



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

OGGO • NUMÉRO 118 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 8 février 2018**

—  
**Président**

**M. Tom Lukiwski**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 8 février 2018

•(1100)

[Traduction]

**Le président (M. Tom Lukiwski (Moose Jaw—Lake Centre—Lanigan, PCC)):** La séance est ouverte.

J'aurais quelques points à souligner avant de commencer.

D'abord, nous accueillons aujourd'hui deux témoins, mais pas en personne, ni même par téléconférence. Malheureusement, nous avons uniquement la connexion audio. Je demanderais donc à tous les membres du Comité de bien s'identifier avant de poser leurs questions afin que les témoins puissent savoir avec qui ils s'entretiennent et qui les interrogent. Je comprends que c'est un peu étrange, mais, malheureusement, c'est le mieux que l'on peut faire pour le moment.

Aussi, nous n'accueillons que deux témoins. J'ignore exactement de combien de temps nous aurons besoin pour interroger les témoins. Cela dépendra des membres du Comité. Si nous avons terminé nos questions avant une heure, ce qui sera le cas, à mon avis, nous suspendrons la séance avant de passer aux travaux du Comité. Je m'attends à ce que l'on amorce les travaux du Comité vers 12 h 30, peut-être même plus tôt. Cela dépendra des membres du Comité.

Ceci dit, commençons.

Comme je l'ai souligné, nous accueillons aujourd'hui deux témoins: M. Eugene Cornelius, administrateur associé adjoint; et M. James Parker, directeur par intérim, State Trade Expansion Program, tous les deux du Bureau du commerce international de la US Small Business Administration.

Monsieur Cornelius, je vous laisse nous présenter votre exposé.

**M. Eugene Cornelius (administrateur associé adjoint, Bureau du commerce international, U.S. Small Business Administration):** Merci.

J'aimerais simplement souligner que la mission de la SBA, créée il y a 60 ans, est d'encourager la création d'un environnement et d'un écosystème permettant de favoriser le développement et la croissance des petites entreprises afin d'accroître le nombre d'emplois dans le marché américain. Pour ce faire, la US Small Business Administration s'appuie sur quatre piliers: le capital; l'orientation et la formation; les effets désastreux pour les petites entreprises; et les marchés publics, que nous aborderons plus en détail.

Nous veillons à établir des règles du jeu équitables pour les petites et moyennes entreprises afin qu'elles puissent rivaliser en matière de produits et services. Pour ce faire, nous avons un département qui traite de l'orientation, des marchés et de l'accès aux capitaux que nous offrons. Nous vous parlerons plus particulièrement aujourd'hui de notre bureau des marchés publics.

Le bureau des marchés publics travaille à la création d'un environnement visant à maximiser la participation des petites et moyennes entreprises, y compris les entreprises appartenant à des femmes, aux processus d'attribution des marchés d'approvisionnement fédéraux. Nous procédons de la sorte, car les États-Unis sont un acheteur important de produits et services — nous dépensons chaque année plus de 500 milliards de dollars en achats. Donc, nous voulons assurer la participation des petites entreprises. Nous avons ce que nous appelons un objectif fonctionnel dont je parlerai plus en détail.

Notre objectif actuel pour les petites entreprises se situe à environ 23 %. Il ne s'agit pas d'un objectif fixé, mais bien d'un objectif que nous tentons d'atteindre et que nous avons réussi à atteindre au cours des trois dernières années. Nous avons divisé cet objectif en trois catégories: 5 % pour les petites entreprises appartenant à des femmes; 3 % pour les entreprises appartenant à des anciens combattants handicapés; et 5 % pour les petites entreprises désavantagées. Nous vous fournirons un peu plus de détail à ce sujet.

Nous avons également un objectif de 3 % pour les zones commerciales historiquement sous-utilisées. Il s'agit de régions des États-Unis ayant un taux de chômage élevé ou un faible taux de revenu, ou une combinaison des deux, et où le gouvernement aurait intérêt à ce qu'il y ait un certain développement économique. Nous encourageons les petites entreprises à s'installer dans ces zones et à embaucher des travailleurs locaux afin de stimuler le développement économique et la croissance. Nous les encourageons en leur offrant une différenciation de prix de 10 % lorsqu'elles présentent une soumission dans le cadre d'un processus d'approvisionnement fédéral ou financé par le fédéral. C'est un programme que nous utilisons beaucoup.

Notre programme des petites entreprises désavantagées inclut aussi un programme pilier que nous appelons le programme 8(a). Il s'agit d'un programme de développement de neuf ans, et non d'un programme contractuel. Nous utilisons les marchés du gouvernement fédéral pour attirer les petites entreprises et les aider à se développer grâce au partage. Des fonds gouvernementaux ont été réservés à cet effet. Pour ceux qui participent à ce programme de neuf ans — ils doivent être désavantagés sur le plan social ou économique ou faire partie d'une minorité —, les quatre premières années sont consacrées au développement et les cinq dernières à la transition. Nous avons mis de côté jusqu'à 4 millions de dollars pour les marchés non concurrentiels avec le gouvernement fédéral et plus de 4 millions de dollars pour les marchés concurrentiels uniquement pour ceux qui sont admissibles à ce programme.

•(1105)

Ce sont des outils que nous utilisons pour nous assurer que les petites entreprises participent à ce potentiel d'achat de 500 milliards de dollars dont j'ai parlé.

Tous les processus d'approvisionnement qui dépassent les 150 000 \$US sont assujettis à ce que nous appelons un seuil d'acquisition simplifié. Il s'agit d'une façon d'ouvrir le contrat et de simplifier le processus pour ceux qui n'ont aucune expérience à traiter avec le gouvernement et qui souhaitent présenter une soumission pour un processus lancé par une unité ou le gouvernement fédéral, même s'ils n'ont aucune expertise ou expérience dans ce genre de processus. Ce seuil est plus élevé pour des processus d'approvisionnement qui dépassent les 650 000 \$US et 1,5 million de dollars américains, s'il y a un volet construction. Ce sont les outils de base que nous utilisons pour nous assurer que les petites entreprises puissent obtenir des marchés.

Comment fait-on pour veiller à ce que les petites entreprises soient informées de ces processus d'approvisionnement? Que fait-on pour nous assurer qu'elles obtiennent les conseils et l'aide technique dont elles ont besoin pour obtenir ces contrats? Nous nous tournons vers notre personnel sur le terrain et dans les centres d'approvisionnement ainsi que vers nos représentants en marketing commercial pour conseiller et aider les propriétaires de petites entreprises et développer chacun des éléments des phases potentielles du marché de façon à ce qu'ils aient accès au processus et qu'ils savent ce qu'ils font.

