tout à fait logique. Il suffit de voir ce qui se passe à l'heure actuelle. Je ne suis pas au courant des chiffres exacts, mais j'entends dire qu'il existe entre 100 et 150 réseaux à l'heure actuelle. À mon avis, il existe un nombre important de réseaux, car, quand j'ai travaillé au ministère de la Justice, j'en ai créé un moi-même. Je savais qu'il en existait à l'époque pas mal dont j'aurais préféré profiter, mais je n'étais pas en mesure de le faire à ce moment-là.

Quand ce genre de chose se produit, il est évident qu'il y a beaucoup de double emploi ainsi que des coûts nettement plus importants, et c'est cela qui me préoccupe grandement, ainsi que nos membres. La sécurité n'est plus garantie. Le réseau devient vulnérable et susceptible d'être attaqué ou infiltré par des pirates informatiques ou d'autres gouvernements. Je peux vous dire que, lorsque je travaillais pour GE et que j'envisageais de consolider nos réseaux... et même chez Abbott, nous faisons toutes les heures l'objet d'attaques de la part de personnes qui voulaient accéder à notre réseau pour voir ce qui s'y trouvait, et d'autres qui voulaient nous voler. C'est donc pour nous une très grave préoccupation.

Il y a eu une certaine confusion, et je trouve donc utile de vous faire part de l'opinion de l'Alliance au sujet de ce réseau. Beaucoup de gens ont recours à des analogies dans ce contexte, et je voudrais faire de même.

Si vous voulez avoir accès à Internet chez vous, au moment de chercher des fournitures, vous n'avez que deux, trois ou quatre choix en tout, selon la région où vous habitez. Il n'y a pas vraiment énormément de fournisseurs qui pourront vous offrir le service Internet chez vous, tout simplement parce qu'ils peuvent s'occuper de tout le reste à l'extérieur de votre maison. Ils peuvent vous brancher sur les différents serveurs et les différents réseaux. Si vous avez besoin d'être branché sur quelque chose, ils peuvent se charger de cela pour vous.

Ils assurent également ce qu'on appelle les services gérés, qui sont regroupés avec votre service Internet. Si vous avez des services Internet, et je suis convaincu que la plupart d'entre vous en ont, l'un des services regroupés qu'on vous fournit est celui de la facturation. On vous envoie une facture indiquant combien vous devez au fournisseur. Parfois on vous dit même quelle largeur de bande vous avez utilisée — c'est le cas pour ma facture — et dans quelle mesure il vous en faut plus ou moins. Et, bien entendu, le fournisseur règle les problèmes lorsqu'il y a une panne qui touche le réseau. Voilà donc les services regroupés qui sont offerts, et mon fournisseur me donne un numéro à composer si mon réseau tombe en panne.

C'est ainsi que je vois le Réseau de communication d'entreprise du Canada. C'est le RCEC qui s'occupe de cela. Donc, au lieu d'avoir des connexions distinctes pour tous les gens chez moi — nous sommes cinq — avec des compagnies différentes, nous n'en avons qu'une pour toute la maison.

À l'intérieur de la maison, toutefois, nous pourrions avoir un autre réseau, et cela ne fait pas partie de ce qu'offre le RCEC. Je pourrais établir un réseau sans fil, de façon à connecter le Xbox de mon fils, l'ordinateur portable de ma fille, mon ordinateur de bureau et l'ordinateur de ma femme à la maison. Je pourrais m'adresser à n'importe quelle PME pour obtenir cela. Cette dernière pourrait venir chez moi pour établir ce réseau. Je pourrais aussi acheter un ordinateur à n'importe laquelle de ces compagnies.

C'est là que je vois une différence entre le RCEC et le groupage des services extérieurs et intérieurs, de même que toutes les applications, car, selon moi, les PME peuvent également assurer ce service. Bien sûr, cela n'empêche pas les grandes entreprises d'être présentes dans ce secteur, mais ce n'est pas vraiment leur rayon. Par contre, les PME sont très efficaces dans ce secteur.

• (1110)

Ce que nous constatons, c'est que les gros fournisseurs de services de télécommunication sont bien placés pour offrir le réseau extérieur. Il y en a seulement quelques-uns et c'est une activité à forte intensité de capitaux. Si ces derniers font cela et les PME continuent à se charger des services intérieurs, pour nous, cela permet d'atteindre un équilibre très intéressant.

S'agissant du groupage des réseaux et des avantages pour les PME, très rapidement, j'estime que cela permet un certain équilibre. À présent, les PME comprennent ce en quoi consiste leur rôle lorsqu'il existe un réseau extérieur. Cet équilibre est donc positif.

Encore une fois, comme je vous l'expliquais par rapport à un autre acétate, les grandes entreprises de télécommunications s'occupent du réseau extérieur, qu'il faut sécuriser, et les PME se chargent de tout ce qui est lié au service intérieur — il peut s'agir de fournir de nouvelles applications en matière de sécurité, de modernisation, etc. D'ailleurs, rien n'empêche les grands intégrateurs d'être présents également dans cet espace.

Je voudrais maintenant vous faire part des préoccupations de nos membres en ce qui concerne le regroupement des contrats. En dehors du réseau dont nous venons de parler, ils estiment que tout ce qui est susceptible d'être regroupé est nécessairement anticoncurrentiel. Si on regroupe trop les contrats, il est évident que les PME ne pourront pas affronter cette concurrence. En ce qui les concerne, cette façon de faire favorise les grandes entreprises.

Sur le premier acétate qu'on vous a montré, nous indiquions que 97 p. 100 des entreprises canadiennes sont des PME. Je suis sûr que, dans toutes vos circonscriptions électorales et dans vos régions respectives, la survie de ces dernières dépend de leur capacité de traiter avec différents organismes. Mais, si vous regroupez les contrats, vous créez nécessairement une demande de propositions de grande envergure à laquelle les PME peuvent difficilement répondre.

J'ai vu ce que c'est de l'autre côté. D'ailleurs, j'ai connu les deux situations. En ce qui concerne les PME, préparer une soumission pour une demande de propositions de grande envergure peut coûter plusieurs dizaines de milliers de dollars. Le fait est qu'elles ne peuvent tout simplement pas se permettre de faire cela. Si elles ne sont pas retenues, elles ne pourront certainement pas se permettre de préparer une soumission la fois suivante. Donc, en réalité, cette façon de faire réduit le nombre de compagnies canadiennes qui peuvent traiter avec le gouvernement fédéral. Voilà l'opinion exprimée par nos membres à ce sujet-là.

Je voudrais vous parler un peu des préoccupations de nos membres. Lors de notre sondage, ils ont inclus des commentaires au sujet de leurs problèmes. Je me disais qu'il serait important de vous en parler ici. Certains des éléments m'ont un peu surpris.

Premièrement, ils nous ont dit que l'approvisionnement est inutilement lent et complexe au sein du gouvernement du Canada. En ce qui les concerne, cela défavorise les PME canadiennes, et notamment les compagnies qui se spécialisent dans la R-D, et ils sont donc d'avis que le Canada devrait faire en sorte qu'il leur soit plus facile de traiter avec le gouvernement.

Ils nous ont également dit — et j'ai trouvé cela intéressant — que les gestionnaires qui travaillent au sein de la fonction publique ont peur d'exercer les pouvoirs qui leur sont délégués, en raison d'une pléthore de règles et de règlements incompatibles qui les empêchent de travailler efficacement. Ils ont peur de se faire taper sur les doigts. Le fait est qu'il existe trop de règles incompatibles.

D'autres membres m'ont dit que les directeurs généraux refusaient souvent de prendre une décision en raison de toutes ces règles incompatibles, de sorte que d'autres organismes étaient obligés de s'y intéresser et avaient éventuellement une opinion différente au sujet de la règle concernée. Or, le directeur général était probablement le mieux placé pour prendre la décision.

Certaines PME ont donc abandonné totalement l'idée de vendre leurs produits au gouvernement du Canada, mais, par contre, ils ont réussi à les vendre à des gouvernements étrangers. Je trouve cela très préoccupant. Je vous donne l'exemple d'une compagnie de Kanata.

Je connais cette compagnie de Kanata. Je suis allé voir leur technologie et ce qu'ils sont capables de faire. Le fait est que cette dernière fabrique ce qui pourrait être considéré comme l'ordinateur le plus rapide du monde. Il est plus rapide que l'ordinateur Cray, qui était autrefois l'ordinateur le plus rapide du monde. Ils ont tenu compte des graves préoccupations de nos centres de traitement des données. C'est dans les centres de traitement des données qu'il y a toujours un grand nombre d'ordinateurs. Ces ordinateurs utilisent énormément d'électricité et prennent énormément de place. À l'heure actuelle, l'électricité coûte très cher. Il s'agit toujours d'un poste très important dans tous nos budgets, comme c'est le cas aussi du coût de l'immobilier. Il faut de plus grands locaux pour tout cet équipement. Bien sûr, cela coûte très cher.

Donc, cette compagnie a mis au point un ordinateur qui utilise un tiers de l'électricité normalement requise. Il regroupe en une machine toutes sortes d'autres types d'équipement qui la rend très puissante — c'est donc un excellent moyen de réduire le coût des installations et de l'électricité.

Il y a trois semaines, un responsable qui traite avec cette compagnie m'a fait savoir que le conseil d'administration a donné comme instruction au PDG de ne plus essayer de vendre leurs produits au gouvernement du Canada. À leur avis, c'était une perte de temps. Il faut un investissement d'énergie trop important, et cela ne donne jamais rien. Je pense qu'ils sont en pourparlers avec le gouvernement depuis deux ou trois ans. Entre-temps, ils ont réussi à vendre quatre unités au gouvernement américain.

Pour moi, c'est très inquiétant. Et, c'est une grave préoccupation pour nous. Si nous voulons assurer l'expansion et la prospérité des compagnies canadiennes, il faut absolument régler ces problèmes.

•(1115)

Les PME canadiennes se voient également comme des lieux d'incubation en matière d'innovation et de recherche de solutions. Il suffit de regarder autour de soi et de voir, par exemple, les succès qu'a remportés le secteur de la biotechnologie à Montréal pour s'en rendre compte. À Kanata, toutes sortes de nouvelles compagnies ont été créées par Newbridge. Malgré l'échec de Nortel, les gens ont réussi à trouver un emploi dans les autres compagnies créées par Newbridge. Les avantages de ce développement sont clairs, en ce qui nous concerne.

Si vous permettez, je voudrais revenir sur ce que je vous ai dit il y a quelques instants; j'ai fait une erreur en préparant l'acétate. On y dit que d'autres pays appliquent des politiques visant à réserver certains marchés aux PME. Mais, je me suis trompé. C'est ce terme qui a été employé dans les discussions avec moi, mais après que les acétates aient déjà été imprimés, on m'a fourni une explication exacte de ce que cela signifie. Comme vous pouvez vous imaginer, je voulais absolument éviter d'employer l'expression « politique de réservation » une fois que j'avais compris ce que cela voulait dire.

En réalité, on parle d'une politique d'innovation, et non de réservation. D'autres pays, comme les États-Unis, achètent des produits novateurs aux compagnies se spécialisant dans les innovations industrielles, et ces derniers ont établi des politiques spéciales qui leur permettent de le faire. Nos membres se demandent donc pourquoi nous n'avons pas une telle politique au Canada. Cela les aiderait grandement à créer des compagnies prospères.

À mon avis, les PME jouent un rôle très positif, même si je n'ai pas l'intention de trop insister là-dessus. Pour moi, elles offrent un excellent rapport qualité-prix. Il suffit de regarder autour de la salle pour voir le nombre de personnes qui sont munies d'un BlackBerry. RIM était justement une PME au début. Si je quitte la maison sans prendre mon BlackBerry, je fais demi-tour pour aller le chercher. Les choses ont justement beaucoup changé en cinq ans.

Comme John vous le disait tout à l'heure, nous critiquons le gouvernement aussi souvent que possible, mais en même temps, nous avons le sens des proportions. Le fait est que nous sommes encouragés par certains éléments. Je vous parlais tout à l'heure de ce qui a été annoncé en 2008, mais, à présent, de nouveaux cadres ont assumé la responsabilité des TI à TPSGC. Nous avons eu le privilège de leur parler, et ils nous ont dit qu'ils n'ont pas l'intention de regrouper les services professionnels. Ils comprennent la nécessité d'atteindre un juste équilibre et de permettre aux grandes entreprises de télécommunications de se charger du réseau extérieur. En même temps, ils comprennent très bien la valeur des PME, et c'est certainement le message qu'ils nous ont communiqué.

Donc, ne pas regrouper les services professionnels nous semble être la bonne approche. Ils veulent nous écouter et je pense qu'ils ont tout de même un travail difficile à faire pour ce qui est d'atteindre le bon équilibre et de contenter tout le monde, mais nous aimerions simplement recevoir un document qui affirme cette intention-là. Voilà ce qui inquiète nos membres: nous avons tous vu les déclarations faites en 2008. Or, nous n'avons rien reçu par écrit dernièrement, et nos membres voudraient donc recevoir quelque chose par écrit qui affirme l'intention du gouvernement de ne pas regrouper les services professionnels.

Pour nous, la meilleure approche est axée sur l'équilibre. S'agissant du rôle des compagnies de télécommunications, des grands intégrateurs et des PME, à mon avis, il y a de la place pour tout le monde, et le Canada aura compris qu'il s'agit effectivement de la meilleure approche.

Enfin, je vous présente nos recommandations.

Il est évident que nous sommes d'avis qu'il faut éviter de regrouper les services professionnels. Le gouvernement du Canada devrait adopter de meilleures méthodes d'approvisionnement afin d'aider les PME et voir ce que d'autres font dans ce domaine, le cas échéant, car il semble qu'il nous soit plus facile de vendre nos produits à d'autres gouvernements qu'au nôtre.

Le gouvernement du Canada doit également poursuivre l'intégration du réseau. Nous sommes d'avis qu'il est essentiel de consolider le réseau extérieur afin de réduire les risques en matière de sécurité de même que les coûts. En tant que contribuable, je trouve que c'est une excellente idée. Il faut également améliorer les communications à TPSGC. Je sais, pour avoir parlé aux responsables de ce ministère, que c'est une grande priorité pour eux également. Ils veulent avoir la possibilité de parler aux gens et de leur expliquer leurs projets.

Une autre recommandation consiste à permettre aux gestionnaires de faire leur travail, c'est-à-dire administrer. Il faut simplifier les choses. Cela veut donc dire qu'il faut éviter de créer de nouvelles couches de bureaucratie et de nouveaux règlements qui empêchent les gens de faire leur travail, alors qu'ils savent quoi faire.

Enfin, il faut acheter d'abord auprès d'entreprises canadiennes et faciliter ce processus.

Merci beaucoup.

•(1120)

Le président: Je vous remercie. Vous avez fait un exposé très complet. Merci à vous deux.

Je vais maintenant donner la parole aux membres.

Madame Hall Findlay, s'il vous plaît.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je voudrais, moi aussi, vous remercier pour votre exposé, qui était très exhaustif et très utile.

Je voudrais, tout d'abord, vous exprimer mon appui général pour les PME. Si je me fonde sur mon expérience personnelle, ayant travaillé dans ce qu'on appelait ISIT — là, je me trahis mon âge — à la fois pour de grandes entreprises et un certain nombre de PME au cours des 20 dernières années, je dois dire que je comprends très bien l'équilibre que vous vivez. Je suis tout à fait d'accord pour trouver ce juste équilibre, à la fois pour les compagnies concernées — grandes et petites — et le gouvernement du Canada. Je vous suis donc reconnaissante de l'analyse que vous avez préparée.

