



**CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA**

**À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE :
AIDER LES PME À ACCÉDER AUX CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT DU FÉDÉRAL**

**Rapport du Comité permanent
des opérations gouvernementales et des
prévisions budgétaires**

Le président

Derek Lee, député

JUIN 2009

40^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION



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.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

On peut obtenir des copies supplémentaires ou la version française de cette publication en écrivant à :
Les Éditions et Services de dépôt Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

**À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE :
AIDER LES PME À ACCÉDER AUX CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT DU FÉDÉRAL**

**Rapport du Comité permanent
des opérations gouvernementales et des
prévisions budgétaires**

**Le président
Derek Lee, député**

**JUIN 2009
40^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION**

COMITÉ PERMANENT DES OPÉRATIONS GOUVERNEMENTALES ET DES PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES

PRÉSIDENT

Derek Lee

VICE-PRÉSIDENTS

Rob Anders

Pat Martin

MEMBRES

Diane Bourgeois

Patrick Brown

Paul Calandra

Judy Foote

Jacques Gourde

Martha Hall Findlay

Jean-Yves Roy

Chris Warkentin

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

L'hon. Larry Bagnell

Louis Brown

Paul Dewar

Cheryl Gallant

Colin Mayes

L'hon. Dan McTeague

GREFFIER DU COMITÉ

Michel Marcotte

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Lydia Scratch, analyste

LE COMITÉ PERMANENT DES OPÉRATIONS GOUVERNEMENTALES ET DES PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES

a l'honneur de présenter son

SEPTIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement et aux motions adoptées par le Comité le jeudi 5 février et le mardi 10 février 2009, le Comité a entrepris une étude sur l'accès aux contrats d'approvisionnement du fédéral par les petites et moyennes entreprises et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	1
Les petites et moyennes entreprises aujourd’hui	2
Politique et processus d’approvisionnement au gouvernement fédéral	3
Premier objectif : Améliorer le processus d’approvisionnement pour les petites et moyennes entreprises pour que celles-ci soient mieux informées sur les marchés fédéraux et y aient plus facilement accès	6
Deuxième objectif : Coordonner les programmes fédéraux s’adressant aux petites et moyennes entreprises	10
Troisième objectif : Garantir l’accès des petites et moyennes entreprises aux marchés quand il y a regroupement de petits contrats	15
Quatrième objectif : Se montrer équitable envers les petites et moyennes entreprises au lieu de leur offrir des marchés réservés	19
Cinquième objectif : Admettre l’innovation et la qualité comme critères de sélection clés	22
Conclusion	24

À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE

Introduction

L'approvisionnement du gouvernement fédéral occupe une place importante dans l'économie canadienne, puisqu'il achète pour environ 14 milliards de dollars en biens et services chaque année auprès de milliers de fournisseurs. Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs centraux de l'économie canadienne. En effet, les PME représentent 45 p. 100 du produit intérieur brut (PIB), l'essentiel de la croissance économique du pays, 60 p. 100 de la totalité des emplois dans l'économie et 75 p. 100 de l'accroissement net du nombre d'emplois¹. Les PME font partie intégrante du tissu économique de notre pays et jouent un rôle important dans les approvisionnements du gouvernement fédéral, étant à l'origine de 65 p. 100 des transactions d'approvisionnement en 2007-2008.

Le Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires a tenu cinq audiences en vue d'étudier la capacité des PME à accéder au processus d'approvisionnement fédéral. Ce qui a commencé par une étude sur le regroupement des contrats en informatique s'est transformé en étude sur le contexte dans lequel les PME essaient d'accéder au processus d'approvisionnement fédéral. Nous avons été impressionnés par l'ardent désir des PME de faire affaire avec le gouvernement fédéral et nous aimerions donc nous pencher sur les obstacles auxquels elles se heurtent dans le processus d'approvisionnement.

Dans les prochaines sections, nous brossons d'abord un portrait général des PME d'aujourd'hui et du processus d'approvisionnement administré par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC). Nous présentons ensuite des objectifs sur lesquels le gouvernement fédéral devrait se fonder pour élaborer ses politiques d'approvisionnement applicables aux PME. Ces objectifs sont les suivants :

- Améliorer le processus d'approvisionnement pour les petites et moyennes entreprises pour que celles-ci soient mieux informées sur les marchés fédéraux et y aient plus facilement accès.
- Coordonner les programmes fédéraux s'adressant aux petites et moyennes entreprises.
- Garantir l'accès des petites et moyennes entreprises aux marchés quand il y a regroupement de petits contrats.
- Se montrer équitable envers les petites et moyennes entreprises au lieu de leur destiner un pourcentage des contrats ou de leur réserver certains marchés.
- Admettre l'innovation et la qualité comme critères de sélection clé.

¹ Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, « Importance des PME », site consulté le 21 mai 2009 à <http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/app-acq/pme-sme/importance-fra.html>.

Les petites et moyennes entreprises aujourd'hui

Environ 98 p. 100 de tous les établissements commerciaux au Canada sont dans la catégorie des PME. Selon Industrie Canada, une petite entreprise compte moins de 100 employés et une moyenne en compte moins de 500². Les statistiques fournies par Industrie Canada indiquent que 74 p. 100 des PME comptent moins de 10 employés et que 57 p. 100 ont seulement entre un et quatre employés.

Les PME emploient 5,1 millions de personnes, soit près de la moitié de la main-d'œuvre du secteur privé. Elles ont compté pour 80 p. 100 de la création nette d'emplois entre 1993 et 2003. En comparaison, durant cette période, les grandes entreprises ont supprimé des emplois. Selon John McConnell, d'Industrie Canada, « les tendances à long terme que nous distinguons indiquent encore un essor important, encore beaucoup de création d'emplois par les PME³ ».

Selon les données que nous a soumises TPSGC, les PME ont accès à une plus forte proportion des contrats fédéraux depuis 2004-2005. Le Tableau 1 fait état des tendances relatives aux contrats fédéraux accordés aux PME depuis 2004-2005.

Tableau 1

Volume des contrats fédéraux accordés à des petites et moyennes entreprises

Nota : G\$ = milliards de dollars.		2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Nombre de transactions	Total	60 901	61 333	61 908	59 339
	Petites entreprises	34 239	33 742	32 913	31 141
	Entreprises de taille moyenne	7 251	7 071	6 740	7 146
	% des PME	68 %	67 %	64 %	65 %
Valeur totale des contrats	Total	18.5 G\$	13.7 G\$	10.8 G\$	12.6 G\$
	Petites entreprises	2.8 G\$	3.2 G\$	2.8 G\$	3.0 G\$
	Entreprises de taille moyenne	1.5 G\$	2.1 G\$	1.4 G\$	1.8 G\$
	% des PME	23 %	39 %	39 %	38 %

² Les statistiques de la présente section proviennent de l'exposé fait par John McConnell, d'Industrie Canada, le 30 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 18.

³ M. McConnell, réunion n^o 18 (1110).

Nota : G\$ = milliards de dollars.		2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Valeur totale des contrats moins les fournisseurs étrangers	Fournisseurs étrangers	6.1 G\$	1.1 G\$	1.7 G\$	2.7 G\$
	Fournisseurs canadiens	12.4 G\$	12.6 G\$	9.1 G\$	9.9 G\$
	Petites entreprises canadiennes	2.8 G\$	3.2 G\$	2.8 G\$	3.0 G\$
	Entreprises canadiennes de taille moyenne	1.4 G\$	2.1 G\$	1.4 G\$	1.8 G\$
	% des PME canadiennes	34 %	43 %	46 %	49 %

Source : Travaux publics et Services gouvernementaux Canada. « PWGSC-AB Trends – Small and Medium Sized Business vs Overall AB Business Volume ». Soumis au Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 4 juin 2009.

Comme l'indique le Tableau 1, bien que le nombre de contrats accordés aux PME ait diminué au cours des quatre dernières années, si l'on fait abstraction des fournisseurs étrangers, en valeur, la part des contrats accordés aux PME canadiennes est passée de 34 p. 100 du total en 2004-2005 à 49 p. 100 en 2007-2008.

Politique et processus d'approvisionnement au gouvernement fédéral

Selon la politique du gouvernement fédéral, la passation de contrats doit :

- résister à l'examen du public, accroître l'accès, encourager la concurrence et être équitable;
- être conforme aux obligations commerciales du Canada en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), de l'Accord relatif aux marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMPOMC) et de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI).

L'approvisionnement au gouvernement s'effectue dans le cadre de plus de 15 lois du Parlement et de plus de 35 politiques. Le Conseil du Trésor établit les politiques d'approvisionnement pour l'ensemble du gouvernement et fixe les limites relatives aux pouvoirs d'approbation des ministres; il approuve aussi les contrats et les projets d'une valeur supérieure à ces limites. Le Secrétariat du Conseil du Trésor veille quant à lui à l'application des politiques d'approvisionnement dans l'ensemble du gouvernement.

Les ministères et organismes fédéraux, qui assurent la prestation de services et de programmes aux Canadiens, sont tenus de définir leurs propres besoins

relativement à ces biens et services. Ils peuvent passer eux-mêmes des contrats d'une certaine valeur; au-delà des limites établies, ils doivent faire appel à TPSGC.