Notre représentation sur le terrain est composée de spécialistes en développement des affaires et de spécialistes en occasion d'affaires situés dans 68 bureaux dans chacun des 50 États et territoires américains. Leur unique tâche est à travailler avec les propriétaires de petites entreprises afin de les aider à développer un sens aigu des affaires nécessaires pour obtenir ces marchés et, au besoin, les fonds de roulement nécessaires pour satisfaire aux exigences de ces marchés et fournir les cautionnements et garanties d'exécution, notamment, de façon à ce que ceux qui n'ont pas l'expérience nécessaire puissent réussir à obtenir des marchés.

C'est beaucoup d'information, mais, si je ne m'abuse, Jim vous a fait parvenir un document de deux pages qui résume ce que je viens de dire. J'espère que celui-ci pourra servir de point de référence par rapport à ce que je viens de vous expliquer et que nous pourrions passer aux questions des membres, car je crois que c'est la meilleure façon de répondre à vos questions concernant vos besoins et vos demandes.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Cornelius. Vous avez raison: je crois que beaucoup des informations que vous souhaitez nous transmettre ressortiront dans le cadre des questions et réponses.

Je tiens à rappeler aux membres du Comité que nous allons amorcer une série de questions où chaque intervenant disposera de sept minutes. Je vous demande de bien vouloir vous identifier avant de poser vos questions aux témoins, qui ne peuvent pas nous voir, afin qu'ils sachent qui les interrogent.

Monsieur Drouin, vous avez la parole pour sept minutes.

**M. Francis Drouin:** Mon nom est Francis Drouin.

Merci pour cet exposé. J'ai écouté attentivement ce que vous aviez à nous dire. Nous étudions cette question depuis quelques mois maintenant. Bien entendu, nous avons examiné le modèle américain. Une des questions que j'aimerais vous poser, c'est comment vous en êtes arrivés au seuil de 150 000 \$US de fonds réservés pour les petites entreprises.

• (1110)

**M. Eugene Cornelius:** C'est une bonne question.

En fait, les 150 000 \$ ne sont pas les fonds réservés. Les fonds réservés peuvent atteindre 4 millions de dollars. Le seuil de

150 000 \$ est pour le processus d'acquisition simplifié. Le premier seuil est établi à 25 000 \$US.

Nous voulons nous assurer que même les plus petits contrats, ceux qui sont plus susceptibles d'être des fruits mûrs pour les petites entreprises, ne sont pas attribués de façon favorable à certaines personnes et à certaines entreprises. Nous avons mis en place un processus d'acquisition simplifié pour veiller à ce que tous ceux qui souhaitent soumissionner à ces marchés puissent le faire et que ces marchés ne soient pas attribués de façon favorable à certaines personnes.

Ceci dit, concernant votre question au sujet des fonds réservés, ceux qui participent au programme 8(a), le programme de neuf ans, qui travaillent au développement de leur entreprise et qui soumissionnent dans le cadre de processus d'approvisionnement fédéraux peuvent se voir attribuer dans le cadre d'un processus non concurrentiel des marchés pouvant aller jusqu'à 4 millions de dollars en tant que fournisseurs uniques. C'est différent. Cette possibilité n'est offerte qu'à ceux qui participent au programme.

Toutefois, toutes les petites entreprises qui le souhaitent peuvent participer au processus d'acquisition simplifié, qu'elles participent ou non au programme.

**M. Francis Drouin:** Une fois qu'elles se sont inscrites pour être admissibles au processus d'acquisition simplifié, le processus d'approvisionnement devient-il plus simple que si le montant était plus élevé? Je pose la question, car les petites entreprises n'ont pas les mêmes ressources que les grandes pour présenter une soumission dans le cadre d'une demande de proposition. Avez-vous simplifié ce processus d'approvisionnement au profit des petites entreprises?

**M. Eugene Cornelius:** Oui. C'est la raison pour laquelle nous parlons d'un processus simplifié, car c'est un processus différent.

Lorsque le processus d'approvisionnement dépasse les seuils que j'ai soulignés, il devient plus rigoureux et ce que nous appelons le règlement fédéral sur les acquisitions s'applique. Ce règlement peut être très strict et détaillé.

Il est question ici d'un processus simplifié qui facilite ces acquisitions et l'attribution des marchés, en fonction des montants.

**M. Francis Drouin:** Le gouvernement américain a-t-il adopté des pratiques exemplaires ou proposé de telles pratiques afin de limiter le nombre de pages que les soumissionnaires potentiels doivent remplir dans le cadre d'une demande de proposition?

Par exemple, au Canada, certaines demandes de proposition peuvent compter 400 ou 500 pages, mais nous avons appris qu'aux États-Unis, les demandes de proposition sont limitées à 15 pages. Est-ce une chose à laquelle vous travaillez également?

**M. Eugene Cornelius:** Oui, vous avez tout à fait raison.

Par l'entremise de nos agents de contrat travaillant au sein des 24 organismes fédéraux du gouvernement des États-Unis, la SBA effectue une surveillance pour veiller à ce qu'aucune exigence encombrante ne soit ajoutée pour nuire à la participation des petites entreprises.

Chacun des 24 organismes se voit attribuer une note en fonction de sa capacité à atteindre l'objectif de 23 % que nous espérons atteindre, même s'il ne s'agit pas d'un objectif fixé. Nous examinons leur travail et leur demandons: « Permettez-vous aux petites entreprises de participer? Simplifiez-vous l'accès pour les petites entreprises et facilitez-vous leur participation? Accordez-vous des marchés aux petites entreprises jusqu'à l'objectif? » Ensuite, les organismes sont classés — rouge, jaune ou vert — en fonction de leur capacité à atteindre ces objectifs.

•(1115)

**M. Francis Drouin:** Merci.

L'autre question que nous examinons est de savoir si le rendement passé doit être pris en considération pour les occasions d'affaires futures. J'aimerais savoir si c'est une chose que fait le gouvernement américain. Avant de permettre à une nouvelle entreprise ou à une entreprise ayant déjà soumissionné de présenter une soumission dans le cadre d'un nouveau processus, le gouvernement évalue-t-il le rendement passé de l'entreprise en question?

**M. Eugene Cornelius:** J'adore cette question. Merci beaucoup.

Oui, nous le faisons. Nous avons toutefois des mécanismes de médiation pour appuyer ce processus. Les participants au programme de neuf ans, le programme 8(a), bénéficient d'une entente dite « mentor-protégé ». Les participants n'ont peut-être pas l'expérience voulue, mais ils sont jumelés à un entrepreneur chevronné. Les mentors sont là pour transmettre leur expertise et avancer les fonds nécessaires pour que les participants soient admissibles à un marché de coentreprise. Nous disons toujours que 60 ou 40 % d'un contrat valent mieux que rien du tout. Le but est de donner un coup de pouce aux petites entreprises qui veulent acquérir les prérequis voulus dans l'optique d'obtenir un premier marché d'approvisionnement. C'est ce que permettent les coentreprises et les relations mentor-protégé.