Je note également avec intérêt votre observation au sujet de la nécessité de permettre aux gestionnaires de faire leur travail d'administration. Lors de l'adoption de la Loi sur la responsabilité fédérale — qui comporte, malgré tout, de très bons éléments — certains avaient très peur qu'il en résulte trop de règlements et de restrictions, ce qui risquerait d'entraver les progrès. Donc, je vous remercie de nous en avoir fait part, car c'est également une préoccupation pour bon nombre d'entre nous... nous qui sommes tous en train de sortir notre BlackBerry pour nous assurer qu'ils ne vont pas sonner.

J'ai beaucoup de questions à vous poser au sujet du groupage des contrats. Je voudrais, par exemple, que vous nous parliez de vos relations avec l'ACTI en nous expliquant en quoi cette dernière est différente de l'Alliance. D'abord, s'agissant de regroupement — je fais vite parce que notre temps de parole est limité — pourriez-vous partir du principe, pendant une minute ou deux, que nous n'avons rien compris et nous donner un exemple précis? Vous encouragez les grandes entreprises à passer par le RCEC pour ce qui est des grands réseaux. Mais, pourriez-vous nous donner des exemples concrets de situations où le regroupement de services poserait problème?

M. Charles Duffett: Avec plaisir. Je pourrais vous parler spécifiquement des TI, ou nous pourrions parler en termes généraux de différents produits.

• (1125)

Mme Martha Hall Findlay: Parlons plus précisément des TI.

M. Charles Duffett: Qu'arrive-t-il si nous allons trop loin en matière de groupage des contrats? Par exemple, pour le Réseau de communication d'entreprise du Canada, c'est tout à fait logique, et je pense que vous aurez compris pourquoi, car il s'agit de sécurité et de protéger ce réseau — contre les attaques notamment, et de réduire les coûts. Dans ce domaine, il n'y a que trois ou quatre grandes entreprises qui soient en mesure d'accomplir ce travail. Ce n'est pas un rôle que peuvent jouer les PME. D'ailleurs, il leur est tout à fait impossible de jouer ce rôle, car elles n'ont tout simplement pas les immobilisations nécessaires pour le faire.

Mais, allons un peu plus loin: quels contrats peuvent être regroupés en réalité? Faut-il regrouper tous les contrats qui visent les commutateurs et les routeurs dans tous les ministères fédéraux? Serait-ce avantageux? Pour moi, la réponse est non. Par contre, il est avantageux d'établir des normes, pour prévoir que tel type de matériel pourra communiquer avec tel autre type de matériel, par exemple. Mais, si tout est regroupé et qu'une seule compagnie se voit adjudger le contrat, cela veut dire que vous allez empêcher les autres compagnies de vendre leurs produits au gouvernement canadien.

Je suis fermement convaincu qu'il faut des normes. Par exemple, on pourrait envisager d'établir une norme pour quelque chose d'aussi simple que le bureau. Au gouvernement, on pourrait prévoir que, lors du démarrage du bureau, une page web standard paraîtrait; ce serait un point de départ. On pourrait également établir des normes concernant les outils à prévoir aux services de dépannage. Cela ne veut pas dire que tout le monde aurait nécessairement exactement la même chose, car chaque ministère a ses besoins particuliers, mais il y a un certain nombre d'éléments qu'on pourrait normaliser pour obtenir un meilleur résultat.

Encore une fois, il n'est pas nécessaire de regrouper davantage. Il s'agit simplement de normaliser un certain nombre d'éléments pour qu'ils soient compatibles.

Mme Martha Hall Findlay: Encore une fois, si vous partez du principe que nous sommes de non-initiés — en tout cas, sans vouloir offusquer mes collègues, qui en savent sans doute beaucoup plus que moi, je me mets personnellement dans cette catégorie-là — cela pourrait-il comprendre des applications logicielles? Je sais que vous avez parlé de commutateurs et de routeurs, mais, s'agissant du bureau, cela pourrait-il comprendre le câblage? Je cherche d'autres exemples où le groupage pourrait ou non poser problème.

M. Charles Duffett: Pour moi, le bureau est déjà normalisé. Microsoft s'est bien chargée de cela. D'ailleurs, cette réalité-là pose problème, j'en suis sûr. En ce qui concerne le câblage, selon moi, le regroupement n'est pas du tout nécessaire.

La question que vous devez vous poser est celle-ci: si vous visez la normalisation et vous ne traitez plus qu'avec une seule compagnie, alors qu'il en existe 10 au Canada qui assurent déjà des services au gouvernement du Canada, êtes-vous absolument sûr que ces neuf autres compagnies ne vont plus fournir des services au gouvernement du Canada? C'est là que cela devient compliqué et que l'équilibre devient important.

Est-ce que cette explication vous a aidée?

Mme Martha Hall Findlay: Oui, tout à fait.

Je sais que nous commençons à manquer de temps, mais je voulais dire, à propos de votre observation sur la gestion et la façon de l'améliorer, que nous avons demandé un rapport à TPSGC — je pense que nous devrions le recevoir cette semaine — en raison de questions précises qui ont été posées, c'est-à-dire, pourquoi, comment et où. Donc, nous sommes un peu paralysés pour le moment. Nous avons hâte de recevoir ce rapport.

Merci infiniment de votre aide ce matin.

[Français]

Le président: Merci.

Madame Bourgeois, vous disposez de cinq minutes.

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

Bonjour, messieurs. Je suis très heureuse de vous voir ici ce matin.

J'aimerais revenir à la présentation que vous avez faite, monsieur Duffett, plus précisément à ce que vous avez dit au sujet du message de TPSGC. Vous disiez que le message de TPSGC a prêté à confusion et que le message antérieur indiquait que toutes les PME en TI seraient regroupées.

Est-ce exact? Est-ce un message qui a été mal transmis?

[Traduction]

M. Charles Duffett: Oui. En 2008, le groupe précédent a annoncé qu'il y aurait quatre piliers et que tout serait désormais regroupé. Nos membres ont réagi en disant: « Un instant, vous allez maintenant tout regrouper? Vous allez regrouper tous les contrats qui touchent les logiciels et tout ce qui concerne le mobilier aussi? » C'était cela leur impression; ils avaient compris que tous les contrats seraient regroupés en même temps. Encore une fois, c'est cela qu'avaient compris nos membres en 2008, lorsqu'on leur a communiqué ce message.

Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, j'en ai discuté avec les nouveaux responsables de la gestion des TI à TPSGC, et ce n'est pas du tout ce qu'ils pensent. Ils ont beaucoup insisté dans nos discussions sur le fait qu'ils ne veulent pas regrouper les services professionnels, et ils estiment que ce n'est pas une bonne approche.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Ils ne pensent pas que ce soit cela. Avez-vous une garantie que ce n'est pas cela?

[Traduction]

M. Charles Duffett: C'est justement pour cela que nous avons demandé quelque chose par écrit. Si nous pouvions obtenir une affirmation du genre par écrit, les gens se sentiraient beaucoup mieux.

• (1130)

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Trois éléments de vos recommandations attirent également mon attention. Tout d'abord, vous dites: « Il faut améliorer les communications à TPSGC ». Ensuite, vous dites qu'il faut: « Permettre aux gestionnaires du gouvernement de faire ce pourquoi ils ont été embauchés, c'est-à-dire administrer [...] ». Finalement, vous dites qu'il faut: « Acheter d'abord auprès d'entreprises canadiennes ».

J'aimerais savoir ce que vous voulez dire exactement lorsque vous recommandez d'améliorer les communications.

[Traduction]

M. Charles Duffett: Oui, bien sûr.

Ce sont nos membres qui insistent sur la nécessité d'améliorer les communications. Il y avait justement beaucoup de confusion au sujet de ce qui était prévu et de ce que TPSGC avait l'intention de faire. Les gens ne sont toujours pas sûrs de comprendre.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Vous dites qu'il faut: « Permettre aux gestionnaires du gouvernement de faire ce pourquoi ils ont été embauchés [...] ».

Quel est le problème, exactement? Qui leur met des bâtons dans les roues?

[Traduction]

M. Charles Duffett: Ce que les membres nous disent, c'est qu'ils voudraient, lorsqu'ils vont voir un directeur général chargé des TI pour lui dire ce qui est nécessaire, c'est que ce directeur général sache exactement quoi faire.

Je vous donne un exemple. Je connais un directeur général qui voulait obtenir un logiciel qui coûte une centaine de dollars pour l'aider à administrer un projet. Il lui a fallu cinq mois pour obtenir ce logiciel qui coûte 100 \$, car il a dû passer par la hiérarchie bureaucratique pour l'obtenir. En fait, cela a retardé un projet de plusieurs millions de dollars, parce que c'est cet outil-là qu'ils avaient besoin pour administrer ce projet.

Il était tellement frustré. Je l'entends encore qui criait. C'était vraiment incroyable. Et, c'est un greffier qui lui a mis des bâtons dans les roues, puisqu'il a brandi la politique en disant: « Voilà comment il convient d'interpréter la politique, à mon avis. » Donc, il a fini par l'acheter lui-même et s'en servir à titre personnel, étant donné que cela prenait tellement longtemps pour l'obtenir

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Si je comprends bien, TPSGC serait le problème premier, dans le fond. C'est à l'intérieur du ministère qu'on manque de souplesse et de communications. Une grande partie du problème reposerait également sur le fait qu'on ne sait pas non plus communiquer avec les PME.

[Traduction]

M. Charles Duffett: Je ne suis pas sûr de savoir d'où vient le problème. C'est la même chose dans tous les ministères... Non, je ne devrais pas dire « tous les ministères ». Le problème se pose dans certains ministères où j'ai parlé aux responsables, qui me disent que la bureaucratie est à ce point lourde qu'ils n'arrivent pas à obtenir ce qu'il leur faut. Mais, je ne suis pas très sûr de savoir pourquoi c'est le cas.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Toutefois, il y a le Bureau des petites et moyennes entreprises. Vos membres y ont-ils recours?

[Traduction]

M. Charles Duffett: John, je vous laisse le soin de répondre à cette question-là.

L'hon. John Reid: En fait, c'est nous qui avons été les instigateurs de la création du Bureau des petites et moyennes entreprises à TPSGC. D'après ce qu'on nous dit, les pouvoirs de ce dernier sont assez limités et les responsables du bureau n'ont pas réussi jusqu'à présent à bien communiquer l'orientation du gouvernement ni les possibilités qui se présentent.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Alors, ils font partie du problème.

Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Warkentin, vous avez la parole.

M. Chris Warkentin (Peace River, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier les témoins pour leur présence ce matin. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir accepté notre invitation à comparaître.

Nous essayons de voir clair dans un certain nombre de questions complexes liées à l'approvisionnement. Il y a une chose que je voudrais vous demander de clarifier — je crois avoir compris ceci quand vous faisiez votre exposé liminaire, à savoir que vous et votre organisme ne demandaient pas qu'il y ait une politique de réservation. Peut-être pourriez-vous simplement me dire ce que vous comptiez demander, par opposition à ce qui était inscrit dans le texte de votre mémoire, je pense que cette information serait utile aux membres du comité.

M. Charles Duffett: Oui, pas de problème.

C'est moi qui ai inclus l'observation au sujet des commandes réservées, mais ce n'est qu'après que j'ai compris exactement ce que cela voulait dire. Pour nous, cela veut dire qu'on donne aux entreprises canadiennes de haute technologie — ou aux PME qui oeuvrent dans ce domaine — la capacité de vendre leur technologie au gouvernement canadien.

M. Chris Warkentin: Donc, par rapport aux possibilités qui se présentent, vous constituez une sorte de voie d'accès pour vos membres qui veulent en profiter parce qu'il n'existe pas d'exigence législative selon laquelle certains contrats doivent être réservés à ces compagnies-là. Vous nous demandez simplement, si j'ai bien compris, de pouvoir participer à un niveau concurrentiel, c'est-à-dire que les compagnies puissent affronter leurs concurrents. Je pense que vous constaterez que, autour de cette table, nous sommes tous d'accord pour garantir que le gouvernement ne décide pas de fermer la porte aux PME, simplement parce qu'il leur est impossible de soumissionner dans le cadre de demandes de propositions de grande envergure.

Je voulais simplement obtenir cet éclaircissement, car je sais que les responsables du CABINET ont également témoigné devant le comité, et certains ont laissé entendre par la suite qu'il conviendrait éventuellement de créer des commandes réservées. Or, quand j'en ai parlé aux principaux responsables du CABINET, ils ont clairement indiqué, à moi ainsi qu'aux représentants des médias, qu'à leur avis, une politique d'impartition réservée ne serait positive ni pour leurs groupes, ni pour les compagnies qui pourraient s'intéresser aux contrats.

Mais, vous ne semblez pas être du même avis.

• (1135)

M. Charles Duffett: Nous ne sommes pas non plus en faveur d'une politique d'impartition réservée.

M. Chris Warkentin: Tous les organismes qui ont comparu devant le comité nous ont dit exactement la même chose.

Par contre, ils nous ont également dit qu'ils sont assez inquiets face à l'avenir. Là où des changements ont été apportés au système — et je suppose que tout le monde avance un peu par tâtonnements — malheureusement, au cours des derniers mois et des dernières années, les plus petites entreprises ont l'impression d'avoir du mal à obtenir des contrats du gouvernement. Peut-être pourriez-vous nous dire ce qui vous inquiète le plus, non pas par rapport à ce qui s'est fait jusqu'ici, mais plutôt ce qui pourrait arriver à l'avenir.

M. Charles Duffett: Il y a deux éléments qu'il convient de mentionner. Il leur est difficile... et je vous ai cité tout à l'heure l'exemple d'une compagnie de Kanata. Cette dernière offre un produit unique...

M. Chris Warkentin: Permettez-moi de vous demander un éclaircissement. Je ne sais pas si vous croyez pouvoir parler au nom de cette compagnie, mais je sais que tous les membres du comité seraient intéressés par ce que vous pouvez nous dire au sujet d'une compagnie canadienne de haute technologie qui a connu beaucoup de succès mais dont la technologie n'est pas utilisée au Canada.

Le problème est-il qu'il n'y a jamais eu de demande de propositions où l'on sollicitait ce produit en particulier? Ou encore, était-ce le fait que, lorsqu'ils présentaient une soumission, la technologie que proposait la compagnie est beaucoup plus avancée que le produit qu'on sollicitait dans la demande de propositions? Êtes-vous au courant des détails en ce qui concerne la source de leur frustration? Ont-ils eu du mal à convaincre le gouvernement d'adopter cette nouvelle technologie avant les autres? Quelle était la nature du problème?

M. Charles Duffett: Je ne suis pas au courant de tous les détails, mais je vais vous raconter ce qu'on m'a dit à ce sujet, pour que vous ayez au moins ce son de cloche.

C'est cette compagnie-là qui a mis au point l'ordinateur en question — aucun autre ordinateur du monde ne peut rivaliser avec celui-là — et elle l'a donc montré aux ministères. L'un des ministères a dit qu'il l'adorait et que c'était exactement ce qui lui fallait pour réduire ses coûts et la taille de ses locaux. Ils voulaient absolument le faire installer. Mais, il n'était pas question de le mettre à l'essai, car on aurait pu penser que le gouvernement accordait un traitement préférentiel à cette compagnie-là, et par conséquent, il fallait demander à toutes les compagnies d'installer leur équipement pour qu'on le mette à l'essai. Ensuite, quand on leur a dit de présenter une soumission comme d'autres, ils se sont rendu compte qu'il n'y avait pas de concurrent possible. À ce moment-là, ils ont dû retourner voir les autres compagnies pour leur dire d'essayer, à l'aide d'autres

produits, de mettre au point quelque chose de semblable. Tout cela a fini par prendre plus d'un an.

M. Chris Warkentin: Donc, vous nous dites que, si tout s'est déroulé de cette façon, c'est à cause de la lourdeur de la bureaucratie et du fait que la politique du gouvernement dans son ensemble exigeait que le processus soit concurrentiel. Or, en l'occurrence, toutes ces politiques et exigences ont paralysé le système, réduisant ainsi la capacité d'une compagnie qui semblait être à la fine pointe de la technologie... Disons que le gouvernement s'est vu dans l'impossibilité de réagir, peut-être en raison des règles comptables ou d'autres exigences du même genre.

