



Chambre des communes  
CANADA

# **Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires**

---

OGGO • NUMÉRO 018 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 30 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 jeudi 30 avril 2009

• (1105)

[Traduction]

**Le président (M. Derek Lee (Scarborough—Rouge River, Lib.)):** Je déclare la séance ouverte.

Chers collègues, nous poursuivons notre étude des processus d'acquisition au gouvernement fédéral, en mettant particulièrement l'accent sur les petites et moyennes entreprises.

Nous sommes heureux d'accueillir aujourd'hui deux représentants de chacun de deux ministères gouvernementaux. Ces ministères jouent des rôles différents pour ce qui est des acquisitions ou des petites et moyennes entreprises, mais nous comptons poursuivre notre conversation avec leurs représentants à cause de leurs rôles respectifs.

Nous avons donc, de Travaux publics, Liliane saint pierre, SMA, Direction générale des approvisionnements, qui a déjà comparu devant nous; et Shereen Miller, directrice générale, Secteur des petites et moyennes entreprises, Direction générale des approvisionnements, qui a elle aussi déjà comparu devant nous.

Du ministère de l'Industrie, nous accueillons John Connell, directeur général, Direction générale de la politique de la petite entreprise; et Denis Martel, directeur, Recherche et analyses, Direction générale de la politique de la petite entreprise.

Je vous remercie d'être venus témoigner aujourd'hui. Les membres du comité aiment à croire que ces séances de deux heures sont du temps de qualité.

Je sais que chacun d'entre vous a un exposé à faire, avant d'entrer dans le vif du sujet. Si cela vous convient, je vais demander aux représentants des Travaux publics de commencer, à moins que les témoins ne veuillent changer l'ordre. Je vous invite à faire votre déclaration d'ouverture, après quoi je donnerai la parole aux représentants d'Industrie Canada.

Madame saint pierre.

[Français]

**Mme Liliane saint pierre (sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Bonjour et merci beaucoup.

Monsieur le président, mesdames et messieurs membres du comité, nous sommes heureuses d'être ici de nouveau aujourd'hui dans le cadre de votre étude sur l'accès des petites et moyennes entreprises au processus d'approvisionnement fédéral. Je suis Liliane saint pierre, sous-ministre adjointe de la Direction générale des approvisionnements de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada. Je suis accompagnée de Shereen Benzvy Miller, directrice générale responsable du Bureau des petites et moyennes entreprises.

Monsieur le président, étant donné que nous avons déjà comparu devant le comité à ce sujet, mes remarques seront très brèves. Je tiens

simplement à répéter que Travaux publics et Services gouvernementaux Canada reconnaît que les petites et moyennes entreprises constituent un moteur essentiel de l'activité économique du Canada et qu'elles apportent une précieuse contribution aux achats du gouvernement.

En 2007-2008, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a acheté plus de 4,8 milliards de dollars de biens et de services auprès des petites et moyennes entreprises canadiennes. Ce montant représente 49 p. 100 de la valeur totale des transactions entre le gouvernement et les entreprises canadiennes, soit une augmentation. Par comparaison, ce taux était de 43 p. 100 en 2005-2006 et de 46 p. 100 en 2006-2007.

[Traduction]

Le Bureau des petites et moyennes entreprises a été créé en 2005 pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics. Le BPME fournit de l'information et de la formation aux PME qui souhaitent faire affaire avec le gouvernement et il les aide à naviguer dans le système d'achat du gouvernement. Il étudie également l'incidence des habitudes d'achat du gouvernement et d'autres facteurs touchant les PME, et travaille avec les PME afin de cerner les principaux obstacles auxquels elles sont confrontées en ce qui a trait aux achats.

Depuis sa création, le BPME a aidé plus de 40 000 entreprises et particuliers à l'échelle du Canada — soit une moyenne de 16 000 par année.

Monsieur le président, je tiens à remercier le comité pour son étude sur la capacité des PME à accéder aux projets de marchés du gouvernement fédéral. Je sais qu'il s'agit de votre dernière réunion sur cette question et que vous préparerez un rapport au cours des prochains mois.

[Français]

Nous attendons avec intérêt le rapport et les recommandations du comité.

Nous serons ravies de répondre à vos questions.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous entendrons maintenant John Connell d'Industrie Canada.

[Français]

**M. John Connell (directeur général, Direction générale de la politique de la petite entreprise, ministère de l'Industrie):** Bonjour, monsieur le président, et merci beaucoup. Mon nom est John Connell. Je suis le directeur général de la Direction générale de la politique de la petite entreprise au ministère de l'Industrie. Je suis accompagné de M. Denis Martel, directeur, Recherche et analyses, Direction générale de la politique de la petite entreprise.

J'aimerais d'abord vous remercier de votre invitation et souligner qu'il nous fait plaisir de partager avec vous nos travaux au sujet de la petite entreprise.

• (1110)

[Traduction]

Je tiens à souligner à quel point c'est un plaisir pour moi d'être ici. J'ai beaucoup de respect pour votre travail et aussi pour les ministres, et je place ces valeurs au coeur de l'organisation que je dirige, et c'est donc généralement un plaisir et un honneur de témoigner devant vous.

Je vais commencer par dire quelques mots à mon sujet. Je suis un fonctionnaire de carrière. J'ai consacré environ 29 ou 30 ans de ma carrière à travailler dans le domaine du développement économique et j'ai de l'expérience récente au ministère des Finances et au Bureau du Conseil privé. J'occupe mon poste actuel depuis environ cinq ans.

Je dirige une équipe de quelque 140 personnes au ministère de l'Industrie dans le domaine de la recherche, de l'analyse et de l'élaboration des politiques relativement aux petites et moyennes entreprises. Ce domaine occupe la totalité de notre temps et nous appuyons le ministre de l'Industrie dans ses efforts et les intérêts qu'il manifeste à cet égard, la Loi sur le ministère de l'Industrie ayant attribué au ministre des responsabilités relativement aux petites entreprises pour toutes les questions qui ne relèvent pas d'autres ministères, ministères et agences.

Ce que j'aimerais faire, avec votre indulgence, c'est de vous présenter un bref exposé sur les activités du ministère dans le domaine des petites entreprises, les défis et les possibilités que nous constatons dans ce secteur, et un survol des récentes initiatives à l'appui des petites entreprises. Le greffier du comité m'a fait comprendre que, de manière générale, vous seriez intéressés à en apprendre un peu plus sur les petites entreprises prises globalement.

Je peux vous dire, et j'insiste là-dessus, que je ne suis pas un expert en acquisitions. Je n'ai pas le mandat de m'occuper d'acquisitions d'une manière quelconque, quoique je reste assurément en contact avec mes collègues de Travaux publics et Services gouvernementaux pour évaluer de manière continue l'incidence que les politiques gouvernementales dans ce domaine peuvent éventuellement avoir sur les petites entreprises. Et puis, bien sûr, Industrie Canada a un rôle à jouer dans le domaine des acquisitions, ce qui est un autre service du ministère. Le secteur de l'industrie est le principal. C'est donc ce service qui s'occupe des politiques de retombées industrielles et régionales et de tout le reste.

Je vous demande de garder cela à l'esprit dans les questions que vous me poserez.

Aimeriez-vous que je vous fasse un exposé à partir de ce document? Je peux le distribuer maintenant. J'en aurais pour environ 10 minutes.

**Le président:** Je pense que ce serait une bonne idée, parce que l'une des raisons de votre présence ici aujourd'hui est d'établir le contexte à l'intention des membres du comité, pour que nous comprenions bien tout le domaine des PME au moment de nous lancer dans cette étude du processus d'acquisition. Je vous cède donc la parole. Votre exposé devrait être instructif et utile.

**M. John Connell:** Je vais le faire avec plaisir.

À la page 1, nous allons commencer par quelques éléments clés au sujet des petites entreprises. C'est clair qu'elles représentent la plus grande partie de la population des gens d'affaires canadiens. Environ 98 p. 100 de tous les établissements commerciaux au Canada sont dans la catégorie des PME et, comme vous pouvez le voir, 74 p. 100 de celles-ci comptent moins de 10 employés et 57 p. 100 ont seulement entre un et quatre employés, ces dernières constituant ce que nous appelons les micro-entreprises. Au total, ces établissements

emploient environ la moitié de la main-d'oeuvre du secteur privé, soit 5,1 millions de personnes au Canada à l'heure actuelle.

Les études comme celles que Denis effectue à mon intention — et je vous demanderais de lui poser toutes les questions difficiles à ce sujet — montrent que plus de 80 p. 100 de la création nette d'emplois entre 1993 et 2003 se situait dans le secteur des petites entreprises. En fait, durant cette période, les grandes entreprises ont supprimé des emplois. Cela varie selon les années, mais les tendances à long terme que nous distinguons indiquent encore un essor important, encore beaucoup de création d'emplois par les petites entreprises, tandis que les grandes entreprises vont procéder à des restructurations.

Les PME sont donc clairement un puissant moteur de l'économie, les entreprises de moins de 50 employés représentant 26 p. 100 du produit intérieur brut. Elles participent au renouvellement constant de l'économie. Nous avons donc une situation où les économistes — je n'en suis pas un — parlent d'une optique keynésienne, c'est-à-dire que l'économie est essentiellement stable et le gouvernement intervient pour amortir les fluctuations, ou d'une optique shumpétérienne, dans laquelle des entreprises entrent et sortent continuellement et il y a une destruction d'emplois massive et continue. Je pense que c'est ce que nous constatons dans ce secteur des PME. Donc, 140 000 nouvelles entreprises sont créées chaque année au Canada, soit environ 8 000 de plus que le nombre d'entreprises qui cessent leurs activités, mais il y en a beaucoup qui ferment leurs portes pour diverses raisons. C'est une vision très dynamique de l'économie qui est axée sur la création et la disparition des petites entreprises.

À la page suivante, on indique que les petites entreprises sont présentes dans tous les secteurs, mais en particulier dans le secteur des services, où beaucoup de PME apparaissent et disparaissent dans les secteurs du commerce de détail, de l'hébergement, de l'alimentation, de la fabrication et de la construction.

À la page suivante, on voit que les PME reflètent la diversité de la population canadienne. Nous le constatons sur le plan de la différenciation entre les sexes, puisqu'environ les deux tiers des entreprises appartiennent à des hommes, 17 p. 100 à des femmes et 19 p. 100 à des partenariats. Chose certaine, nous avons vu une hausse de l'entrepreneuriat parmi les femmes depuis environ une décennie.

Pour ce qui est des minorités, vous avez les chiffres: environ 10 p. 100 de toutes les entreprises sont dirigées par une personne appartenant à une minorité visible, 2 p. 100 par des Autochtones, etc. Vous avez tout cela sous les yeux.

On observe une forte concentration dans la tranche d'âge de 30 à 64 ans et il y a une question qui se pose avec acuité — je suis certain que vous l'avez entendu dire par la FCEI —, à savoir le nombre d'entreprises dirigées par des personnes d'un certain âge, qui cherchent maintenant à quitter leur entreprise et qui ont besoin d'un plan pour ce faire. Nous savons tous que la population active est vieillissante et c'est également vrai dans le cas des propriétaires de petites entreprises. Nous devons donc réfléchir aux politiques et mesures qui les aideront à préparer leur sortie.

L'expérience en gestion: 71 p. 100 ont plus de 10 ans d'expérience dans ce secteur d'entreprise. On peut compter sur eux pour constituer une forte valeur ajoutée à leur entreprise.

Environ 72 p. 100 des PME sont urbaines, 28 p. 100 rurales et 9 p. 100 exportent à l'étranger. Ce sont les chiffres, mais si l'on examine le volume des exportations, on constate beaucoup plus d'activité de la part des petites entreprises et, bien sûr, elles peuvent également participer activement aux chaînes d'approvisionnement.

À la page suivante, la page 4, j'attire votre attention sur le fait que les entreprises à forte croissance sont le moteur de la croissance économique. C'est un domaine qui nous intéresse particulièrement à notre direction générale. Nous avons tendance à faire la distinction entre les entreprises traditionnelles comme les magasins ou ateliers familiaux, les micro-entreprises dont la raison d'être est essentiellement de donner un revenu à leurs propriétaires, gestionnaires et employés, et les autres entreprises qui mettent vraiment l'accent sur la croissance, que ce soit par l'application de nouvelles technologies, l'exportation, ou quoi que ce soit. Ce sont les entreprises qui sont vraiment importantes dans l'économie. Et cela se reflète dans le fait... Nous avons fait d'assez bonnes études à la direction générale à partir d'échantillons de 100 p. 100 de toutes les entreprises au Canada, en comparant les données de Statistique Canada sur l'emploi et les données sur la constitution de sociétés.

• (1115)

Nous pouvons retourner en arrière et, en fouillant dans les données, on constate que 7 p. 100 des entreprises qui existaient en 1993, si l'on fait un suivi jusqu'en 2003, ont représenté 50 p. 100 de la création nette d'emplois au cours de ces 10 années, et 60 p. 100 de ces emplois ont été créés par les petites entreprises. Cela se vérifie dans tous les secteurs. Ce n'est pas seulement dans la haute technologie. On le voit dans les services, la vente au détail, le divertissement, les services récréatifs, bref dans une foule de secteurs. Nous avons des gens d'affaires très talentueux qui créent des entreprises, les font marcher, donnent un sérieux coup de pouce à leurs collectivités et créent des emplois à la tonne pour les Canadiens.

Nous croyons que les entreprises de ce type sont confrontées à des défis très différents de ceux rencontrés par les entreprises traditionnelles. Pour le financement, par exemple, elles ont davantage besoin de capital de risque, par opposition à l'endettement ou aux prêts ordinaires contractés auprès des banques. Elles ont besoin de compétences spécialisées propres à l'entreprise pour assurer la croissance très rapide de l'entreprise. Elles participent généralement davantage aux chaînes d'approvisionnement, à l'exportation et à la mise au point de nouveaux produits et procédés.