Alors oui, nous soutenons ce genre d'initiative.

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Cornelius, mais le temps est écoulé.

**M. Francis Drouin:** Merci.

**Le président:** M. McCauley, notre prochain intervenant, voudra peut-être que vous terminiez votre réponse.

Monsieur McCauley, vous avez sept minutes.

**M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC):** Bonjour, messieurs. Je m'appelle Kelly McCauley et je représente Edmonton.

Monsieur Parker, connaissez-vous James « Quick » Parker, un footballeur célèbre qui a joué à Edmonton il y a des dizaines d'années?

**M. James Parker (directeur par intérim, State Trade Expansion Program, Bureau du commerce international, U.S. Small Business Administration):** Oh, c'est très intéressant. Merci de le souligner.

**M. Kelly McCauley:** J'espérais que ce soit vous.

**M. James Parker:** Eh non.

**M. Kelly McCauley:** Quoi qu'il en soit, monsieur Cornelius, voulez-vous terminer ce que vous aviez commencé à dire à propos du programme de mentorat?

**M. Eugene Cornelius:** Oui.

Comme je le disais, le programme 8(a) n'est pas un programme de passation de marchés, mais bien un programme de développement d'entreprise. Puisque nous sommes une entité du gouvernement fédéral, et pas une entreprise, nous devons trouver des outils pour nous aider dans notre mandat. Un des principaux mécanismes que nous utilisons consiste à jumeler les « diplômés » de notre programme 8(a), des moyennes entreprises, aux nouveaux inscrits, c'est-à-dire les participants qui sont là depuis moins de quatre ans, car c'est la période formatrice de notre programme de neuf ans. Nous avons constaté qu'il était facile pour eux d'obtenir un contrat lorsqu'ils ont pris part à une coentreprise et participé à un appel

d'offres du gouvernement fédéral dans le cadre de leur partenariat mentor-protégé.

**M. Kelly McCauley:** Avez-vous des chiffres concernant les marchés réservés aux anciens combattants invalides et aux femmes entrepreneures, par exemple? Est-ce que vous leur offrez les mêmes possibilités en fait de mentorat ou de coentreprise?

**M. Eugene Cornelius:** Oui.

**M. Kelly McCauley:** S'agit-il du même programme ou d'un programme distinct?

**M. Eugene Cornelius:** Même si le programme 8(a) est intimement lié au programme de mentorat, celui-ci est un programme distinct. N'importe quelle petite entreprise peut bénéficier d'une entente de coentreprise. Nous organisons des activités facilitant le jumelage de gens aux vécus ou aux industries semblables. Il s'agit de voir si l'intégration se fait bien et s'ils peuvent créer une coentreprise afin de participer à un appel d'offres. Sans ce partenariat, l'obtention d'un marché serait impossible.

**M. Kelly McCauley:** Excellent.

Vous avez indiqué au début de votre exposé que votre objectif est d'accorder 23 % des marchés d'approvisionnement publics à des petites entreprises. Est-ce que cet objectif s'appuie sur la valeur monétaire des contrats accordés ou sur le nombre?

•(1120)

**M. Eugene Cornelius:** Sur la valeur monétaire.

**M. Kelly McCauley:** Wow, c'est énorme.

Quand avez-vous lancé votre initiative de contrat simplifié pour les marchés de 150 000 \$?

**M. James Parker:** Les contrats simplifiés sont en place depuis assez longtemps.

**M. Kelly McCauley:** C'est un concept qui est totalement étranger à notre gouvernement, je crois.

**M. James Parker:** Je suis dans le domaine depuis 1984. À l'époque, le seuil était de 25 000 \$. Alors cela existe depuis 1984, au moins.

**M. Eugene Cornelius:** Oui, bien avant mon temps.

**M. Kelly McCauley:** D'accord. Alors, c'est en place depuis un bon moment.

Je veux revenir aux marchés réservés. Vos cibles sont de 5 % pour les femmes, 3 % pour les personnes handicapées, et 3 % pour les secteurs à taux de chômage élevé. Pour ce qui est, par exemple, des femmes ou des anciens combattants invalides, sur quels critères vous fondez-vous pour déterminer ce qui constitue une petite entreprise? C'est un des points dont il a été question dans cette étude. Est-ce préférable qu'un homme gère une entreprise qui profite aux femmes ou aux Premières Nations, ou qu'une femme ait une entreprise qui n'emploie que des hommes et qui ne profite ainsi pas à une large proportion de la population?

**M. Eugene Cornelius:** Eh bien, le gouvernement fédéral ne veut pas créer un État policier. Pour qu'une entreprise se qualifie comme telle, elle doit être détenue à 51 % par une femme. Quand il est question de marchés, non seulement 51 % des parts de l'entreprise doivent être détenues par une femme, mais le gestionnaire de projet pour le marché en question doit aussi être une femme. Ce sont les critères que nous appliquons.

Si l'entrepreneure donne la sous-traitance à un homme ou si elle choisit sans contrainte d'embaucher des hommes, nous n'avons rien à dire contre cela. Nous exigeons seulement que l'entreprise en tant que telle soit détenue par une femme et que ce soit aussi une femme qui agisse comme gestionnaire de projet pour le marché d'approvisionnement.

**M. Kelly McCauley:** Selon vous, y a-t-il un risque que certains entrepreneurs créent des sociétés fictives dans le but d'obtenir des contrats? Cela irait à l'encontre de l'objectif même du programme. Est-ce déjà arrivé?

**M. Eugene Cornelius:** C'est un risque bien réel, mais il demeure assez faible. Si la situation se présente, nous brisons le contrat et signalons les fautifs à notre Département de la justice. Nous ne cherchons pas nécessairement à débusquer ces entrepreneurs, mais si des preuves viennent à nous, nous allons effectivement mener une enquête et prendre les mesures qui s'imposent.

Je peux vous dire qu'en 18 ans au gouvernement fédéral, j'ai très rarement vu de telles occurrences.

**M. Kelly McCauley:** Oh, tant mieux.

Il me reste très peu de temps; j'ai encore environ 30 secondes.

Vous avez parlé de fonds de roulement. Pouvez-vous nous expliquer brièvement comment cela fonctionne?

**M. Eugene Cornelius:** Oui. Les petites entreprises n'ont pas nécessairement les ressources voulues pour répondre aux appels d'offre, surtout quand il s'agit de contrats de 4 millions de dollars ou plus. Il leur faut un fonds de roulement important pour tenir un inventaire suffisant ou employer la main-d'oeuvre voulue afin de respecter leurs obligations de paiement de 30 ou 90 jours, par exemple.