• (1140)

M. Charles Duffett: Tout à fait. Vous avez bien compris.

M. Chris Warkentin: Je pense que ce serait intéressant pour le comité d'essayer de se renseigner à ce sujet. Peut-être pourrions-nous obtenir d'autres détails, si vous voulez bien fournir les données pertinentes à notre président. La compagnie concernée et nous-mêmes pourrions peut-être faire une petite enquête dans les coulisses afin de voir si... Je pense qu'il s'agit d'un cas d'espèce qui pourrait mériter que le comité s'y attarde.

M. Charles Duffett: Excellent.

M. Chris Warkentin: Mais, ce qui est mis en relief dans cet exemple, c'est la frustration qui est causée lorsqu'une PME est capable de fournir des services alors que d'autres compagnies ne possèdent pas une technologie aussi avancée. Il est évident que nous entendrions parler de ces autres compagnies si jamais on décidait de faire une demande de propositions plus limitée, où l'on sollicitait la technologie que cette autre compagnie pouvait fournir, alors que les autres n'ont même pas la possibilité de faire une soumission. Je suis sûr que nous entendrions parler de la frustration des autres à ce moment-là.

Voilà le genre de problèmes d'équilibre auxquels les responsables de Travaux publics sont confrontés tous les jours, j'imagine. Nous les respectons beaucoup et nous compatissons à leur situation, mais le fait est que vous avez mis en relief une situation où toutes les règles possibles et imaginables ne suffisent pas pour protéger les Canadiens et garantir qu'ils profitent des meilleures technologies qui sont disponibles.

M. Charles Duffett: L'autre point important, me semble-t-il, concerne le fait de savoir si nous investissons ou non dans les entreprises canadiennes. Faisons-nous en sorte qu'il soit facile d'investir dans ces entreprises?

Je vous remercie.

Le président: Merci.

Monsieur Martin, vous avez cinq minutes.

M. Pat Martin (Winnipeg-Centre, NPD): Merci, monsieur le président.

Je voudrais remercier tous nos témoins pour leur présence ce matin.

Monsieur Reid, j'ai remarqué que, en 2006, le ministre des Travaux publics, Michael Fortier, a annoncé que le gouvernement améliorerait grandement l'accès des petites et moyennes entreprises aux contrats d'approvisionnement et que ces dernières auraient accès à 40 p. 100 des contrats publics. Avez-vous remarqué une différence notable en ce qui concerne votre capacité d'obtenir des contrats publics depuis lors? Les membres de l'Alliance sont-ils d'avis que la situation s'est améliorée pour ce qui est de leur capacité de se faire adjuger des contrats publics depuis cette annonce?

L'hon. John Reid: Il est évident qu'il n'y a pas eu d'amélioration du tout — d'ailleurs, les problèmes de communication ont sapé davantage la confiance des PME dans le gouvernement du Canada en tant que source de contrats; d'où ce qu'on entend aujourd'hui au sujet du nombre grandissant de compagnies qui cherchent à conclure leur première transaction à l'extérieur du Canada.

Donc, le gouvernement avait l'intention de le faire, mais d'après ce qu'on nous a dit...

M. Pat Martin: C'est-à-dire que le gouvernement a fait cette annonce, mais je ne sais pas s'il avait réellement l'intention de le faire.

L'hon. John Reid: En tout cas, espérons qu'il avait cette intention-là, même s'il n'a pas été possible jusqu'à présent de la réaliser.

M. Pat Martin: C'est une grande déception pour tout le monde.

Je ne suis pas aussi sûr que Chris de bien comprendre le problème que présente l'impartition réservée. Je constate que, aux États-Unis, ils ont un petit programme de commandes qui sont réservées aux PME et qui permet de garantir que les petites entreprises se voient adjuger une proportion juste de tous les marchés publics. Cette formule donne de bons résultats là-bas. Avez-vous peur de ne plus avoir accès aux gros contrats si on vous réserve de petits contrats? Qu'est-ce qui pourrait vous inciter à ne pas vouloir bénéficier de ce genre de traitement préférentiel?

L'hon. John Reid: Je voudrais aborder la question dans une perspective plus générale, si vous permettez.

Aux États-Unis — et logiquement, c'est cela qui est nécessaire — les responsables politiques jouent un rôle de chef de file pour ce qui est d'insister sur la valeur des technologies pour l'économie dans son ensemble. Le cabinet, si vous le voulez, est composé de trois personnes: le dirigeant principal de la performance, qui établit les objectifs et les mesures d'évaluation; le dirigeant principal de l'information, qui est chargé de la modernisation de l'appareil gouvernemental; et le dirigeant principal des technologies, qui vise à moderniser la société, à créer une nation d'innovation où priment un système de soins de santé efficace, la sécurité publique et la transformation. Vous avez ces trois personnes qui travaillent en étroite collaboration.

M. Pat Martin: On dirait effectivement que c'est une formule qui promet du vrai leadership.

L'hon. John Reid: Si l'on envisageait d'adopter ce modèle au Canada, il faudrait qu'une haute instance politique accepte de guider ce travail.

M. Pat Martin: Êtes-vous en train de nous dire que le Bureau des petites et moyennes entreprises ne fait pas ces choses?

L'hon. John Reid: Non, pas du tout.

M. Pat Martin: C'est vrai? C'est décevant.

L'hon. John Reid: Il suffit de voir ce que fait notre voisin du sud et d'établir des comparaisons avec l'Europe. Nous avons mené une grande étude sur les chaînes d'approvisionnement, qui donnait des exemples des moyens pris par différents pays pour un tissu plus riche de petites et de grandes entreprises chez eux — les petites entreprises faisant partie intégrante des grandes chaînes d'approvisionnement avec le gouvernement comme client important. Donc, quand les compagnies canadiennes vont à l'étranger, elles seraient très fières de pouvoir dire qu'elles ont un client au Canada, soit le gouvernement fédéral.

M. Pat Martin: Ce serait déjà une preuve de sa confiance en elles, n'est-ce pas?

L'hon. John Reid: Oui, mais ce n'est pas du tout ce qu'on nous dit. Il n'en est pas question.

M. Pat Martin: Je comprends qu'il serait bien utile que vous puissiez indiquer dans votre portefeuille qu'un de vos clients est effectivement le gouvernement du Canada. Cela rehausse énormément votre crédibilité.

Je suis ravi d'avoir entendu votre dernière observation, à savoir qu'il faut d'abord et avant tout s'approvisionner auprès des entreprises canadiennes. L'un des problèmes d'approvisionnement que nous avons rencontrés — non pas dans le secteur de la haute technologie mais dans l'acquisition d'autocars de transport militaire pour l'Armée canadienne — est qu'il n'y a que deux fabricants de ces autocars au Canada, un au Québec et l'autre à Winnipeg, où j'habite. Or, il faut qu'il y en ait trois pour que s'applique la politique visant à favoriser l'achat de produits canadiens; par conséquent, ils ont acheté des autocars allemands. Ainsi, tous nos alliés au sein de l'OTAN auront compris que, si vous voulez acheter un bon autocar de transport militaire, vous devriez acheter le produit allemand, car c'est justement cela que nous avons fait, même si l'on fabrique d'excellents autocars au Québec et au Manitoba. Je trouve cela tout à fait inadmissible.

De toute évidence, la règle des trois fabricants visant à établir qu'il existe un marché concurrentiel, est totalement inadéquate.

• (1145)

L'hon. John Reid: Je voudrais ajouter que la conjoncture économique actuelle est unique, et vous pouvez tenir pour acquis que tous les autres pays du monde voudront mobiliser les acteurs industriels et s'assurer que ces derniers continuent à participer activement à leur économie nationale. Je vous parlais tout à l'heure du secteur de l'automobile. En ce moment, les gens commencent à reconnaître que la technologie utilisée dans la construction automobile est dépassée. Il existe donc à présent des possibilités très intéressantes en matière de technologie. Il y a aussi de nouvelles méthodes et de nouvelles technologies qui peuvent être utilisées aux stations-service. J'ai eu une réunion avec certains responsables du gouvernement de l'Ontario qui voudraient les faire adopter en Ontario.

Donc, il faut être très progressiste et dynamique pour ce qui est de créer des emplois au Canada dans les industries axées sur la technologie, pour que nous ayons une bonne base car, lorsqu'il y aura une reprise économique — et elle va se produire — que nous restera-t-il? Je disais tout à l'heure que je travaille pour l'industrie minière; la matière première se trouve dans le sol. Mais il s'agit maintenant de créer une nouvelle matière première, et la meilleure façon d'y parvenir est d'obtenir des clients et de créer des grappes importantes. Il s'agira peut-être de miser sur les technologies vertes, le secteur de l'automobile ou encore d'autres applications, mais il faut surtout que nous soyons de fiers clients des nombreuses compagnies technologiques du Canada, et à l'heure actuelle, ce n'est pas le cas. Il faut côtoyer et négocier énergiquement avec les multinationales qui travaillent avec nous en vue d'élargir leurs mandats en matière de recherche et de développement afin qu'elles aient accès aux crédits d'impôt à l'innovation. Là aussi, il existe des problèmes. D'ailleurs, nous allons rencontrer les responsables de l'ARC jeudi, étant donné que ces derniers ne sont pas distribués efficacement à l'heure actuelle.

La différence entre l'Alliance et d'autres groupes est que nous sommes en faveur d'une nation axée sur l'innovation. Nous ne sommes pas là pour présenter des doléances en tant que groupe d'intérêts. Nous souhaitons qu'il existe d'autres industries phares au Canada dans 10 ans, et les politiques, les règles et les conditions actuelles sont tout simplement insuffisantes pour que cela puisse se produire.

Le président: Merci, monsieur Martin.

Il nous reste entre 10 et 12 minutes avant de faire la pause. Nous devons suspendre nos travaux pendant quelques minutes pour établir la communication avec l'autre invité.

Par contre, s'il nous reste 12 minutes, nous aurons suffisamment de temps pour trois tours de quatre minutes. Voilà donc ce que je voudrais proposer. Je vais donner la parole d'abord à Mme Hall Findlay, suivie de M. Roy et de M. Warkentin, chacun disposant de quatre minutes — et je vous signale que je vais appliquer rigoureusement la limite de temps.

Madame Hall Findlay, vous avez la parole.

Mme Martha Hall Findlay: Merci beaucoup.

Pourriez-vous nous expliquer avec précision pour quelles raisons vous n'êtes pas en faveur de l'impartition réservée? Je sais que mon collègue vous a déjà posé la question, mais si vous pouviez me dire: « Nous ne sommes pas favorables parce que... », ce serait parfait.

Deuxièmement, vous avez dit que la solution consiste à créer plus de débouchés. Je vous invite donc à nous faire des suggestions concrètes sur la façon d'y parvenir.

Je voudrais également obtenir des suggestions concrètes... Vous dites que l'action du BPME est insuffisante, de même que son mandat. Donc, je vous demande encore une fois de nous fournir des recommandations concrètes — tout cela en moins de quatre minutes —, car ce serait très utile en ce qui nous concerne.

Je vous remercie.

M. Charles Duffett: John, je pense que vous devriez répondre à la première question, si vous voulez bien le faire.

L'hon. John Reid: J'allais répondre plutôt à la dernière au sujet du BPME — pourquoi ne pas donner à ce dernier le mandat d'être le banc d'essai des nouvelles technologies canadiennes? Il s'agirait de faire des expériences; de voir comment elles fonctionnent; enfin, d'être un client.

Deuxièmement, pourquoi ce bureau ne miserait-il pas davantage sur les communications, si vous donnez la permission de le faire, de façon à éliminer l'incertitude et l'ambiguïté qui caractérisent actuellement le marché? Il serait possible d'utiliser notre base de données de 30 000 entreprises pour établir de bonnes communications. Personne ne nous propose jamais de travailler ensemble pour améliorer les communications. Par contre, ils font cela à l'ARC, où nous sommes en train de faire leur éducation en ce qui concerne les crédits d'impôt. Pourquoi ne pas demander à l'une des plus importantes entreprises de communications avancées au Canada, sinon la plus importante, de travailler avec nous à cette fin?

Je ne veux plus que les membres m'appellent pour me faire part de leurs doléances et de leurs préoccupations, en me demandant ce que nous allons faire pour régler la situation. Je préfère de loin être un allié et un partenaire; voilà ce qui me semblerait positif.

Charles, je vous cède maintenant la parole.

M. Charles Duffett: S'agissant d'encourager la mise au point et l'adoption de technologies canadiennes — et je pense que John a parfaitement raison à cet égard — il s'agit, à mon avis, de créer des

débouchés. Une partie du mandat de TPSGC devrait consister à installer ce matériel ou adopter les technologies en question de façon à pouvoir évaluer les produits et faire des recommandations à ce sujet.

Mme Martha Hall Findlay: Et enfin, dites-moi pourquoi vous n'êtes pas favorables à l'impartition réservée.

M. Charles Duffett: Je ne suis pas vraiment au courant des divers aspects d'une telle politique. Pour ma part, je préfère une politique qui encourage la mise au point et l'adoption de technologies canadiennes. Voilà ma préférence. Pour moi, la technologie est une immense source de création de richesses. Si vous réussissez à faire marcher la machine et vous pouvez continuer à la faire tourner à plein régime, elle permettra de créer énormément de richesses au Canada. Donc, tout ce que vous pouvez faire pour permettre de réaliser cet objectif serait excellent.

D'après ce que j'ai pu comprendre, une politique d'impartition réservée limite beaucoup les entreprises. Par exemple, si vous décidez de leur réserver 20 p. 100 des commandes, il est possible que, en réalité, elles puissent très bien en assumer 80 p. 100. Donc, en ce qui me concerne, établir une limite n'est pas approprié. Mais, encore une fois, je ne suis pas un expert en la matière.

• (1150)

Mme Martha Hall Findlay: Je pense que le groupe souhaite appuyer les PME dans la mesure du possible, et ce, en s'assurant que le gouvernement puisse faire faire le travail efficacement et de manière économique.

Nous avons également interrogé des représentants de l'ACTI — dont deux avaient déjà représenté de grandes entreprises — au sujet des commandes réservées. Ils nous ont dit très ouvertement qu'ils seraient très heureux que ce soit une condition rattachée aux demandes de propositions, mais ils nous ont également fait savoir que, dans certains cas, la conséquence serait que le programme coûterait plus cher.

Il ne nous appartient pas pour le moment de décider si le gouvernement devrait ou non accepter que les coûts soient plus élevés, mais nous en avons discuté entre nous. Je voulais donc savoir ce que vous en pensez.

Mes quatre minutes sont-elles écoulées?

L'hon. John Reid: Pourrais-je répondre?

Le président: Il vous reste 20 secondes.

Mme Martha Hall Findlay: Je vous donne mes 20 secondes.

L'hon. John Reid: Vous avez dit que cela pourrait donner lieu à des coûts plus élevés. Mais, en réalité, c'est la valeur du programme qui doit primer. Peut-être ce dernier va-t-il coûter plus cher, mais ses valeurs du point de vue de sa capacité de créer de nouvelles technologies, de générer des revenus pour nos exportations et de créer une base de clients n'est pas une simple question de coût. Il faut toujours avoir cela à l'esprit.

Mme Martha Hall Findlay: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Monsieur Roy, quatre minutes.

[Français]

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

Tout à l'heure, je vous écoutais parler d'une entreprise de Vancouver qui avait inventé un nouveau système. J'ai aussi un exemple de quelque chose qui a bien fonctionné. C'est une entreprise située sur l'île de Vancouver qui a créé un système de vérification à quai des débarquements des pêcheurs. À l'aide de caméras, ce système informatique permet de vérifier à distance la dimension des poissons débarqués, les espèces, etc. C'est le ministère des Pêches et des Océans qui a appuyé l'entreprise en question. Il s'agissait d'un projet-pilote.