Je voudrais maintenant vous parler du ralentissement économique actuel et des difficultés que cela pose aux petites entreprises. Il est clair que la conjoncture a de lourdes répercussions sur les petites entreprises. En même temps, environ les deux tiers des propriétaires d'entreprises ont déclaré dans un récent sondage qu'ils s'inquiètent de la situation économique, mais ils ont également confiance que leur situation va s'améliorer au cours des six prochains mois environ. On voit diverses stratégies qu'ils appliquent pour réduire les coûts, y compris le fait de s'abstenir de se payer un salaire à eux-mêmes, ce qui est devenu assez répandu, et ils font beaucoup d'efforts pour éviter de mettre à pied du personnel et tenter de traverser la crise actuelle.

Par ailleurs, les données de la FCEI indiquent que les attentes relativement à la croissance sont en baisse parmi les personnes interrogées. En mars 2009, 20 p. 100 des entreprises sondées prévoyaient augmenter leur effectif, tandis que 14 p. 100 prévoyaient le réduire. Ces chiffres sont en baisse par rapport au sondage précédent. Je vais vous laisser lire les chiffres vous-mêmes.

Le crédit est clairement l'une des principales préoccupations de beaucoup de chefs de petites entreprises, et beaucoup d'associations de gens d'affaires l'ont signalé.

Nous avons ensuite des données générales, mais tout indique que le crédit pour les PME s'est resserré et les banques canadiennes

continuent de signaler des conditions plus strictes, selon les enquêtes sur les prêts des banques effectuées par la Banque du Canada. De plus, les PME elles-mêmes signalent, selon le baromètre des entreprises de la FCEL, que leur accès au financement bancaire s'est détérioré. C'est en grande partie attribuable au fait que le coût du capital a augmenté très sensiblement pour les banques. Quiconque a acheté des obligations à long terme émises par les banques dernièrement a pu le constater.

Deuxièmement, des éléments importants du secteur des services financiers ont essentiellement cessé de fonctionner. Qu'il s'agisse des compagnies de crédit-bail ou d'autres qui offraient traditionnellement des formules de financement novatrices, beaucoup sont disparues. Les banques ont repris en partie ce secteur, mais certainement pas en totalité. Je pense qu'on le constate donc en partie dans les rapports des PME. Elles comptent sur le financement par emprunt comme source principale de capital. En fait, 25 p. 100 de la valeur totale de tous les prêts aux entreprises en cours au Canada appartient aux PME. Dans une année donnée, 20 p. 100 des PME cherchent à obtenir du financement et 80 p. 100 de ces demandes de prêts sont approuvées.

Toutefois, ce n'est pas tout le monde qui réussit à obtenir un prêt et il est clair que les propositions d'affaires ne sont pas toutes solvables. Mais en même temps, nous estimons qu'il y a des obstacles structurels sur le marché, notamment le fait que les institutions financières n'ont tout simplement pas les structures de coûts leur permettant d'offrir avec profit des prêts aux petites entreprises. Beaucoup de ces PME sont des entreprises en démarrage qui ont des antécédents limités en matière de crédit et peu d'immobilisations pour garantir un prêt.

Troisièmement, beaucoup d'entre elles se situent plutôt dans le secteur à forte croissance, où l'on trouve beaucoup de PME qui ont des idées non testées et il n'est pas clair qu'elles pourront dégager d'importantes liquidités en appliquant leurs plans d'affaires. Elles sont donc également candidates au capital de croissance.

Les firmes novatrices sont particulièrement touchées. Nous constatons que 30 p. 100 des entreprises en croissance cherchent du financement par emprunt dans une année donnée, et seulement 54 p. 100 des demandes de prêts sont approuvées. Là encore, on constate cette différence entre une entreprise traditionnelle et une entreprise de croissance sur le plan de leur succès dans l'obtention d'un prêt. Comme je l'ai dit, elles sont candidates au financement par actions et environ 5 p. 100 des PME dans une année donnée se lancent sur le marché du capital de risque ou d'autres types de financement par actions.

• (1120)

Ce type de financement représente environ la moitié du financement total allant à ces entreprises novatrices. En ce moment même, je pense qu'il est juste de dire que le secteur du capital de risque est en crise. Le niveau d'activité est à son plus bas depuis le milieu des années 1990. Il a baissé de 36 p. 100 l'année dernière et le problème est en partie que le rendement du capital de risque au Canada a été extrêmement mauvais. Les entreprises n'ont pas été en mesure d'attirer des capitaux des fonds de retraite et d'autres investisseurs institutionnels. Cette source de financement s'est évaporée et c'est un problème qui préoccupe actuellement le ministère de l'Industrie.

Nous avons vu que le financement est donc préoccupant pour les PME. Elles sont également préoccupées par la compétitivité du marché, et elles réclament un régime fiscal compétitif et un environnement réglementaire favorable avec le moins de paperasse possible. Toute l'idée de l'appui à l'innovation dont j'ai parlé, les difficultés et les besoins, tout cela se retrouve également dans le domaine de l'exportation du capital humain et ce qu'on appelle la culture de l'entrepreneuriat.

La page suivante démontre que le régime fiscal devient plus compétitif pour les petites entreprises. Le taux d'imposition applicable aux petites entreprises a été abaissé, passant de 12 p. 100 à 11 p. 100 à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008, et en outre le seuil à partir duquel les entreprises sont admissibles au taux d'imposition réduit a été augmenté ces dernières années, étant notamment porté à 500 000 \$ dans le budget de 2008.

Au ministère, en particulier à ma direction générale, nous avons ce que nous appelons le Programme de financement des petites entreprises du Canada. Il offre des prêts pouvant atteindre 350 000 \$, et même 500 000 \$ pour les transactions immobilières, aux petites entreprises dont les revenus sont inférieures à cinq millions de dollars par année. Le montant maximal de ces prêts a été augmenté dans le budget de 2009, de même que le plafond pour les prêteurs quant au montant que nous pouvons leur rembourser au titre des pertes subies dans le cadre du programme. À l'heure actuelle, nous faisons environ un milliard de dollars de prêts grâce au PFPEC dans une année donnée, soit environ 9 000 prêts par année aux petites entreprises.

Notre direction générale est également responsable de la Banque de développement du Canada. Celle-ci relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre de l'Industrie et nous servons en quelque sorte d'intermédiaire. Nous suivons avec beaucoup d'intérêt les plans et stratégies d'affaires de la banque pour essayer de faire en sorte qu'elle aligne ses politiques sur les besoins de financement que nous constatons pour les petites entreprises. Je pense qu'il est pertinent de dire qu'une injection de capital de 250 millions a été faite en janvier 2009; une somme de 100 millions de dollars est en instance d'approbation pour la garantie du fonds de roulement annoncée par le gouvernement.

La Loi d'exécution du budget de 2009 a porté la limite du capital de la BDC de 1,5 milliard à trois milliards de dollars. Il est donc possible d'injecter des capitaux additionnels dans la BDC pour servir de levier et favoriser l'augmentation des prêts aux petites entreprises. De plus, on a annoncé la Facilité canadienne de crédit garanti, qui est simplement une initiative qui sera prise par l'intermédiaire de la BDC pour remédier aux problèmes de titrisation des entreprises de crédit-bail automobile, entre autres.

D'autres mesures ont été prises récemment pour appuyer les petites entreprises et les jeunes entrepreneurs, notamment le Réseau entreprise Canada, et le ministère reçoit 15 millions de dollars par année de façon continue — c'est maintenant dans notre budget de base — pour financer ce réseau. Il s'agit essentiellement d'un guichet unique. Je sais que le comité a manifesté de l'intérêt à cet égard, je veux parler du service d'information du gouvernement. Il ne s'agit pas de transactions; ce n'est pas un guichet où l'on peut obtenir un permis d'affaires ou quoi que ce soit, mais on y rassemble tous les renseignements d'affaires pertinents des gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux. Nous fournissons le service; nous fournissons cette information sur Internet par l'entremise d'un service téléphonique national gratuit et aussi dans 13 centres de services situés dans chaque province et territoire au Canada.

Je voudrais aussi vous parler d'un programme que nous avons appelé PerLE. C'est essentiellement un outil en ligne pour avoir accès aux permis et licences, encore une fois des gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux. L'idée est que pour quelqu'un qui se trouve dans une municipalité donnée, nous allons trouver tous les permis et licences nécessaires. On peut obtenir tout cela en quelques minutes, au lieu d'être obligé de présenter de multiples demandes à différents paliers de gouvernement ou divers ministères et organismes pour obtenir les permis nécessaires pour lancer, établir ou faire croître une entreprise.

• (1125)

Je veux aussi signaler la subvention unique de 10 millions de dollars qui a été accordée à la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs. Il s'agit d'un petit groupe situé à Toronto qui fournit des capitaux de démarrage pouvant atteindre 15 000 \$ à de jeunes entrepreneurs, et l'on y ajoute les services d'un mentor. Nous avons appuyé ce programme avec beaucoup d'enthousiasme au ministère, étant donné la contribution qu'il apporte à l'établissement d'une culture de l'entrepreneuriat.

Beaucoup de nos études démontrent clairement que le Canada possède une culture entrepreneuriale florissante et que notre taux de lancement d'entreprises se situe parmi les plus impressionnants au monde. Ce qui nous manque, c'est la capacité de faire croître ces entreprises, mais la main tendue et l'appui donné aux jeunes entrepreneurs dans notre pays, ceux qui créent une valeur extraordinaire, notamment les jeunes qui font de la recherche universitaire et qui créent des compagnies...

Nous souhaitons mettre en place tout le soutien et l'encouragement que nous pouvons apporter à ces jeunes entrepreneurs absolument extraordinaires. Si vous les avez déjà rencontrés, notamment ceux qui sont appuyés par la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs, vous savez ce que je veux dire.

Pour les petites entreprises novatrices, le budget 2009 a accru notre appui dans le cadre du PARI, qui apporte de l'aide au chapitre des transferts technologiques aux petites et moyennes entreprises. De plus, il les a aidées à embaucher plus de 1 000 diplômés dans le nouveau programme de stages.

Enfin, je veux mentionner en passant le crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, dont on peut soutenir, du moins d'après ce que nous disent beaucoup de gens d'affaires, qu'il est l'une des mesures les plus importantes que le gouvernement puisse prendre pour les aider dans leurs travaux de recherche et de développement pouvant déboucher sur l'innovation.

Voilà donc certaines mesures que nous prenons actuellement au ministère de l'Industrie.

• (1130)

**Le président:** Merci beaucoup pour ce survol. Vous avez abordé un domaine très vaste. Au nom des membres du comité, je voudrais reconnaître l'ampleur des efforts d'information, de facilitation et de financement pour les petites entreprises qui ont été décrits dans votre exposé.

L'étude que nous faisons en ce moment n'embrasse pas tout cela, loin de là, mais je vous suis très reconnaissant pour cet aperçu.

Avant de donner la parole à Mme Hall Findlay, monsieur Gourde, un certain nombre de députés s'attendaient à recevoir un rapport ou un plan d'activité de Travaux publics au sujet des acquisitions et je crois savoir que vous avez peut-être quelque chose à dire à ce sujet avant d'amorcer le dialogue avec les témoins.

[Français]

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

Je tiens à informer les membres du comité que le « Rapport final de consultation: Réseau de communication d'entreprise du gouvernement » sera livré prochainement. Pour s'assurer que les membres du comité aient le temps de lire ce document, je suggère qu'on réserve du temps pour ce faire dans les semaines qui vont suivre.

[Traduction]

**Le président:** Je vous en remercie.

Le document que nous attendions est presque prêt. Sous réserve des desiderata des députés, nous devons peut-être prévoir une autre réunion pour examiner ce document et d'autres questions connexes. Je tenais seulement à vous faire part de cela. Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à Mme Hall Findlay.

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

[Français]

Merci à tous d'être ici avec nous ce matin.

Madame saint pierre, vous avez mentionné que nous tenons aujourd'hui notre dernière réunion sur le processus d'acquisition du gouvernement fédéral, mais nous attendons le rapport. On vient de nous dire qu'il sera déposé prochainement. On nous a dit qu'on allait le recevoir au mois de mars. Or, on est maintenant à la fin d'avril. Il faudrait le recevoir le plus tôt possible, afin de nous permettre de faire notre travail.

On vient de répondre un peu à la question que je voulais poser à Mme saint pierre.

[Traduction]

Je vais donc en fait passer à une autre question que j'ai à poser. Je veux moi aussi remercier beaucoup M. Connell pour la richesse de son exposé.

J'ai une foule de questions sur le capital de risque, sur l'objectif d'Industrie Canada relativement aux PME.

Je ne savais pas trop, madame Miller, si vous alliez faire un exposé ou non, mais je tiens à vous poser une question et peut-être que les deux représentants de Travaux publics pourront y répondre.

Nous avons bien sûr entendu parler des PME durant bon nombre des séances du comité, à cause de toute la question des acquisitions. Je tiens à dire publiquement que nous, en tout cas, dans l'opposition, mais j'ai le sentiment que c'est le cas de la plupart des députés, appuyons ardemment le rôle des petites et moyennes entreprises. Nous sommes très préoccupés, dans notre parti, parce que nous continuons d'entendre l'expression de la frustration des petites et moyennes entreprises en particulier, et aussi des associations, pour ce qui est de la difficulté d'avoir accès au processus d'acquisitions fédéral.