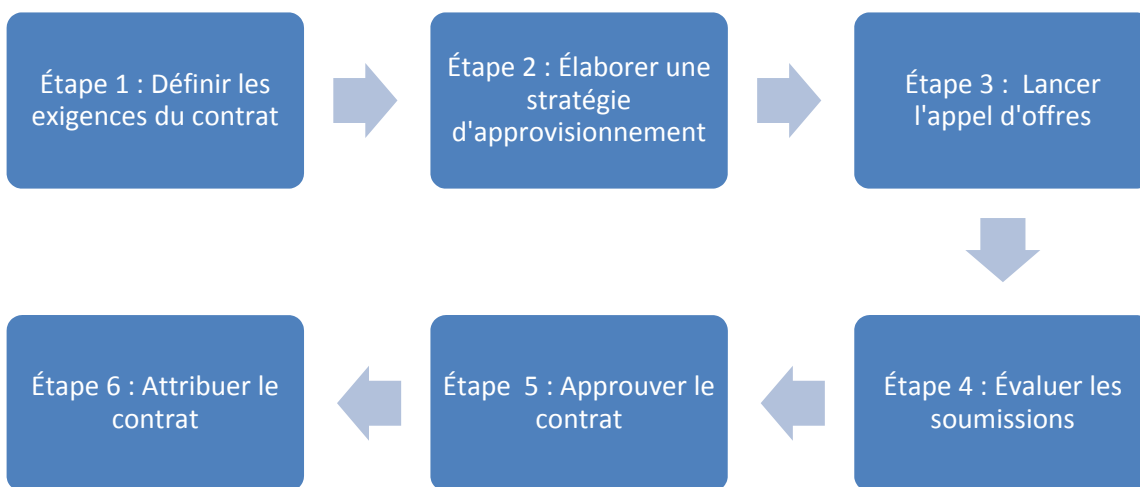
D'autres ministères jouent aussi un rôle dans l'élaboration des politiques d'approvisionnement. Par exemple, Affaires étrangères et Commerce international ainsi qu'Industrie Canada négocient les dispositions des marchés publics dans le cadre des accords commerciaux du Canada. Les ministères sont chargés de déterminer les programmes et les objectifs socio-économiques qui pourraient être appuyés par les activités d'approvisionnement au gouvernement. Le ministère de la Justice offre des conseils juridiques touchant les transactions et les questions liées aux approvisionnements.

Certains ministères et organismes fédéraux ont pour mandat de veiller au respect de la réglementation. Le Tribunal canadien du commerce extérieur, entre autres, examine les plaintes formulées à l'égard des marchés publics pour vérifier s'ils respectent les exigences des accords commerciaux. Le Tribunal rend des décisions, recommande des correctifs et peut mettre les dépens à la charge du fautif ou lui ordonner de dédommager le plaignant. Le Bureau du vérificateur général examine les activités du gouvernement pour assurer le respect des politiques et l'optimisation des ressources. Il peut aussi recommander des mesures correctives au gouvernement. En outre, le Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement garantit l'équité, l'ouverture et la transparence des marchés publics du gouvernement. Il examine les pratiques d'acquisition des ministères et organismes fédéraux, examine toute plainte relative à l'attribution d'un marché dont la valeur est inférieure à un certain montant, examine toute plainte relative à la gestion de marchés et veille à donner l'accès à un mécanisme de règlement extrajudiciaire des différends.

Enfin, TPSGC joue un rôle de premier plan dans les approvisionnements. Il s'agit de la plus grande entité chargée des achats, puisqu'il passe en moyenne 60 000 marchés par an, pour un total de 10 milliards de dollars. TPSGC peut aussi déléguer un pouvoir d'approvisionnement en biens aux ministères. Il élabore des méthodes d'approvisionnement pour l'ensemble du gouvernement. En général, TPSGC détermine le mode de prestation des services, tandis que les ministères s'occupent plutôt de définir de quels services ils ont besoin, à quel moment et à quel endroit. L'approvisionnement, qui comprend l'étude de marché, la planification des besoins ainsi que les appels d'offres, l'évaluation, la sélection, la négociation, la distribution et l'administration des contrats, relève de la responsabilité de TPSGC. Celui-ci doit s'assurer que les contrats sont exécutés conformément aux conditions convenues en termes d'échéances, de coûts et de rendement.

La Figure 1 ci-dessous donne un aperçu du processus standard qu'emploie TPSGC pour acquérir des biens au nom des ministères et organismes fédéraux.

Figure 1 : Processus standard de marchés publics fédéraux employé par TPSGC



- Étape 1 – Définir les exigences du contrat : le ministère qui fait la demande d'achat définit les exigences du contrat, fait approuver le projet, certifie la disponibilité des fonds à l'interne et fait parvenir sa demande d'achat à TPSGC.
- Étape 2 – Élaborer une stratégie d'approvisionnement : TPSGC, en collaboration avec le ministère qui fait la demande d'achat, définit la façon dont il procédera à l'approvisionnement. Il examine les obligations en matière de commerce international, les critères et la méthodologie d'évaluation ainsi que la méthodologie de sélection.
- Étape 3 – Lancer l'appel d'offres : TPSGC détermine si l'offre sera concurrentielle ou à fournisseur unique. Pour les appels d'offres à une étape, il publie une demande de propositions (DP), une demande d'offre à commandes (DOC) ou une invitation à soumissionner (IS). Pour les appels d'offres à plusieurs étapes, TPSGC invite d'abord les fournisseurs intéressés à envoyer une lettre d'intérêt et de présélection, après quoi il publie les DP, les DOC ou les IS. Tous les détails du contrat sont énumérés sur MERX, le service électronique d'appel d'offres du gouvernement.
- Étape 4 – Évaluer les soumissions : le ministère qui fait la demande d'achat effectue une évaluation technique des soumissions reçues, tandis que TPSGC fait une évaluation financière. TPSGC applique ensuite les critères de sélection et suit la méthodologie convenue.
- Étape 5 – Approuver le contrat : TPSGC fait examiner le contrat par un tiers pour en assurer la conformité aux accords commerciaux et confirmer qu'il a fait preuve de la diligence requise.

- Étape 6 – Attribuer le contrat : TPSGC affiche les résultats de l'appel d'offres sur MERX. Les soumissionnaires non retenus sont avisés et peuvent demander les raisons pour lesquelles le contrat ne leur a pas été attribué.

Premier objectif : Améliorer le processus d'approvisionnement pour les petites et moyennes entreprises pour que celles-ci soient mieux informées sur les marchés fédéraux et y aient plus facilement accès

Une plainte revenait constamment dans les témoignages présentés au Comité : le processus d'approvisionnement au gouvernement fédéral déplaît souverainement aux PME. Que ce soit à cause de la paperasserie, de ce qu'il en coûte pour présenter une offre ou du fait que le gouvernement ne paie pas d'intérêt sur les comptes en souffrance, de nombreuses PME « ont tout simplement baissé les bras » et ne répondent plus aux appels d'offres du gouvernement⁴.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) est une organisation non partisane sans but lucratif qui défend les intérêts des entreprises indépendantes canadiennes et qui fonde ses positions en matière de politiques sur la recherche-sondage. En mai 2008, la FCEI a mené un sondage auprès de 8 000 PME pour savoir combien d'entre elles faisaient affaire avec le gouvernement fédéral. Environ 20 p. 100 des répondants avaient vendu des biens ou des services au gouvernement fédéral dans les trois dernières années. Le sondage a aussi révélé que les PME comptant plus de 100 employés étaient plus susceptibles d'avoir fait affaire avec le gouvernement fédéral durant cette période.

Le sondage de la FCEI met en lumière des perceptions plutôt négatives du processus d'approvisionnement du fédéral. Selon les témoignages rendus lors des audiences, presque la moitié des PME ayant fait affaire avec le gouvernement fédéral avaient pris connaissance des marchés publics par l'entremise d'autres personnes avec lesquelles elles font affaire : seulement 14 p. 100 d'entre elles utilisent MERX pour trouver des marchés fédéraux. En outre, le sondage indique que de nombreuses PME, parmi celles qui approvisionnaient le gouvernement fédéral, étaient confrontées à « des problèmes comme la quantité de paperasserie, la difficulté de communiquer avec l'acheteur et le fait de ne pas savoir pourquoi leur soumission n'avait pas été retenue⁵ .»

Le sondage a amené la FCEI à conclure que de nombreuses PME ne faisaient guère confiance au processus d'approvisionnement du fédéral pour les raisons suivantes :

- Elles ne peuvent pas communiquer avec l'acheteur pour poser des questions sur la DP : souvent, le fonctionnaire responsable de la soumission en

⁴ Corrine Pohlmann, 26 février 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 6 (1110).

⁵ M^{me} Pohlmann, réunion n^o 7 (1110).

comprend peu les aspects techniques et n'est pas en mesure de leur répondre.

- Elles ne peuvent proposer des solutions de rechange pouvant s'avérer plus efficaces : si elles tentent de le faire dans leur soumission, elle risque d'être rejetée car elle ne sera pas absolument conforme au processus exposé dans la DP.
- Elles ont de la difficulté à trouver des contrats très facilement : certaines PME ont déclaré qu'elles avaient dû consulter de 20 à 30 sites Web avant de trouver une DP.
- Le gouvernement fédéral ne paie pas toujours très rapidement : pour les PME, cela peut causer de graves problèmes de liquidités.

Pour toutes ces raisons, la FCEI en a déduit que « les PME semblent de plus en plus d'avis que les efforts et l'investissement que suppose la présentation d'une soumission sur le marché public n'en valent pas la peine⁶ ».