Dans vos notes, vous dites: « Les gestionnaires du secteur public craignent d'exercer leurs pouvoirs délégués ». Je ne suis pas sûr de ça. Je vous donne un exemple. Pourquoi Travaux publics et Services gouvernementaux Canada décide-t-il, à un certain moment, de regrouper? J'ai posé la question au sous-ministre. Travaux publics et Services gouvernementaux Canada subit les mêmes coupes, au niveau de son fonctionnement, que l'ensemble des ministères gouvernementaux. À un certain moment, sa capacité de gestion et sa capacité de faire affaire avec un plus grand nombre d'entreprises devient presque impossible. Donc, la solution, puisqu'on manque de personnel et qu'on subit des coupes année après année, est de faire en sorte de faire affaire avec le moins d'entreprises possible, donc, on a moins de travail.

Ma perception de ce que Travaux publics nous a laissés sous-entendre, c'est que si on fait affaire avec une seule entreprise ou avec deux ou trois entreprises, c'est beaucoup moins de travail que de faire affaire avec 200 ou 300 entreprises. C'est aussi clair que ça. De plus, à l'heure actuelle, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a des problèmes de recrutement de personnel. Donc, en plus des coupes qu'ils subissent depuis des années, les employés du ministère sont incapables d'aller chercher des gens qui seront capables de gérer les approvisionnements. Il y a donc une espèce de panique. Je ne pense pas que ce soit de la mauvaise volonté, mais je pense que le message n'a pas été clair à ce sujet.

J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet.

[Traduction]

L'hon. John Reid: J'ai une ou deux observations à faire à ce sujet. Si l'on se penchait sur le degré d'expansion de l'effectif à TPSGC au cours des 10 dernières années, on constaterait, à mon avis, que ce dernier compte à présent beaucoup plus d'employés, plutôt que l'inverse.

Si, quand les gens se réveillent le matin, ils se demandaient de quelle façon leur travail permettrait de relancer l'économie, ce serait déjà une bonne attitude à adopter. Mais, cela suppose qu'on donne aux employés certains pouvoirs discrétionnaires. Il devient difficile d'attirer de jeunes gens talentueux qui sont bien motivés si la culture de votre organisation laisse à désirer. Je sais que Kevin Lynch, que je connais depuis assez longtemps, est en train de se pencher sur cette problématique.

La réponse à votre question est complexe, en réalité, mais le fait est que la situation actuelle est préoccupante. Il faut que la culture organisationnelle soit favorable. Cela suppose, entre autres, ce dont vous parliez Charles, c'est-à-dire la nécessité de donner aux gestionnaires les pouvoirs appropriés et de leur inculquer une attitude qui serait très différente de celle qui existe à l'heure actuelle. À mon avis, le taux de satisfaction professionnelle serait nettement supérieur. De même, beaucoup plus d'entreprises pourraient compter le gouvernement parmi ses clients. Je pense que dans deux, trois, quatre ou cinq ans, la situation serait nettement plus intéressante pour nous tous.

•(1155)

[Français]

M. Jean-Yves Roy: En fait, vous nous dites que le problème à TPSGC est que la culture même du ministère fait en sorte que ça ne peut pas fonctionner, à l'heure actuelle.

[Traduction]

L'hon. John Reid: Êtes-vous d'accord, Charles?

M. Charles Duffett: Je n'en suis pas sûr.

John?

L'hon. John Reid: Si vous faisiez un examen exhaustif... Évidemment, je n'ai pas les résultats d'un tel examen. Mais, c'est cela qu'il faut faire. Il faut examiner la situation de fond en comble afin de savoir ce que les employés pensent de leurs emplois et de leurs responsabilités et quel est leur taux de satisfaction professionnelle. Ce sont des conjectures de ma part, mais certains membres de ma famille travaillent pour différents ministères et, selon moi, le travail que réalise actuellement Kevin Lynch, qui se penche sur la culture de la fonction publique, est très important. Voilà qui permettra de régler bien des problèmes et de s'assurer que les employés ont les compétences et le savoir nécessaires pour prendre les bonnes décisions.

Le président: Monsieur Warkentin, c'est vous qui aurez les quatre dernières minutes.

M. Chris Warkentin: Merci, monsieur le président.

Je suis en train de me faire ma propre idée de la situation, à mesure que nous poursuivons ces discussions. J'ai l'impression maintenant que le gouvernement, de par sa nature — et plus précisément ce ministère-là — veut à tout prix éviter de prendre des risques. Il semble que, en raison d'événements passés, tout le monde évite de prendre des risques. D'ailleurs, il semble exister à présent un cadre et une série de politiques qui garantissent qu'on ne prendra pas de risques, si bien qu'il n'existe aucune possibilité d'échec.

Bien sûr, nous savons tous que, dès lors qu'il est question d'innovation, de développement et de création du genre de valeurs dont vous avez parlé, ou encore d'investir dans des entreprises ou de leur adjuger des contrats alors qu'elles n'ont pas fait leurs preuves, même si les technologies qu'elles peuvent offrir ont déjà fait leurs preuves, le risque est présent. Ces facteurs sont peut-être ceux qui ont un caractère limitatif, si bien qu'une politique d'impartition réservée n'est peut-être pas pertinente dans ce contexte.

Quand j'entends parler d'impartition réservée, je suis toujours un peu inquiet, tout simplement parce que cela ne laisse pas de place à l'innovation et à la créativité que nourrissent les PME — quelque chose dont j'ai moi-même été témoin et qui constitue une réalité pour bon nombre des responsables de PME que je connais. Je suis tout à fait convaincu que c'est cela qui va sauver notre économie et que ce sont les PME qui vont être une source de stabilisation et de stimulation économique, car ce sont elles qui seront à l'origine des nouvelles idées, des innovations et des nouveaux produits.

Peut-être pourriez-vous commenter la question du risque. Il est évident que cela suppose certains risques. Dans bien des cas, il faudra peut-être modifier les règles de base relatives à l'adjudication de ces contrats, car vous avez parlé de situations où, pour un produit donné, il peut n'exister qu'un seul fournisseur. Que pouvons-nous faire pour régler ce problème tout en obtenant le résultat escompté en ce qui concerne la concurrence qui doit sous-tendre l'adjudication des contrats et ainsi de suite? Je sais que c'est une question très vaste, mais peut-être pourriez-vous simplement commenter la question du risque.

M. Charles Duffett: Oui, avec plaisir.

Pour moi, le risque est présent partout, non seulement au gouvernement mais dans le secteur privé également. Nous prenons tous des risques mais, dans le secteur privé, nous avons tendance à tenir pour acquis que ces risques existent et à admettre qu'il faut obligatoirement prendre des risques.

C'est un peu comme les scandales qui se produisent par moments. Il y aura toujours des brebis galeuses, mais en ce qui me concerne, elles ne représenteront jamais plus de 2 p. 100 de la population concernée. Nous avons tendance à réagir en imposant toutes sortes de nouvelles règles et de nouvelles couches de bureaucratie, mais en réalité, nous ne faisons qu'empêcher d'agir les 98 p. 100 des employés qui font du bon travail ou qui veulent prendre la bonne décision. Nous allons beaucoup trop loin, ce qui les empêche totalement de faire leur travail d'administration. Voilà le message que nous essayons de vous communiquer.

Plus tôt, nous avons parlé du fait qu'il devient difficile de trouver des gens talentueux. Quelqu'un nous faisait remarquer qu'il est difficile de recruter des gens talentueux au gouvernement fédéral. Eh bien, vous devriez examiner vos propres exigences en matière de dotation de personnel parce que, si vous vouliez recruter Bill Gates, fondateur de Microsoft, vous ne pourriez pas le faire. Il n'a pas les qualités requises.

M. Chris Warkentin: C'est le genre de question que nous devrions éventuellement examiner plus en profondeur. Pour moi, c'est une question plus vaste qui n'est peut-être pas liée à l'approvisionnement. C'est sans doute un problème à l'échelle du gouvernement, et je sais que mes collègues assis autour de la table, comme moi, ne souhaitent pas que s'enracine dans la fonction publique une culture qui nous empêche de fournir les services et de stimuler l'innovation dont les Canadiens ont désespérément besoin et méritent de profiter.

Je vous remercie.

• (1200)

Le président: Au nom de tous les membres du comité, je voudrais vous remercier de votre présence parmi nous ce matin. Selon moi, vous avez réussi à aborder la majorité des questions qui sont examinées par le comité dans le contexte de cette série d'audiences, et nous vous en sommes très reconnaissants.

Nous allons maintenant suspendre nos travaux en attendant d'établir la connexion avec nos amis de Washington.

Merci beaucoup. Vous pouvez disposer.

• _____ (Pause) _____

•

• (1205)

Le président: Nous sommes en communication. Très bien.

Bon après-midi, Washington.

M. Joseph Jordan (associate Administrator, Government Contracting and Business Development, US Small Business Administration): Bon après-midi.

Le président: Nous allons rouvrir la séance.

Chers collègues, nous poursuivons notre étude du processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral, notamment en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises.

Nous sommes ravis d'accueillir comme témoin M. Joseph Jordan, administrateur associé des Marchés publics et du Développement des entreprises à la United States Small Business Administration.

Je crois savoir que, suivant l'élection et l'inauguration du nouveau président des États-Unis, les effectifs ont été considérablement renouvelés au sein de l'administration américaine, et que cette dernière compte maintenant de nombreux responsables qui ont énormément d'expérience. Nous sommes ravis que ces derniers puissent nous aider aujourd'hui à voir plus clair dans ce dossier.

Monsieur Jordan, l'infrastructure canadienne chargée de traiter avec les PME est sans doute beaucoup moins robuste que celle qui existe aux États-Unis, et nous avons donc hâte de savoir comment fonctionne votre modèle et de bénéficier de vos conseils sur la question qui continue à nous préoccuper, c'est-à-dire comment nous pouvons permettre aux PME de concurrencer les grandes entreprises dans le contexte de l'approvisionnement fédéral, stimuler les PME, stimuler l'innovation, etc. Je crois savoir que vous comptez faire un exposé liminaire.

M. Joseph Jordan: Oui, j'aimerais faire quelques remarques liminaires et ensuite vous laisser le loisir de me poser vos questions.

Le président: Très bien. Nous avons environ une heure, à supposer que vous puissiez nous consacrer tout ce temps.

Je vous cède donc tout de suite la parole.

M. Joseph Jordan: D'abord, permettez-moi de vous remercier de m'avoir invité à participer. C'est vraiment un honneur et un privilège de pouvoir discuter avec vous des marchés de l'État pour les petites et moyennes entreprises, de vous expliquer ce que nous faisons à la SBA et comment nous avons structuré nos activités depuis le début et de quelle façon cette structure a pu évoluer. J'aimerais donc, dans mes remarques liminaires, vous donner un peu l'historique de la SBA et vous expliquer en quoi consiste notre approche en ce qui concerne l'adjudication des marchés publics aux PME. Donc, merci encore une fois de nous avoir invités à participer.

Je m'appelle Joseph Jordan, je suis l'administrateur associé de l'approvisionnement et du développement des entreprises ici à la Small Business Administration des États-Unis.

Au fur et à mesure que les dépenses du gouvernement américain ont augmenté au cours des dernières années, les sommes consenties aux petites entreprises ont également augmenté. Au cours de l'exercice financier 2000, les petites entreprises ont reçu 44 milliards de dollars de contrats sur la somme globale de 200 milliards de dollars versés au titre des marchés publics du gouvernement fédéral. Au cours de l'exercice financier 2007, ce chiffre est passé à 88 milliards de dollars sur un total de 400 milliards de dollars. D'ailleurs, la SBA déploie beaucoup d'efforts afin que ce chiffre augmente encore à l'avenir.

Avant d'aller plus loin, je voudrais préciser une chose, étant donné que votre invitation faisait mention de petites et de moyennes entreprises. Le gouvernement américain ne reconnaît pas spécifiquement les moyennes entreprises. Nous avons établi une taille limite pour les petites entreprises, et nous estimons ainsi que toute entité qui dépasse ce seuil n'est pas une petite entreprise. Je voulais donc faire cette petite mise au point dès le départ.

Maintenant, pour vous faire rapidement l'historique de la SBA, je pense qu'il serait utile que je vous parle de nos objectifs et de notre structure.

La SBA a été créée dans les années 1950 en vue de consolider la base industrielle américaine pour des raisons à la fois de sécurité nationale et économiques. L'une des méthodes clés que nous avons employées consistait à nous assurer que les petites entreprises recevaient leur juste part des marchés publics. Au cours des cinq dernières décennies, au fur et à mesure que les dépenses du gouvernement sont montées en flèche, la participation des petites entreprises aux marchés publics, et les conditions permettant de garantir leur participation, sont devenues encore plus critiques.

S'agissant d'approvisionnement, il est très important d'avoir une seule entité gouvernementale consacrée à la défense des intérêts des petites entreprises. Ainsi, le gouvernement réunit sous un même toit les responsabilités liées aux politiques visant à définir la taille des petites entreprises et ce en quoi consiste une participation équitable, et à certifier que certaines compagnies font bel et bien partie de certaines catégories socioéconomiques.

La SBA a le pouvoir de discuter directement avec d'autres organismes fédéraux de leurs pratiques en matière d'approvisionnement et de faire intervenir la Maison Blanche en cas de désaccord. La politique du gouvernement américain vise à garantir que les petites entreprises aient autant de possibilités que possible de se voir adjudger des marchés de l'État. La mission de la SBA consiste à favoriser un tel environnement et à s'assurer que les petites entreprises reçoivent leur juste part des marchés publics.

Le service de la SBA chargé des marchés publics prend les cinq moyens qui suivent pour atteindre ces objectifs: d'abord, travailler avec d'autres organismes fédéraux afin de s'assurer que les politiques et procédures de ces derniers tiennent compte des préoccupations des petites entreprises; deuxièmement, travailler directement avec les petites entreprises en matière de sensibilisation et de formation afin de rehausser leur attrait comme adjudicateurs de l'État; troisièmement, renseigner les petites entreprises et les organismes gouvernementaux sur la meilleure façon de collaborer; quatrièmement, utiliser les technologies pour améliorer et simplifier ces relations; et, cinquièmement, promouvoir la transparence dans nos programmes et nos données.

Comme il existe un certain chevauchement entre les différents éléments que j'ai mentionnés, je voudrais rapidement vous donner quelques autres précisions à ce sujet.

Nous travaillons avec les autres organismes fédéraux de diverses façons. D'abord, s'agissant de la fixation d'objectifs liés à la participation des petites entreprises aux marchés de l'État, le gouvernement fédéral établit par voie législative un certain nombre d'objectifs liés à la participation des petites entreprises: les résultats sont mesurés selon le pourcentage des dépenses gouvernementales. L'objectif fixé pour l'ensemble du gouvernement fédéral, en ce qui concerne la part des petites entreprises, est de 23 p. 100, et il existe plusieurs sous-objectifs pour certaines catégories socioéconomiques. La Small Business Administration est chargée de négocier ces objectifs individuels avec chaque organisme, en gardant à l'esprit les

objectifs établis par voie législative pour l'ensemble du gouvernement. Les dépenses engagées par chaque organisme au titre des petites entreprises sont consignées chaque année dans le Small Business Goaling Report, qui est déposé devant le Congrès et diffusé au public.