Je retiens de ce que M. Connell a dit que ce n'est pas votre travail à Industrie Canada. Si nous en avons le temps, j'aimerais bien vous entendre nous expliquer pourquoi cela ne fait pas partie de votre travail, parce que vous consacrez beaucoup d'efforts à aider les petites entreprises d'autres manières et il est évident que les acquisitions fédérales représentent une occasion extraordinaire pour beaucoup de petites et moyennes entreprises.

L'un des thèmes qui revient constamment est que votre bureau, qui s'occupe des petites entreprises, n'a pas un mandat suffisamment

étendu, qu'on y fait des efforts de persuasion plus qu'autre chose, qu'il n'a pas la capacité de s'assurer que certaines choses se fassent dans le domaine des acquisitions gouvernementales.

Nous avons eu un excellent exposé donné par un type du bureau homologue des États-Unis, le Federal Procurement Office. Il avait d'excellentes idées pour leur bureau et leur équivalent du BPME a un mandat qui semble beaucoup plus fort, et ce bureau est par ailleurs implanté dans les autres départements américains, au lieu d'être centralisé. J'aimerais beaucoup vous entendre commenter cela.

Et s'il nous reste un peu de temps, monsieur Connell, j'aimerais bien vous entendre nous dire pourquoi Industrie Canada ne s'occupe pas d'aider les entreprises à avoir accès au processus fédéral d'acquisitions.

● (1135)

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, madame Findlay, je voudrais d'abord, si vous le voulez bien, faire une observation sur la publication du rapport, relativement à ce qu'a dit monsieur le député Gourde, après quoi je céderai la parole à Shereen Miller, directrice générale du BPME, pour qu'elle réponde à la question sur le rôle de son bureau en comparaison de ce qui se fait au gouvernement américain.

Je veux seulement rappeler ce qu'on a déjà dit, à savoir que nous sommes à l'étape finale du processus d'assurance de la qualité pour trois documents que nous nous sommes engagés à publier, que nous allons communiquer non seulement au comité mais à l'ensemble de l'industrie. Nous prévoyons le faire par l'entremise de MERX, qui est le meilleur moyen de les rendre accessibles à tous. Nous avons pris cet engagement dans la foulée de la consultation que nous avons menée pour étayer la création du Réseau de communication d'entreprises du gouvernement. Ces documents sont le résumé de cette consultation, de ce que nous avons entendu, accompagné de recommandations, parce que c'est une chose de consulter, mais nous devons aussi analyser les résultats et voir quelles mesures nous pouvons prendre pour donner suite aux suggestions qui ont été faites par les intervenants du secteur.

Je veux aussi signaler — vous en prendrez connaissance — que l'une des principales préoccupations que vous avez entendues au comité relativement à l'initiative du Réseau de communication d'entreprises du gouvernement portait sur l'inclusion de tout un éventail de services professionnels dans le cadre du processus de la demande de propositions en vue des acquisitions. Nous avons entendu cette préoccupation et je suis heureuse de signaler que nous faisons des propositions pour éliminer la majorité des services professionnels dans l'éventail des travaux assujettis à cette exigence.

**Mme Martha Hall Findlay:** Shereen.

[Français]

**Mme Shereen Miller (directrice générale, Secteur des petites et moyennes entreprises, Direction générale des approvisionnement, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Bonjour. Merci de m'avoir invitée à nouveau pour parler de ce sujet qui m'intéresse énormément.

[Traduction]

J'ai écouté avec intérêt l'exposé que vous a fait mardi mon collègue Joseph Jordan, qui vient d'être nommé à l'organisme américain SBA, et je suis donc très heureuse qu'on me pose cette question.

Il y a évidemment d'importantes différences entre le SBA des États-Unis et le BPME, dont la moindre n'est pas le fait que, dans leur cas, il s'agit d'une agence, tandis que nous sommes un secteur d'un ministère fédéral. Leur mandat est défini dans une loi. Nous avons essentiellement un mandat découlant du plan d'action en vertu de la Loi fédérale sur la responsabilité. Ils ont 700 millions de dollars; nous avons sept millions de dollars. Ils ont 1 000 employés; nous en avons 25. Ils visent 23 p. 100 de l'enveloppe des acquisitions comme domaine réservé, et nous en sommes à 49 p. 100 des contrats de Travaux publics à des compagnies canadiennes situées au Canada.

Voilà le point de départ de toute discussion sur nos différences, mais ce qui m'intéresse bien davantage, c'est de discuter des ressemblances. Ce qui m'a vraiment frappé mardi, pendant que je l'écoutais, c'est que si l'on effaçait le SBA américain pour le remplacer par le gouvernement du Canada... Il a expliqué de façon extrêmement détaillée toutes les manières dont on peut venir en aide aux PME et les nombreuses manières dont un gouvernement peut s'y prendre et, en fait, dont le gouvernement du Canada le fait effectivement.

Bien qu'il soit vrai que le BPME n'a pas un mandat aussi étendu que celui du SBA américain, les divers éléments du mandat du SBA sont pris en charge par divers ministères du gouvernement du Canada. Par exemple, comme vous avez entendu mon collègue John Connell vous le dire ce matin, Industrie Canada et la BDC s'occupent des prêts, et cela ne relève donc pas du mandat du BPME.

Si vous éliminez tous les éléments dont s'occupent les autres ministères, il vous reste le noyau dur, soit les cinq éléments que M. Jordan vous a énumérés et qui ressemblent beaucoup à ce que fait le BPME. Même si le mandat du BPME est d'une ampleur très réduite, il ressemble beaucoup à celui du SBA des États-Unis.

Je voudrais vous en donner quelques exemples. Le SBA et le BPME travaillent tous les deux avec des agences et d'autres ministères gouvernementaux. Dans le cas du BPME, nous mettons surtout l'accent sur Travaux publics parce que nous avons un fournisseur de services commun pour les acquisitions, à savoir Travaux publics, et nous mettons l'accent sur les politiques et procédures pour s'assurer que les intérêts des petites entreprises soient pris en compte dans la gestion des biens, etc. Nous nous efforçons de resserrer les liens entre l'offre et la demande pour influencer le changement dans le système d'acquisitions du gouvernement, par exemple les travaux que nous menons en continu avec le Secrétariat du Conseil du Trésor et Industrie Canada. Nous travaillons de très près avec d'autres partenaires au gouvernement.

À l'instar du SBA américain, le BPME fait de l'éducation et de la formation des PME pour les encourager et les aider à participer aux acquisitions du gouvernement fédéral, au moyen de nombreux séminaires et programmes de faire-savoir. Nous facilitons les discussions entre les PME et les autres ministères gouvernementaux. Nos tables rondes régionales regroupant des organisations ayant des buts semblables ont beaucoup de succès. De même, nous utilisons la technologie pour simplifier nos relations. Par exemple, tout comme le SBA américain, nous avons divers systèmes qui permettent aux fournisseurs et aux petites entreprises d'avoir accès... Au Canada, il s'agit de petites et moyennes entreprises. Je dis toujours « petites entreprises » parce que Joe Jordan parlait de petites entreprises. C'est ainsi qu'on les définit aux États-Unis, mais vous avez peut-être remarqué que tous les exemples qu'il a donnés se rapprochent plutôt de ce que nous appelons les petites et moyennes entreprises. Je pense que la terminologie est assez comparable. Ce qu'ils font et ce que nous faisons aussi, c'est de mettre l'accent sur le secteur de

l'économie qui n'est pas constitué de grandes multinationales, essentiellement. C'est une définition qu'ils ont choisie à la suite d'accords commerciaux.

Quoi qu'il en soit, nous utilisons la technologie pour aider les fournisseurs à avoir accès au processus d'acquisitions du gouvernement fédéral.

• (1140)

**Le président:** Excusez-moi, je dois vous interrompre. C'est une excellente réponse, mais cela commence à ressembler à un exposé.

**Mme Shereen Miller:** J'ai presque fini.

**Le président:** Vraiment? C'est bien, parce qu'il y a d'autres députés.

Veillez poursuivre, dans ce cas, et pardon de vous avoir interrompue.

**Mme Shereen Miller:** Oui, je termine rapidement. Je voulais seulement dire que pour chaque système qu'ils ont, nous en avons un correspondant. L'enregistrement des fournisseurs, les possibilités d'acquisitions, l'historique des contrats, nous avons tout cela au BPME.

Un dernier point: pour mesurer leur succès et notre succès, je voudrais que vous gardiez à l'esprit qu'ils ont plus de 50 ans d'expérience dans ce domaine; nous en avons moins de cinq. Pour citer un grand homme d'antan, il a dit qu'il était fier de ses réalisations au cours des 100 premiers jours, mais qu'il n'était pas satisfait. Je pense que tel pourrait être le modèle du BPME. Nous sommes fiers de nos réalisations, mais nous ne sommes pas satisfaits.

Voilà ce que je dirais pour répondre à votre question.

**Le président:** Merci beaucoup d'avoir mis tout cela en perspective. Je suppose que c'est la meilleure description qu'on puisse en faire, et j'ajoute que c'est une perspective utile.

Madame Bourgeois, vous avez huit minutes.

[Français]

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

Bonjour, mesdames et messieurs. Tout d'abord, mon premier remerciement va à Industrie Canada pour son beau document et le portrait presque complet qu'il nous a brossé ce matin sur l'existence des petites et moyennes entreprises. C'est un avantage pour notre comité.

Madame saint pierre, je ne vous félicite pas souvent, mais je le fais aujourd'hui. J'attendais impatiemment la réponse à la question que je vous avais posée, et nous l'avons reçue cette semaine. Votre document nous en apprend énormément sur ce qui se passe actuellement et répond à ma question et à celles de mes collègues. Je voulais vous en remercier.

Ma première question s'adresse à vous, madame saint pierre. La problématique qu'on étudie actuellement découle de la mise en place de l'initiative « Les prochaines étapes ». C'est ce que j'ai compris. Cette initiative avait pour objectif, et je vous cite: « [...] simplifier les processus d'approvisionnement afin de réduire les frais d'administration; [...] réaliser des économies concernant tous les biens et les services achetés. »



Or, selon votre document, les économies projetées ont largement été surestimées, à l'époque. On disait même que les objectifs d'économie révisés ne seront pas atteints. Dans le document, on dit avoir réalisé des économies de l'ordre de 69 millions de dollars en 2005-2006 et de 225 millions de dollars en 2006-2007, ce qui totalise environ 300 millions de dollars.

Madame saint pierre, à l'intérieur du ministère, compte tenu de la mise en place de nouveaux instruments de travail pour le personnel et des arrangements que vous avez pris, vous avez pu réaliser des économies de 300 millions de dollars, sans qu'il y ait eu regroupement des contrats et des achats. Est-ce exact?

**Mme Liliane saint pierre:** Madame la députée, c'est une grande question.

En 2005, le gouvernement a adopté l'initiative *The Way Forward*. Il s'agissait d'une stratégie d'approvisionnement englobant tout le gouvernement et pas seulement Travaux publics, même s'il est l'acteur principal du gouvernement fédéral. Notre objectif était de proposer des façons de fournir des services d'accès aux ministères de façon plus intelligente et rapide et à un coût réduit.

À cette époque, après avoir fait certaines analyses, on est arrivés à la formule 10-10-50, soit 10 p. 100 de réduction des coûts, 10 p. 100 de nos propres réductions de coûts pour livrer des services et, surtout, le processus d'achat. Comme vous avez entendu l'industrie le dire à plusieurs reprises, ça prend énormément de temps. Nous avons fait des analyses et présenté différentes pistes de solution. Donc, les biens qui ont été achetés ont fait l'objet d'une analyse.

Concernant les résultats, les économies prévues n'ont pas été réalisées dans la période de temps prévue. On voulait procéder très rapidement afin de réaliser des économies. Cela dit, comme le démontre le document, on a réalisé des économies. Compte tenu de ce qui a été mis en place, les économies sont intéressantes. Je vais vous donner l'exemple qui me vient à l'esprit. Le gouvernement fédéral a conclu des ententes pour les voyages. Le nombre d'entreprises dans ce domaine est limité et on les a toutes invitées à soumissionner. Ensuite, on a négocié des réductions en fonction du volume de voyages d'affaires prévu. C'est le genre de mesures qu'on a prises pour mettre en avant ces initiatives.

Cela dit, le coût est très important, mais nous devons tenir compte d'autres objectifs, comme l'amélioration des services au sein du gouvernement. En 2007, on a mis en place une nouvelle initiative de renouvellement des achats.

● (1145)

**Mme Diane Bourgeois:** Les objectifs dont il faut tenir compte, selon vous, ont été énoncés suite à une question posée à la Chambre par ma collègue Meili Faille. Cela n'a jamais été énoncé, monsieur le président, devant ce comité. J'aimerais donc les déposer après la rencontre du comité, si vous le permettez. Cela nous fera comprendre qu'il y a des objectifs divers très acceptables en plus des objectifs financiers.

Cependant, je voudrais revenir sur la question de la réduction des coûts. J'aimerais savoir combien coûte actuellement le Bureau des petites et moyennes entreprises. Pouvez-vous me le dire, madame saint pierre ou madame Miller? Qu'avez-vous comme budget?

**Mme Shereen Miller:** Je pourrais vous répondre précisément, si je trouvais les chiffres dans mes papiers.

Notre budget comporte deux sections. Il y a un budget pour les six bureaux régionaux, dont les fonds proviennent du Conseil du Trésor. Cela nous a été versé dans le cadre du Plan d'action sur la responsabilité fédérale. Il s'agit de fonds qui totalisent 3 millions de

dollars. De plus, on a un budget pour l'administration centrale pour lequel on a reçu, au cours des quatre années d'opération, entre 2,3 et 2,5 millions de dollars. Au total, ce sont environ entre 5 et 6 millions de dollars.

**Mme Diane Bourgeois:** Mesdames, je veux insister sur le fait qu'il y a eu, à l'intérieur même du ministère, une restructuration des façons de travailler et des modalités d'aménagement des contrats, et qu'on a ainsi épargné des millions de dollars.