Charles Duffett, vice-président principal et agent principal de l'information de l'Alliance canadienne des technologies avancées, a donné au Comité un exemple d'une PME qui avait trouvé le processus d'approvisionnement fédéral lent et compliqué. Liquid Computing, une entreprise d'informatique d'Ottawa, a conçu un ordinateur qui utilise moins d'espace et d'électricité qu'il n'en faut habituellement dans les centres de traitement de données. Selon M. Duffett, le conseil d'administration de cette entreprise a donné comme instruction au PDG de ne plus essayer de vendre leurs produits au gouvernement du Canada car, « à leur avis, c'était une perte de temps. Il faut un investissement d'énergie trop important, et cela ne donne jamais rien ». Dans les deux ou trois ans pendant lesquels Liquid Computing a tenté de vendre ses ordinateurs au gouvernement canadien, elle a réussi à en vendre quatre au gouvernement américain⁷. Pat DiPietro, associé directeur chez VG Partners' Technology Fund, le principal investisseur de Liquid Computing, a déclaré :

J'encourage toutes mes entreprises à ne pas faire affaire avec le gouvernement fédéral. Je n'entretiens pas le moindre espoir. On se tue à la tâche pour trois fois rien⁸.

Selon M. Duffett, le processus d'approvisionnement actuel limite la capacité des PME à démontrer leur talent au gouvernement fédéral.

Des témoins ont aussi relaté d'autres obstacles auxquels se heurtent les PME lorsqu'elles essaient de soumissionner pour des marchés fédéraux. La Business and Institutional Furniture Manufacturer's Association (BIFMA) est une organisation ayant pour but d'informer, de développer, de préconiser et de favoriser la mise en place de normes pour l'industrie nord-américaine du mobilier institutionnel et du mobilier de

⁶ M^{me} Pohlmann, réunion n° 7 (1110).

⁷ Charles Duffett, 28 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 17 (110).

⁸ Kathryn May, « Government bid practices turn off Canadian tech talent; Process too slow for makers of super-fast computer system », *Ottawa Citizen*, 2 mai 2009.

bureau. Devant le Comité, Greg Rapier, de la BIFMA, a indiqué, en parlant du principe d'inclusion de TPSGC dans ses méthodes d'approvisionnement, qu'il semblait « avoir été délaissé au profit d'une démarche fermée⁹ ». M. Rapier a déclaré au Comité qu'à la suite d'une demande d'offre à commandes (DOC) récente, le processus de soumission avait fait passer le nombre des fournisseurs bénéficiant d'un marché à commandes de 36 à seulement cinq¹⁰. Quoique le nombre de fabricants ait été réduit à cinq, 10 offres à commandes ont été émises, dont cinq dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones¹¹.

M. Rapier a expliqué en quoi le processus de soumission de cette DOC en particulier différait du processus habituel :

De toujours, dans le processus de DOC, TPSGC permettait aux soumissionnaires de clarifier leurs soumissions au besoin, mais pendant ce processus-ci, très peu de soumissionnaires ont reçu la moindre communication de la part de TPSGC et, encore une fois, n'ont eu que peu, voire aucune possibilité de fournir des précisions sur leurs soumissions. En bout de ligne, certains soumissionnaires ont été rejetés pour de simples erreurs typographiques dans leurs soumissions et d'autres pour des lacunes qui auraient facilement pu être réglées si TPSGC leur en avait donné la chance¹².

Selon M. Rapier, la majorité des entreprises non retenues dans le cadre de cette DOC étaient des PME.

Le Comité a entendu des arguments semblables de la part de l'industrie de la construction navale. Ron van Wachem représentait le Nanaimo Shipyard Group, une petite entreprise de construction et de réparation de navires. Elle emploie environ 150 personnes dans quatre villes : Halifax (Nouvelle-Écosse), Nanaimo, Port Alberni et Victoria (Colombie-Britannique). Dans le mémoire qu'il a remis au Comité, le Nanaimo Shipyard Group a exprimé des réserves quant aux politiques d'approvisionnement du gouvernement. Outre la consolidation perçue des marchés de TPSGC, M. van Wachem a décrit les changements que TPSGC avait apportés aux contrats conclus avec le secteur de la construction navale. Selon lui, TPSGC faisait maintenant porter la responsabilité de la conception des navires au constructeur plutôt qu'au concepteur¹³. Ce changement a nui aux PME du secteur de la construction navale car il a fait augmenter le coût des soumissions. M. van Wachem a précisé que, contrairement aux PME, les grandes multinationales pouvaient se permettre d'incorporer les frais indirects de la conception des navires à leur soumission, grâce au volume de leurs opérations.

⁹ Greg Rapier, 3 mars 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 7 (1135).

¹⁰ Une offre à commandes est une entente par laquelle une entreprise consent à fournir des biens ou des services à des prix préétablis, selon des conditions convenues et selon les besoins du gouvernement. Les offres à commandes ne sont pas des contrats : c'est uniquement lorsque le gouvernement fait une commande subséquente à une offre à commandes qu'il y a contrat, selon la valeur des biens achetés.

¹¹ Liliane saint pierre, 30 April 2009. Standing Committee on Government Operations and Estimates. 40th Parliament, 2nd Session. Meeting 18:1210.

¹² M. Rapier, réunion n^o 7 (1135).

¹³ M. Ron van Wachem, 23 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 16 (1250).

En 1995, le Comité permanent des opérations gouvernementales a pris connaissance de plaintes semblables de la part de PME :

Le gouvernement attend beaucoup trop longtemps avant de payer ses factures. Le système d'attribution de marchés est incompréhensible, bureaucratique, confus et complexe. La paperasserie nécessaire pour faire une offre et obtenir un contrat est excessive. Il est impossible d'obtenir des informations sur les contrats disponibles. Les spécifications qui accompagnent les appels d'offres sont trop restrictives et souvent très complexes. Il est souvent difficile de savoir qui achète et/ou utilise les produits et services, si bien qu'il est difficile de comprendre en quoi consiste véritablement le besoin. Il est très difficile de se faire inscrire sur la liste des soumissionnaires pour les marchés locaux. Le processus de sélection du gouvernement semble favoriser les gens déjà connus. Les systèmes automatisés sont difficiles à comprendre et considérés comme très coûteux. Il est difficile de soutenir la concurrence des grosses compagnies. Enfin, les décisions semblent arbitraires et il est difficile, sinon impossible de déterminer pour quelles raisons une offre a été rejetée¹⁴.

En effet, la FCEI a rapporté qu'en 1995, environ 40 p. 100 des PME approvisionnaient le gouvernement, contre 21 p. 100 en 2008¹⁵. Le fait que des PME dénoncent aujourd'hui les mêmes problèmes soulevés il y a 14 ans laisse supposer des failles systémiques dans le processus d'approvisionnement. Il serait essentiel de simplifier le processus que doivent suivre les PME pour accéder aux marchés publics.

PREMIER OBJECTIF : Il faut améliorer le processus d'approvisionnement pour les petites et moyennes entreprises pour que celles-ci soient mieux informées sur les marchés fédéraux et y aient plus facilement accès.

Les représentants des trois secteurs dont nous avons entendu le témoignage ont exprimé la frustration, le découragement et le stress que leur cause le processus d'approvisionnement. Selon le Comité, cela démontre l'importance de faire en sorte que les processus d'approvisionnement aident les PME à accéder aux marchés publics fédéraux. Pour faire en sorte que les PME soient mieux informées sur les marchés fédéraux et y aient plus facilement accès, TPSGC pourrait entre autres :

- Améliorer MERX de manière que les PME puissent obtenir l'information dont elles ont besoin sur les marchés fédéraux.
- Réduire la complexité des documents à remplir dans le cadre des DP.
- Aider les PME en réduisant les coûts des soumissions.
- Assigner à chaque DP un agent technique capable de répondre aux questions des soumissionnaires potentiels.

¹⁴ M. Brien Gray, 5 décembre 1995. Comité permanent des opérations gouvernementales, 35^e législature, deuxième session, réunion n^o 73 (915).

¹⁵ M^{me} Pohlmann, réunion n^o 6 (1125).

Deuxième objectif : Coordonner les programmes fédéraux s'adressant aux petites et moyennes entreprises

Le Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME) a été créé à l'automne 2005 pour répondre aux préoccupations des PME quant à la réduction éventuelle des possibilités d'accéder aux marchés du gouvernement de manière concurrentielle. Le BPME appuie les PME en cherchant à réduire les obstacles qui les empêchent d'accéder aux marchés du gouvernement et à simplifier les exigences imposées aux PME qui veulent faire affaire avec le gouvernement. Le BPME reçoit entre 5 et 6 millions de dollars par année pour ses bureaux régionaux et son administration centrale, située à Ottawa.

Le BPME relève de TPSGC; il a pour mandat :

1. D'offrir de l'information, des conseils et de la formation aux PME qui veulent faire affaire avec le gouvernement.
2. De contribuer à réduire les obstacles à la concurrence et à simplifier le processus de passation des marchés.
3. De définir et chercher des occasions d'encourager la commercialisation de nouveaux produits et services novateurs.
4. De collaborer afin d'améliorer les pratiques exemplaires et les politiques relatives aux approvisionnements.
5. De travailler en étroite collaboration avec les PME pour faire entendre leurs préoccupations et leurs opinions.

Le BPME dispose d'un réseau de six bureaux régionaux à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Edmonton et Vancouver. Selon Liliane saint pierre, sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements à TPSGC, le BPME a prêté main-forte à plus de 40 000 entreprises canadiennes, soit en moyenne 16 000 par année¹⁶.