Nous avons également recours à une fiche de pointage. Chaque année, la SBA prépare une fiche qui présente les résultats du gouvernement en ce qui concerne les marchés de l'État adjudgés aux petites entreprises. Chaque organisme se voit attribuer une couleur — rouge, jaune ou vert — ou encore une note indiquant dans quelle mesure il a atteint ses objectifs en ce qui concerne les petites entreprises individuelles et les diverses catégories socioéconomiques. Les organismes reçoivent également un objectif de progression et des points supplémentaires s'ils réussissent à améliorer leurs résultats, sans pour autant atteindre leur objectif ultime.

- (1210)

La SBA est également l'unique autorité gouvernementale habilitée à déterminer quelle taille d'entreprise est appropriée pour être considérée comme une petite entreprise. Le personnel du bureau des marchés publics a comme seule tâche de surveiller et d'analyser les tendances dans les différents secteurs d'activité afin de déterminer quel est le seuil approprié pour une petite entreprise pour chacun des codes du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord, ou SCIAN.

Il s'agit donc de l'unique entité au sein de l'administration fédérale américaine ayant le pouvoir de définir la taille de l'entreprise. Comme je vous l'ai déjà dit, il n'existe pas de désignation ni pour les moyennes entreprises, ni pour les grandes entreprises. Une compagnie est petite ou elle ne l'est pas.

Nous avons également des représentants des centres d'approvisionnement — ce que nous appelons les PCR. Ces représentants sont rattachés à des activités d'approvisionnement et sont chargés d'examiner les achats afin de s'assurer qu'il n'y a pas de regroupement injustifié des contrats et que les petites entreprises bénéficient d'un maximum de possibilités en ce qui concerne l'accès aux marchés publics, à la fois les contrats principaux et les sous-contrats.

La SBA se charge également de répondre aux doléances des entreprises et de déterminer si une compagnie particulière est admissible comme petite entreprise ou comme petite entreprise appartenant à un ancien combattant handicapé, et ce en vertu des normes inscrites au Code des règlements fédéraux, lorsqu'une partie intéressée proteste contre la désignation d'une entreprise soumissionnaire dans le cas de commandes réservées aux petites entreprises ou encore aux anciens combattants handicapés. Si vous le désirez, je pourrais vous expliquer les différents programmes socioéconomiques plus tard.

Nous avons également un programme d'aide à la vente des ressources naturelles. Le gouvernement fédéral des États-Unis vend des quantités importantes de ressources naturelles, de même que des biens réels et personnels autorisés pour la vente conformément au droit public. La SBA communique avec d'autres organismes fédéraux en vue d'acheminer une juste part de ces biens et de ces ressources aux petites entreprises.

La SBA collabore aussi directement avec les petites entreprises afin de s'assurer que ces dernières sont au courant des possibilités en matière d'approvisionnement et qu'elles sont prêtes à concurrencer d'autres compagnies pour les obtenir. Par l'entremise de son vaste réseau de bureaux régionaux et de partenaires dans le secteur des ressources, la SBA est en mesure de renseigner un grand nombre de petites entreprises sur les possibilités qui existent au niveau des marchés de l'État. Bon nombre de petites compagnies situées en dehors de la capitale nationale ne sont pas autant au courant des dépenses gouvernementales dans ce domaine ou de la possibilité de vendre leurs produits ou services au gouvernement.

Par le biais de ce même réseau, la SBA organise également des séances de formation à l'intention des responsables de petites entreprises sur une vaste gamme de sujets, entre autres comment susciter l'intérêt du gouvernement pour votre compagnie ou votre produit, comment décrocher des marchés publics dans son secteur d'activité, ou encore comment obtenir des contrats additionnels. Les représentants en marketing commercial — ce que nous appelons les CMR — sont des employés de la SBA qui collaborent avec les plus importants entrepreneurs principaux pour les aider à élaborer leurs plans de sous-traitance en vue d'atteindre les objectifs fixés pour les différentes catégories de petites entreprises. Ils travaillent également avec les petites entreprises pour faire correspondre les capacités des petites entreprises avec les besoins des entrepreneurs principaux lors de l'élaboration des plans de sous-traitance.

Nous avons également beaucoup recours à la technologie pour réaliser nos objectifs. L'environnement d'acquisition intégré — ou IAE — est un réseau regroupant plusieurs systèmes de TI liés à l'approvisionnement. Le gouvernement met presque toutes ces informations en matière d'approvisionnement en ligne à l'heure actuelle grâce à une série de systèmes interorganismes. Toutes les données, qu'il s'agisse de l'appel d'offres original, des informations au sujet du vendeur ou les détails concernant les adjudicateurs, sont disponibles en ligne et peuvent être consultées, et la SBA participe activement à la régie et à l'entretien de tous ces systèmes.

Toutes les demandes de soumissions sont affichées sur le site Web *Federal Business Opportunities*, si bien que tout vendeur peut faire une recherche en fonction du nom de l'organisme, du type de travail ou d'autres critères, afin de voir quels sont les contrats pour lesquels il convient de faire une soumission.

Tous les vendeurs doivent être inscrits au registre central des entrepreneurs pour pouvoir se faire adjudger des marchés publics fédéraux. Ce système comprend la fonction de recherche dynamique des petites entreprises de la SBA et comporte également tous les renseignements pertinents au sujet des catégories socioéconomiques et les normes à respecter relativement à la taille des entreprises, de telle sorte que les organismes peuvent trouver les petites entreprises les mieux placées pour fournir les biens et services qu'il leur faut. Nous consignons également tous les renseignements dans le système de données sur l'approvisionnement fédéral une fois que le contrat a été adjudgé.

La transparence est une autre question très importante. Tous les systèmes dont je viens de vous parler sont accessibles gratuitement au public, et tous sont consultables, même s'il faut, dans certains cas, s'inscrire à l'avance.

Depuis quelques années, on prête davantage d'attention à l'intégrité des activités d'approvisionnement, surtout en raison de l'accès accru aux données que renferment les systèmes que j'ai mentionnés tout à l'heure. Les journalistes et les simples citoyens ont accès à beaucoup plus d'information au sujet des dépenses fédérales

que jamais auparavant, ce qui veut dire que ces derniers posent beaucoup plus de questions et que la responsabilisation s'est intensifiée en conséquence. Une transparence et une responsabilisation accrues constituent de bonnes nouvelles pour les petites entreprises, étant donné que la plupart des citoyens sont d'avis que les petites entreprises devraient recevoir leur juste part des dépenses fédérales.

Une transparence accrue signifie également que les vendeurs sont à présent plus à même de traiter avec le gouvernement. Les vendeurs peuvent constamment examiner les demandes de soumissions et savoir à qui les contrats sont adjudgés dans leur secteur d'activité; les journalistes peuvent se tenir au courant des tendances ou repérer des incohérences au niveau des pratiques; et, enfin, le public a la possibilité de voir comment les deniers publics sont utilisés. Si la soumission d'un vendeur n'est pas retenue, ce dernier peut demander des explications à l'agence et demander au comité de sélection de passer en revue avec lui les éléments de sa soumission, en lui signalant les éventuelles faiblesses et les raisons pour lesquelles un point n'a pas été accordé dans certains cas.

D'après ce que nous disent les dirigeants de petites entreprises, bien qu'il ne soit peut-être pas très agréable, ce processus leur est bien utile pour ce qui est de savoir comment mieux préparer leur soumission la fois suivante.

Je sais que je viens de vous donner énormément d'information, mais cela met fin à mes remarques liminaires. Encore une fois, je désire vous remercier de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole devant tous les membres du comité, et je suis maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions.

● (1215)

Le président: Merci infiniment de votre exposé. Il a certainement suscité beaucoup d'intérêt autour de cette table.

Dans mon introduction tout à l'heure, j'ai négligé de vous féliciter pour votre récente nomination, et je m'empresse donc de le faire maintenant.

M. Joseph Jordan: Merci beaucoup.

Le président: Je vais maintenant donner la parole à Mme Hall Findlay, et je pense qu'il serait préférable que nous nous en tenions à des tours de cinq minutes, comme nous l'avons fait au cours de la dernière heure, si tous les membres sont d'accord.

Madame Hall Findlay, vous avez la parole.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur le président, et merci beaucoup, monsieur Jordan, de bien vouloir nous faire profiter de votre expertise aujourd'hui.

J'ouvre une petite parenthèse pour vous dire que, dans une vie antérieure, j'ai aidé plusieurs clients souhaitant devenir fournisseurs après du gouvernement fédéral et plusieurs gouvernements d'État aux États-Unis, et je dois dire que, dans la plupart des cas, le processus d'approvisionnement m'a beaucoup impressionnée, notamment sur le plan de la transparence. Ainsi je suis d'autant plus contente que vous soyez là aujourd'hui pour nous aider à y voir clair.

J'ai une ou deux petites questions à vous poser. Vous n'avez pas de catégorie pour les moyennes entreprises. Quel est votre seuil, dans ce cas? Que considérez-vous comme une petite entreprise, chez vous?

M. Joseph Jordan: Je m'attendais, évidemment, à ce qu'on me pose cette question, mais la réponse est un peu compliquée, en ce sens qu'il n'existe pas un seuil pour toutes les petites entreprises. Cela dépend de la situation de chacune. Pour chacun des codes du SCIAN, c'est-à-dire les codes du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord, le seuil peut être légèrement différent. Si on parle de couturiers et de constructeurs navals, par exemple, il est évident que le seuil fixé pour chacune de ces industries sera différent, selon les critères établis pour être considérée comme une petite entreprise.

Il y a deux facteurs qui entrent en ligne de compte, et celui que nous retenons dépend du secteur d'activité. C'est soit le nombre d'employés, soit leur chiffre d'affaires. Bien souvent, les gens diront qu'une petite entreprise compte moins de 500 employés. C'est un seuil général non officiel car, comme je viens de le dire, le seuil est différent pour chaque industrie.

Je pourrais certainement vous faire parvenir, industrie par industrie, les seuils établis pour permettre de distinguer entre les petites entreprises et celles qui ne le sont pas. Si cela vous serait utile, je veux bien vous transmettre cette information.

• (1220)

Mme Martha Hall Findlay: Ce n'est sans doute pas nécessaire car, chez nous, les deux catégories de PME auraient tendance à compter moins de 500 employés. Je m'intéresse surtout aux différents facteurs dont vous tenez compte dans votre évaluation.

Nous avons déjà tenu un certain nombre de discussions et de réunions en vue de voir ce que nous pouvons faire pour aider les petites entreprises. La description que vous nous avez donnée de certaines mesures qui existent chez vous était très utile. Ici nous avons discuté des avantages et des inconvénients des commandes réservées dans le contexte de l'approvisionnement fédéral. Or, vous semblez avoir opté pour un tel système, et ce dernier semble être efficace. Pouvez-vous nous expliquer brièvement ce que vous faites, dans quelle mesure et pour quelles raisons ce système est efficace, et si vous avez des préoccupations à ce chapitre?

M. Joseph Jordan: Avec plaisir.

Nous établissons des objectifs distincts pour chaque catégorie. Ainsi il existe un objectif pour la participation des petites entreprises aux contrats d'approvisionnement général — il s'agit des 23 p. 100 que j'ai mentionnés tout à l'heure. Il existe également quatre sous-objectifs: 5 p. 100 pour les entreprises appartenant à des femmes, 5 p. 100 pour de petites entreprises défavorisées, 3 p. 100 pour les petites entreprises appartenant à d'anciens combattants handicapés, et 3 p. 100 pour ce que nous appelons les entreprises dites HUBZone, c'est-à-dire des entreprises implantées dans des zones industrielles qui sont systématiquement sous-utilisées.

Là vous avez les objectifs, mais je précise qu'il n'existe pas nécessairement de commandes réservées pour chacun. Les outils que nous employons pour atteindre ces objectifs sont différents selon la catégorie concernée. Nous avons effectivement établi des programmes d'impartition réservés pour les anciens combattants handicapés, les petites entreprises défavorisées et les entreprises dites HUBZone. Lorsque deux petites entreprises ou plus peuvent se concurrencer les unes les autres pour un contrat d'approvisionnement, il convient alors de le réserver aux petites entreprises.

L'utilisation des différents outils rattachés à chaque catégorie est légèrement différente. Je tenais à faire cette distinction car, en me préparant pour cette audience, j'ai lu le compte rendu de certains des témoignages que vous avez reçus devant le comité, où j'ai constaté

que les témoins amalgamaient parfois les objectifs fixés en termes de pourcentage et la notion de « commandes réservées ».

Entre autres défis, nous devons sensibiliser les organismes — chaque organisme individuel dans son ensemble, y compris les agents individuels chargés des marchés publics — pour que ces derniers sachent quand il convient d'avoir recours à une commande réservée. Nous ne faisons pas pression sur eux pour choisir un programme particulier ou pour fixer un objectif particulier, lorsque de multiples catégories d'entreprises pourraient être jugées admissibles, mais nous tenons, d'abord et avant tout, à ce qu'ils réservent certains contrats pour les petites entreprises et qu'ils examinent ensuite les différentes catégories socioéconomiques, regroupement par regroupement, afin de voir lesquelles devraient être ciblées pour le contrat d'approvisionnement en question.

Donc, encore une fois, l'un des défis auxquels nous sommes confrontés en tant qu'agence consiste à sensibiliser et à bien renseigner les différents organismes, car la réglementation et la législation sont parfois lourdes, à la fois pour les organismes et pour les petites entreprises, pour ce qui est de savoir comment participer efficacement à un processus concurrentiel. Je suis sûr qu'il en va de même pour tous les gouvernements. C'est cela qui peut parfois être difficile.

Mme Martha Hall Findlay: Très bien.

J'ai d'autres questions à vous poser, mais je vais les garder pour le prochain tour. Merci beaucoup.

Le président: Je vous remercie.

Je donne la parole maintenant à Mme Bourgeois, pour cinq minutes.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur. J'espère que vous avez accès à l'interprétation.

La façon dont fonctionne la SBA semble, selon ce que vous nous en dites, sans reproche, sans problème. Vos petites entreprises vous font-elles état parfois de problèmes qu'elles rencontrent et de la nature de ceux-ci?

[Traduction]

M. Joseph Jordan: Merci beaucoup. J'apprécie votre caractérisation de la SBA, mais je peux vous assurer que, nous aussi, nous avons des problèmes. Dans le domaine des marchés publics notamment — et si je fais une distinction, c'est parce que la SBA s'occupe également de prêts et de l'éducation des entrepreneurs, ainsi que d'autres activités — l'un des défis auxquels nous sommes confrontés concerne les moyens à prendre pour exécuter efficacement les programmes d'approvisionnement votés par notre organe législatif.

Puisque vous me posez la question, je précise que, lorsque les petites entreprises s'adressent à nous, le plus souvent, c'est parce qu'elles ont des préoccupations concernant la façon d'être jugées admissibles aux programmes de commandes réservées. Leur obtenir tous les renseignements pertinents, pour que ces mêmes entreprises puissent préparer toute la documentation et se conformer à l'ensemble des règlements, peut parfois être problématique.

De plus, nous exécutons un certain nombre de programmes — je vous parlais tout à l'heure du fait que la SBA répond aux plaintes des entreprises touchant les normes liées à la taille des entreprises, les critères permettant de distinguer entre les petites entreprises et celles qui ne le sont pas, et aussi les petites entreprises appartenant à des anciens combattants handicapés. Si nous sommes chargés de répondre à de telles plaintes, c'est parce que ce n'est pas la SBA qui donne l'accréditation aux entreprises qui participent à ce programme. C'est un programme qui repose sur l'autoaccréditation.

Ensuite, si une partie, soit la personne classée deuxième, soit une autre partie lésée ayant qualité pour agir, s'adresse à nous en nous disant que ce n'est pas une petite entreprise ou qu'elle sait pertinemment que le propriétaire de l'entreprise n'est pas un ancien combattant handicapé, à ce moment-là, nous nous chargeons de la plainte et de tout le processus y afférent. Cela présente parfois des difficultés.