Par contre, on se rend compte aujourd'hui qu'Industrie Canada aide nos petites et moyennes entreprises. Ce ministère a son propre site Web. La Banque de développement du Canada aide les petites et moyennes entreprises. MERX le fait aussi. Les CLD locaux le font et les SADC le font aussi. Il y a tellement d'organismes qui aident les petites et moyennes entreprises qu'on a besoin d'un bureau des petites et moyennes entreprises. Ce bureau s'adresse, soit dit en passant, à 28 p. 100 des entreprises. Officiellement, il s'adresse à 100 p. 100 des entreprises, mais les représentants du Bureau des petites et moyennes entreprises nous disent qu'ils travaillent surtout en région et qu'il n'y a que 28 p. 100 des petites et moyennes entreprises qui sont situées en région. Je voudrais simplement voir s'il n'y aurait pas moyen d'économiser là aussi.

Je n'ai rien contre Mme Shereen Miller, mais lorsque je regarde la panoplie des services qui sont offerts aux petites et moyennes entreprises, je me dis qu'il y aurait peut-être moyen d'aider TPSGC à concentrer ses efforts sur l'aide d'Industrie Canada aux petites et moyennes entreprises.

En tous cas, je me pose des questions sur le Bureau des petites et moyennes entreprises. Je m'attendais à ce que Mme Miller prévienne les coups en nous présentant un beau document expliquant ce que la BDC fait, ce qu'ils font, ce que les SADC font, etc. C'est un commentaire et une question en même temps.

● (1150)

**Mme Shereen Miller:** On pourrait, en effet, expliquer plus en profondeur tout ce que le gouvernement fait pour les petites et moyennes entreprises. Je ne voulais pas insinuer que le Bureau des petites et moyennes entreprises n'est pas responsable d'autres fonds, car il l'est. C'est le cas, par exemple, pour MERX. Nous sommes aussi responsables de MERX. Par conséquent, il y a 7 millions de dollars de plus pour MERX.

Par ailleurs, nous sommes responsables du système d'enregistrement intitulé « Données d'inscription des fournisseurs », ainsi que des systèmes qui seront inclus dans le portail qu'on est en train de créer. On travaillera avec nos partenaires pour faire en sorte que ce portail soit une porte d'entrée pour toutes les entreprises voulant faire affaire dans le domaine des acquisitions du gouvernement, avec tous les ministères et clients de Travaux publics.

Je ne voulais pas donner l'impression que ce n'était pas concentré chez nous. Tout ce qui a trait aux acquisitions passe par le Bureau des petites et moyennes entreprises.

[Traduction]

Ce n'est donc pas dispersé dans l'ensemble du gouvernement.

[Français]

**Le président:** Merci.

Monsieur Gourde, vous disposez de huit minutes.

**M. Jacques Gourde:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Ma question s'adresse à Mme saint pierre.

Il semblerait que pour les petites et moyennes entreprises, il soit difficile de faire affaire avec le gouvernement fédéral, souvent à cause d'un manque de personnel ou d'information. Votre ministère, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, peut-il faire quelque chose pour aider ces petites et moyennes entreprises? En matière d'appels d'offres, existe-t-il une structure pouvant les aider à effectuer leurs démarches?

**Mme Liliane saint pierre:** Merci.

La réponse est oui. Il y a en effet une structure. Plusieurs avenues s'offrent aux petites et moyennes entreprises. Évidemment, on voudrait toujours en faire davantage. On a discuté du rôle et du mandat du Bureau des petites et moyennes entreprises, où du personnel s'emploie exclusivement à aider ces entreprises. Cette aide et ces points de contact ne font pas seulement partie d'un processus d'achat. Au contraire, ça peut se faire dès le départ en personne, en accédant à des sites Web ou par l'entremise de sessions d'information. Le nombre de contacts avec les petites et moyennes entreprises s'est accru considérablement. Au cours de la dernière année, on a compté plus de 18 000 interactions avec celles-ci, que ce soit individuellement ou avec quelques personnes.

Je voudrais aussi souligner qu'à l'intérieur de nos processus, nous utilisons de plus en plus les lettres d'intérêt. Nous publions à l'avance des énoncés de travail; nous faisons part des besoins qui s'annoncent. Ça permet non seulement aux petites et moyennes entreprises mais aussi à toutes les entreprises ou fournisseurs individuels de poser des questions. Étant donné qu'il y a des points de contact, ça leur offre un accès direct. Ils peuvent entrer en contact avec nous verbalement ou par écrit. Nous avons comme objectif d'être accessibles à toutes les entreprises, mais parallèlement, nous consacrons certaines de nos initiatives spécifiquement aux petites et moyennes entreprises.

• (1155)

**M. Jacques Gourde:** Si je comprends bien, des lettres d'intention sont utilisées concernant les services ou les biens dont le gouvernement aura besoin dans six mois, un an, deux ans. Les petites et moyennes entreprises prennent acte de ces lettres et peuvent alors ajuster leur production, acquérir certains équipements de façon à pouvoir soumissionner. À moins qu'elles le fassent par la suite. Y a-t-il un certain délai entre les deux?

**Mme Liliane saint pierre:** Les lettres d'intérêt indiquent que le gouvernement prévoit un besoin, qu'il y a une possibilité en ce sens. Ça permet aux entreprises de savoir, concernant ce bien ou ce service, qu'il peut être intéressant d'aller de l'avant et de se positionner. En effet, s'il s'agit d'un bien très important qu'une entreprise ne peut fournir qu'en partie, celle-ci peut se positionner avec les fournisseurs qui sont en mesure de le fournir complètement.

Je vais vous donner un exemple. Dernièrement, nous avons émis un important contrat à long terme pour la production de vêtements militaires. La demande est diffusée par l'entremise du système MERX, mais il est bien évident qu'il n'y a pas au Canada 200 entreprises qui se spécialisent dans ce domaine. Quoi qu'il en soit, ça suscite l'intérêt et ça permet à des entreprises qui fournissent certaines composantes de s'associer à d'autres pour faire une soumission conjointe.

**M. Jacques Gourde:** C'est vraiment très intéressant. Le principe de base, je pense, de Travaux publics, c'est l'ouverture, comme vous venez de le démontrer par rapport aux services et aux biens que le

gouvernement veut acquérir. Il y a également la transparence et l'équité.

Après tout ce processus, quand une entreprise se sent lésée par rapport à un appel d'offres, peut-elle demander à un tribunal ou au Tribunal canadien du commerce extérieur d'examiner tout le processus? Pourriez-vous nous donner les statistiques sur le nombre de contestations qui ont eu lieu durant l'année 2007-2008?

**Mme Liliane saint pierre:** Une entreprise a différentes options lorsqu'elle estime qu'il y a eu un accroc au processus. Dans le cas d'un achat assujéti aux accords de libre-échange — il y a l'ALENA et il y a surtout l'Accord canadien sur le commerce intérieur; ce sont les deux plus connus —, les entreprises peuvent en appeler ou faire une demande au Tribunal canadien.

Au cours des dernières années, le nombre de ces cas a été pour ainsi dire minime. Cela dit, on aimerait bien que tous nos processus soient parfaits.

Nous faisons quelque 60 000 transactions par année dont 40 000 contrats. Les autres sont des modifications ou simplement d'autres techniques. Sur ces 40 000 contrats, je ne peux pas vous indiquer le nombre exact assujéti aux accords de libre-échange, mais la grande majorité d'entre eux le sont.

Quand nous avons été invités la dernière fois, nous vous avons présenté certaines statistiques dont une que j'aimerais préciser de nouveau. Durant l'année 2007-2008 — c'était peut-être une année civile —, 80 compagnies ont eu recours au Tribunal canadien. Cinquante-neuf des plaintes n'ont même pas été considérées au départ. À la fin du processus, huit ont été considérées et quatre ont été jugées valides.

En termes de statistiques, le pourcentage est très faible. Cela dit, notre objectif est d'avoir un processus ouvert, juste et transparent. L'objectif ultime serait qu'il n'y ait aucune plainte.

• (1200)

**M. Jacques Gourde:** Comme vous venez de le dire, les objectifs sont louables: transparence, équité et ouverture. Dans tout ce processus, avez-vous une structure pour aider les entreprises et les accompagner? Vous avez parlé du commerce, etc. Si les entreprises veulent poser des questions, y a-t-il une structure pour les aider à le faire?

**Mme Liliane saint pierre:** Oui, il y a une structure. Je vais demander à Mme Miller de répondre plus en détail concernant les activités qui sont mises en place. Je dois vous dire que, quand on parle de structures, le ministère des Travaux publics a un rôle important à jouer, mais nos collègues d'organisations — vous avez entendu, entre autres, l'an dernier, une présentation des cadres du Tribunal canadien — ont eux aussi une structure pour informer les gens si jamais il y a des problèmes. Comme il y a différents intervenants et différentes portes, il y a plusieurs personnes qui peuvent accompagner les entreprises.

Madame Miller.

**Mme Shereen Miller:** Il faut aussi se rappeler d'abord que, pour répondre aux questions qui ne portent pas précisément sur ces concours, nous avons une ligne sans frais. On aide les personnes à naviguer dans le système et à savoir comment bien gérer le processus. Ensuite, elles ont droit, par exemple, à un breffage fourni par des agents d'acquisition qui ont mené le processus, pour savoir pourquoi le résultat a été celui que l'on connaît. Généralement, ce ne sont pas ceux qui obtiennent la soumission qui se plaignent. Ceux qui ne l'ont pas obtenue peuvent obtenir un breffage.

[Traduction]

Pour ce qui est du debriefing des fournisseurs, nous au BPME, en collaboration avec le Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement, avons récemment affiché sur le site Web un rappel à tous les fournisseurs et agents d'approvisionnement au sujet de la politique relative au debriefing des fournisseurs. Quand un fournisseur cherche à obtenir un debriefing, il peut en avoir un et il a le droit de recevoir le plus d'information possible, sous réserve des contraintes commerciales. Mais même si l'on ne peut pas donner les détails précis de certains éléments, on peut toujours donner l'idée générale. Ils doivent savoir qu'ils ont droit à cela.

**M. Jacques Gourde:** Merci.

**Le président:** Le dernier intervenant du premier tour est M. Martin.

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

Je remercie les témoins et leur souhaite la bienvenue.

Je voudrais d'abord, madame saint pierre, revenir sur certaines de vos statistiques. Je trouve intéressant et même plutôt réconfortant de voir que les 4,8 milliards de dollars de biens achetés à des PME représentent environ 49 p. 100 de la valeur totale des transactions.

Vous signalez qu'en 2005-2006, c'était à 43 p. 100. J'ai remarqué en faisant nos recherches qu'en 2006, le ministre des Travaux publics de l'époque, le sénateur Fortier, avait annoncé publiquement qu'à partir de cette date, au moins 40 p. 100 des acquisitions du gouvernement se feraient auprès des PME, mais vous en achetiez déjà 43 p. 100. Je trouve que c'est un peu comme s'attribuer le mérite d'avoir annoncé le lever du soleil, quand vous dites que vous allez vous efforcer d'atteindre un objectif qui est déjà atteint.

Je me demande quelles mesures concrètes le ministre Fortier a prises pour essayer d'atteindre cet objectif déjà atteint, ou quelles notes de service ou directives ont été émises. Je trouve que c'est fixer la barre assez bas de promettre d'atteindre un objectif qui est inférieur à ce que l'on fait déjà. Y aurait-il quelque chose qui m'échappe?

**Mme Shereen Miller:** Je peux répondre à cela. Le ministre Fortier se reportait à des statistiques applicables à l'ensemble des achats. Plus précisément, le chiffre de 49 p. 100 représente en fait les achats de Travaux publics, à titre de fournisseur de services communs, quand on exclut les compagnies étrangères. C'est le montant relatif de la valeur totale des contrats attribués...

**M. Pat Martin:** À toutes les compagnies canadiennes.

**Mme Shereen Miller:** ... aux compagnies situées au Canada. En effet. C'est donc une distinction importante.

**M. Pat Martin:** C'est une distinction d'une importance immense.

**Mme Shereen Miller:** C'est un peu comme de comparer des pommes et des oranges. Quand il a fait cette annonce, en fait, je crois que la proportion globale était inférieure à 37 p. 100 à l'époque et

c'était donc ambitieux de vouloir la porter à plus de 40 p. 100, mais nous l'avons fait.

En un sens, pour les chiffres de 43 p. 100, 46 p. 100 et 49 p. 100, la raison pour laquelle nous choisissons de mettre en avant ces chiffres, c'est qu'ils excluent beaucoup d'autres facteurs qui viennent compliquer la situation si l'on prend en compte les compagnies étrangères, de sorte qu'au cours de ces trois années, nous voulions comparer des compagnies semblables situées au Canada. Voilà la différence. Il n'essayerait donc pas d'enjoliver.

● (1205)

**M. Pat Martin:** Il n'essayerait pas d'enjoliver? Eh bien, il essayait peut-être, mais...

Je m'intéresse aussi à cette information très utile que vous nous avez présentée, monsieur Connell, en donnant l'état de la nation, pour ainsi dire, relativement à l'ensemble des PME. Vous signalez que l'incapacité de trouver du capital de risque est extrêmement préoccupante pour les PME avec lesquelles vous êtes en contact. Je rappelle que les fonds d'investissement de travailleurs ont été créés dans l'espoir de combler ce besoin et qu'ils ont eu des résultats catastrophiques un peu partout au Canada. J'espère encore récupérer... la seule fois que je me suis aventuré dans le monde merveilleux de l'investissement, c'était par loyauté envers les fonds de travailleurs et je me suis fait massacrer comme tout le monde, alors c'est assez peu probable qu'on réussisse de ce côté.