**M. Kelly McCauley:** Leur fournissez-vous des capitaux après qu'elles aient obtenu le contrat, par l'entremise d'un prêt à court terme ou autre?

**M. Eugene Cornelius:** Notre programme d'accès au capital leur permet d'accéder à un fonds de roulement, à des lignes de crédit et à toutes sortes d'instruments pour faire l'achat de matériel ou autre.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être des nôtres.

Je m'appelle Brian Masse et je suis le député de Windsor-Ouest, en face de Detroit, au Michigan.

**M. Eugene Cornelius:** C'est ma ville natale.

**M. Brian Masse:** Eh bien, j'ai des billets de saison pour les Lions.

Quand je traverse la frontière, je leur dis toujours que je suis un champion et que je n'ai rien d'un individu suspect.

**M. Eugene Cornelius:** D'ailleurs, je suis né à l'hôpital Grace de Windsor.

**M. Brian Masse:** C'est carrément à un pâté de maison de chez moi. C'est fantastique.

Vous allez comprendre ma prochaine question.

Je suis vice-président du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis, alors je me rends dans la région de Detroit non seulement à titre personnel, mais aussi à titre professionnel. Je veux parler des avantages que peuvent offrir à la collectivité cette infrastructure et le processus d'approvisionnement.

Pouvez-vous me dire brièvement comment vos programmes ciblent les personnes sous-représentées au sein de la population active? Ou y a-t-il d'autres groupes et organisations qui ont des programmes semblables?

Avez-vous des programmes et des services de ce genre? Je sais qu'il y en a au Michigan. Vous pourriez peut-être éclairer le Comité à ce sujet.

• (1125)

**M. Eugene Cornelius:** Oui. Selon les données du recensement et d'autres données, nous traçons les zones principales et les zones d'autonomisation. Ce sont des lieux et des régions à l'intérieur des États-Unis qui se situent à un certain niveau par rapport au seuil de la pauvreté, par exemple à peut-être un ou deux écarts-types de celui-ci, et qui, selon nous, ont besoin d'être développés sur le plan économique. Ce sont à ces endroits que nous appliquons notre calque de ce que nous appelons nos zones commerciales historiquement sous-utilisées.

Nous croyons que les gens aiment embaucher des travailleurs locaux, des personnes qui ont leur apparence, leur comportement et leur démarche, et que les collectivités aiment embaucher des personnes originaires du même endroit. Nous ferons de notre mieux pour convaincre des petites entreprises de déménager dans des secteurs sous-utilisés des zones commerciales, par exemple dans des secteurs exempts d'épicerie ou à un endroit abandonné par une grande usine qui a quitté la région et par des petites entreprises qui déménagent en conséquence. Nous les inciterons à s'implanter dans ce secteur et non seulement à y établir leur siège social, mais aussi à y embaucher un tiers de leur main-d'oeuvre.

Comment les inciterons-nous à le faire? Par exemple, disons qu'un marché d'un million de dollars existe. Le gouvernement désire adjudger les marchés aux soumissionnaires ayant présenté les propositions les moins chères. Si plusieurs organisations rivalisent pour ce marché d'un million de dollars et que la petite entreprise qui s'est installée dans la zone historiquement sous-utilisée présente une soumission de 1 100 000 \$, nous lui accorderons tout de même le marché malgré son coût 10 % plus élevé, en raison de l'incidence économique que la petite entreprise aura sur cette zone et le fait qu'il est dans l'intérêt des États-Unis de le faire.

**M. Brian Masse:** Cela n'a rien de nouveau. C'est le modèle qui a été employé traditionnellement pour aider de nombreuses régions, n'est-ce pas? J'ai été témoin moi-même des résultats qu'il a donnés dans la région de Detroit, mais vous avez également recours au modèle à l'échelle nationale, n'est-ce pas?

**M. Eugene Cornelius:** Oui, ce programme est très bien utilisé. Comme je l'ai déjà indiqué, dans le cadre du programme, notre objectif en matière d'approvisionnement fédéral national se chiffre à 3 %, et nous parvenons à l'atteindre chaque année.

**M. Brian Masse:** L'un des défis à relever relativement à la construction du nouveau pont Gordie Howe dans la région de Windsor a trait aux avantages que les collectivités en tireront, et nous collaborons avec la ville de Delray à cet égard.

Toutefois, j'aimerais simplement éclaircir ce que vous avez dit. Vous utilisez les données du recensement comme un genre de filet de sécurité qui vous permet de fixer les cibles à atteindre, par exemple aux endroits où il y a des minorités visibles ainsi que des personnes handicapées ou sous-employées au sein de certains groupes démographiques? Est-ce bien cela?

**M. Eugene Cornelius:** C'est exact. C'est ce que nous faisons. Nous prendrons l'information, nous examinerons la région, et nous analyserons la pensée économique.

**M. Brian Masse:** Je tiens seulement à confirmer de nouveau que, dans le cadre de la prise de décisions d'approvisionnement, vous jouissez d'un pouvoir discrétionnaire. Disons, par exemple, qu'en raison des désavantages historiques ou systémiques qu'ont certains groupes, si un soumissionnaire présente une proposition légèrement plus coûteuse que celle de ses concurrents afin de pouvoir remédier à ces désavantages, ou une proposition légèrement plus élevée que la valeur du marché parce que ses coûts découlent davantage de la résolution des problèmes systémiques, vous avez, dans le cadre du processus d'adjudication, l'autorisation de ne pas choisir la proposition la moins coûteuse, mais peut-être la proposition qui optimisera le plus les ressources de la collectivité, compte tenu du fait que son soumissionnaire s'occupera de surmonter certains obstacles systémiques auxquels le marché remédiera maintenant. Est-ce exact?

**M. Eugene Cornelius:** Bien dit. Oui, c'est exact, et ce, jusqu'à concurrence de 10 % du coût du marché.

**M. Brian Masse:** Eh bien, merci infiniment. Cela met fin à mon intervention. Nous verrons ce que fera le nouvel entraîneur en chef des Lions.

**M. Eugene Cornelius:** Oui.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Ratansi, vous disposez de sept minutes.

**Mme Yasmin Ratansi (Don Valley-Est, Lib.):** Merci beaucoup.

Je m'appelle Yasmin Ratansi.

Je m'intéresse à une étude qui a été effectuée, et j'aimerais connaître votre opinion au sujet du programme de passation des marchés avec des entreprises appartenant à des femmes. Une étude a été menée par le Madison Services Group, et elle révélait que les entreprises détenues par des femmes n'ont pas vraiment tiré profit du programme. Je me demande si vous utilisez un mécanisme de suivi qui vous permet de déterminer si les petites et moyennes entreprises appartenant à des femmes profitent ou tirent vraiment parti du programme en question.