Selon son mandat, le BPME aide les PME à naviguer dans le système d'approvisionnement gouvernemental et veille à ce que ce système traite les PME avec équité. Il a notamment publié un document intitulé « Dix conseils pratiques pour la rédaction de stratégies d'approvisionnement inclusives ». Il s'agit d'un guide conçu pour aider les spécialistes en approvisionnement à créer des stratégies d'approvisionnement qui offrent aux PME un accès juste et équitable aux possibilités de marchés publics fédéraux¹⁷.

En dépit des affirmations de TPSGC quant au travail qu'accomplit le BPME pour améliorer la capacité des PME à accéder aux marchés fédéraux, certaines PME sont insatisfaites de ses services. Elles se plaignent notamment du fait que le BPME n'a pas suffisamment de pouvoir pour défendre l'intérêt des PME, qu'il n'effectue pas de recherche ciblée, qu'il s'agit d'une entité inconnue et qu'elle fait partie de TPSGC.

¹⁶ Mme saint pierre, réunion n° 18 (1105).

¹⁷ Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, « Dix conseils pratiques pour la rédaction de stratégies d'approvisionnement inclusives », site consulté le 19 mai 2009 à <http://www.contractsCanada.gc.ca/fr/10tips-f.htm>.

Jeff Lynt, président du Canadian Business Information Technology Network (CABINET), a expliqué au Comité qu'il trouvait que le BPME n'avait aucun pouvoir et qu'il pouvait uniquement agir à titre de conseiller. Il a fait remarquer que le BPME devrait avoir plus de pouvoir afin de donner suite aux recommandations que le secteur informatique avait formulées en vue de protéger les PME¹⁸. M. van Wachem, du Nanaimo Shipyard Group, a laissé savoir que le BPME devrait envisager d'orienter sa recherche sur les dépenses régionales du gouvernement fédéral : « S'il dépense la majorité de son budget dans un secteur, il faudrait déterminer si les PME sont bien représentées¹⁹. » En outre, M^{me} Pohlmann, de la FCEI, a mentionné que même si la FCEI était favorable à l'existence du BPME, sa disparition ne ferait pas une grosse différence, parce que le BPME n'est pas très connu²⁰.

Shereen Miller, directrice générale du BPME, a précisé que le processus d'approvisionnement ne relevait pas de la responsabilité du BPME²¹. Le Comité note cependant que le BPME a notamment pour mission de simplifier le processus de passation de marchés et de collaborer avec les PME pour améliorer les politiques relatives aux approvisionnements. Vu cette absence de participation directe aux demandes de propositions et à l'attribution des contrats, un des témoins a recommandé que l'on retire le BPME de TPSGC pour moins donner l'impression qu'il s'emploie surtout à représenter l'intérêt de TPSGC en matière d'approvisionnement plutôt que celui des PME²².

TPSGC n'est pas le seul ministère fédéral ayant certaines responsabilités vis-à-vis des PME. Beaucoup de ministères et organismes fédéraux offrent des programmes et services aux PME. Le Tableau 2 décrit ce que font les autres ministères et organismes pour les PME.

Tableau 2 :

Programmes pour PME offerts par les ministères et organismes fédéraux

Ministère fédéral	Responsabilités
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada	TPSGC exécute des activités d'approvisionnement au nom des ministères et organismes. Il chapeaute également le Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME), qui aide ces dernières à accéder aux marchés publics du fédéral en réduisant les obstacles et en simplifiant les exigences

¹⁸ Jeff Lynt, 26 février 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 6 (1230).

¹⁹ M. van Wachem, réunion n^o 16 (1300).

²⁰ M^{me} Pohlmann, réunion n^o 6 (1135).

²¹ Shereen Miller, 28 février 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 7 (1200).

²² M. Jeff Lynt, 26 février 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 6 (1230).

	imposées aux PME désireuses de faire affaire avec le gouvernement fédéral.
Industrie Canada	<p>Le ministre d'Industrie Canada est responsable des questions stratégiques se rapportant aux PME. Le Ministère coordonne plusieurs programmes destinés aux PME.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il publie un rapport semestriel intitulé <i>Principales statistiques relatives aux PME</i>, qui fournit des données de base sur le secteur des PME au Canada. • Il administre le Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC). • Il gère un site Web intitulé PME en direct, conçu spécialement à leur intention et offrant divers outils de diagnostic et d'analyse comparative, des liens vers d'autres sites Web utiles, des bases de données et d'autres ressources pour aider les PME à prendre des décisions. • Il publie le <i>Bulletin trimestriel sur la petite entreprise</i>, lequel présente un instantané des activités récentes du secteur canadien des PME.
Banque de développement du Canada (BDC)	La BDC met à la disposition des PME divers rapports et documents de recherche sur les activités du secteur. Elle offre aussi des services financiers et de consultation, en particulier dans le domaine de la technologie et de l'exportation.
Agences de développement régional [(Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO), FedNor, Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec (DEC-Q), Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)]	<p>Les agences de développement régional financées par le fédéral offrent une gamme de programmes aux PME, dont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • DEO finance le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, un regroupement d'organisations indépendantes offrant des services de démarrage et de développement des PME dans l'Ouest. • FedNor conseille les PME en matière d'exportation par l'entremise d'ateliers « Destination : marchés internationaux », offerts par le Forum pour la formation en commerce international (FITT). • DEC-Q administre le programme Croissance des entreprises et des régions, qui renforce les conditions favorables à la croissance durable des régions et des PME du Québec. • L'APECA encourage et aide les PME à accroître leurs activités d'innovation dans le développement de nouveaux produits et services et de nouvelles technologies par l'entremise de SUR LA VOIE RAPIDE – Guide de l'innovation à l'intention des petites et moyennes entreprises.

Le Tableau 2 illustre l'éventail des services offerts aux PME par le gouvernement fédéral. On constate qu'aucun des ministères et organismes n'est chargé de coordonner les services offerts aux PME.

Industrie Canada a une équipe d'environ 140 personnes chargées d'effectuer des recherches et des analyses sur les PME et d'élaborer des politiques à leur endroit²³. M. McConnell, directeur général, Direction générale de la politique de la petite

²³ M. McConnell, réunion n° 18 (1110).

entreprise à Industrie Canada, a déclaré que la question des PME était un dossier horizontal complexe et l'un des plus difficiles à faire avancer. Il a précisé :

Il y a beaucoup de ministères et d'agences qui influent sur les résultats des PME. De sorte que la politique en matière de PME est plutôt horizontale, y compris la politique des acquisitions ... La plupart des ministères influent sur les PME et la question est donc de choisir les dossiers qui offrent les meilleures occasions de les aider²⁴.

Les témoins ont aussi fait état de la nature fragmentée des programmes et des services offerts aux PME par le gouvernement fédéral. Selon l'un d'eux, « Il n'existe pas de ministères en tant que tels qui veillent à l'intérêt des PME²⁵ ». Plusieurs témoins ont recommandé la création d'un système centralisé de services et de programmes pour mieux servir les PME, un peu à l'image de la Small Business Administration (bureau des petites entreprises) des États-Unis.

La Small Business Administration (SBA) a été créée en 1953 à titre d'agence indépendante du gouvernement fédéral américain pour aider et conseiller les petites entreprises, défendre leur intérêt, préserver la libre concurrence et renforcer l'économie globale des États-Unis²⁶. La SBA reconnaît l'importance cruciale des petites entreprises pour la reprise économique et pour aider les États-Unis à demeurer concurrentiels sur les marchés mondiaux d'aujourd'hui. Bien que la SBA ait grandi et se soit transformée depuis sa création, en 1953, sa mission demeure la même : aider les Américains à démarrer, à développer et à faire croître leurs entreprises. Par l'entremise d'un réseau de bureaux et de partenariats avec des organisations des secteurs publics et privés, la SBA offre ses services d'un bout à l'autre des États-Unis ainsi qu'à Porto Rico, à Guam et aux Îles Vierges des États-Unis.

L'une des divisions de la SBA, le bureau des marchés publics, a pour objectif de créer un environnement favorable à la participation maximale des petites entreprises et des entreprises désavantagées ou dirigées par des femmes au processus gouvernemental d'approvisionnement et d'attribution de gros sous-contrats. Joseph Jordan, administrateur associé des marchés publics et du développement des entreprises de la SBA, a expliqué au Comité les cinq façons dont la SBA s'acquitte de ses obligations :

D'abord, travailler avec d'autres organismes fédéraux afin de s'assurer que les politiques et procédures de ces derniers tiennent compte des préoccupations des petites entreprises; deuxièmement, travailler directement avec les petites entreprises en matière de sensibilisation et de formation afin de rehausser leur attrait comme adjudicateurs de l'État; troisièmement, renseigner les petites entreprises et les organismes gouvernementaux sur la meilleure façon de collaborer; quatrièmement, utiliser les

²⁴ M. McConnell, réunion n° 18 (1235).

²⁵ Ron van Wachem, 23 avril 2009, réunion n° 16 (1255).

²⁶ Le terme « small business » (petites entreprises) employé par la Small Business Administration américaine est équivalent au terme « small and medium enterprises » (petites et moyennes entreprises) employé au Canada.

technologies pour améliorer et simplifier ces relations; et, cinquièmement, promouvoir la transparence dans nos programmes et nos données²⁷.