Je note par ailleurs que le taux d'imposition fédéral pour les petites entreprises est de 11 p. 100. Je trouve que c'est extraordinairement élevé. Pas étonnant que les petites entreprises aient tellement de difficulté si leur gouvernement fédéral leur siphonne 11 p. 100 de leurs revenus.

Je fais observer à M. Anders que dans le paradis socialiste du Manitoba, où il y a un gouvernement NPD... Les députés savent-ils quel est le taux d'imposition des petites entreprises là-bas?

**Une voix:** Dites-le-moi.

**M. Pat Martin:** Zéro.

**Une voix:** Sapristi.

**M. Pat Martin:** Quand nous avons succédé au gouvernement conservateur, ce taux était paralysant, à 11 p. 100, mais année après année... il n'y a maintenant plus aucun impôt pour les petites entreprises dans le paradis socialiste du Manitoba.

Maintenant que nous sommes tous socialistes, je vous invite à en prendre bonne note, monsieur Anders.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Pat Martin:** Ces politiques d'achat canadien et d'achat américain commencent vraiment à nous rattraper. C'est donc intéressant que vous fassiez une ventilation pour savoir exactement combien d'achats sont effectués auprès d'entreprises canadiennes par opposition aux entreprises étrangères. Aux États-Unis, ne nous faisons pas d'illusion, ils sont devenus protectionnistes, point final. Leur politique « Buy American » en dépit de leurs dénégations, est bel et bien en vigueur et appliquée à la lettre.

Je m'intéresse à cet effet secondaire. Est-ce que le fait de donner plus de possibilités aux PME pour les acquisitions a pour conséquence de favoriser l'achat au Canada? A-t-on plus de chance, dans ce contexte, de faire affaire avec des PME canadiennes?

**Mme Liliane saint pierre:** Je peux commencer. L'un des éléments de base dans notre processus d'acquisition, ce sont les accords commerciaux. Le Canada est signataire de quelques accords commerciaux, notamment l'ALENA et l'ACI.

Vous avez eu un exposé de la Small Business Administration des États-Unis et l'on vous a alors mentionné que, dans l'ALENA, ces marchés sont mis de côté pour les petites entreprises. Cela pose la question de savoir pourquoi nous n'avons pas de marchés réservés aux petites entreprises, compte tenu du pourcentage de petites entreprises au Canada. La réponse tient à l'ACI, l'Accord sur le commerce intérieur, que nous avons signé immédiatement après l'ALENA.

Nous avons commencé par l'ALENA en 1994, et ensuite, en 1995, nous avons signé un accord entre les provinces et le gouvernement fédéral. L'ACI ne renferme aucune disposition prévoyant de mettre de côté certains marchés pour les PME. En fait, il y a une disposition qui stipule que les fournisseurs ont le droit de rivaliser et c'est l'une des difficultés que nous avons quand on nous demande pourquoi il n'y a pas de marchés réservés aux petites entreprises.

• (1210)

**M. Pat Martin:** L'une des dispositions que j'ai déjà citées au comité relativement à l'achat au Canada est celle-ci. Pour être en mesure de prouver qu'on a vraiment fait appel à un ensemble concurrentiel de fournisseurs dans le cadre d'un appel d'offres, il doit y avoir trois soumissions canadiennes pour appliquer les dispositions relatives à l'achat au Canada — pour affirmer qu'on a vraiment cherché à trouver.

Dans l'exemple flagrant des autobus, il y a seulement deux fabricants d'autobus au Canada, un au Québec et l'autre à Winnipeg, ce qui fait qu'on est allé acheter des autobus allemands.

Maintenant, nous fabriquons les meilleurs autobus au monde au Canada. Je suis d'avis qu'on fait les meilleurs à Winnipeg et que ceux faits au Québec viennent au deuxième rang mondial. Pourquoi achetons-nous des Mercedes-Benz pour transporter nos soldats? Et la différence de prix — tenez-vous bien — était de 500 000 \$ sur un contrat de 50 millions de dollars. C'est moins que le prix d'un jeu de pneus pour chacun de ces autobus et nous nous sommes retrouvés à acheter des autobus allemands au lieu d'en acheter qui seraient faits au Canada, faits au Québec. Il y a quelque chose qui cloche terriblement dans la disposition sur l'achat au Canada, si une situation pareille peut se produire.

**Mme Liliane saint pierre:** C'est un très bon exemple et je vais essayer d'expliquer très rapidement les diverses considérations.

Pour les autobus militaires, la première question que nous nous posons est de savoir si c'est assujéti à un accord commercial. En l'occurrence, il est possible que ce soit visé par l'ACI, ou peut-être pas. Si ça ne l'est pas, la politique sur le contenu canadien s'applique.

**M. Pat Martin:** En effet.

**Mme Liliane saint pierre:** La politique sur le contenu canadien s'applique seulement quand on peut prouver qu'il y a trois fournisseurs. En l'occurrence, il y en avait deux et un.

**M. Pat Martin:** Je sais.

**Mme Liliane saint pierre:** En conséquence, nous avons pris cela à coeur, parce que l'exigence au départ était d'avoir un fournisseur, un contrat.

Maintenant, nous avons fait une analyse et avons vérifié qui peut produire cela au Canada en travaillant de concert, quand vient le temps de nous réapprovisionner pour ce bien — et qu'il existe un besoin — nous serons en mesure de proposer une stratégie et de nous demander par exemple pourquoi il faut un seul contractuel? Si l'on a besoin de deux contractuels, cela pourrait ouvrir la porte aux fabricants canadiens, mais fondamentalement, il faut d'abord se

reporter aux accords commerciaux et vérifier ce qui est visé et ce qui ne l'est pas.

Si c'est visé par l'ALENA, il faut alors ouvrir le marché...

**M. Pat Martin:** À l'Allemagne?

**Mme Liliane saint pierre:** Il faut l'ouvrir au monde entier, aux pays qui sont parties à cet accord.

**M. Pat Martin:** Je sais que je n'ai plus de temps, mais je veux apporter une correction. J'ai dit qu'il y avait une différence de 500 000 \$ pour ce contrat. C'était en fait un écart de 60 000 \$ et je soutiens que le coût d'envoyer des officiers militaires canadiens en Allemagne pour superviser la construction de ces autobus sera plus élevé que cet écart de 60 000 \$. Nous étions le plus bas soumissionnaire, mais nous avons perdu le contrat, à mon avis, à cause de problèmes que posent véritablement les dispositions d'achat au Canada. Je ne suis pas critique; je signale seulement cet exemple.

Merci.

**Mme Liliane saint pierre:** Notre engagement est de prendre cela en considération, mais encore une fois, c'est très important de savoir quel est notre point de départ. Nous avons l'obligation de nous conformer à ces accords commerciaux. Si nous ne le faisons pas, il y aura contestation.

**Le président:** Merci.

Madame Foote, nous commençons maintenant les interventions de cinq minutes.

**Mme Judy Foote (Random—Burin—St. George's, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci de me donner la parole.

Je remercie les témoins qui sont présents aujourd'hui.

C'est ma première réunion. Je suis nouvelle au comité et je vous demande donc de m'excuser si l'on a déjà répondu à mes questions.

À titre d'ancienne ministre de l'Industrie, je m'intéresse beaucoup à l'ensemble du dossier des petites et moyennes entreprises, y compris l'accès au capital et ce que nous pouvons faire pour que les PME aient accès aux capitaux et puissent obtenir des contrats. Dans n'importe quelle instance, qu'il s'agisse d'une province, d'un territoire ou du pays, toutes les petites ou moyennes entreprises, ou même en fait les grandes entreprises, se tournent vers les gouvernements qui représentent une magnifique occasion d'obtenir des contrats. Les gouvernements ont une pérennité assurée et il n'y a donc aucune possibilité que le contrat ne soit pas exécuté.

Je veux revenir sur ce que disait mon collègue M. Martin au sujet des marchés réservés pour les petites et moyennes entreprises.

Madame saint pierre, est-ce votre position qu'il devrait y avoir des marchés réservés pour les petites et moyennes entreprises?

• (1215)

**Mme Liliane saint pierre:** C'est une question intéressante, en ce sens que pour établir une position là-dessus, nous devons faire une analyse très fouillée qui débouche sur des négociations dans le cadre de l'accord commercial.

J'ai participé à la création d'un domaine réservé pour les Autochtones et nous avons obtenu certains résultats, mais il faut voir quel était notre point de départ. Si je regarde la valeur des contrats qui ont été accordés directement aux petites entreprises jusqu'à maintenant, le progrès est énorme ces dernières années en l'absence de marchés réservés.

Par ailleurs, je signale que l'on peut faire dire ce que l'on veut aux statistiques. Quand nous signalons 49 p. 100, c'est pour les contrats directs. Cela ne tient pas compte de tous les sous-contrats qui sont attribués à des petites entreprises dans le cadre des grands contrats. Si nous avions toutes les données et que l'on faisait le total, le pourcentage serait beaucoup plus élevé.

Nous devons donc réfléchir attentivement en élaborant ces stratégies et en négociant des marchés réservés.

**Mme Judy Foote:** Quand vous établissez les critères pour l'achat de produits ou de services par le gouvernement ou un ministère, comment vous y prenez-vous? Qui participe à ce processus?

**Mme Liliane saint pierre:** Comme il est surtout question de petites entreprises, mes observations portent sur des biens que le gouvernement achète en grandes quantités.

En réponse à la question posée tout à l'heure par Mme Bourgeois, dans l'initiative *Les prochaines étapes* pour le renouvellement du processus des acquisitions, nous avons mis l'accent sur la gestion des biens et essayé d'établir la meilleure manière de faire des acquisitions. De plus en plus, dans la foulée de l'analyse de ces achats, nous faisons participer à la fois les ministères gouvernementaux et l'industrie à l'élaboration des critères et des exigences. Je vais vous donner un exemple qui est tout récent.

Le gouvernement a annoncé aujourd'hui l'octroi de 125 arrangements d'approvisionnement sous forme d'offres permanentes, en jargon technique, pour aider temporairement des entreprises de la région de la capitale nationale. De ces 125 entreprises, plus de 90 p. 100 sont des petites ou moyennes entreprises. La définition des besoins a été faite de concert avec l'industrie et les ministères gouvernementaux. C'est le résultat de 40 réunions que nous avons tenues depuis 2006 avec des représentants de l'industrie et des ministères, qui sont les principaux utilisateurs, pour aboutir à une définition des besoins permettant d'ouvrir les marchés à tous. Dans ce cas, c'est très important, parce qu'il s'agit de services d'aide temporaire. Cela peut aller d'un service administratif d'une durée d'une seule journée jusqu'à des services beaucoup plus spécialisés, mais toujours ponctuels et à court terme.

Donc, de plus en plus, pour des biens et services standards, nous élaborons les exigences avec la participation du secteur privé et des ministères gouvernementaux.

Pour les besoins de plus grande envergure, quand nous avons un énoncé des travaux ou une définition des besoins, si cela ne peut pas être établi de concert avec un secteur précis de l'industrie, ou même si c'est le cas, nous communiquons avec les entreprises au moyen d'une lettre d'intérêt ou d'une ébauche d'énoncés des travaux et nous invitons les entreprises qui voudraient faire une offre, qui manifestent un intérêt, à nous faire part de leurs observations, simplement pour nous assurer que les exigences sont ouvertes et accessibles et pour s'assurer qu'en définissant certaines caractéristiques obligatoires, on n'élimine pas un groupe très nombreux de gens ou d'entreprises. On ne cible pas seulement un fournisseur et un produit.

• (1220)

**Mme Shereen Miller:** Je pourrais peut-être ajouter qu'en plus des consultations officielles, nous travaillons en très étroite collaboration avec les associations industrielles, de sorte que mes collègues de la Direction générale des acquisitions et moi-même passons en fait beaucoup de temps à discuter avec les représentants d'associations industrielles au sujet des stratégies et des processus en cours à Travaux publics. Tout cela est très transparent.

**Le président:** Merci.

Madame saint pierre, ce que vous venez de décrire en rapport avec l'annonce récente concernait le secteur du personnel temporaire, n'est-ce pas?

**Mme Liliane saint pierre:** Oui.

**Le président:** Bien, merci.

Monsieur Roy, vous avez cinq minutes.

[Français]

**M. Jean-Yves Roy (Haute-Gaspésie—La Mitis—Matane—Matapédia, BQ):** Merci, monsieur le président. Avant de poser mes questions, j'aimerais déposer, comme pièce en annexe à nos délibérations, le document dont parlait Mme Bourgeois. Ce document concerne le même sujet qui a été abordé par un autre comité.

Je voudrais m'adresser aux autres témoins que ceux de Travaux publics et Service gouvernementaux Canada. Je veux les faire parler un peu. J'aimerais que vous me disiez ce qu'est, pour vous, une petite et moyenne entreprise. En termes d'employés, à partir de quelles données Industrie Canada considère-t-il qu'il s'agit d'une petite et moyenne entreprise? Dans votre document, vous dites que 98 p. 100 des 2,3 millions d'établissements commerciaux du Canada sont considérées comme étant de petites entreprises, que 74 p. 100 d'entre elles comptent moins de 10 employés et que 57 p. 100 comptent entre un et quatre employés.

Quelle est votre définition d'une petite et moyenne entreprise au Canada?

**M. Denis Martel (directeur, Recherche et analyses, Direction générale de la politique de la petite entreprise, ministère de l'Industrie):** Merci, monsieur Roy.

La définition usuelle d'une petite entreprise est une entreprise qui compte 100 employés ou moins. Ces chiffres s'appuient sur cette définition.