• (1130)

**M. Eugene Cornelius:** Comme je l'ai indiqué, nous faisons très attention de ne pas nous transformer en État policier. Je comprends le risque qu'il y a à en venir à cela. Par conséquent, nous examinons seulement deux types de données. La petite entreprise appartient-elle à une femme, autrement dit la femme possède-t-elle au moins 51 % des parts de l'entreprise? C'est le premier aspect que nous étudions. Puis, lorsque nous examinons un approvisionnement ou un marché, nous prêtons attention à la personne responsable du marché. Qui est le gestionnaire du projet, et qui a la capacité de prendre des décisions dans le cadre du marché? Le marché relève-t-il de la femme en question? Nous permettons aux propriétaires de travailler à leur compte. Nous examinons seulement ces données, et les données d'exploitation nous ont permis d'atteindre notre objectif de 3 %.

**Mme Yasmin Ratansi:** En ce qui concerne le nombre de marchés adjugés par le gouvernement fédéral, disposez-vous d'un système de suivi qui vous permet de déterminer combien de petites et moyennes entreprises bénéficient de ces marchés?

Je sais que vous mettez en oeuvre un programme d'autocertification qui indique si une entreprise est détenue à 51 % par une femme, mais ce n'est pas la question que je me pose. Ma question est

la suivante: procédez-vous à une analyse fondée sur des données probantes afin de pouvoir dire...? À quel genre d'analyses fondées sur des données probantes vous livrez-vous, des analyses que nous pourrions peut-être effectuer nous-mêmes?

**M. Eugene Cornelius:** Oui, compte tenu des 24 différents organismes mis en cause, l'agent de passation des marchés doit procéder à une inspection des sites et évaluer la petite entreprise à laquelle il a adjugé le marché et, s'il soutient que l'entreprise appartient à une femme, il doit certifier qu'il a examiné les états financiers de l'entreprise, ses déclarations de revenus et tout le reste. Il doit étudier le marché, son rendement et la personne qui en est responsable, et il doit certifier qu'il s'agit d'une petite entreprise, étant donné qu'il nous rend des comptes pour notre fiche de rendement.

**M. James Parker:** J'aimerais faire entendre un peu mon point de vue à cet égard. Eugene a absolument raison; nous ne voulons pas nous transformer en État policier et, en toute honnêteté, il faudrait employer des centaines de personnes, voire des milliers, pour assurer vraiment une robuste surveillance des éléments de ce genre.

Toutefois, d'un point de vue pratique, les petites entreprises ne tardent pas elles-mêmes à attirer l'attention de l'agent de passation des marchés sur tout genre de violation. D'après mon expérience, les autres petites entreprises de la région, qu'elles offrent des services locaux de nettoyage ou des services d'informatique, connaissent très bien leurs concurrents. Je pense que M. McCauley a posé auparavant une question semblable. Si une société fictive ou une entreprise qui ne peut pas vraiment être classée dans cette catégorie n'apporte pas à la collectivité des avantages appropriés, les autres petites entreprises qui entrent en concurrence avec cette société ou cette entreprise signaleront très rapidement à l'agent de passation des marchés non pas une fraude, mais une absence de soutien.

**Mme Yasmin Ratansi:** J'ai deux questions concises à vous poser. Premièrement, en ce qui concerne la capitalisation, vous exigez que les femmes possèdent des actifs nets personnels de 750 000 \$, ce qui veut dire que nous avons affaire à un éventail très vaste de femmes entrepreneures. Parfois, ce type de capitalisation leur pose un problème. Rencontrez-vous des difficultés semblables?

**M. Eugene Cornelius:** Oui. Cette capitalisation de 750 000 \$ ne doit pas comprendre leur résidence. Par conséquent, lorsque nous examinons la valeur nette de leurs avoirs, nous ne tenons pas compte de leur résidence.

**Mme Yasmin Ratansi:** Vous faites donc abstraction de ce bien tangible, puis vous cherchez des biens en espèces.

Deuxièmement, en ce qui a trait à votre HUBZone, je suis très curieuse de savoir comment vous avez conçu cette notion de zone pour les entreprises défavorisées et son fonctionnement. Vous avez déclaré qu'au moins 35 % des employés des entreprises de cette HUBZone devraient habiter dans cette zone marginalisée ou cette HUBZone.

• (1135)

**M. Eugene Cornelius:** Correction: 35 % de leurs employés devraient habiter dans une HUBZone, mais pas nécessairement celle dans laquelle ces entreprises sont établies.

**Mme Yasmin Ratansi:** D'accord. Comment avez-vous pondu cette idée de HUBZone, et pouvons-nous en tirer des enseignements?

**M. Eugene Cornelius:** Nous avons conçu cette idée parce que nous avons réalisé que les communautés minoritaires ne sont pas les seules à être mal desservies et à être touchées par le ralentissement économique; il y a aussi nos régions rurales. Lorsque ces régions tombent sous le seuil de la pauvreté ou sous les écarts-types de ce seuil, elles deviennent historiquement sous-utilisées.

L'emploi est la solution au problème. Je le précise, car, à mon avis, lorsque le nom de notre organisation est mentionné — Small Business Administration —, les gens pensent que notre but est de créer des petites entreprises. Non, notre but est de créer des emplois. Pour ce faire, nous faisons appel aux petites entreprises parce qu'elles ont créé les deux tiers des emplois au cours des cinq dernières années. En ce qui concerne la création d'emplois, nous connaissons le moteur de notre économie.

Maintenant, la question est de savoir comment nous pouvons étendre ce concept à des zones complètes, notamment à nos régions rurales, nos zones autochtones et nos autres zones mal desservies, et pas seulement à nos communautés minoritaires. Nous avons créé les zones commerciales historiquement sous-utilisées pour cette raison.

**Mme Yasmin Ratansi:** Merci.

**Le président:** Nous allons maintenant passer à notre deuxième série d'interventions, qui dureront cinq minutes chacune.

Nous allons commencer par M. Kelly.

**M. Pat Kelly (Calgary Rocky Ridge, PCC):** Merci.

Je m'appelle Pat Kelly, et je suis député de Calgary Rocky Ridge.

En ce qui a trait aux commandes réservées inspirantes que vous offrez, lesquelles sont assorties à un objectif de 23 % et à diverses ventilations, comment mesurez-vous...? Je veux m'assurer que j'ai bien compris vos propos à cet égard. Cette question a été abordée un peu plus tôt. Vous mesurez une région ciblée en fonction du seuil de la pauvreté. J'ai entendu un commentaire concernant la présence de deux écarts-types sous la moyenne, ou quelque chose de ce genre. Est-ce une question de participation de la population active? Il y a évidemment une corrélation entre ces deux éléments, bien qu'ils soient différents.

Ciblez-vous des régions qui sont statistiquement pauvres, ou celles qui sont caractérisées par un taux de chômage important ?