En outre, la SBA garantit les prêts des petites entreprises et participe au traitement et à l'approbation des demandes de prêts. Elle a aussi les bureaux suivants :

- Un bureau de communications et de liaison avec le public, chargé de vanter les succès des petites entreprises à titre de compagnies novatrices qui fournissent des produits et services d'excellente qualité.
- Un bureau de perfectionnement des dirigeants d'entreprise, qui aide les responsables des nouvelles compagnies à obtenir les connaissances, la formation, l'appui et les contacts dont ils ont besoin.
- Un bureau indépendant de défense, qui exprime les préoccupations et étudie les besoins des petites entreprises²⁸.

La SBA a, de plus, le pouvoir de discuter directement avec d'autres organismes fédéraux de leurs pratiques en matière d'approvisionnement et de faire intervenir la Maison Blanche en cas de désaccord²⁹.

M^{me} Miller, du BPME, a fait quelques observations sur les différences entre son bureau et la SBA. Elle a par exemple souligné que la SBA était régie par la *Small Business Act*, tandis que le BPME avait simplement un mandat relevant du plan d'action de la *Loi fédérale sur la responsabilité*; que la SBA disposait de 1000 employés alors que son bureau n'en avait que 25³⁰. De plus, les États-Unis n'ont pas de système centralisé d'approvisionnement : chaque agence se charge elle-même de ses besoins en approvisionnement. Au Canada, TPSGC exécute la fonction d'approvisionnement pour l'ensemble du gouvernement fédéral.

Toutefois, la principale différence entre la SBA et le BPME, c'est que la SBA est une agence gouvernementale indépendante entièrement responsable des programmes et des politiques applicables aux petites entreprises, tandis que le BPME n'est qu'une simple division d'un ministère, et ne gère qu'un des nombreux programmes fédéraux destinés aux PME. Comme M^{me} Miller l'a souligné, les services et les programmes que la SBA offre aux petites entreprises sont en effet couverts par les divers ministères et organismes fédéraux au Canada, mais leur nature décentralisée les rend peut-être moins efficaces pour les PME. M. van Wachem a suggéré que l'on concentre les programmes et les services offerts aux PME par le BPME, les agences de développement régional et Industrie Canada en une seule entité qui détiendrait le pouvoir d'élaborer les politiques et les processus s'appliquant aux PME³¹.

²⁷ Joseph Jordan, 28 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 17 (1205).

²⁸ M. Jordan, réunion n^o 17 (1250).

²⁹ M. Jordan, réunion n^o 17 (1205).

³⁰ M^{me} Miller, réunion n^o 18 (1135).

³¹ M. van Wachem, réunion n^o 16 (1255).

DEUXIÈME OBJECTIF : Les programmes et services fédéraux à l'intention des PME doivent être coordonnés de manière à vraiment aider les PME à accéder aux marchés fédéraux.

Le Comité reconnaît que le système actuel de programmes et de services fédéraux s'adressant aux PME est déficient. Les propriétaires de PME ne devraient pas avoir à naviguer sans fin dans les sites Web des ministères pour pouvoir avoir accès aux contrats gouvernementaux. Comme le Comité a pu le constater au cours de son étude, le processus d'approvisionnement ne se déroule pas isolément. Pour qu'une petite entreprise puisse soumissionner pour un contrat fédéral, elle doit être bien administrée. Par conséquent, tous les services que le gouvernement fédéral offre pour aider les PME à devenir des entreprises bien administrées devraient être examinés ensemble lorsqu'on cherche à améliorer la capacité des PME à accéder aux marchés publics. Voici quelques façons dont TPSGC pourrait améliorer l'efficacité et l'efficience des programmes et des services fédéraux destinés aux PME :

- Donner un mandat plus ambitieux au BPME et lui confier la responsabilité de défendre les intérêts des PME relativement aux marchés publics fédéraux.
- Voir à ce que le BPME dispose des fonds voulus pour lui permettre d'améliorer les services qu'il offre aux PME.
- Faire du BPME un guichet unique capable de coordonner tous les services et les programmes du gouvernement fédéral s'adressant aux PME.

Troisième objectif : Garantir l'accès des petites et moyennes entreprises aux marchés quand il y a regroupement de petits contrats

L'étude du Comité sur la capacité des PME d'accéder aux contrats fédéraux fait suite aux témoignages qu'il a reçus en juin 2008. Le Canadian Business Information Technology Network (CABiNET) s'est présenté devant le Comité pour lui faire savoir qu'il était très préoccupé par les mesures prises par TPSGC pour regrouper les contrats de service liés à la technologie de l'information avec des marchés de services professionnels³². Aux dires du CABiNET, le gouvernement proposait de regrouper les produits et les services professionnels informatiques sous un contrat qui pourrait dépasser un milliard de dollars chaque année pendant au plus 20 ans, par l'entremise du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement³³. Après avoir discuté de la question au cours de sa réunion de juin 2008, le Comité a adopté à l'unanimité la motion suivante :

Que le Comité des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires recommande que le gouvernement présente son plan avant la mise en place de sa politique de regroupement des achats dans le processus d'acquisition des produits et services informatiques.

³² Mike O'Neil et Jeff Lynt, 17 juin 2008. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 39^e législature, deuxième session, réunion n^o 36.

³³ M. O'Neil, réunion n^o 36 (0905).

Le 7 mai 2009, TPSGC a publié une justification opérationnelle concernant l'initiative du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement. L'absence d'une analyse de rentabilisation complète fait conclure au Comité que TPSGC comprend ses préoccupations, mises en relief par les témoignages entendus au sujet de l'initiative. Le Comité espère que TPSGC en tiendra compte lors de toute opération future de groupement de marchés. La justification opérationnelle de l'initiative du Réseau de communication d'entreprise confirme que les contrats accordés pour des produits informatiques dans le cadre de cette initiative ne seront pas regroupés avec des marchés de services professionnels informatiques. Le secteur de l'informatique n'est cependant pas le seul que le Comité ait entendu au chapitre du groupement des contrats. On abordera plus à fond cette initiative après avoir examiné en gros les perceptions concernant le groupement ainsi que les témoignages des représentants de l'industrie du meuble et de l'industrie navale.

De nombreux témoins qui ont comparu devant le Comité dans ce dossier croient que le gouvernement fédéral regroupe les marchés dans de gros contrats, créant ainsi des obstacles pour les PME qui voudraient soumissionner. Ils croient aussi que le groupement de contrats peut entraîner la perte d'emplois. M^{me} Pohlmann, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, a indiqué que les « tentatives récentes de Travaux publics de regrouper les contrats fédéraux sous un nombre réduit de contrats très volumineux » rendent l'accès aux marchés publics très difficile pour les petites entreprises³⁴. M. van Wachem a dit au Comité :

Le gouvernement s'est doté par le passé et continue à se doter de politiques d'approvisionnement qui favorisent les grandes multinationales de la construction et de la réparation navale au détriment des petites et moyennes entreprises³⁵.

En outre, M. Rapier, représentant de l'industrie du meuble, a fait observer que, comme le gouvernement a ramené à 5 le nombre d'offres à commandes pour le mobilier de bureau, qui était de 36, on peut penser que TPSGC adopte peu à peu une politique de groupement des offres à commandes³⁶.

M. van Wachem a expliqué que les projets de construction navale et de prolongement de vie utile des navires, annoncés par le gouvernement, ont suscité des attentes parmi les petits chantiers navals³⁷. Les PME du secteur de la construction navale peuvent construire de nombreux types de petits navires. Mais comme les projets ont été regroupés en projets d'envergure, les petits chantiers navals en ont été écartés à cause des coûts élevés liés aux appels d'offres et au cautionnement.

M. Rapier, de la Business and Institutional Furniture Manufacturer's Association, a décrit au Comité les effets qu'a eus sur l'industrie le processus de TPSGC quand le nombre de fabricants pour le mobilier de bureau, alors au nombre de 36, ont été

³⁴ M^{me} Pohlmann, réunion n° 6 (1110).

³⁵ M. van Wachem, réunion n° 16 (1250).

³⁶ M. Rapier, réunion n° 17 (1135).

³⁷ M. van Wachem, réunion n° 16 (1250).

ramenées à 5. Il a mentionné que la grande majorité des entreprises qui n'avaient pas été retenues dans le processus étaient des PME et que « chacune d'elles aura dépensé des dizaines de milliers de dollars pour faire les tests de leurs produits pour en vérifier la conformité et se préparer à soumettre leur offre³⁸ ». La diminution du nombre d'offres à commandes préoccupait le président du Comité, qui a fait observer :

Qu'un fonctionnaire de TPSGC, aussi bien intentionné soit-il, a conçu un processus qui a fait passer le nombre de fournisseurs de 30 à cinq. [...] On en a ensuite ajouté quelques-uns. Même l'Armée impériale japonaise, au cours de la Seconde Guerre mondiale, n'aurait pu espérer détruire autant la chaîne d'approvisionnement du gouvernement³⁹.

Au bout du compte, la réduction des offres à commandes pour le mobilier de bureau a fait reculer la concurrence dans cette catégorie de produits, ce qui pouvait entraîner une augmentation des coûts pour le gouvernement⁴⁰.