**M. Jean-Yves Roy:** Merci, cela répond à ma question. Dans le cas de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, on définit une PME comme une entreprise de 500 employés ou moins. C'est ce que vous avez mentionné dans votre document, dans la réponse que vous m'avez fournie. Si on retranche les fournisseurs étrangers, 98 p. 100 des établissements commerciaux au Canada qui sont de petites et moyennes entreprises ayant moins de 100 employés obtiennent 49 p. 100 des contrats.

Dans le tableau que vous avez fourni, vous dites que les PME comptent 500 employés ou moins. Cela ne répond pas à ma question. Est-ce que cela veut dire, par exemple, que 30 p. 100 de ces contrats ont été accordés à des entreprises de 400 ou 500 employés? C'est ça, ma question. On nous dit que 98 p. 100 des entreprises canadiennes comptent moins de 10 employés.

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur Roy, je vous remercie de votre question. Avant de laisser la parole aux représentants d'Industrie Canada, je pense qu'il est important de préciser qu'une petite entreprise compte moins de 100 employés et qu'une moyenne entreprise compte moins de 500 employés. Les statistiques que nous vous avons fournies regroupent les deux. On pourrait vous donner des statistiques au sujet des entreprises qui ont moins de 100 employés, pour faire la distinction. Comme nous avons un groupe qui s'appelle « Petites et moyennes entreprises », c'est la façon dont nous les présentons. Je pense que c'est aussi la situation au ministère de l'Industrie.

**M. Jean-Yves Roy:** Votre tableau ne répond pas vraiment à ma question. Si on dit que 98 p. 100 des entreprises ont 10 employés ou moins, est-ce que ce sont les 2 p. 100 des entreprises qui ont 100 employés ou plus qui viennent chercher 49 p. 100 des contrats? C'est ça, ma question.

J'ai une autre question qui s'adresse à Industrie Canada. Les petites et moyennes entreprises ont un problème d'accès auprès du ministère des Travaux publics. Ne parlons que des petites entreprises; oublions les moyennes entreprises, soit celles qui comptent au plus 500 employés. Il y a un problème d'accès. Il y a aussi un problème d'accès à Industrie Canada, particulièrement dans nos régions.

La plainte que l'on entend constamment de la part des petites et moyennes entreprises — quand je parle de petites et moyennes entreprises, ce sont celles qui comptent 100 employés ou moins, et non pas 500 employés ou moins — c'est de savoir comment faire pour avoir accès aux services gouvernementaux fédéraux. Il n'y a pas de porte d'entrée unique. Mme Bourgeois a donné des exemples: la SADC aide des entreprises, la BDC aide des entreprises, Développement économique Canada le fait, les agences aident les entreprises, Industrie Canada le fait aussi. Une petite entreprise n'a pas nécessairement tous les outils de recherche pour frapper à la bonne porte. Il n'y a pas de porte d'entrée unique au gouvernement fédéral.

M. Jordan, qui nous a parlé des problèmes aux États-Unis, parlait d'une porte d'entrée unique pour les petites et moyennes entreprises. Pour les achats, il y a une porte d'entrée unique. A-t-on déjà pensé à avoir une porte d'entrée unique pour les petites entreprises?

• (1225)

**Mme Shereen Miller:** Oui. Évidemment, nous avons choisi Internet comme véhicule le plus accessible à tout le monde. Nous sommes en train de créer un portail pour les entreprises. Ce sera une porte d'entrée unique. Même avant la construction du portail, nous avons déjà une présence sur Internet, une présence très accessible. Nous avons relié les fonctions que vous décrivez par des liens. C'est très facile de naviguer de l'un à l'autre. En composant les numéros sans frais, on peut obtenir beaucoup d'information sur les autres programmes. On peut diriger les gens dans la bonne direction. Les portes d'entrée sont déjà très bien organisées pour encourager la facilitation de...

**M. Jean-Yves Roy:** Quand vous parlez d'une porte d'entrée, vous ne parlez pas seulement de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada. Vous parlez de tous les ministères. Une petite et moyenne entreprise pourrait, au moyen d'Internet, aller chercher toute l'information au sujet de tous les ministères.

**Mme Shereen Miller:** On va le bâtir pour Travaux publics et Services gouvernementaux Canada. Ensuite, les ministères qui voudront incorporer leurs travaux ou leurs acquisitions à ce domaine pourront le faire. Ce sera aussi ouvert à eux.

**M. Jean-Yves Roy:** Ça ne répondra pas à...

**Mme Shereen Miller:** C'est nous qui le créons. Il faut d'abord le créer, et quand la porte est faite, les gens peuvent entrer.

**M. Jean-Yves Roy:** Si les autres ministères ont le choix, finalement, ça ne règlera pas le problème. Quand on parle d'une porte d'entrée unique, il s'agit d'une porte d'accès à la totalité des renseignements concernant les petites entreprises. Si vous dites que les autres ministères ont le choix, certains ne participeront pas et on aura le même problème.

**Mme Shereen Miller:** Ce sont précisément ces obstacles que nous examinons. On travaille avec nos partenaires et dans tous les

domaines pour lesquels on reçoit des plaintes, parce que, évidemment, les problèmes auxquels ils font face couvrent tout, de l'enregistrement et de l'obtention d'un chiffre permettant de faire des affaires avec le gouvernement fédéral à l'obtention d'informations au sujet des offres sur MERX. Le mandat du Bureau des petites entreprises est de faciliter l'accès au gouvernement. Je ne peux pas parler pour les autres ministères, mais je peux dire que notre rôle est de faciliter l'accès pour les petites et moyennes entreprises.

**Le président:** Merci.

Monsieur Warkentin.

[Traduction]

**M. Chris Warkentin (Peace River, PCC):** Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins qui comparaissent ce matin — quoique c'est maintenant l'après-midi. Nous vous sommes reconnaissants pour votre témoignage.

Je voudrais des précisions sur les chiffres. Nous avons eu l'occasion de nous entretenir avec nos amis américains au sujet de leurs efforts pour inclure les petites entreprises dans leurs achats gouvernementaux. Je crois comprendre qu'aux États-Unis, on invite les ministères et agences à atteindre un pourcentage qui se situe dans les 20 p. 100; je crois que c'est précisément 23 p.100.

Donc, pour préciser les chiffres, je retiens de votre témoignage que pour les contrats accordés par le gouvernement fédéral du Canada, le pourcentage se situe à près de 50 p. 100, n'est-ce pas?

**Mme Shereen Miller:** Pour les Travaux publics, quant à la valeur totale des contrats attribués à des compagnies situées au Canada, 49 p. 100 sont allés à de petites et moyennes entreprises au cours de la dernière année; auparavant, c'était de 46 p. 100, et l'année d'avant, le chiffre était de 43 p. 100.

• (1230)

**M. Chris Warkentin:** Ce chiffre continue donc d'augmenter.

**Mme Shereen Miller:** C'est la tendance observée.

**M. Chris Warkentin:** Je pense que cela va au fond des choses, au noeud de l'affaire que notre comité étudie. Évidemment, dans n'importe quel contrat, il y a toujours des gens qui ne reçoivent pas le contrat et qui en sont déçus.

Il y a aussi des gens qui s'inquiètent à chaque fois que le gouvernement fait un changement, parce que le gouvernement est de par sa nature même une grosse machine qui compte beaucoup de pièces en mouvement. Quand on évoque la possibilité de changer la manière dont on effectue les acquisitions, les gens sont nerveux. Nous comprenons cela et nous sommes sensibles aux préoccupations dont les gens nous ont fait part. J'espère que notre comité aura des suggestions susceptibles d'apaiser certaines de ces inquiétudes.

Ce qui est ressorti de certaines réunions récentes — madame saint pierre, je pourrais peut-être vous mettre sur la sellette pour quelques instants —, c'est toute la problématique découlant du fait que le gouvernement, de par sa nature même, n'a pas tendance à vouloir prendre beaucoup de risques. Certains ont laissé entendre que les petites compagnies — et je comprends d'où vient cette suggestion — de par leur nature même, surtout quand il s'agit d'une nouvelle technologie ou d'une innovation, présentent peut-être parfois un risque pour l'acheteur.

J'aimerais bien entendre des observations là-dessus de la part de tout témoin qui voudrait m'en faire part. Est-ce qu'on prévoit encourager les ministères et agences du gouvernement à prendre des risques? Le gouvernement est intrinsèquement peu enclin à prendre des risques. Y a-t-il des initiatives quelconques qui permettraient aux fonctionnaires des ministères de prendre des risques, surtout dans le cas des nouvelles technologies ou des innovations qu'ont à offrir les petites et moyennes entreprises? Les petites entreprises sont habituellement les plus novatrices, c'est dans leur nature.

**Mme Liliane saint pierre:** C'est une très grande question. Elle est double, parce que nous pourrions passer des heures à discuter de risque et de tout le reste. Si l'on compare à un grand projet de l'État comme la construction de frégates, avec tout ce que cela comporte, la notion de risque est différente, par rapport au risque associé à l'utilisation de nouvelles technologies par le gouvernement.

Sur le premier point, le risque inhérent à la performance d'un entrepreneur, beaucoup de discussions sont en cours. Le ministère est déterminé, avec d'autres ministères clés, à se pencher sur le partage du risque pour certains de nos grands contrats et le coût que comporte notre désir de toujours vouloir prendre le moins de risques possible. Ce faisant, nous imposons aux entrepreneurs le fardeau de la mise en oeuvre des grands projets et il y a un coût associé à cela.

La question fondamentale est de savoir comment nous déterminons le risque minimum acceptable associé à ces grands projets, et il se fait du travail là-dessus. Le sujet d'aujourd'hui est les PME, mais nous avons de grandes entreprises qui reviennent constamment et nous faisons des analyses comparatives avec d'autres pays pour vérifier où nous en sommes.

Maintenant, au sujet de l'innovation et des technologies associées aux PME, je lis et j'entends constamment et je trouve des exemples de PME canadiennes qui sont des chefs de file dans la mise au point de technologies novatrices, principalement dans le domaine de l'environnement. C'est donc très important pour ces PME de compter sur le gouvernement. Si le gouvernement achète ces innovations, cela aide beaucoup leur marketing et leur permet d'exporter ou de vendre à d'autres entreprises qui pourraient en avoir besoin.

Je sais qu'à l'heure actuelle, il y a tout un groupe, un comité dirigé par Industrie Canada qui se penche sur les technologies novatrices et la manière dont nous pourrions aider à en faire la promotion au gouvernement et dans l'ensemble du pays. Malheureusement, je n'ai pas beaucoup d'autres renseignements là-dessus.

• (1235)

**M. Chris Warkentin:** Je vous remercie pour cette réponse. Nous avons entendu le témoignage d'autres personnes qui s'intéressent à ces Canadiens qui mettent au point des technologies très novatrices et de pointe. La difficulté est que, bien souvent, les demandes de propositions ne visent pas les nouvelles technologies; on demande plutôt l'ancienne technologie. Il y a peut-être une lacune de ce côté. Nous sommes contents d'apprendre que le gouvernement s'efforce d'y remédier, parce que c'est une préoccupation que nous avons entendue autour de la table. Je pense que notre comité tient beaucoup à ce que notre gouvernement soit à la fine pointe.

J'ai le sentiment que nous achetons parfois dans une optique de réduction des risques ou dans un effort pour réduire le risque, parce que l'échec d'une technologie ou d'un projet fait évidemment les manchettes, tandis qu'on ne parle jamais des grands succès et des économies que nous faisons en adoptant une nouvelle technologie. Il y a un lien avec les contribuables, les gens qui nous confient leur argent pour faire le travail. Je sais que c'est un défi et je ne sais pas trop comment nous pouvons éviter complètement ce problème, je

veux dire qu'il peut arriver que des projets soient un échec, si nous sommes parmi les premiers à adopter des idées nouvelles.

Je vous remercie pour votre réponse.

**Le président:** Merci de nous avoir présenté cette problématique de façon nuancée, monsieur Warkentin.

Je donne la parole à Mme Hall Findlay pour cinq minutes.

**Mme Martha Hall Findlay:** Merci, monsieur le président.

Je n'étais pas certaine qu'il me restait du temps.

J'ai une question au sujet du portail. J'en comprends la valeur, mais quand on parle d'un portail — cela fait suite à la question posée tout à l'heure par mon collègue —, c'est bien beau, quand vous dites que c'est une porte d'accès, pour entrer dans la pièce. C'est bien beau, mais si la pièce en question ne contient pas tous les meubles dont on a besoin, alors le portail ne donne pas grand-chose.

Je voudrais vraiment demander à M. Connell — je suis consciente que cela vous pose peut-être quelque difficulté sur le plan politique, mais je ne veux pas que vous me répondiez que tout va très bien. J'ai assurément entendu la même plainte de la part des petites entreprises, que c'est trop éparpillé. Ce que je voudrais vraiment entendre de votre part, dans la mesure où vous avez la responsabilité d'aider les petites et moyennes entreprises, ce sont des suggestions que vous pourriez avoir pour que le BPME puisse travailler plus efficacement avec vous.

C'est bien que vous vous parliez au téléphone, mais les gens d'affaires n'ont pas l'impression que c'est le cas. Pouvez-vous nous donner des idées, des pistes de solution susceptibles d'améliorer la situation? Je ne veux pas dire seulement vos deux ministères, mais aussi la responsabilité des Travaux publics et du BPME à l'égard des petites entreprises, et même la vôtre. Je dirais que cela ne vise pas seulement votre ministère, dans la mesure où les petites entreprises fonctionnent avec le reste du gouvernement.

Si vous en avez le temps, je voudrais entendre vos recommandations en vue d'améliorer la situation du capital de risque, étant donné que plusieurs gouvernements provinciaux ont pris des mesures importantes ces dernières semaines.