**M. Eugene Cornelius:** Les deux. Vraisemblablement, je dirais que, si vous étudiez l'alignement, vous constaterez qu'il s'agit de régions qui sont dans cette situation depuis longtemps. Toutefois, nous tenons compte du fait que les conditions économiques peuvent changer et que des situations peuvent survenir. Si les régions tombent sous le seuil de la pauvreté, elles peuvent intégrer une HUBZone. La carte n'est pas coulée dans le béton; elle peut varier. Par exemple, nous parlions plus tôt de Détroit. Aujourd'hui, la ville de Détroit ne compte peut-être pas autant de HUBZone qu'elle en avait il y a cinq ou six ans, alors qu'elle traversait les périodes économiques les plus difficiles qu'elle ait connues. Nous prenons ces aspects en considération.

Cependant, je tiens à indiquer clairement que les HUBZone représentent seulement une partie de notre programme. Elles ne constituent pas le cadre de notre programme. Nous réservons toujours des commandes pour les petites entreprises, les femmes, et nous disposons de tous les autres éléments à l'extérieur des HUBZones. Ces zones ne sont qu'un des instruments que nous utilisons.

**M. Pat Kelly:** Dans ce cas, j'ai peut-être mal compris la nature des HUBZones. La HUBZone ne s'inscrit pas dans le cadre d'une commande réservée aux petites entreprises; c'est un concept distinct.

**M. Eugene Cornelius:** C'est exact.

**M. Pat Kelly:** Je vais m'assurer une fois de plus que j'ai compris ce concept et qu'il est exposé clairement dans le compte rendu. J'ai entendu dire que la valeur totale de l'approvisionnement du gouvernement américain s'élève à 500 milliards de dollars.

**M. Eugene Cornelius:** Oui.

**M. Pat Kelly:** Par conséquent, 23 % de cette somme correspondraient à un peu plus de 100 milliards de dollars.

**M. Eugene Cornelius:** C'est exact. Je pense que ce pourcentage s'établit à approximativement 120 milliards de dollars.

**M. Pat Kelly:** Je trouve ce montant très élevé.

Pouvez-vous m'expliquer de nouveau comment vous définissez une petite entreprise? À combien un marché devrait-il se chiffrer pour pouvoir figurer dans les limites de ces 100 milliards de dollars cumulatifs?

● (1140)

**M. Eugene Cornelius:** C'est là que des variations entrent en jeu parce que les petites entreprises sont considérées différemment en fonction du code d'indexage national de leurs opérations. Selon la norme de l'industrie, une petite entreprise peut toucher des revenus de plus ou moins 6 millions de dollars sur une moyenne de 3 ans, ou selon l'industrie, elle peut compter 500 employés ou moins, comme dans l'industrie du transport aérien. Ce serait le cas d'une petite ligne aérienne. Il y a plusieurs façons de définir des petites entreprises, et elles reposent sur des comparaisons industrielles et des comparaisons de revenus pour chaque industrie.

**M. James Parker:** Je suis Jim Parker.

J'aimerais ajouter quelques commentaires aux explications de Eugene.

Il y a deux ou trois différentes façons de définir une petite entreprise. Les deux façons générales sont les suivantes: nous définissons une petite entreprise en fonction du nombre de ses employés, ou nous la définissons en fonction de ses revenus. En ce qui concerne le nombre d'employés, vous pouvez en avoir aussi peu qu'environ 100 ou autant que 1 250 et être toujours considéré comme une petite entreprise. Puis, sur le plan des revenus, vous pouvez toucher aussi peu que 750 000 \$ ou autant que 20 milliards de dollars, et être toujours considéré comme une petite entreprise.

Il existe un vaste éventail de petites entreprises. Essentiellement, au-delà des petites entreprises, il y a les grandes. De plus, on considère que les entreprises moins importantes que les petites entreprises ne peuvent pas soutenir la concurrence des grandes entreprises.

**M. Eugene Cornelius:** Mais la plupart de nos entreprises américaines sont considérées comme petites. Les petites entreprises se situent quasiment au 90<sup>e</sup> et quelques percentiles des entreprises américaines.

**Le président:** Merci beaucoup.

Notre prochain intervenant est M. Jowhari.

Vous disposez de cinq minutes, monsieur.

**M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.):** Je remercie nos témoins.

Je m'appelle Majid Jowhari, et je suis député de la circonscription de Richmond Hill, qui se trouve dans la partie nord de la région métropolitaine de Toronto.



Nous avons passé en revue un grand nombre de chiffres que je vais tenter de résumer. De plus, j'ai deux questions particulières à vous poser. L'une d'elles a trait surtout aux définitions. L'autre est liée à la façon dont vous conciliez les risques et les récompenses.

Permettez-moi de commencer par la première question. Vous avez parlé de dépenses annuelles de l'ordre de 500 milliards de dollars. Vous avez également mentionné que 23 % de ces dépenses iront aux petites entreprises. Selon votre bilan des trois dernières années, vous avez obtenu des résultats d'environ 5 % pour les petites entreprises appartenant à des femmes, de 3 % pour les petites entreprises appartenant à d'anciens combattants atteints d'une invalidité, de 5 % pour les petites entreprises défavorisées et de 3 % pour les entreprises sous-utilisées, dont nous avons passé beaucoup de temps à parler.

Premièrement, pouvez-vous expliquer en quoi consistent les entreprises appartenant à d'anciens combattants atteints d'une invalidité et les entreprises défavorisées? Que fait au juste le gouvernement pour aider les petites entreprises dans ce secteur?

**M. Eugene Cornelius:** Un ancien combattant handicapé est quelqu'un qui a fait partie de l'armée des États-Unis, de la garde côtière ou des unités autochtones nationales, qui a été handicapé durant son service et qui a été libéré en tant qu'ancien combattant handicapé. Nous savons que ces personnes ont énormément de difficulté à retourner sur le marché du travail et à être employables.

L'un des moyens de développement économique dans cette communauté est, bien sûr, l'entrepreneuriat et le démarrage de petites entreprises. Si nous voulons qu'ils créent des petites entreprises, nous savons que le fait de leur accorder un prêt peut s'avérer très utile.

**M. Majid Jowhari:** En général, quels types de petites entreprises les anciens combattants handicapés mettent-ils sur pied?

**M. Eugene Cornelius:** Ils vont dans toutes les directions — les technologies de l'information, la construction, etc. —, ils ne reculent devant rien. Ils s'investissent dans tous les domaines.

Nous savons que l'octroi d'un contrat prolonge la longévité ou le cycle de vie d'un entrepreneur.