Ce ne sont toutefois pas tous les témoins qui étaient défavorables au regroupement de contrats fédéraux. Selon l'Association canadienne de la technologie de l'information (ACTI), représentée par Louis Savoie, Hicham Adra et Linda Oliver, le recours à des services partagés permet d'éviter le dédoublement et d'économiser des centaines de millions de dollars chaque année; il permet aux Canadiens de mieux se prévaloir des services gouvernementaux et réduit les risques pour la sécurité⁴¹. De l'avis de M. Savoie, l'initiative du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement, dont l'objectif est d'accroître le volume de services partagés dans le domaine des réseaux, n'entraînera pas une réduction des emplois dans le secteur informatique :

En fonction de qui remportera le contrat, il se peut que les emplois se déplacent, mais les emplois sont nécessaires pour fournir le service. [...] il y a un écosystème de PME que nous mettons à contribution pour fournir nos services sur une échelle pancanadienne, si bien que cela ne réduira pas l'ampleur de l'activité des PME⁴².

M. Savoie a ajouté que les emplois ne disparaîtraient pas par suite de la mise en œuvre de l'initiative, 30 à 40 p. 100 des contrats accordés aux grosses entreprises étant impartis à des PME⁴³.

L'Alliance canadienne des technologies avancées (ACTA), représentée par John Reid et Charles Duffett, a indiqué qu'il n'y a vraiment que trois ou quatre grandes entreprises qui sont en mesure de créer un réseau gouvernemental partagé. Les PME

³⁸ M. Rapier, réunion n° 7 (1135).

³⁹ Derek Lee, 3 mars 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 7 (1215).

⁴⁰ M. Rapier, réunion n° 7 (1135).

⁴¹ Hicham Adra, 23 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 16 (1135).

⁴² M. Savoie, 23 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 16 (1120).

⁴³ M. Savoie, réunion n° 16 (1210).

ne peuvent pas jouer ce rôle parce qu'elles n'ont pas les immobilisations nécessaires pour établir de vastes réseaux gouvernementaux⁴⁴. L'ACTA souscrit au groupement des marchés et encourage en particulier le projet de services informatiques partagés et l'initiative du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement. Cependant, comme l'a dit M. Duffett, les services professionnels ne doivent pas être intégrés à l'initiative du Réseau de communication d'entreprise parce que les PME font un travail très efficace dans ce domaine⁴⁵.

John Rath-Wilson, de la Direction générale des services d'infotechnologie de TPSGC, a confirmé que seules quelques entreprises sont en mesure d'offrir les infrastructures dont le pays a besoin pour exploiter les réseaux, les services de téléphonie, Internet et les services de vidéoconférence à un coût raisonnable⁴⁶. C'est notamment pour cette raison que TPSGC a élaboré une justification opérationnelle pour l'initiative du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement. Compte tenu des commentaires reçus lors des consultations menées auprès des PME, TPSGC a modifié l'appel d'offres utilisé pour l'initiative. Les marchés de services professionnels ne seront pas groupés avec les gros contrats pour le Réseau.

L'attention portée au regroupement de contrats par le Comité en juin 2008 a sans aucun doute obligé TPSGC à en examiner les conséquences pour les PME en ce qui concerne l'initiative du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement. Face à la lutte que doivent mener les petites entreprises de services professionnels informatiques, ainsi que les petits chantiers navals et les petites entreprises de meubles dont il a été question durant les audiences du Comité, TPSGC devrait réaliser que ses décisions de principe en matière d'approvisionnement touchent profondément les PME. Il a été dit au Comité que ce ne sont pas toutes les PME qui s'inscrivent en faux contre le regroupement des contrats, mais le Comité estime qu'il devrait exister un mécanisme grâce auquel les PME peuvent exprimer leurs préoccupations au sujet du regroupement des contrats et des offres à commandes.

Par exemple, des représentants de la Small Business Administration (SBA) des États-Unis sont affectés dans des centres d'approvisionnement fédéraux pour revoir les contrats et s'assurer qu'aucun regroupement non justifié n'est effectué et que les petites entreprises ont des occasions de soumissionner⁴⁷. La SBA définit le regroupement de contrats comme le regroupement d'au moins deux besoins comblés individuellement, ou pouvant l'être, par une petite entreprise. Des contrats regroupés sont des contrats pour lesquels la quantité, la valeur estimative ou l'ampleur des biens, des services ou des travaux de construction demandés sont telles qu'une petite entreprise a peu de chances d'obtenir le contrat principal.

⁴⁴ M. Duffett, 28 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 17 (1125).

⁴⁵ M. Duffett, réunion n^o 17 (1105).

⁴⁶ John Rath Wilson, 3 mars 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n^o 7 (1250).

⁴⁷ M. Jordan, réunion n^o 17 (1210).

Si le représentant d'un centre d'approvisionnement prend connaissance d'un contrat qui dépasse une certaine envergure et qui semble regrouper des activités d'achat de faible envergure pouvant avoir été réalisées par de petites entreprises ou pouvant l'être, la SBA formule des protestations. Elle s'entretient avec l'organisme acheteur de la façon de scinder le contrat ou de créer des plans de sous-traitance appropriés afin que les petites entreprises aient leur juste part de marché. Parfois, le regroupement est autorisé si l'organisme peut prouver qu'il en tirerait un avantage considérable et mesurable ou s'il peut faire valoir une autre raison particulière mais valable. Dans la majorité des cas toutefois, la SBA suspend l'adjudication du contrat jusqu'à ce qu'elle ait trouvé une solution convenant aux différentes parties⁴⁸.

TROISIÈME OBJECTIF : Le gouvernement fédéral doit voir à ce que l'on tienne dûment compte des intérêts des petites et moyennes entreprises quand on envisage de grouper des contrats et des offres à commandes.

Compte tenu des témoignages qu'il a reçus en faveur et contre le regroupement de contrats, le Comité croit qu'il faut mettre en place un système au sein de TPSGC pour qu'on tienne dûment compte des PME lorsqu'on envisage de regrouper des contrats, faute de quoi les PME risquent d'avoir de plus en plus de mal à décrocher des marchés fédéraux, leur nombre pourrait diminuer et les chaînes d'approvisionnement canadiennes en biens et en services pourraient pâtir de la situation. Pour s'assurer qu'on tienne dûment compte des PME avant de regrouper des contrats, TPSGC pourrait, par exemple :

- Donner aux PME l'occasion de participer à des consultations sur les contrats qui seront regroupés.
- Exiger des ministères ou organismes désireux de regrouper des contrats qu'ils présentent une analyse de rentabilisation répondant aux critères du Secrétariat du Conseil du Trésor en la matière, comme le Bureau du vérificateur général l'a demandé dans son rapport de novembre 2006.
- Fixer des limites pour la valeur des contrats à l'intérieur desquelles toute soumission doit être accompagnée d'un plan de sous-traitance auprès de PME portant sur toute la durée du contrat.

Quatrième objectif : Se montrer équitable envers les petites et moyennes entreprises au lieu de leur offrir des marchés réservés

Durant les audiences, il a beaucoup été question de la capacité des PME d'accéder aux contrats fédéraux et des moyens de les aider à obtenir des contrats. Il a souvent été mentionné qu'un système de marchés réservés, intégré au processus d'approvisionnement fédéral, permettrait de garantir l'attribution d'un certain pourcentage des contrats fédéraux aux PME.

⁴⁸ M. Jordan, réunion n° 17 (1230).

Les programmes de marchés réservés ne sont pas nouveaux au Canada. Le gouvernement fédéral dispose déjà d'une Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA), qui est assortie d'un volet de marchés réservés. La SAEA a été adoptée par le gouvernement fédéral afin d'accroître le nombre de fournisseurs autochtones qui présentent des soumissions au gouvernement fédéral et avec qui ce dernier conclut des marchés⁴⁹. Selon cette stratégie, le gouvernement réserve certains contrats exclusivement à la concurrence autochtone. Il existe deux genres de marchés réservés dans le cadre de la Stratégie : les marchés obligatoires et les marchés facultatifs.

Les marchés réservés s'appliquent aux contrats qui servent principalement la population autochtone et dont la valeur est supérieure à 5 000 dollars. Quant aux marchés facultatifs, ils peuvent s'appliquer aux autres contrats des acheteurs fédéraux selon les besoins. Dans le cas des contrats soumis à la concurrence autochtone, le ministère indique dans son message publicitaire ou dans sa demande de propositions que le marché s'adresse aux fournisseurs autochtones conformément à la SAEA. Les soumissions sont préparées et présentées par des entreprises autochtones et elles sont évaluées en fonction des principes de passation de marchés fédéraux que sont l'équité, la transparence et le meilleur rapport qualité-prix pour les Canadiens.

Puisqu'il existe un programme de marchés réservés pour les entreprises autochtones, il ne serait peut-être pas bien difficile d'en établir un pour les PME. Les États-Unis disposent d'un système fondé sur des objectifs qui encourage les départements et les organismes gouvernementaux à adjuger des contrats aux petites entreprises. Comme l'a expliqué M. Jordan :

D'abord, s'agissant de la fixation d'objectifs liés à la participation des petites entreprises aux marchés de l'État, le gouvernement fédéral établit par voie législative un certain nombre d'objectifs liés à la participation des petites entreprises : les résultats sont mesurés selon le pourcentage des dépenses gouvernementales. L'objectif fixé pour l'ensemble du gouvernement fédéral, en ce qui concerne la part des petites entreprises, est de 23 p. 100, et il existe plusieurs sous-objectifs pour certaines catégories socioéconomiques⁵⁰.