**M. John Connell:** En effet.

J'ai quelques réflexions. La première est qu'à titre de directeur général responsable des petites entreprises, j'ai un portefeuille horizontal. C'est l'un des plus difficiles à faire avancer au gouvernement parce qu'on a tendance à regarder verticalement pour discerner les priorités de son propre ministère et s'assurer que les leviers dont on dispose au ministère fonctionnent très bien. C'est ce qu'on attend de moi, de prime abord. C'est donc une chose. Dans mon propre domaine, par exemple, cela consiste à s'assurer que l'offre de financement, par l'entremise de la BDC et du programme de financement des petites entreprises du Canada, fonctionne très bien. Ensuite, nous nous efforçons d'exercer notre influence horizontalement à partir de là.

Il y a beaucoup de ministères et d'agences qui influent sur les résultats des petites entreprises. De sorte que la politique en matière de petites entreprises est plutôt horizontale, y compris la politique des acquisitions, si l'on veut, selon la manière dont on établit la limite de son réseau. Il y a aussi la politique fiscale, en collaboration avec le ministère des Finances, et les politiques du commerce international et de l'agriculture. La plupart des ministères influent sur les petites entreprises et la question est donc de choisir les dossiers qui offrent les meilleures occasions de les aider.

Nous avons donc deux séries de dossiers. Ceux pour lesquels nous avons une responsabilité directe et les autres, marqués par ce que j'appelle nos efforts d'exhortation. Quand un mémoire est présenté au Cabinet et que nous avons l'occasion de nous prononcer et d'influer sur les résultats dans l'intérêt de la petite entreprise, nous nous efforçons de le faire.

Pour ce qui est des acquisitions comme telles, nous avons une bonne relation avec Shereen, nous essayons seulement de comprendre le dossier, d'être aussi utiles que possible.

Au sujet du portail, je rappelle l'existence de notre site Web Entreprises Canada, dont la création remonte à 1993-1994. Nous avons des accords avec tous les gouvernements provinciaux pour le site Web, le service téléphonique et le service en personne. Nous essayons vraiment de communiquer le plus de renseignements possible grâce à ce programme et nous voulons que ce soit convivial et facile d'accès pour les entreprises.

Maintenant, est-ce parfait? Non. Peut-on y faire des transactions? Non? Pouvons-nous faire mieux? Certainement, nous le pouvons, et nous avons pris l'engagement d'y parvenir. C'est un processus continu en collaboration avec nos collègues d'un bout à l'autre du pays pour s'assurer que le contenu de ce site Web soit toujours à jour. Comme je l'ai dit, c'est une constante, un lien continu avec les acquisitions. Je me ferai un plaisir de vous présenter une autre fois le site Entreprises Canada.

• (1240)

**Mme Martha Hall Findlay:** Je l'ai consulté souvent.

Pouvez-vous nous parler très rapidement du capital de risque?

**M. John Connell:** Le mécanisme le plus important du gouvernement fédéral pour influencer l'afflux de capital de risque est la Banque de développement du Canada. Il y a le crédit d'impôt pour les SCRT, les sociétés à capital de risque de travailleurs, mais la BDC investit au rythme de 110 millions de dollars par année. Elle occupe de 5 à 10 p.100 du marché.

**Mme Martha Hall Findlay:** Désolée de vous interrompre, mais ces derniers temps, plusieurs gouvernements provinciaux, dans leurs budgets, ont augmenté le crédit d'impôt pour l'investissement en capital de risque en augmentant la limite permise. À votre avis, cette mesure serait-elle utile au niveau fédéral?

**M. John Connell:** Si l'on fait la comparaison avec les meilleurs systèmes de capital de risque au monde, on constate qu'ils sont financés par des investisseurs institutionnels. Ces derniers sont bien placés pour investir dans les cycles à long terme nécessaires pour réaliser des investissements dans le capital de risque. Je pense que la question est de savoir comment inciter les grandes caisses de retraite au Canada comme celles des enseignants ou des employés municipaux de l'Ontario à s'engager à long terme dans le capital de risque.

La clé est d'augmenter le rendement. Il faut donc en quelque sorte créer l'écosystème favorable au capital de risque, dans lequel de grands entrepreneurs sont en lien avec les milieux financiers, leur

permettant d'obtenir de meilleurs résultats qu'ils ne l'ont fait jusqu'à maintenant — je ne veux pas dire qu'il n'y a pas eu de grandes compagnies au Canada, mais des projets susceptibles de rapporter des rendements assez élevés, compte tenu des risques inhérents à l'investissement.

**Mme Martha Hall Findlay:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci.

Mme Bourgeois a une question supplémentaire

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Merci, monsieur le président.

Madame saint pierre, je n'ai qu'une dernière question.

Quand vous avez comparu devant notre comité le 3 mars dernier, on vous a demandé si vous aviez pris une décision concernant le regroupement des achats gouvernementaux, et vous avez répondu qu'aucune décision n'avait été prise en ce sens.

Par contre, dans le document que vous nous avez transmis la semaine dernière, on dit ceci: « Toutefois, des réalisations importantes ont été accomplies durant l'initiative Les prochaines étapes. Par exemple, une approche pangouvernementale de gestion des biens et des services relative à l'approvisionnement du gouvernement fédéral a été élaborée. »

Madame saint pierre, est-il certain qu'un système d'approvisionnement unique en matière de technologies de l'information va être mis en oeuvre? Si c'est le cas, va-t-on obtenir le plan de gestion de ce système? Autrement, que veut dire cette phrase selon laquelle vous avez accompli des réalisations importantes dans le cadre d'une approche pangouvernementale de gestion des biens et services?

• (1245)

**Mme Liliane saint pierre:** C'est une bonne question. Nous avons donné l'exemple de l'aide temporaire. Nous faisons affaire avec plus de 100 ministères, et ils doivent tous avoir recours à des services d'aide temporaire. Nous avons donc mis en vigueur un outil au moyen duquel ils peuvent avoir accès à ces services. Nous avons créé un processus concurrentiel. Dans le cadre de cette approche gouvernementale, on a retenu 125 compagnies auxquelles ils peuvent avoir recours. Tous les ministères qui le veulent ont accès à ces outils. De cette façon, on ne recommence pas continuellement le processus, d'un jour à l'autre, lorsqu'un besoin se fait sentir. Ça aide beaucoup les petites et moyennes entreprises parce qu'elles se qualifient une fois. De plus, celles qui ne se sont pas qualifiées ont l'occasion de le faire, étant donné qu'une mise à jour est faite tous les ans. Voilà de quoi il s'agit quand on parle d'outil pangouvernemental.

En ce qui concerne les services professionnels dans le domaine de la technologie, vous avez entendu parler à plusieurs reprises du système TBITS. Il a été mis en vigueur au cours des dernières années, et dans ce cas également, des compagnies se préqualifient. Selon les besoins, les ministères peuvent avoir recours à ces dernières.

En ce qui a trait aux initiatives de services partagés, le gouvernement fédéral a tout un système de gestion et une série de contrats relatifs aux réseaux. Nous avons indiqué au début de la séance que dans le cas de la première initiative, soit celle du réseau, nous avons mené une consultation. Les résultats de celle-ci vont vous être présentés bientôt, assortis de recommandations ayant un impact sur la stratégie d'achat.



**Mme Diane Bourgeois:** Je reviens sur deux petites choses. Parlons de la stratégie des réseaux. On sait qu'il y a gestion des 125 ou 130 réseaux utilisés par les différents ministères. La gestion des 125 réseaux ne pose pas problème, mais qu'est-ce qui va arriver aux petites compagnies qui gèrent ou qui vous aident à gérer actuellement ces réseaux, qui sont engagées par le gouvernement et qui avaient des contrats ayant trait à la technologie de l'information, c'est-à-dire à l'entretien des réseaux?

**Mme Liliane saint pierre:** Je ne suis pas en mesure de discuter des résultats de la consultation. Cependant, une partie de nos observations révèlent que ces petites et moyennes entreprises offrent actuellement beaucoup de services professionnels dans le domaine de la technologie et qu'elles demandent qu'une partie des services professionnels ne soit pas incluse dans le processus d'achat. Néanmoins, il est évident qu'il faudra garder l'entreprise de télécommunications qui a été engagée pour réparer le réseau. À la suite de cette consultation, nous allons recommander à l'industrie de ne pas inclure la grande... Il y aura des services professionnels, mais il n'y aura pas une ouverture à toute une série de services professionnels.

**Mme Diane Bourgeois:** Si je comprends bien, vous nous annoncez une nouvelle en primeur en énonçant peut-être un élément problématique...

**Mme Liliane saint pierre:** Nous allons faire une recommandation, madame. Nous avons fait des consultations. Quand on consulte, on doit tenir compte des commentaires. Suite à cela, nous allons faire une recommandation.

**Mme Diane Bourgeois:** Puis-je seulement vous faire remarquer, en terminant, que vous avez parlé de préqualification des firmes qui viennent remplacer le personnel de la fonction publique. Je voulais simplement vous faire remarquer que la commissaire à la fonction publique a déclaré devant ce comité qu'elle avait mis sur pied un site qui peut être consulté par tous les ministères au Canada, qui coûte 7,2 millions de dollars, et où on peut également trouver du personnel. C'est pourquoi nous nous sommes posés des questions sur le recrutement de quelque 100 firmes et plus à l'extérieur du gouvernement du Canada, pour avoir du personnel qualifié, alors que la commissaire a mis sur pied un site Web.

• (1250)

**Mme Liliane saint pierre:** Je pense qu'il est très important de préciser que pour les offres permanentes ou les accords d'aide temporaire, il y a des règles très précises. Si une journée, une secrétaire ou une adjointe est absente, cela permet d'avoir un accès direct, et ce sont des périodes déterminées. Cela ne remplace pas, à long terme...

[Traduction]

**Le président:** J'ai deux questions, et la première s'adresse à M. Connell.

D'après les statistiques que nous avons ici, le pays fourmille de PME. Nous avons une abondance de PME prospères. Vous avez une vue d'ensemble de la situation. Vous occupez votre poste actuel depuis une demi-douzaine d'années. De manière générale, diriez-vous que les acquisitions du gouvernement fédéral sont importantes, très importantes, extrêmement importantes, ou pas du tout importantes pour les PME au Canada?

Je suis assez certain que mes collègues et moi-même à la Chambre sommes d'avis que c'est vraiment, vraiment important. Mais je voudrais votre opinion à titre de représentant d'Industrie Canada — et vous n'avez pas besoin de donner une réponse politique. J'espère

que ce sera la réponse d'un professionnel qui a une vue d'ensemble. Je songe aux retombées économiques régionales et à l'économie elle-même. En général, quelle est l'importance relative de tout ce domaine des acquisitions pour nos PME au Canada?

**M. John Connell:** Je dirais que c'est important. Les acquisitions fédérales sont importantes, en particulier pour les entreprises de certains secteurs de l'économie. Vous constaterez que dans l'aérospatiale et la défense, c'est beaucoup plus important que dans d'autres secteurs des services que je connais.

Je ferai aussi une autre observation, à savoir que nous faisons des efforts considérables pour rejoindre les petites entreprises et suivre le travail des associations, des diverses chambres de commerce, de la FCEI et des associations de gens d'affaires de divers groupes ethniques. Nous faisons aussi un suivi par l'entremise de la Banque de développement du Canada. Ce n'est pas une question qui revient très souvent dans les contacts que j'ai avec les petites entreprises.

J'ai passé en revue dans mon exposé certains éléments de la problématique: le financement, l'accès au capital humain, en particulier avant le ralentissement en Alberta ou n'importe où — c'était en train de devenir le plus grand problème, la difficulté de trouver de la main-d'oeuvre — l'exportation dans une certaine mesure, la fiscalité toujours. Mais parfois, comme je l'ai dit, en particulier dans les tables sectorielles, ce problème est beaucoup plus prononcé.

Si l'on passe au pourcentage des dépenses fédérales dans le domaine des acquisitions, Denis disait que par rapport aux dépenses totales...

Denis, j'ignore si vous connaissez ces chiffres par coeur.

**M. Denis Martel:** Eh bien, d'après les chiffres que nous avons entendus de nos collègues aux Travaux publics, c'est cinq milliards de dollars, et les dépenses gouvernementales tournent autour de 200 milliards de dollars, alors... C'est important de s'occuper de nos propres activités, ce qui est en partie l'objet du comité, mais globalement, c'est un très petit élément de l'ensemble.

**M. John Connell:** Le seul autre point que je veux ajouter concerne les comparaisons internationales; nous demeurons en contact avec nos homologues des autres pays de l'OCDE et de la Coopération économique Asie-Pacifique. Ils ont divers plans d'étude, appuyés par des secrétariats. Là encore, ce n'est pas une question qui revient particulièrement à l'avant-plan dans les tribunes qui se consacrent au soutien des ministres responsables des petites entreprises. Les ministres eux-mêmes se réunissent de temps à autre et je n'en entends pas parler dans ce contexte.

• (1255)

**Le président:** Merci.

Madame saint pierre, depuis 10 ou 20 ans, notre économie, comme celle de beaucoup de pays industrialisés dans le monde, a trouvé le moyen de faire évoluer les chaînes d'approvisionnement de biens et de services et de les transformer en chaînes d'approvisionnement mondialisées, bien financées, extrêmement efficaces. On peut aller chercher un article quelconque à l'autre bout du monde et l'amener ici en sept jours et demi. C'est d'une efficacité remarquable. Certains ont parlé de la « Wal-Martisation » des processus d'acquisition. Je suis certain que votre ministère trouve ce modèle attrayant, parce qu'à bien des égards, le monde des affaires — le monde économique, le monde financier — a produit ces chaînes d'approvisionnement qui sont très efficaces. Mais sur le plan de la représentation politique à la Chambre des communes, presque chaque député à la Chambre se bat pour sa circonscription. De sorte que la Wal-Martisation n'est pas toujours acceptable pour les acquisitions gouvernementales.