**M. Majid Jowhari:** Quelle est la définition d'une petite entreprise défavorisée?

**M. Eugene Cornelius:** Une petite entreprise défavorisée — une entreprise « titre 16 », comme nous les appelons — est une entreprise dite minoritaire. Une entreprise désavantagée sur le plan économique est une entreprise qui n'a pas les moyens, les compétences, la notoriété ou les recettes nécessaires pour jouer selon les mêmes règles que les petites entreprises les plus en vue.

**M. Majid Jowhari:** D'accord. Il me reste deux minutes, alors j'aimerais passer à autre chose. Merci.

J'aimerais passer à la deuxième question.

Vous avez évoqué un certain nombre de facteurs susceptibles d'aider les entreprises, ainsi que certaines des choses que vous faites pour les aider, comme l'offre d'un fonds de roulement, de programmes de mentorat, d'obligations, de titres de placement et de savoir-faire.

Comment le gouvernement réussit-il à faire l'équilibre entre le fait d'avancer des obligations, des titres de placement et un fonds de roulement et le risque de ne jamais récupérer son investissement?

• (1145)

**M. Eugene Cornelius:** Eh bien, comme tout le monde, nous avons des normes de sélection, mais les prêts ne viennent pas du gouvernement fédéral. Ce que nous faisons — et c'est une très bonne

question que vous posez là —, c'est que nous avons conclu des partenariats avec plus de 7 500 institutions bancaires des États-Unis. Nous leur fournissons une garantie si elles accordent un prêt à une petite entreprise, mais pour que nous fournissions cette garantie, il faut qu'il manque quelque chose à cette petite entreprise. Par exemple, il pourrait lui manquer la caution que cette banque conventionnelle utiliserait pour accorder ce prêt, ou il pourrait lui manquer l'expérience de gestion nécessaire pour contracter ce prêt.

Si les conditions imposées par la banque sont un frein et que, dans une optique commerciale, la banque estime qu'elle ne devrait pas accorder ce prêt, l'Administration des petites entreprises des États-Unis peut intervenir. Nous leur dirons: « Nous avons examiné cette petite entreprise. Nous avons pris connaissance de son plan d'affaires. Nous croyons que cette personne peut réussir même s'il lui manque des garanties ou même si son expérience n'est pas aussi approfondie que celle que vous exigez. » Il se peut aussi que la banque demande que le prêt soit remboursé en cinq ans et que cela soit trop lourd à porter pour la petite entreprise. Nous leur dirons alors que nous allons donner la garantie nécessaire si la période de remboursement est étirée à sept ou dix ans. C'est ce que nous faisons, mais ce n'est pas nous qui prêtons l'argent.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer une deuxième fois à M. McCauley, pour cinq minutes.

**M. Kelly McCauley:** Formidable. Messieurs, merci de nous communiquer ces renseignements. Nous sommes très heureux de pouvoir vous parler.

J'aimerais revenir sur la question du contrat simplifié. Pour qu'il soit toujours pertinent, à quelle fréquence faites-vous des mises à jour? Sentez-vous la bureaucratie essayer de vous faire reculer, de vous détourner de vos objectifs ou de rétablir des complications qui avaient été supprimées? Chez nous, l'une des choses qui nous donnent du fil à retordre, surtout avec les petites entreprises, c'est la quasi-impossibilité de faire des affaires avec l'État en raison de la lourdeur des demandes de propositions, des exigences et des formalités. Je voulais simplement savoir comment vous vous débrouillez à cet égard. Comment faites-vous pour empêcher les complications de reprendre du terrain?

**M. Eugene Cornelius:** Je ne connais pas la réponse à cette question. Ce que je peux vous dire, c'est que la situation est sensiblement la même depuis des années. Nous n'avons jamais eu de pression de qui que soit pour changer le montant ou pour le diminuer.

L'outil que nous utilisons a été très efficace. Nous nous servons de la circulaire A-123 — un produit pour évaluer les risques d'entreprise — afin d'éviter de prendre des décisions téméraires. Nous nous prémunissons des risques possibles et nous limitons les dégâts lorsque nous pouvons le faire, mais il n'y a pas eu de pression pour nous forcer à revoir nos méthodes.

**M. Kelly McCauley:** L'une des choses que nos petites entreprises déplorent, et même les grandes entreprises, c'est l'exigence qui leur est imposée d'assumer une responsabilité illimitée aux termes des soumissions qu'elles présentent pour obtenir des marchés gouvernementaux. Y a-t-il quelque chose de semblable aux États-Unis? La responsabilité est-elle limitée? Comment établissez-vous la vôtre? Je m'aperçois que ma question est plutôt vaste.

**M. Eugene Cornelius:** Oui, j'allais le dire. Eh bien, disons que cela dépendrait de certaines choses. Je ne m'en inquiéterais pas. Cela pourrait être pertinent pour certaines agences. Je pense par exemple à l'Army Corps of Engineers. C'est une question qui pourrait être pertinente pour le ministère de la Défense ou pour la marine, mais peut-être pas pour le ministère de l'Éducation, ni même pour l'Administration américaine des petites entreprises. Cela dépend de ce que nous achetons et de ce que nous recevons.

C'est une question trop vaste pour que je puisse y répondre.

**M. Kelly McCauley:** Avez-vous quoi que ce soit de semblable dans votre contrat simplifié, pour des marchés ne dépassant pas 150 000 \$?

**M. Eugene Cornelius:** Non, il n'y a rien de tel, mais au risque de me répéter, cela dépend de ce que nous achetons, de la responsabilité associée à ce produit ou à ce service particulier.

**M. Kelly McCauley:** Très bien.

Parlons maintenant du counseling que vous offrez aux petites entreprises. Pouvez-vous faire un survol des services que vous fournissez à cet égard? S'ils bloquent au moment de répondre à la demande de propositions, pouvez-vous intervenir et leur donner un coup de main? Les aidez-vous dès le début? Est-ce que vous vous contentez d'offrir des séminaires, point à ligne? Pouvez-vous nous décrire en quoi consistent les services de counseling que vous offrez?

• (1150)

**M. Eugene Cornelius:** Eh bien, il y en a plusieurs. Tout d'abord, nous avons des services de counseling généraux que nous offrons dans l'ensemble des universités et des collèges des États-Unis. Ce sont les centres pour le développement des petites entreprises. Ces centres aident les petites entreprises à développer le sens des affaires. On y parle des plans d'affaires, des questions en matière de ressources humaines, de questions juridiques...

**M. Kelly McCauley:** Pardonnez-moi de vous interrompre. À propos de ces centres, est-ce que votre ministère se coordonne avec les universités et les collèges?

**M. Eugene Cornelius:** Oui. Par l'intermédiaire de l'Administration des petites entreprises, nous fournissons des subventions à ces universités pour qu'elles offrent ces services. Donc, oui, il y a une coordination qui se fait.