De plus — et il s'agit d'un problème d'ordre général — dès lors qu'on parle de marchés publics fédéraux de grande envergure qui supposent l'attribution de sommes importantes, et qui prévoient le recours à certains outils préférentiels, tels que le pouvoir d'attribuer des contrats à un fournisseur exclusif, des commandes réservées ou des préférences au niveau de l'évaluation des prix, vous courez nécessairement le risque que des gens sans scrupules profitent de ces programmes au moyen de pratiques frauduleuses et abusives. Ainsi nous devons constamment avoir recours à la technologie, à la formation et à l'actualisation des règlements pour être en mesure de surveiller et de contrôler de telles activités, afin de nous assurer d'aider les bonnes petites entreprises et les petites entreprises en général.

• (1225)

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Si je comprends bien, la SBA va soutenir, conseiller, aider les PME. On pourrait ajouter qu'elle pourrait même trouver le capital pour aider les PME, défendre les petites entreprises. Donc, tout est concentré chez vous; il n'y a pas d'intermédiaire.

[Traduction]

M. Joseph Jordan: Vous avez raison de dire que bon nombre des activités sont concentrées à la SBA. Les banques agissent à titre d'intermédiaires dans le cadre de nos programmes de prêts. Ainsi la SBA garantit le prêt jusqu'à un certain seuil et participe au traitement et à l'approbation des demandes, mais ce sont les banques, par l'entremise du système bancaire privé, qui consentent les prêts.

Je pourrais vous donner d'autres détails à ce sujet, mais ce n'est pas mon domaine d'expertise. C'est un domaine où nous travaillons de pair avec le secteur privé pour réaliser nos objectifs. Dans bon nombre des secteurs dont nous parlons ici — notamment les activités de sensibilisation et les rapports directs avec les gens — nous avons recours à un effectif régional de 1 000 personnes réparties dans toutes les régions du pays. Tout cela passe directement par la SBA.

[Français]

Le président: Merci, madame Bourgeois.

Monsieur Gourde, vous disposez de cinq minutes.

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

Bienvenue à notre le témoin.

Vous avez parlé plus tôt de votre objectif de 23 p. 100 en ce qui concerne les marchés réservés du gouvernement. Pouvez-vous nous

dire si cet objectif est obligatoire, s'il était atteint par tous les organismes et, si un organisme n'atteint pas l'objectif subventionné, quelles mesures sont alors prises?

[Traduction]

M. Joseph Jordan: Eh bien, vous avez justement mis le doigt sur le principal défi de mon travail. Encore une fois, ce sont des objectifs, mais pas nécessairement des marchés réservés. Il y a une nuance. Nous avons recours aux commandes réservées, entre autres outils, pour atteindre les objectifs que nous fixons en ce qui concerne la participation des petites entreprises aux contrats d'approvisionnement fédéral. Ces objectifs ne sont pas obligatoires en ce sens qu'aucune sanction n'est infligée à l'organisme qui ne les atteint pas. Il s'agit d'objectifs que nous encourageons les organismes à atteindre, voire même dépasser, mais ce n'est pas toujours le cas. Ils visent l'ensemble des organismes fédéraux, même s'il en existe un certain nombre qui ne sont pas assujettis à la réglementation touchant les achats fédéraux, et ce pour diverses raisons, qu'elles soient liées à la sécurité ou autre chose.

Donc, que faisons-nous pour aider les organismes à atteindre les objectifs fixés, et que faisons-nous lorsqu'ils ne sont pas atteints?

S'agissant du premier élément, nous travaillons avec chaque organisme pour l'aider à fixer les seuils individuels dans chacune des catégories de petites entreprises. Là nous parlons des petites entreprises en général et, comme vous l'avez indiqué correctement, le pourcentage établi est de 23 p. 100. Mais il existe également des sous-éléments: 5 p. 100 pour les entreprises appartenant à des femmes; 5 p. 100 pour les petites entreprises défavorisées; 3 p. 100 pour les entreprises dites HUBZone; et, 3 p. 100 pour les petites entreprises appartenant à des anciens combattants handicapés par suite de leur service militaire. Nous collaborons avec eux pour établir les objectifs de chaque organisme individuel, selon les contrats qu'ils envisagent d'adjuger au cours de l'année qui vient et comment ils envisagent de travailler avec les petites entreprises, en gardant à l'esprit la nécessité pour le gouvernement dans son ensemble d'atteindre l'objectif global.

Que faisons-nous lorsque les organismes individuels ne réalisent pas leurs objectifs? En fait, c'est quelque chose que nous surveillons en permanence. À l'heure actuelle, nous publions une fiche de pointage pour que les gens sachent quels organismes ont atteint leurs objectifs et lesquels ne l'ont pas fait, et ensuite nous assurons le suivi nécessaire. Tout organisme n'ayant pas atteint son objectif doit soumettre à mon bureau un plan indiquant comment il compte atteindre cet objectif à l'avenir. Ensuite nous évaluons ces plans et nous y travaillons avec les organismes concernés pour qu'ils soient à même d'atteindre leurs objectifs à l'avenir. Mais il n'existe pas de sanctions proprement dites qui leur soient infligées s'ils n'atteignent pas leurs objectifs.

• (1230)

[Français]

M. Jacques Gourde: Monsieur Jordan, avez-vous une politique régissant le regroupement? Si oui, quelles en sont les modalités d'application?

[Traduction]

M. Joseph Jordan: Oui, tout à fait. D'ailleurs, c'est l'une des principales responsabilités des représentants des centres d'approvisionnement dont je vous parlais tout à l'heure. Il s'agit de personnes qui travaillent sur le terrain, soit aux grandes installations militaires, soit aux bureaux de l'agence, qui se chargent d'adjuger les contrats. Ces représentants examinent et évaluent chaque contrat afin de déterminer que, oui, il convenait de le réserver aux petites entreprises, ou encore, non, cela n'a pas été fait, étant donné que l'agence leur a fait savoir que, d'après les études de marché qu'ils menaient, les petites entreprises ne seraient pas en mesure de réaliser le travail en question ou de fournir le produit demandé.

S'agissant du groupage des contrats, s'ils constatent qu'un contrat est d'une certaine ampleur et qu'on dirait que plusieurs activités ont été regroupées — activités qui étaient menées autrefois par de petites entreprises ou qui pourraient, selon nous être menées par elles — nous protestons. À ce moment-là, nous discutons avec l'organisme concerné de ce que compte faire ce dernier pour le dégroupier ou créer des plans de sous-traitance appropriés dans chacun de ces sous-domaines, pour que les petites entreprises obtiennent leur juste part de ce contrat. Parfois le groupage est autorisé si l'organisme peut prouver qu'il en découlerait un avantage à la fois considérable et mesurable, ou s'il peut faire valoir une autre raison particulière mais valable. Dans la majorité des cas, nous mettrons en suspens l'adjudication du contrat en attendant d'avoir trouvé une solution qui satisfait l'organisme concerné tout en répondant aux besoins et aux préoccupations des petites entreprises.

Si vous le désirez, je pourrais vous faire parvenir d'autres renseignements au sujet des outils que nous utilisons et notre façon de déterminer si un contrat a été regroupé ou non. Mais là je vous ai présenté les éléments essentiels de cette fonction.

Le président: Merci, monsieur Gourde.

La parole est à Mme Hall Findlay, pour cinq minutes.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur le président.

Monsieur Jordan, au cours de la première partie de notre réunion d'aujourd'hui — et vous n'avez peut-être pas eu l'occasion d'entendre les témoignages — nous avons reçu des suggestions intéressantes au sujet d'un Bureau de petites et moyennes entreprises qui existe au sein de notre ministère des Travaux publics. Certains sont d'avis que ce dernier n'aide pas suffisamment les PME.

Entre autres, il a été proposé aujourd'hui que notre Bureau des petites et moyennes entreprises, qui fait partie de l'appareil gouvernemental, fasse un peu fonction de banc d'essai afin d'encourager les plus petites entreprises — et je précise que c'était dans le contexte des technologies de l'information où l'on parlait plus particulièrement des entreprises de haute technologie — là où le gouvernement serait peut-être réticent à collaborer avec une petite entreprise et à lui adjuger un contrat touchant une technologie qui n'aurait peut-être pas encore fait ses preuves, par exemple. Encore une fois, nous parlons de mesures visant à favoriser l'innovation. Il a donc été proposé que ce bureau agisse un peu comme banc d'essai pour permettre aux entreprises de mettre à l'essai leur technologie avant que le gouvernement ne décide de leur adjuger un contrat.

Faites-vous ce genre de choses, et qu'en pensez-vous?

• (1235)

M. Joseph Jordan: Vous avez soulevé plusieurs points fort intéressants.

Premièrement, l'une des principales activités de mon bureau est celle qui concerne la sensibilisation et l'éducation, de même que les

relations avec les divers intervenants; c'est nous qui allons voir les organismes pour les aider à comprendre et à se rendre compte que les petites entreprises sont les mieux placées pour fournir les biens et services de la meilleure qualité et les plus innovateurs. En raison de ce que j'appellerais leur aversion au risque, faute d'un meilleur terme, ces organismes préfèrent parfois traiter avec une grande entreprise, si bien que la principale fonction de mon bureau consiste à les éduquer. Il s'agit de leur dire: Vous savez, il y a également toutes sortes de petites entreprises qui peuvent faire la même chose, vous ne vous exposez pas nécessairement à plus de risque en ayant recours à elles; au contraire, vous allez parfois obtenir un meilleur produit ou service.

Pour ce qui est de prouver que c'est le cas, par le biais de la SBA ou de l'OME, nous faisons cela jusqu'à un certain point. Sans que ce soit officiel, la SBA est l'un des malheureusement rares organismes fédéraux à toujours atteindre bon nombre des objectifs fixés pour la participation des petites entreprises aux contrats d'approvisionnement. C'est la preuve, premièrement, qu'à la SBA, nous nous efforçons de trouver de petites entreprises qui peuvent fournir les produits et services désirés; deuxièmement, dès lors qu'on commence à le faire, qu'on bénéficie des produits et services d'excellente qualité que nous offrent les petites entreprises, qu'on cesse de se dire que seule une grande entreprise peut faire X, Y ou Z — on se rend compte que c'est une prophétie qui amène sa propre réalisation — on en fait de plus en plus; et, troisièmement, nous avons établi des mesures plus formelles à l'égard du dernier élément dont nous avons parlé — c'est-à-dire pour ce qui est de prouver le bien-fondé du concept ou l'efficacité de la technologie.

Par exemple, nous avons un programme que nous appelons le programme de recherche sur l'innovation chez les petites entreprises, soit le programme SBIR. C'est un programme de subventions en vertu duquel les organismes fédéraux ayant un budget de recherche dépassant un certain seuil sont tenus de consacrer 2,5 p. 100 de leur budget à ce programme. Pour la première phase, on attribue des subventions pour permettre aux entreprises de prouver le bien-fondé de leur concept; à la deuxième phase, on accorde des sommes légèrement plus importantes pour permettre de faire progresser la technologie; et l'objectif consiste à faire en sorte que tous les participants atteignent la troisième phase, c'est-à-dire la commercialisation de leur technologie ou de leur produit. La SBA est chargée de surveiller l'exécution du programme et de s'assurer qu'il est dirigé efficacement et que les organismes se conforment aux règles.

Voilà quelques éléments qui sont en rapport avec votre question. Je peux vous fournir des renseignements complémentaires, bien entendu, mais j'espère que cette explication vous a été utile.

Mme Martha Hall Findlay: Oui, j'ai trouvé cela très intéressant. Merci beaucoup.

J'aimerais vous demander un éclaircissement: quand vous parlez des organismes, on dirait que chacun est doté d'un budget qu'il doit utiliser pour collaborer avec les entreprises qui ont mis au point des produits, des services ou des technologies qui n'ont pas encore été commercialisés.

M. Joseph Jordan: L'accent est davantage mis sur la recherche, par opposition à l'approvisionnement. Le but de cette activité est de les faire passer à l'étape de l'approvisionnement. Si je ne m'abuse, il existe 11 organismes dont le budget dévolu à la recherche dépasse le seuil à partir duquel ils doivent obligatoirement consacrer 2,5 p. 100 des ressources à ce programme.

S'agissant d'approvisionnement, les objectifs — soit les 23 p. 100 et les objectifs individuels que nous établissons en collaboration avec chaque organisme — continuent à s'appliquer, mais ils ne sont pas prévus par la loi, comme l'autre.

Mme Martha Hall Findlay: Une dernière question: quelle est votre évaluation de l'efficacité de ce système?

M. Joseph Jordan: C'est une question à laquelle il est difficile de répondre, car je ne sais pas ce qu'on aurait pu faire d'autre ni quelle serait la situation maintenant si ces mesures n'existaient pas. Par contre, j'estime que ces programmes sont extrêmement utiles, car sinon, je ne serais pas en train de faire ce travail; malgré tout, nous cherchons constamment à les améliorer.

Si vous demandez si j'estime qu'il s'agit de bons programmes, que les objectifs sont nécessaires et que ces derniers favorisent l'octroi d'un plus grand nombre de contrats d'approvisionnement aux petites entreprises que ce ne serait le cas autrement, je dois vous dire que oui.

Suis-je d'avis que tous les chiffres ou pourcentages sont appropriés? Ou que tous les programmes donnent les meilleurs résultats possibles? Malheureusement, je ne peux pas vous garantir que c'est le cas.

J'ai mentionné au début de la séance que la SBA a été créée dans les années 1950. Soixante ans plus tard, nous nous servons constamment de la technologie, des nouvelles informations — de tout ce qui est disponible — pour améliorer chaque programme et chaque élément de chaque programme. Nous avons encore des défis à relever, mais j'estime que ce sont de bons programmes.

• (1240)

[Français]

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

M. Jean-Yves Roy: Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur Jordan.

J'ai une question très pratico-pratique à vous poser. Je veux savoir si chez vous, le système d'achats est complètement regroupé? Vous nous avez parlé de 400 milliards de dollars. S'agit-il d'une seule agence ou est-ce que chacune des agences a un département des achats? Comment faites-vous pour obtenir l'ensemble des informations de chacune des agences? Vous nous dites que ces agences produisent un rapport et que vous le vérifiez, mais au fond, validez-vous ce rapport? Faites-vous une recherche plus approfondie? Posez-vous des questions? Enfin, est-ce que l'ensemble du système d'achats est centralisé?

[Traduction]

M. Joseph Jordan: Non, ce n'est pas centralisé. Chaque organisme a sa propre fonction d'approvisionnement, c'est-à-dire des agents d'approvisionnement et d'importants groupes chargés des marchés publics. À l'heure actuelle, il y a plus de 3 000 activités d'approvisionnement. Cela désigne pour nous les unités qui adjudgent des contrats. Il y en a donc 3 000 aux États-Unis.

Comment faisons-nous ensuite pour suivre et surveiller ces activités? Eh bien, c'est là qu'interviennent justement les technologies que j'ai mentionnées tout à l'heure et que nous sommes en train de mettre au point. Cela rejoint la question posée précédemment sur notre façon de nous assurer que tous ces programmes donnent de bons résultats, car nous devons être en mesure de faire des évaluations et de dire, soit que les résultats sont appropriés, soit que des améliorations s'imposent.

Lorsque les agents d'approvisionnement font une demande de soumissions et sont prêts à adjudger un contrat, ils doivent saisir toutes les données dans le logiciel qui les inscrit sur un site Web que nous appelons FedBizOpps, qui est une abréviation de *Federal Business Opportunities*. Un vendeur a la possibilité de consulter le site fbo.gov pour se renseigner sur les possibilités en matière d'approvisionnement fédéral des divers organismes en vue éventuellement d'en profiter.