La Small Business Administration est chargée de négocier des objectifs individuels avec chaque organisme, en gardant à l'esprit les objectifs établis par voie législative pour l'ensemble du gouvernement. Les dépenses engagées par chaque organisme au titre des petites entreprises sont consignées chaque année dans le *Small Business Goaling Report*, qui est déposé devant le Congrès et diffusé au public.

M. Jordan a souligné que l'objectif de 23 p. 100 appliqué à l'ensemble du gouvernement n'est qu'un objectif; il ne s'agit pas d'une cible pour les marchés réservés au sens où 23 p. 100 des marchés gouvernementaux doivent être accordés aux petites entreprises. La SBA administre cependant les marchés réservés à certains groupes :

⁴⁹ Affaires indiennes et du Nord Canada, « Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) », en ligne depuis le 20 mai 2009 : <http://www.ainc-inac.gc.ca/ecd/ab/psa/index-fra.asp>.

⁵⁰ M. Jordan, réunion n° 17 (1205).

5 p. 100 pour les entreprises appartenant à des femmes, 5 p. 100 pour de petites entreprises défavorisées, 3 p. 100 pour les petites entreprises appartenant à d'anciens combattants handicapés, et 3 p. 100 pour les entreprises implantées dans des zones industrielles qui sont systématiquement sous-utilisées. Les marchés réservés aux groupes minoritaires constituent un outil qu'utilise la SBA pour atteindre ses objectifs de passation de marchés aux petites entreprises. Selon M. Jordan, « ces objectifs ne sont pas obligatoires en ce sens qu'aucune sanction n'est infligée à l'organisme qui ne les atteint pas. Il s'agit d'objectifs que nous encourageons les organismes à atteindre, voire dépasser, mais ce n'est pas toujours le cas⁵¹. »

On a dit au Comité que le Nanaimo Shipyard Group aimerait que des marchés réservés soient instaurés pour les PME, mais la majorité des témoins n'était pas favorable aux marchés réservés. L'une des raisons en est que l'industrie pourrait considérer qu'ils sont restrictifs. M. Duffett, de l'Alliance canadienne des technologies avancées, a indiqué que « si vous décidez de leur réserver 20 p. 100 des commandes, il est possible que, en réalité, elles puissent très bien en assumer 80 p. 100. Donc, en ce qui me concerne, établir une limite n'est pas approprié⁵² ». De plus, l'établissement de limites pour les marchés réservés va à l'encontre des obligations du Canada en matière de commerce international. Gilles Gauthier, directeur général, Politique commerciale multilatérale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, a fait observer que :

[...] d'autres importants partenaires commerciaux du Canada, comme l'Union européenne, n'ont pas de marché réservé pour les petites entreprises et les entreprises minoritaires. De fait, l'Union européenne a toujours été et reste vivement opposée à ce genre de programme⁵³.

Dans un mémoire présenté au Comité, le CABINET a indiqué qu'il ne sollicitait pas de traitement spécial pour les PME : il voulait simplement qu'elles aient un accès juste et équitable aux occasions offertes par le gouvernement fédéral.

QUATRIÈME OBJECTIF : Le gouvernement fédéral doit établir un système équitable afin d'encourager les ministères et organismes à recourir aux petites et moyennes entreprises. Bien qu'utiles dans d'autres secteurs stratégiques, les marchés réservés ne constituent pas le système équitable privilégié.

Le Comité convient que les marchés réservés aux PME ne représentent peut-être pas le meilleur moyen d'accroître la capacité des PME d'avoir accès aux contrats fédéraux. Il croit néanmoins qu'il devrait y avoir une certaine forme de politique qui encourage les ministères et organismes fédéraux à structurer les demandes de proposition de façon que les PME puissent présenter des soumissions. Voici certaines

⁵¹ M. Jordan, réunion n° 17 (1225).

⁵² M. Duffett, réunion n° 17 (1145).

⁵³ Gilles Gauthier, 3 mars 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 7 (1135).

mesures que le gouvernement fédéral pourrait prendre pour garantir l'utilisation d'un système équitable dans l'adjudication des contrats :

- Fixer des objectifs pour l'approvisionnement auprès des PME, comme le système de la SBA aux États-Unis décrit plus haut.
- En déterminant les exigences contractuelles, inclure une section à remplir qui précise si les PME sont en mesure d'exécuter le contrat.
- Offrir des séances de formation au personnel des services d'approvisionnement des ministères et organismes fédéraux pour défendre les intérêts des PME.

Cinquième objectif : Admettre l'innovation et la qualité comme critères de sélection clés

À maintes reprises, on a dit au Comité que les PME peuvent fournir des biens et des services d'excellente qualité et tout à fait novateurs. Malheureusement, on lui a dit également que les politiques d'approvisionnement du gouvernement fédéral ne permettent pas toujours de tirer pleinement parti de tout ce que les PME ont à offrir.

Au sujet du peu de cas dont TPSGC semble faire de l'innovation et des problèmes qui en découlent, précisons ce qui suit :

- Les entreprises qui essaient d'intégrer une autre façon de faire dans leurs soumissions sont rejetées par TPSGC parce qu'elles ne suivent pas à la lettre le processus exposé dans la demande de propositions⁵⁴.
- L'utilisation du prix le plus bas comme principal élément de l'évaluation de la soumission n'encourage pas l'innovation; elle l'étouffe⁵⁵.
- La pléthore de règles et de règlements paralyse le système d'approvisionnement et crée une aversion au risque dans la fonction publique⁵⁶.
- Les entreprises à forte croissance ne réussissent pas autant que les entreprises traditionnelles à obtenir du financement par emprunt⁵⁷.

Le peu de place qu'on semble réserver aux idées et aux entreprises novatrices dans le processus d'approvisionnement fédéral est décourageant et risque de freiner l'innovation au Canada.

Le Comité n'ignore pas que le fait d'encourager l'innovation augmente le risque et que cela peut dissuader le gouvernement fédéral d'attribuer des contrats à des PME offrant des biens et des services novateurs. M. Jordan, de la Small Business

⁵⁴ M^{me} Pohlmann, réunion n° 6 (1110).

⁵⁵ Andrew Steeves, 23 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 16 (1130).

⁵⁶ M. Duffett, réunion n° 17 (1135).

⁵⁷ M. McConnell, réunion n° 18 (1115).

Administration, a fait remarquer qu'il y a une aversion au risque pouvant inciter le gouvernement à adjuger les contrats de préférence aux grosses entreprises. L'une des principales fonctions de la SBA consiste à faire comprendre aux départements qu'ils ne prennent pas nécessairement plus de risques en faisant affaire avec des petites entreprises et qu'ils peuvent même obtenir d'elles de meilleurs produits et services⁵⁸.

En ce qui concerne la qualité comme critère de sélection aux fins de l'attribution des contrats fédéraux, Normand Masse, de TPSGC, a dit : « l'approvisionnement du gouvernement ne consiste pas seulement à acheter quelque chose au plus bas prix possible⁵⁹ ». Il faut tenir compte aussi de la valeur et de la qualité. Le Comité a cependant entendu un témoignage convaincant de l'Association des firmes d'ingénierie du Canada selon laquelle le prix le plus bas représente souvent le déterminant clé dans l'évaluation des soumissions.

Andrew Steeves, de l'Association des firmes d'ingénierie du Canada, a introduit le système d'acquisition fondé sur la sélection basée sur les compétences (SBC). Selon lui, le principe qui sous-tend ce système est simple :

La sélection d'ingénieurs professionnels, d'architectes, de scientifiques de l'environnement devrait être fondée sur les qualifications, l'expérience, les compétences et les antécédents et non pas sur le prix le plus bas⁶⁰.

La sélection basée sur les compétences diffère du processus habituellement utilisé par la plupart des ministères et organismes fédéraux, où le prix est souvent le facteur déterminant dans l'attribution des contrats.

Bien que cette méthode soit relativement inconnue au gouvernement fédéral, elle est utilisée ailleurs au Canada et dans le monde. Le Québec a adopté une loi obligeant les organismes provinciaux à l'employer. Les villes de Calgary et de London l'utilisent. De plus, aux États-Unis, il s'agit d'une pratique prévue par la loi depuis 1972⁶¹.

L'un des risques de la méthode de sélection basée sur les compétences est qu'elle peut faire augmenter les coûts d'un contrat. Cette méthode n'est pas un chèque en blanc autorisant les adjudicataires à exiger n'importe quels honoraires. Selon M. Steeves, la négociation d'honoraires justes est un élément essentiel du processus de la SBC. Les honoraires ainsi fixés peuvent être fondés sur une portée du projet bien définie et assurer au client un service de plus grande valeur⁶². Par contre, l'utilité de la méthode de sélection basée sur les compétences pour la création de technologies et la

⁵⁸ M. Jordan, réunion n° 17 (1235).

⁵⁹ Normand Masse, 3 mars 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 7 (1110).

⁶⁰ M. Steeves, réunion n° 16 (1130).

⁶¹ John Gamble, 23 avril 2009. Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, 40^e législature, deuxième session, réunion n° 16 (1130).

⁶² M. Steeves, réunion n° 16 (1130).

production de biens et de services de la meilleure qualité possible devrait contrebalancer toute augmentation du coût des contrats.

CINQUIÈME OBJECTIF : Le gouvernement fédéral doit voir à ce que l'innovation et la qualité soient des déterminants clés dans l'évaluation des soumissions et l'attribution des contrats.