Je sais qu'il y a au ministère une propension à se diriger vers ce que nous appelons le « tout compris », en passant par les grosses chaînes d'approvisionnement, mais pouvez-vous nous dire que votre ministère résiste à cela, d'une certaine manière? Je sais qu'il en constate les avantages, mais va-t-il aussi trouver le moyen de faire place aux petites et moyennes entreprises? Dites-moi que lorsque votre ministère conçoit ses politiques d'acquisition, vous résistez à la tendance de tout transformer en une gigantesque chaîne d'approvisionnement mondialisée à la Wal-Mart.

**Mme Liliane saint pierre:** Premièrement, je crois qu'il est très important de garder à l'esprit que nous achetons au nom de tous les ministères et que ceux-ci établissent leurs propres besoins. La stratégie que nous avons élaborée pour progresser dans le renouvellement dans les ministères est que pour tout ce qu'on achète en grandes quantités, nous établissons des stratégies pangouvernementales qui rendent admissibles le plus grand nombre d'entreprises possibles et vous pouvez voir que c'est effectivement ce qui se passe actuellement.

Nous aurions pu, dans le domaine de l'aide temporaire, décider d'y aller avec une ou deux entreprises — après tout, c'est seulement le SCN. Mais cela ne fait pas partie de notre stratégie, si vous examinez toutes les considérations dont nous tenons compte. Travaux publics a son mot à dire pour ce qui est des biens et services communs.

Pour ce qui est de ce que vous appelez la chaîne d'approvisionnement... Je vais vous donner un exemple. Quand le ministère de la Défense nationale a besoin de services d'entretien sur une grande échelle, la discussion passe alors à un niveau différent, en ce sens qu'il faut analyser avec le ministère comment on peut en avoir le plus pour son argent tout en garantissant l'entretien de la flotte. Cela débouche sur une stratégie consistant à attribuer des contrats plus importants et de plus longue durée.

Tout dépend de ce que l'on achète, de la quantité et de l'échéancier: c'est lié aux avantages sociaux et économiques et à d'autres priorités du gouvernement dans le cadre des accords commerciaux.

**Le président:** Je voulais seulement aborder ces questions.

Avant de mettre fin à cette réunion, au nom de mes collègues, je tiens à remercier tous les témoins qui sont venus aujourd'hui. Votre témoignage nous a été très utile. Il sera très utile quand nous voudrions tirer des conclusions et rédiger un rapport sur cette question.

**Mme Liliane saint pierre:** Je voudrais dire en terminant que nous avons hâte de lire votre rapport. Nous avons eu l'occasion de prendre

connaissance du compte rendu de vos délibérations et l'on y trouve beaucoup de valeur ajoutée et d'innovation.

**Le président:** Nous donnons maintenant congé aux témoins. Merci encore pour votre présence.

Chers collègues, nous avons des points à régler et j'espère pouvoir le faire rapidement.

Monsieur Warkentin, voulez-vous aborder votre affaire en premier?

• (1300)

**M. Chris Warkentin:** Oui. Je voudrais proposer une motion. J'espère obtenir l'appui de tous les membres du comité.

Je propose:

Que le 3<sup>e</sup> rapport publié par le Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires durant la deuxième session de la 39<sup>e</sup> législature et intitulé « Payer nos employés(es) à leur juste valeur » soit adopté en tant que deuxième rapport du comité durant la présente session, que la présidence soit autorisée à déposer ce rapport à la Chambre et qu'une réponse soit demandée au gouvernement.

**Le président:** Monsieur Warkentin, normalement, il faut donner préavis d'une motion de ce genre. Nous pouvons seulement procéder s'il y a consentement unanime.

Y a-t-il consentement unanime?

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Pour le moment.

[Traduction]

**Le président:** Je ne veux pas anticiper sur l'intervention de M. Warkentin, mais ce rapport du comité a été présenté à la Chambre à la dernière législature.

Je ne donnerai pas tous les détails, mais la Chambre a été dissoute pour déclencher des élections avant que le gouvernement puisse donner sa réponse. La présidence est d'avis que, techniquement, le délai pour le dépôt de la réponse est échu, mais la Chambre a été dissoute peu après.

Certains opinent que le meilleur moyen de procéder est de présenter tout simplement le rapport de nouveau et de demander au ministère d'y répondre. Si les membres du comité sont disposés à le faire, nous allons simplement adopter de nouveau le rapport du comité que nous allons faire nôtre et présenter de nouveau à la Chambre.

Est-ce que votre motion...

**M. Chris Warkentin:** Je pourrais présenter la motion en vertu de l'article 109 du Règlement, si c'est utile ou nécessaire.

**Le président:** La présidence est d'avis qu'en présentant la motion, nous ne devrions pas préciser d'échéance pour la réponse. Le gouvernement doit être au courant qu'il ne s'agit pas d'un nouveau rapport dont on n'a jamais pris connaissance.

Si cela vous convient, nous pouvons présenter la motion.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** Je vais le présenter la semaine prochaine, lundi, je crois.

Quel était l'autre point, les travaux futurs?

Notre prochaine réunion, le 5 mai, portera sur le projet de loi C-18. C'est un projet de loi bref et d'une portée limitée portant sur la réforme des pensions. Je pense que nous devrions essayer de l'adopter le plus rapidement possible au comité et de le renvoyer à la Chambre. Je n'entrevois aucune remise en question ni opposition sérieuse à ce projet de loi. Si les députés sont d'accord, nous allons commencer la réunion en étudiant cette mesure et, s'il nous reste du temps à la fin, nous pourrions peut-être siéger à huis clos et donner des instructions préliminaires à nos attachés de recherche au sujet de l'étude sur les acquisitions.

M. Martin, au sujet du projet de loi C-18.

**M. Pat Martin:** Je fais seulement une mise en garde, car ce ne sera peut-être pas aussi simple que vous le croyez. Le régime de retraite de la GRC sera un point chaud ou pourrait certainement le devenir, étant donné que durant la dernière législature, le chef de la GRC a perdu son emploi à cause du dossier des pensions à la GRC, qui donne lieu à des allégations d'abus immensément controversées.

Je connais ce projet de loi dont vous dites que c'est une affaire de routine, mais deux éléments ont changé depuis la présentation du projet de loi ou cette volonté de l'amender. Il y a d'abord cette énorme controverse. Une femme a été accusée d'outrage au Parlement et elle poursuit maintenant le gouvernement du Canada pour avoir perdu son emploi dans cette affaire. Deuxièmement, la Cour suprême de Colombie-Britannique a déclaré que les membres de la GRC devraient avoir le droit de négocier collectivement et librement. Ce jugement vient d'être rendu il y a quelques semaines.

Les dossiers de la rémunération et de la pension de la GRC sont donc immensément controversés à l'heure actuelle et entourés d'incertitude, de sorte qu'à mon avis, l'étude du régime de retraite de la GRC est loin d'être une affaire simple et nous voudrions peut-être entendre des témoins à ce sujet.

**Le président:** Nous aurons certainement un ou deux témoins durant l'étude du projet de loi, avant de faire l'étude article par article, mais j'espère, monsieur Martin, que vous ne perdez pas de vue qu'il s'agit là, à ma connaissance, d'un simple rajustement mathématique au calcul des pensions. Cela ne remet pas en question l'existence du régime de retraite.

C'est une retouche administrative mineure, mais l'on vous avisera de ce qui est pertinent et de ce qui ne l'est pas relativement à votre connaissance du dossier. La présidence est d'avis qu'il n'y aurait pas beaucoup de questions à greffer à l'étude de ce projet de loi, mais ce sera aux députés d'en décider. C'est prévu ce jour-là et si une question est soulevée durant cette réunion, ce sera au comité d'étudier l'affaire.

Comme je l'ai dit, s'il reste du temps à cette réunion, les députés pourraient profiter de ce créneau pour donner des instructions préliminaires — non pas définitives — au personnel de recherche pour la rédaction d'un rapport portant sur les acquisitions.

Comme vous le savez probablement, le commissaire à l'intégrité du secteur public, poste créé par le projet de loi C-2, la Loi sur la responsabilité, et qu'on a souvent qualifié de mécanisme de dénonciation, a déposé son rapport. Celui-ci a été renvoyé à notre comité. De plus, nous sommes saisis de son budget des dépenses. Je pense que nous devrions prévoir une réunion pour examiner tout cela, y compris nos plans et priorités. Si les députés ne sont pas d'accord, ils devraient le faire savoir tout de suite; autrement, nous allons inscrire cela à l'ordre du jour d'une future réunion.

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** J'ai l'impression que nous ne sommes peut-être pas prêts à mettre fin à notre étude sur les acquisitions. Est-ce que les membres du comité ont des témoins supplémentaires à proposer ou des éléments d'information additionnels, avant que nous mettions le point final à cette étude?

Je vais d'abord entendre Mme Hall Findlay et ensuite M. Warkentin.

● (1305)

**Mme Martha Hall Findlay:** Je vais seulement réitérer ma préoccupation, à savoir que nous n'avons toujours pas vu le rapport. Je comprends qu'on a donné aujourd'hui l'engagement que ce rapport sera déposé bientôt, mais remarquez qu'on n'a toujours pas fixé de date. Je n'ai pas l'impression que le comité peut terminer son travail tant qu'il n'a pas pris connaissance de ce rapport et, à ce moment-là, nous devons décider si nous voulons entendre d'autres témoins.

**Le président:** D'accord.

M. Warkentin et ensuite Mme Bourgeois.

**M. Chris Warkentin:** J'ai déjà dit cela. Je devrais leur parler, mais je veux seulement que les membres du comité sachent que la Fédération canadienne de la petite entreprise, la FCEI, est en train de faire sa propre étude et en est arrivée en fait à des conclusions dont elle voudra peut-être nous faire part au sujet de toute cette question des acquisitions.

Je leur ai parlé il y a un certain temps. Ils ont dit qu'ils auraient des ressources additionnelles pour nous vers la fin de notre étude. Je ne sais pas où ils en sont dans la rédaction de leur rapport, mais je crois qu'il pourrait être utile de prendre connaissance de leurs conclusions.

Je fais simplement cette suggestion, si cela convient aux membres du comité. Nous les avons entendus, mais je pense qu'ils ont peut-être des renseignements additionnels à nous communiquer.

**Le président:** Je dois donner la parole à Mme Bourgeois. Je pense qu'elle était la suivante.

Madame Bourgeois.

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Merci, monsieur le président.

À la lumière des informations que nous avons obtenues ce matin d'Industrie Canada, on s'est rendu compte qu'il y a énormément de portails ou de ministères qui offrent des services aux petites et moyennes entreprises. J'ai essayé de faire le parallèle et je m'y suis très mal prise; j'ai raté ma question.

Le Bureau des petites et moyennes entreprises offre un service qui me semble être offert par plusieurs autres ministères. Par exemple, Industrie Canada et la Banque de développement du Canada offrent des services et sont appuyés chacun par un site Web. Il y a aussi MERX.

Est-il possible d'avoir un tableau des différentes offres de services auprès des petites et moyennes entreprises? La Chambre de commerce et d'industrie Thérèse-De Blainville me dit ne pas avoir de problème et offrir aussi ce service. Il y a une sorte de duplication des services. Ce n'est pas que j'en veuille au Bureau des petites et moyennes entreprises, mais son existence ne semble pas justifiée.

J'aimerais qu'on puisse examiner cette question tous ensemble, monsieur le président.

•(1310)

[Traduction]

**M. Paul Calandra (Oak Ridges—Markham, PCC):** Monsieur le président, est-ce que quelqu'un peut proposer la motion d'ajournement? On dirait qu'à chaque réunion, nous siégeons bien après 13 heures. Je dois être présent à la Chambre et il me faut d'abord manger...

**Le président:** Je vais personnellement autoriser le député à se retirer pour aller assumer ses autres lourdes responsabilités.

**M. Paul Calandra:** Mais est-ce qu'on pourrait trouver le moyen de terminer nos réunions à 13 heures?

**Le président:** Ce serait merveilleux si nous le pouvions.

**M. Paul Calandra:** Ce serait merveilleux. Si nous demandions aux témoins de se retirer 15 minutes plus tôt...

**Le président:** Si vous voulez couper la parole à Mme Bourgeois, Mme Hall Findlay et M. Warkentin, allez-y, proposez la motion.

**M. Paul Calandra:** Je ne voudrais jamais couper la parole à Mme Bourgeois...

**Le président:** Madame Hall Findlay, avez-vous quelque chose de pertinent à ajouter, avant de lever la séance?

**Mme Martha Hall Findlay:** Eh bien, je suppose que la pertinence dépend du jugement de l'interlocuteur...

**Le président:** Oui, nous en avons plusieurs ici.

**Mme Martha Hall Findlay:** Premièrement, je voudrais d'abord me dire d'accord avec mon collègue. À d'autres comités, nous terminons l'audition des témoins à l'avance pour pouvoir nous occuper des affaires du comité avant la fin de la séance. Je suis d'accord.

Je demanderais à M. Warkentin, s'il est en contact avec la FCEI, de leur demander de produire leurs documents le plus vite possible, pour que nous puissions faire tout cela ensemble. Je pense que ce serait très utile.

Merci.

**Le président:** D'accord.

Enfin, je tiens à remercier M. Warkentin pour avoir facilité la comparution de MM. Connell et Martel d'Industrie Canada. Je le remercie à l'avance de bien vouloir prendre les arrangements pour obtenir une réponse globale au rapport que nous nous apprêtons à déposer.

N'oubliez pas que nous rencontrons la délégation pakistanaise le 13 mai. Tous les députés sont les bienvenus.

Comme il n'y a pas d'autres points à l'ordre du jour, nous pouvons lever la séance. Merci.

---







**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.**