Il y a quelques autres outils également mais, bref, une fois que l'organisme a retenu un adjudicateur et que le contrat a été adjugé, nous suivons toutes les activités, car ce dernier est obligé de saisir les données dans un autre système, le FPDS-NG, soit le système de données sur l'approvisionnement fédéral — NG signifie « prochaine génération » — et grâce à cela, nous pouvons savoir ce qui a été acheté, à qui l'organisme a acheté les produits ou services, quels programmes socioéconomiques pourraient être en cause, etc., etc.

La dernière partie de votre question, qui est toute aussi valable et représente, pour moi, un problème très important, est de savoir dans quelle mesure nous savons qu'on nous dit la vérité — ou, pour l'exprimer en termes plus polis, comment nous pouvons être sûrs que des erreurs n'ont pas été commises? C'est là que nous intervenons pour collaborer avec les organismes. Nous sommes en mesure de voir tout ce que contient cette base de données, et quand nous repérons des anomalies ou des incohérences, nous nous adressons aux organismes et aux services d'approvisionnement concernés pour leur demander de vérifier une autre fois un contrat ou un élément d'information, pour être en mesure de nous dire s'ils ont bien fait les choses, ou s'ils ont besoin de revoir le tout pour y apporter des corrections.

Il va sans dire que c'est un problème de taille quand on sait, comme vous l'avez fait remarquer vous-même, que nous parlons de 400 milliards de dollars de contrats — donc, un très grand nombre de contrats — qui sont adjugés par 3 000 services différents. Il nous est difficile de faire le suivi et de nous assurer qu'aucune erreur n'a été commise, mais nous prenons cette responsabilité très au sérieux, et ceci est bien important quand on veut avoir les bons critères d'évaluation et les données nécessaires pour prendre des décisions ou pour pouvoir vous dire si ces programmes donnent de bons résultats, en ce qui nous concerne.

[Français]

M. Jean-Yves Roy: Je vous poserai une dernière question. On parlait de 400 milliards de dollars, mais quelle est la valeur moyenne des contrats? C'est sûr que si vous parlez des contrats militaires, ça peut être autre chose, mais quand on parle des petites et moyennes entreprises, combien touchent-elles, en moyenne, pour un contrat gouvernemental?

[Traduction]

M. Joseph Jordan: Excellente question. Je ne peux pas vous le dire de mémoire. Certains des contrats sont très gros, comme vous le savez, notamment les gros contrats principaux pour des services de type militaire, mais d'autres sont relativement petits — disons, d'une valeur de plusieurs centaines de dollars.

En fait, je voudrais moi-même connaître la réponse à cette question, et je vais donc faire le suivi et essayer d'obtenir l'évaluation la plus précise possible; il faudra que je vous fasse parvenir cette information par la suite, étant donné que je ne l'ai pas à l'esprit.

• (1245)

Le président: Merci, monsieur Roy.

Monsieur Warkentin, vous avez cinq minutes.

M. Chris Warkentin: Merci, monsieur le président.

Monsieur Jordan, merci infiniment de vous être joint à nous aujourd'hui. Merci pour vos témoignages et pour votre désir de nous parler de vos activités.

M. Joseph Jordan: C'est moi qui vous remercie de m'avoir invité à participer.

M. Chris Warkentin: Pour ce qui est des petites entreprises et des personnes avec qui vous collaborez afin de garantir l'accès aux marchés publics, nous avons déjà eu des discussions en comité au sujet des éléments ou critères permettant de déterminer qu'une entreprise doit être désignée petite entreprise, d'une part, et des types de petites entreprises que nous voulons absolument protéger, d'autre part, relativement à leur capacité de décrocher des marchés publics.

Je voudrais vous poser une question au sujet de vos relations avec les petites entreprises. Quand vous traitez avec une petite entreprise, cherchez-vous à protéger tout particulièrement celles qui peuvent offrir une technologie unique ou de pointe, ou visez-vous toute la gamme des petites entreprises? Il est évident que vous voulez adjudger des contrats à certaines petites entreprises pour diverses raisons — entre autres, sociales — mais cherchiez-vous à protéger une petite entreprise qui assure simplement la vente au détail d'un produit que vous pourriez obtenir par l'entremise d'une plus grande compagnie ou une compagnie différente, mais qui vous fournirait exactement le même produit parce que cette compagnie vend en réalité le produit mis au point par quelqu'un d'autre?

M. Joseph Jordan: C'est une excellente question. Je vais vous donner une réponse à plusieurs volets.

D'abord, nous essayons d'aider l'ensemble des petites entreprises. Nous ne mettons pas nécessairement l'accent sur certains types par rapport à d'autres. Par contre, le seuil établi pour être ou non considérée comme une petite entreprise est nécessairement différent dans chaque secteur d'activité, ce qui indique que jusqu'à un certain point, nous traitons chaque secteur différemment. S'agissant des possibilités en matière d'approvisionnement, la réalité est souvent présentée ainsi: il y a les entreprises traditionnelles, comme celles dont vous parlez — les entreprises de nettoyage à sec, les magasins d'alimentation, etc. — et il y a aussi les petites entreprises à forte expansion qui ont beaucoup d'impact — c'est-à-dire les entreprises dont la création nette de nouveaux emplois est la plus forte et qui connaissent la croissance la plus forte.

Donc, par rapport à la nature des petites entreprises, nous n'accordons pas une priorité particulière à l'une ou à l'autre de ces catégories. Pour ce qui est de savoir quelles compagnies sont les plus susceptibles de soumissionner pour obtenir des marchés publics fédéraux, nous savons qu'il s'agit le plus souvent de ces entreprises à forte expansion qui ont beaucoup d'impact. Même si nous ne cherchons pas à « protéger » l'un ou l'autre type d'entreprises, nous voulons nous assurer que, lorsque les entreprises décident de participer aux appels d'offres fédéraux, elles sont traitées équitablement et qu'elles ont toutes la même possibilité d'obtenir une part appropriée des marchés de l'État. Mais, comme vous l'avez dit vous-même, il est plus probable qu'un certain type d'entreprises souhaite d'office participer à ce processus, par rapport à d'autres.

M. Chris Warkentin: On dirait que votre agence joue un rôle important au niveau des communications entre les organismes et ministères du gouvernement fédéral et les petites entreprises qui voudraient devenir adjudicateurs du gouvernement fédéral. Je m'intéresse beaucoup aux efforts que vous avez déployés en matière de communication avec deux organismes différents au sein du gouvernement fédéral. En quoi consistent ces efforts de communi-

cation? Invitez-vous les responsables de ces ministères et organismes à participer à des tables rondes? Comment assurez-vous cette communication? Voilà ma première question.

Deuxièmement, en quoi consistent vos communications avec les petites entreprises? Quels efforts déployez-vous pour renseigner les petites entreprises sur les services que vous pouvez leur offrir? Nous aimerions surtout savoir quels outils de communication à la fois interne et externe se sont révélés les plus efficaces chez vous.

M. Joseph Jordan: La façon la plus simple de répondre à votre question est de vous dire que, oui, nous organisons des rencontres avec les responsables des divers organismes et que nous trouvons cette méthode particulièrement efficace. Sur ce plan-là, nous avons recours à plusieurs outils différents. Par exemple, nous organisons une table ronde avec les responsables de l'approvisionnement et c'est lors de cette réunion que nous rassemblons les dirigeants de tous les centres d'approvisionnement, comme vous le disiez.

De plus, il y a, au sein de chaque organisme, une personne qui a un très long titre. Il s'agit du responsable du Bureau chargé de l'utilisation des petites entreprises défavorisées. Nous employons le sigle OSDDBU. Cette personne est chargée de s'assurer que les petites entreprises ont voix au chapitre et sont incluses chaque fois que l'organisme fait des consultations.

Enfin — et cela concerne toujours le rôle de l'organisme; je vais bientôt aborder celui des petites entreprises — nous organisons des rencontres entre les représentants de centres d'approvisionnement et les personnes qui sont chargées d'adjudger les contrats, afin de nous assurer que, là où cela compte vraiment, les petites entreprises obtiennent bien leur juste part des contrats.

Donc, les communications visent l'ensemble des paliers de responsabilité, en commençant au haut de la pyramide, soit le niveau stratégique où se déroulent les discussions en table ronde, et en descendant tous les différents niveaux jusqu'à celui des marchés publics individuels; nos activités de sensibilisation et de surveillance, de même que nos efforts pour aider les entreprises générales, visent l'ensemble de ces niveaux de responsabilité.

S'agissant de nos communications avec les petites entreprises, là aussi, nous menons plusieurs activités. D'abord, nous avons des bureaux régionaux situés d'un bout à l'autre du pays. Les propriétaires de petites entreprises peuvent s'y adresser pour obtenir des conseils sur l'expansion de leurs activités ou pour obtenir de l'information ou des ressources — ce genre de choses. De plus, nous fournissons énormément de données et d'information en ligne sur notre site Web FedBizOpps, sur les débouchés au niveau fédéral, ainsi que sur plusieurs autres sites Web, ce qui est très utile.

Enfin — car il est possible d'arriver au point où il y a presque trop d'information disponible, si bien qu'un propriétaire de petite entreprise puisse très difficilement avoir accès à tout — nous aidons pour ce qui est d'organiser ce que nous appelons des rencontres d'appareillage d'entreprises. Lors de ces rencontres, nous rassemblons un certain nombre de responsables de petites entreprises et d'organismes fédéraux, et parfois de grandes entreprises également — dans une salle de conférence ou une salle de congrès pour leur permettre de faire connaissance et de savoir qui vend quels produits et services, ou, du point de vue de la petite entreprise, quels organismes sont les plus susceptibles d'acheter ce qu'elles ont à vendre. Le fait est qu'il est très difficile, pour une personne qui a sa propre petite entreprise, de passer au travers de toutes les étapes du processus et de bien comprendre quel organisme gouvernemental — fédéral ou d'État — est concerné, comme on le disait plus tôt, et quelle grande entreprise pourrait avoir à sous-traiter certains travaux après avoir été retenue comme adjudicateur principal. Donc, nous visons à faciliter le plus possible ces échanges d'information.

• (1250)

M. Chris Warkentin: Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, pourriez-vous nous dire quel est le budget de votre agence? Il est clair qu'elle existe depuis un certain temps, si bien que vous ne rencontrez peut-être pas les mêmes difficultés que notre Bureau des petites et moyennes entreprises pour ce qui est de faire savoir aux gens que vous existez. On dirait que les petites entreprises américaines sont bien au courant de votre existence.

Mais, si vous pouvez nous indiquer quel est le budget de votre bureau, nous pourrions faire nos propres calculs par la suite et voir comment cela se compare à celui du bureau canadien. Cette information serait peut-être utile aux membres du comité.

M. Joseph Jordan: Avec plaisir. Je voudrais vous la fournir sous la forme la plus détaillée possible pour qu'elle soit vraiment utile, mais ce ne sera pas facile. Il va peut-être falloir que je fasse cela poste budgétaire par poste budgétaire.

Le budget global de la SBA, y compris pour les bureaux régionaux, la gestion du programme de prêts, mon propre bureau et d'autres bureaux qui sont chargés de l'éducation et des relations externes, est de l'ordre de 700 millions de dollars. Pour ce qui est du budget du Bureau des marchés publics et du développement des entreprises, il va falloir que je me renseigne, car il y a certaines activités que je dois extraire du reste. Quand on essaie d'obtenir les chiffres pour une fonction particulière... Disons qu'il existe des économies d'échelle dont je profite grâce à l'organisme plus important, mais je veux bien essayer de faire la ventilation. Mais, pour ce qui est du budget de la SBA, il est de l'ordre de 700 millions de dollars.

M. Chris Warkentin: Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Avant de conclure, le président voudrait vous poser deux petites questions. Avez-vous une activité — et vous m'excuserez si je n'emploie pas le bon terme — au sein de la Small Business Administration qui consiste à nommer un champion — c'est-à-dire, une personne qui aide tout particulièrement les nouvelles entreprises ou celles qui ont de bonnes idées, mais ont besoin d'un coup de pouce pour que quelqu'un au sein du gouvernement les remarque et facilite leur progression? Avez-vous quelqu'un chez vous qui fait ce genre de travail?

M. Joseph Jordan: Monsieur le président, je dirais que tous les employés de la SBA devraient faire ce genre de travail.

Mais pour répondre à votre question précise, nous avons un bureau de communications et de liaison avec le public qui devrait normalement diffuser de l'information sur les succès remportés par les petites entreprises, afin que chacun comprenne un peu mieux qu'il s'agit d'excellentes compagnies novatrices qui fournissent des produits et services d'excellente qualité.

Nous avons également un bureau de perfectionnement des dirigeants d'entreprise qui aide les responsables des nouvelles compagnies qui démarrent à obtenir l'information, la formation, l'appui et les contacts dont elles ont besoin et qui doit donc être leur champion.

Nous avons également des programmes à l'intention d'un certain nombre de groupes socioéconomiques, pour que les besoins particuliers de ces derniers soient connus et pour qu'ils aient toujours voix au chapitre.

De plus, les employés du service des marchés publics agissent comme champion auprès de tous les divers organismes pour chacune de ces activités.

En même temps, si une petite entreprise est frustrée par la lourdeur de l'appareil gouvernemental ou se juge lésée d'une certaine façon, elle peut s'adresser à un ombudsman qui se charge de répondre à leurs préoccupations en passant par notre agence ou un autre service du gouvernement. Il a pour rôle de défendre ceux qui peuvent difficilement se défendre, si vous voulez. Cette fonction existe au sein de la SBA, mais cela devrait normalement leur garantir le droit de s'exprimer et d'être consultées à l'échelle du gouvernement.

• (1255)

Le président: Très bien. En ce qui me concerne, c'est un oui nuancé.

Des voix: Oh, oh!

Le président: De toute évidence, il existe une fonction de défense et de promotion, sinon dans un seul service, dans plusieurs services de la SBA. Vous avez des activités de sensibilisation. On dirait que vous êtes une organisation bien équilibrée dans l'ensemble. Nous...

M. Joseph Jordan: Monsieur le président, si vous me permettez de vous interrompre, mes collègues du Bureau de la défense seraient assez déçus s'ils savaient que j'ai négligé de les mentionner spécifiquement. Nous avons en effet un bureau indépendant de défense au sein de la SBA. Sans vouloir me répéter, ce dernier jouit de pouvoirs indépendants lui permettant d'exprimer les préoccupations et d'étudier les besoins des petites entreprises. Nous avons cela également. Vous avez raison.

Le président: Là-dessus, nous pouvons maintenant conclure cette partie de la réunion.

Au nom de tous mes collègues, bien entendu, qui représentent l'ensemble des régions du Canada — et vous avez sans doute remarqué que nous travaillons dans deux langues — nous tenons à exprimer notre gratitude envers nos amis américains d'avoir accepté de partager toute cette information avec nous. J'espère que nous pourrions vous rendre la pareille à un moment donné. Nous essayons toujours de le faire.

Nous vous souhaitons également bonne chance chez vous pour ce qui est de relever les défis auxquels vous êtes confrontés sur le plan économique et sur le plan de la santé. Au fond, nous sommes tous logés à la même enseigne en Amérique du Nord. Merci infiniment et merci également aux membres de votre administration. J'espère que nous pourrions collaborer de nouveau à l'avenir.

M. Joseph Jordan: Je serais ravi de le faire.

Merci de m'avoir invité. Ce fut un grand plaisir. N'hésitez donc pas à vous mettre en rapport avec moi à l'avenir, si vous avez besoin de mon aide.

Le président: Encore une fois, merci beaucoup.

Chers collègues, nous avons une ou deux petites questions administratives à régler. Si le greffier était à côté de moi, je pourrais m'y attaquer tout de suite.

L'une des questions que nous devons examiner est celle-ci: une motion a été distribuée officieusement qui traite d'Industrie Canada. Comme vous le savez, nous devons nous réunir jeudi pour examiner ce même sujet, et les responsables d'Industrie Canada semblent être réticents, pour le moment, à comparaître devant le comité.