Le Comité estime que le gouvernement doit chercher à encourager l'innovation dans les PME canadiennes. Il pense en outre que la qualité doit être un facteur déterminant dans l'attribution des marchés publics. Compte tenu des témoignages qu'il a entendus sur ces questions, le Comité souhaiterait que le processus d'approvisionnement encourage l'innovation et que la qualité entre en ligne de compte dans l'évaluation des soumissions. Le gouvernement pourrait incorporer cet objectif à ses politiques, notamment en :

- envisageant d'adopter des dispositions législatives rendant obligatoire l'utilisation de la méthode de sélection basée sur les compétences aux fins du processus d'approvisionnement;
- remaniant le processus de demande de proposition pour le rendre moins prescriptif afin de tirer parti de solutions novatrices des PME.

Conclusion

Ce qui était d'abord une étude motivée par l'adoption perçue d'une pratique de regroupement des contrats de biens et de services informatiques par TPSGC a finalement débouché sur une étude des répercussions, sur les PME, des politiques d'approvisionnement du gouvernement fédéral et de la capacité des PME d'accéder aux contrats fédéraux. Au cours des audiences, le Comité a été frappé par le rôle important des PME dans l'économie actuelle. Comme l'a indiqué un témoin, les PME sont généralement les dernières à se départir des travailleurs en période de ralentissement économique⁶³. Et comme elles comptent pour près de la moitié du PIB du Canada, elles représentent une force économique non négligeable⁶⁴.

Le Comité a reçu les témoignages de représentants du secteur de l'informatique, d'entreprises de fabrication de meubles de bureau et d'un petit chantier naval. Il a également entendu des témoins de TPSGC, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada. Chacun d'eux avait une perspective différente des questions relatives à l'approvisionnement du gouvernement fédéral auprès des PME. Certains voulaient la création de marchés réservés aux PME alors que d'autres estimaient que de tels marchés limiteraient les PME. Certains témoins voulaient la création d'un bureau pour les PME semblable à la Small Business Administration aux États-Unis tandis que d'autres croyaient que le gouvernement n'avait qu'à mieux focaliser l'action du Bureau des petites et moyennes entreprises.

⁶³ M^{me} Pohlmann, réunion n° 6 (1105).

⁶⁴ M^{me} Pohlmann, réunion n° 6 (1105).

Certains voyaient dans le regroupement de contrats des occasions d'affaires pour les PME alors que d'autres y voyaient leur arrêt de mort.

Le Comité a entendu des témoignages parfois contradictoires, et une chose était claire entre les PME : le gouvernement fédéral ne s'approvisionne pas assez auprès des PME. Certains se préoccupent du fractionnement des services fédéraux pour les PME, d'autres se plaignent du manque de souplesse du processus d'approvisionnement et d'autres encore croient que le gouvernement fédéral hésite à travailler avec les PME : tout cela montre que le gouvernement doit faire plus attention quand il fait affaire avec les PME.

Le présent rapport expose cinq objectifs que le gouvernement fédéral devrait viser dans l'élaboration de politiques pouvant avoir une incidence sur la capacité des PME d'accéder aux contrats. Le Comité croit qu'une seule recommandation devrait être adressée au gouvernement pour qu'il donne suite aux préoccupations soulevées par les témoins qui ont comparu devant lui.

RECOMMANDATION : Le Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires recommande que Travaux publics et Services gouvernementaux Canada examine les cinq objectifs exposés dans le présent rapport et présente au Comité, d'ici au 31 octobre 2009, un document indiquant comment il compte les intégrer à ses activités.

Les objectifs et actions suggérées

PREMIER OBJECTIF : Il faut améliorer le processus d'approvisionnement pour les petites et moyennes entreprises pour que celles-ci soient mieux informées sur les marchés fédéraux et y aient plus facilement accès.

- Améliorer MERX de manière que les PME puissent obtenir toute l'information dont elles ont besoin sur les marchés fédéraux.
- Réduire la complexité des documents à remplir dans le cadre des DP.
- Aider les PME en réduisant les coûts des soumissions.
- Assigner à chaque DP un agent technique capable de répondre aux questions des soumissionnaires potentiels.

DEUXIÈME OBJECTIF : Les programmes et services fédéraux à l'intention des PME doivent être coordonnés de manière à vraiment aider les PME à accéder aux marchés fédéraux.

- Donner un mandat plus ambitieux au BPME et lui confier la responsabilité de défendre les intérêts des PME relativement aux marchés publics fédéraux.
- Voir à ce que le BPME dispose des fonds voulus pour lui permettre d'améliorer les services qu'il offre aux PME.
- Faire du BPME un guichet unique capable de coordonner tous les services et les programmes du gouvernement fédéral s'adressant aux PME.

TROISIÈME OBJECTIF : Le gouvernement fédéral doit voir à ce que l'on tienne dûment compte des intérêts des petites et moyennes entreprises quand on envisage de grouper des contrats et des offres à commandes.

- Donner aux PME l'occasion de participer à des consultations sur les contrats qui seront regroupés.
- Exiger des ministères ou organismes désireux de regrouper des contrats qu'ils présentent une analyse de rentabilisation justificative répondant aux critères du Secrétariat du Conseil du Trésor en la matière, comme le Bureau du vérificateur général l'a demandé dans son rapport de novembre 2006.
- Fixer des limites pour la valeur des contrats à l'intérieur desquelles toute soumission doit être accompagnée d'un plan de sous-traitance auprès de PME portant sur toute la durée du contrat.

QUATRIÈME OBJECTIF : Le gouvernement fédéral doit établir un système équitable afin d'encourager les ministères et organismes à recourir aux petites et moyennes entreprises. Bien qu'utiles dans d'autres secteurs stratégiques, les marchés réservés ne constituent pas le système équitable privilégié.

- Fixer des objectifs pour l'approvisionnement auprès des PME, comme le système de la SBA aux États-Unis décrit plus haut.
- En déterminant les exigences contractuelles, inclure une section à remplir qui précise si les PME sont en mesure d'exécuter le contrat.
- Offrir des séances de formation au personnel des services d'approvisionnement des ministères et organismes fédéraux pour défendre les intérêts des PME.

CINQUIÈME OBJECTIF : Le gouvernement fédéral doit voir à ce que l'innovation et la qualité soient des déterminants clés dans l'évaluation des soumissions et l'attribution des contrats.

- Envisager l'adoption des dispositions législatives rendant obligatoire l'utilisation de la méthode de sélection basée sur les compétences aux fins du processus d'approvisionnement;
- Remanier le processus de demande de proposition pour le rendre moins prescriptif afin de tirer parti de solutions novatrices des PME.

ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Canadian Business Information Technology Network</p> <p>Jeff Lynt, président</p> <p>Jean Thivierge, vice-président</p> <p>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p> <p>Corinne Pohlmann, vice-présidente, Affaires nationales</p> <p>Ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux</p> <p>Mike Hawkes, conseiller spécial, Programme accéléré d'infrastructures</p> <p>Tim McGrath, sous-ministre adjoint, Direction générale des biens immobiliers</p> <p>Shereen Miller, directrice générale, Secteur des petites et moyennes entreprises, Direction générale des approvisionnements</p>	2009/02/26	6
<p>Business and Institutional Furniture Manufacturers Association (BIFMA)</p> <p>Greg Rapier, coprésident, Canadian Furniture Task Group</p> <p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</p> <p>Dany Carriere, directrice adjointe, Politique commerciale sur l'investissement</p> <p>Gilles Gauthier, directeur général, Politique commerciale multilatérale</p> <p>Ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux</p> <p>Normand Masse, directeur général, Secteur de la gestion des services et des approvisionnements spéciaux, Direction générale des approvisionnements</p> <p>Shereen Miller, directrice générale, Secteur des petites et moyennes entreprises, Direction générale des approvisionnements</p> <p>John Rath-Wilson, chef de l'exploitation, Direction générale des services d'infotechnologie</p> <p>Liliane saint pierre, sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements</p>	2009/03/03	7

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Association canadienne de la technologie de l'information</p>	2009/04/23	16
<p>Hicham Adra, membre du comité exécutif, Comité des affaires avec le secteur public</p> <p>Linda Oliver, vice-présidente</p> <p>Louis Savoie, président, Comité des affaires avec le secteur public</p>		
<p>Association des firmes d'ingénierie du Canada</p>		
<p>John Gamble, président, Consulting Engineers of Ontario</p> <p>Andrew Steeves, vice-président, ADI limitée</p>		
<p>Nanaimo Shipyard Group</p>		
<p>Ron van Wachem, président</p>		
<p>Alliance canadienne des technologies avancées</p>	2009/04/28	17
<p>Charles Duffett, vice-président principal et agent principal de l'information</p> <p>John M. Reid, président-directeur général</p>		
<p>US Small Business Administration</p>		
<p>Joseph G. Jordan, associate administrator, Government Contracting and Business Development</p>		
<p>Ministère de l'Industrie</p>	2009/04/30	18
<p>John Connell, directeur général, Direction générale de la politique de la petite entreprise</p> <p>Denis Martel, directeur, Recherche et analyses, Direction générale de la politique de la petite entreprise</p>		
<p>Ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux</p>		
<p>Shereen Miller, directrice générale, Secteur des petites et moyennes entreprises, Direction générale des approvisionnements</p>		
<p>Liliane saint pierre, sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements</p>		

ANNEXE B : LISTE DES MÉMOIRES

Organisations et individus

Nanaimo Shipyard Group

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents du Comité des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires ([séances nos 6, 7, 16, 17, 18, 25, 27 et 28](#)) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Derek Lee, député