Il y a donc deux possibilités. Nous pouvons adopter une résolution en vue de faire cristalliser leur désir de comparaître, si je peux m'exprimer ainsi, ou encore nous pouvons nous-mêmes nous entendre sur un moyen non officiel de nous assurer qu'ils vont être présents.

Monsieur Warkentin.

M. Chris Warkentin: Je viens de parler avec le greffier. Nous avons obtenu d'autres témoins pour la réunion avec les responsables de Travaux publics et du Bureau des petites et moyennes entreprises.

Le président: Vous avez raison; nous allons recevoir d'autres témoins à la même réunion.

M. Chris Warkentin: Pourriez-vous nous dire exactement qui sont les témoins? Cela me semble important. Je ne voudrais pas qu'on se retrouve de nouveau dans une situation où on fait venir beaucoup de témoins, sans avoir l'occasion de vraiment aller au fond des choses.

Le président: Oui, je comprends. C'est un argument valable.

Il me semble que notre attaché de recherche était d'avis qu'Industrie Canada recueille des données assez importantes au sujet des petites entreprises... c'est-à-dire que ce ministère fait la collecte de données sur les petites entreprises, il me semblait assez raisonnable d'éviter de prendre des décisions au sujet des PME et de l'approvisionnement sans pouvoir au préalable prendre connaissance de cette information.

M. Chris Warkentin: Oui, je comprends.

• (1300)

Le président: À titre d'information, je précise que la personne concernée — je n'ai pas l'intention de mentionner son nom, mais je voudrais tout de même que vous sachiez qu'il s'agit du directeur général de la Direction générale de la politique de la petite entreprise. Nous avons également invité un autre responsable du même ministère, mais, si je ne m'abuse, nous n'avons pas obtenu une réponse appropriée. À mon avis, il nous serait impossible de terminer notre travail sans au moins solliciter leur opinion. S'ils devaient nous écrire en nous disant: « Je suis désolé; nous ne possédons absolument aucune information au sujet de la petite entreprise qui pourrait éventuellement être utile au comité », nous pourrions poursuivre notre travail sans problème; mais, pour le moment, je n'ai pas l'impression que ce soit le cas.

Monsieur Warkentin.

M. Chris Warkentin: Ce qui me semble important maintenant, c'est que nous parlions aux responsables de Travaux publics. J'ai l'impression que le problème ne se pose pas du côté des PME. J'ai plutôt l'impression que le problème se situe au niveau de la réceptivité du ministère à l'égard de la petite entreprise, et j'aimerais donc savoir quelle est la véritable nature du problème. J'ai

l'impression qu'il serait utile de faire venir les responsables de Travaux publics et du Bureau des petites et moyennes entreprises pour nous permettre d'aller au fond des choses.

Je comprends qu'on invite les représentants d'Industrie Canada, et je n'y ai pas d'objection, mais, à mon avis, ils ne seront pas en mesure de répondre à mes préoccupations les plus importantes.

Le président: Nous sommes tout à fait d'accord pour que vous obteniez les réponses à toutes vos questions et pour faire venir les témoins qui vous permettraient de les obtenir.

Votre président propose d'inviter ces témoins, et il est possible que nous soyons obligés de proposer une date plus ferme. C'est aussi simple que cela: si les membres du comité sont réticents à fixer une date précise, si nous ne sommes qu'un simple club social — en d'autres termes, les témoins viennent nous voir s'ils ont envie de nous voir — c'est très bien. C'est vous qui êtes les membres du comité; ils vous appartient donc de prendre la décision. L'avis du président est un peu différent. Nous avons une fonction importante à remplir en ce qui concerne l'intérêt du public. Quand nous voulons faire comparaître certains témoins, il devrait nous être possible de le faire. C'est ainsi que le Parlement a été structuré.

Madame Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay: Si vous voulez que ce soit confirmé — pour ma part, j'ai trouvé frustrantes les dernières réunions du comité, car nous avions demandé un rapport au sujet du regroupement des services partagés dans le contexte du RCEC. Nous pensions recevoir ce rapport au mois de mars. Nous sommes maintenant presque à la fin avril. Nous ne l'avons toujours pas reçu. Donc, nous avons réagi aux intérêts particuliers des lobbyistes, et nous avons également répondu aux personnes ayant des intérêts à protéger dans tout cela, mais, en l'absence de ce rapport, nous sommes toujours paralysés.

Donc, pour vous dire la vérité, je suis très heureuse de recevoir tous les témoins que vous voudrez recevoir et d'être aussi ferme que possible pour ce qui est d'exiger leur présence, mais le fait est que nous sommes toujours paralysés. Je n'ai pas l'impression d'être en mesure de poser des questions plus pertinentes, tant que les responsables de TPSGC ne nous auront pas fait part de leur opinion sur les différents processus d'approvisionnement. Peut-être avez-vous des renseignements supplémentaires au sujet du rapport en question.

Le président: Vous avez changé de sujet, par rapport à la question que j'avais soulevée. Nous pourrions toujours demander au greffier où en est le rapport que nous attendons, mais j'aimerais d'abord...

Mme Martha Hall Findlay: À mon avis, la première question englobe l'autre, en quelque sorte.

Le président: Non, il s'agit de deux questions bien distinctes. Mais, si l'un des députés ministériels veut nous garantir qu'un représentant d'Industrie Canada comparaitra, je suis tout à fait disposé à accepter cela.

Monsieur Warkentin.

M. Chris Warkentin: Je ne peux pas vous garantir que je pourrais tirer de force un représentant d'Industrie Canada pour qu'il se présente devant nous, mais je suis tout à fait disposé à faire cette recommandation et à insister là-dessus auprès du ministère au nom du comité, si tel est le souhait des membres. Mais, je suis d'accord avec Mme Hall Findlay pour dire que certains renseignements nous seraient utiles. Il nous faut parler aux responsables de Travaux publics pour savoir exactement en quoi consiste la politique actuelle, étant donné que nous avons entendu beaucoup de témoignages sur les opinions des différents groupes de lobbyistes à propos de ce que désire ou souhaite le ministère des Travaux publics. Il est donc important que nous en parlions directement avec eux.

Le président: Si vous permettez, j'aimerais que nous parlions exclusivement pour le moment des témoins qui devraient comparaître.

M. Chris Warkentin: S'agissant du rapport entre les témoins et Travaux publics, j'imagine que si nous faisons comparaître les responsables de Travaux publics, nous aurons besoin de toute une réunion pour discuter avec eux. C'est pour cela que je ne suis pas...

Le président: Êtes-vous en train de nous dire que vous aimeriez laisser tomber l'idée de faire comparaître le témoin d'Industrie Canada? Est-ce cela la décision des membres?

Mme Martha Hall Findlay: Si vous me permettez...

Le président: Je voudrais que les membres règlent cette question-là immédiatement, plutôt que de s'intéresser à des questions secondaires. Je voudrais qu'on règle la question. Les membres du comité veulent-ils que nous fassions comparaître le témoin d'Industrie Canada, oui ou non?

Mme Martha Hall Findlay: Cela dépend, selon que nous aurons reçu le rapport d'ici là ou non. C'est directement lié à la nécessité ou non de faire comparaître un témoin d'Industrie Canada.

Le président: Voulez-vous qu'on reporte à plus tard la décision? J'ai besoin d'éclaircissements à ce sujet?

Mme Martha Hall Findlay: Il est possible que quelqu'un soit mieux renseigné que nous concernant le moment auquel le rapport est susceptible d'arriver.

M. Chris Warkentin: Monsieur le président, si vous nous demandez de répondre par un oui ou un non, en ce qui me concerne, la réponse est non; mais, peut-être pourrions-nous attendre de savoir s'il est possible d'obtenir des renseignements complémentaires. J'ai l'impression que les deux éléments sont liés uniquement en ce sens que, si la prochaine réunion est considérée comme la dernière réunion sur ce sujet... Je ne vais pas pouvoir me contenter d'une seule autre réunion. Nous venons à peine d'aller au fond de ce que je considère comme le problème.

• (1305)

Le président: Du point de vue du président, il est clair que les membres ne souhaitent pas pour le moment faire comparaître le témoin d'Industrie Canada. Étant donné que notre discussion est publique, le témoin en question va sans doute y voir une dispense. Je m'en remets à la volonté des membres à ce sujet.

Madame Bourgeois, je vous invite à boucler la discussion sur la question.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Je vais prendre 30 secondes, monsieur le président, pour vous dire que je suis d'accord pour qu'on invite Industrie Canada. La problématique est trop importante actuellement. Nous parlons continuellement de plans de relance. Quand on

n'a rien à cacher, monsieur le président, on se présente devant le comité. Alors, il y a anguille sous roche.

Ensuite, si on veut convoquer TPSGC, il n'y a aucun problème. Ce matin, il était clair qu'il s'agissait d'une question de culture, à TPSGC. Or, c'est la culture des conservateurs. Que voulez-vous? C'est clair. Il vaudrait donc beaucoup mieux inviter Industrie Canada avant TPSGC, puisque c'est trop clair que c'est la culture.

Voilà, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous pourrions les inviter de nouveau. Le problème, madame Bourgeois, c'est que nous les avons invités à comparaître, mais ils ont été réticents à accepter notre invitation.

Ayant expliqué la situation aussi poliment que possible, je pense que nous devons en rester là pour le moment et passer à la question suivante, à savoir où se trouve le rapport que nous espérons recevoir...

Madame Hall Findlay, j'ai demandé aux membres de prendre une décision. Or, les membres ne souhaitent pas convoquer le témoin d'Industrie Canada. En ce qui me concerne, l'affaire est close.

Mme Martha Hall Findlay: Vous ne voulez donc pas que le représentant d'Industrie Canada compare devant le comité?

Le président: Il me semble très clair que vous voulez parler d'un rapport que nous n'avons toujours pas, au lieu de parler de la nécessité ou non de convoquer ce témoin. M. Warkentin ne veut pas qu'on le convoque. Par contre, Mme Bourgeois voudrait qu'on l'invite à comparaître.

Ou alors quelqu'un va déposer une motion dès maintenant, ou alors — si personne ne souhaite proposer la motion, nous allons passer à la question suivante.

M. Chris Warkentin: Par le passé, nous avons toujours essayé d'être d'accord sur les témoins que nous invitons à comparaître. Monsieur le président, je m'engage à me renseigner, voire même auprès du ministre, sur la nature du problème à Industrie Canada. Je m'engage donc à faire cela.

Je propose qu'à l'avenir, comme nous avons toujours travaillé de façon coopérative, si nous avons du mal à faire accepter par un témoin notre invitation à comparaître... C'est la première fois que j'en entends parler. Je n'étais pas au courant. Je ne me rappelle pas que nous ayons décidé, en tant que comité, d'inviter un représentant d'Industrie Canada à comparaître.

Avant de passer à l'étape suivante, soit une discussion officielle en comité, je veux bien en parler. Je sais que tous mes collègues au comité sont prêts à en discuter...

Le président: Cela me convient très bien, en tant que président.

M. Chris Warkentin: ... à un autre moment, mais nous allons certainement travailler de façon coopérative pour essayer de faire comparaître tous les témoins qui nous intéressent.

Au fond, Mme Hall Findlay et moi-même sommes d'avis pour dire qu'il faut maintenant discuter avec d'autres en vue de nous renseigner. Ce serait formidable de pouvoir recevoir les représentants d'Industrie Canada, mais pour le moment, ce n'est pas notre priorité.

Le président: Très bien. Voilà qui règle cette question-là, et c'est une solution qui convient parfaitement au président.

La question suivante est celle du rapport. Monsieur le greffier, où en est le rapport attendu par Mme Hall Findlay et nous, d'ailleurs?

Le greffier du comité (M. Michel Marcotte): Depuis déjà plusieurs semaines, on nous dit que Travaux publics travaille à l'élaboration d'un rapport sur son plan d'activités, conformément à la demande qui lui a été faite. Ce matin, nous n'avons toujours pas reçu ledit rapport. Nous ne savons pas si nous allons le recevoir aujourd'hui, demain ou la semaine prochaine.

Pour le moment, seulement deux témoins de Travaux publics sont confirmés pour la réunion de jeudi, soit Liliane saint pierre et Shereen Miller, qui ont toutes les deux déjà comparu devant le comité.

Nous avons la possibilité d'inviter un troisième témoin, pourvu que le rapport ait été communiqué aux membres. On m'a dit il y a déjà quelque temps que, dès que le rapport serait disponible, il serait communiqué directement aux membres. Donc, si vous recevez bien le rapport, nous pourrions inviter cette troisième personne à comparaître, qui pourra à ce moment-là vous fournir son explication de vive voix.

Le président: En résumé, un rapport est en voie d'élaboration, mais il n'est pas encore prêt et nous l'attendons toujours. Dois-je donc conclure que ce rapport abordera directement le sujet de notre étude actuelle? C'est bien cela?

Le greffier: C'est ce qui est prévu.

Le président: D'accord. Très bien.

Mme Martha Hall Findlay: Pour mémoire, je précise que, si nous avons demandé ce rapport, c'était pour nous permettre de comprendre ce que faisait TPSGC, afin de profiter au maximum de tous les témoins que nous voulions voir, car il nous semblait à un moment donné que nous étions en train de mettre la charrue avant les boeufs, en quelque sorte. J'insiste donc de nouveau sur le fait que nous avons effectivement demandé ce rapport parce qu'il est directement lié au travail que nous réalisons en comité sur la question de l'approvisionnement.

• (1310)

Le président: En d'autres termes, il nous sera peut-être difficile de terminer notre étude si nous n'obtenons pas ce rapport.

M. Chris Warkentin: Je suis d'accord.

Mme Martha Hall Findlay: C'est cela que je voulais dire.

Le président: Y a-t-il d'autres questions à débattre, monsieur le greffier?

Le jeudi 7 mai, sur la Colline du Parlement, il y aura un exercice lié à l'accessibilité pour les personnes ayant une incapacité physique ou autre qui souhaitent se déplacer dans la cité parlementaire. Si les membres ont des préoccupations au sujet de l'accessibilité des salles de comités, vous devriez en parler avec le greffier. Je ne sais pas si certains membres ici présents comptent participer à cet exercice. Nous savons déjà qu'au moins un député sera présent — peut-être en fauteuil roulant. Je n'en suis pas sûr.

Deuxièmement, une délégation du Pakistan sera bientôt en visite au Canada. Le Centre parlementaire a demandé au comité de rencontrer les membres de cette délégation du Pakistan, du moins officieusement. Donc, je vous lance cette invitation. Il est prévu que cette rencontre ait lieu le mercredi 13 mai, le jour où se réunissent les caucus. J'ai essayé de faire en sorte que la réunion ait lieu plus tôt dans la matinée, pour que nous puissions assister aux réunions de nos caucus régionaux ainsi qu'à celle du caucus national. Il n'est pas possible que la rencontre ait lieu au moment même où se réunissent les différents caucus nationaux. Donc, si vous êtes d'accord, je m'engage à y assister et j'invite les autres membres à être présents également. Il pourrait s'agir d'un petit déjeuner. Je vais donc travailler avec eux, car je trouve que c'est une bonne idée. Je pense que nous serions tous intéressés à rencontrer nos collègues parlementaires du Pakistan, et j'espère qu'il en va de même pour eux.

Monsieur Warkentin, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Chris Warkentin: J'allais proposer qu'il s'agisse plutôt d'un déjeuner de travail, si cela convient à tout le monde, car normalement les réunions de caucus se terminent à midi ou peu de temps après. Nous pourrions à ce moment-là avoir une bonne période pour leur parler, jusqu'au début de la période des questions.

Le président: Merci. Le greffier fera cette proposition aux organisateurs de la rencontre.

Je pense que nous avons terminé. Vous avez bien travaillé, chers collègues. Merci infiniment à vous tous. Nous nous reverrons à la prochaine réunion.

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.