**M. Kelly McCauley:** D'accord, merci.

**M. Eugene Cornelius:** Ensuite, il y a ce que nous appelons les centres d'expertise en approvisionnement, qui se rapprochent davantage de ce que vous évoquiez dans votre question. Nos représentants des centres d'expertise en approvisionnement et nos représentants du marketing commercial aident les petites entreprises au moment où elles présentent une soumission et tentent de conclure un marché. Ils leur montrent les règles et les procédures à suivre pour obtenir des contrats aux termes des règlements fédéraux en matière d'acquisition. Ils s'assurent qu'elles comprennent les règles, les règlements et les façons de procéder dans ce milieu. Ils agissent comme des conseillers professionnels sur la façon de présenter leurs soumissions.

Oui, essentiellement, c'est ce qu'ils font.

**M. Kelly McCauley:** Très bien. Merci.

**Le président:** Monsieur Peterson, vous avez cinq minutes.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci d'être avec nous par téléphone. Je m'appelle Kyle Peterson. Je suis le député de la circonscription de Newmarket—Aurora, qui

est aussi dans la région de Toronto. Je suis heureux de pouvoir vous parler aujourd'hui et d'en apprendre un peu plus sur ce que fait votre administration.

Mes questions sont des questions contextuelles générales au sujet de la SBA.

La SBA n'est jamais une partie contractante de quelque approvisionnement que ce soit, est-ce exact?

**M. Eugene Cornelius:** Non, nous ne pourrions pas l'être.

**M. Kyle Peterson:** Selon ce que j'ai compris, votre rôle est de fournir des services aux petites entreprises. L'aide que vous fournissez en matière d'approvisionnement n'est qu'un des nombreux services que vous offrez. Est-ce exact?

**M. Eugene Cornelius:** C'est exact.

**M. Kyle Peterson:** D'accord. Très bien.

Ici, le gouvernement fédéral a une sorte de ministère de l'approvisionnement — que je ne qualifierais pas de centralisé, car il ne l'est pas tout à fait — qui est responsable d'une bonne partie de l'approvisionnement et de la passation de marchés du gouvernement fédéral.

Y a-t-il quelque chose de semblable au sein du gouvernement fédéral des États-Unis, ou est-ce que chaque ministère a ses propres politiques et procédures en matière de passation de marchés et d'approvisionnement?

**M. Eugene Cornelius:** L'Administration américaine des petites entreprises s'occupe de 24 différentes agences.

Nous nous coordonnons avec les agents de négociation des marchés de ces agences, et nous veillons à ce que lesdites agences se conforment à la cible des 23 %. Nous nous intéressons aux marchés qui peuvent être accordés à des petites entreprises. Nous nous intéressons aux marchés que nous pouvons inclure aux termes de notre programme de développement, le programme 8(a), qui n'est ouvert qu'à ces participants. Nous nous focalisons sur les marchés à fournisseur unique de moins de 4 millions de dollars, ce qui évite aux petites entreprises d'avoir à se mesurer à d'autres. Nous présentons une demande pour ces marchés et nous proposons une petite entreprise qui sera en mesure de livrer la marchandise. Nous créons des liens en ligne avec ces agences. Les agents de négociation des marchés de ces agences doivent nous expliquer par écrit pourquoi, le cas échéant, ils n'ont pas choisi les petites entreprises que nous leur avons proposées.

**M. Kyle Peterson:** Je vois. Alors c'est le principe du « conformez-vous ou justifiez-vous ».

**M. Eugene Cornelius:** Oui, c'est une bonne façon de décrire le processus.

**M. Kyle Peterson:** C'est un mécanisme d'intervention qui peut être effectivement très efficace.

**M. Eugene Cornelius:** Oui.

**M. Kyle Peterson:** Ce programme 8(a) est-il le seul levier dont les petites entreprises disposent pour les encourager à participer à l'approvisionnement à l'échelon fédéral?

**M. Eugene Cornelius:** Oui, mais c'est un levier névralgique. C'est un outil de très grande portée, et c'est celui sur lequel l'Administration des petites entreprises a le plus d'autorité.

• (1155)

**M. Kyle Peterson:** Oui, et je crois que cela s'applique aussi à la définition des « petites entreprises défavorisées », ces petites entreprises possédées ou contrôlées à 51 % au moins par des...

**M. Eugene Cornelius:** Oui. Ce sont les petites entreprises qui sont défavorisées sur le plan social ou économique.

**M. Kyle Peterson:** Oui. Je comprends cela. C'est un programme qui semble efficace.

Je crois qu'au Canada, une partie du problème — c'est-à-dire les raisons pour lesquelles les petites entreprises ne participent pas au processus d'approvisionnement ou, du moins, pas autant qu'elles le devraient —, c'est cette notion selon laquelle les bénéfices potentiels de ces marchés ne sont pas suffisants pour compenser tout le temps qu'il faut mettre pour préparer une demande. Les petites entreprises se sont même plaintes que les paiements n'arrivaient pas assez rapidement, qu'elles n'étaient vraiment pas en mesure d'offrir des garanties financières au gouvernement fédéral et qu'elles ne pouvaient donc pas prendre part à l'approvisionnement.

Certaines de ces impressions pourraient être combattues simplement en informant et en sensibilisant les petites entreprises de ce qu'il faut pour faire affaire avec le gouvernement fédéral. Nous n'aurions pas nécessairement besoin de politiques ou de programmes spéciaux pour y arriver. Ce que je retiens de notre conversation d'aujourd'hui, c'est que votre administration semble jouer un rôle important dans ce processus.

**M. Eugene Cornelius:** Oui, le président précédent a signé un décret présidentiel stipulant que nous n'avons que 15 jours pour payer une petite entreprise. C'est très strict.

**Le président:** Merci beaucoup.

La dernière intervention sera de très courte durée, et c'est notre supporteur des Lions de Détroit, M. Masse, qui nous la livrera.

Monsieur Masse, vous avez trois minutes.

**M. Brian Masse:** C'est drôle, parce que vous devez avoir une idée de toute la différence qu'il y a... Nous sommes actuellement en train de financer la construction du pont international Gordie-Howe, et nous devons pour ce faire attendre le déroulement d'un processus de sélection en PPP au terme duquel un consortium international donné — car ils en sont rendus à choisir parmi les trois qu'il reste — apportera éventuellement des avantages à la collectivité. Entretemps, la collectivité se saigne pour les travaux préparatoires et la construction dans une région similaire à Delray; Windsor est devenue la capitale du sandwich en Ontario. À tous égards, c'est très différent de cela.

Je tenais tout simplement à revenir sur les résultats qui se produisent au terme des projets en matière de sélection. Je sais que vous avez un système de notation, comme vous l'avez dit, nommément l'approche feu vert, feu jaune, feu rouge. Y a-t-il eu d'autres études ou quelque autre type d'évaluation pour examiner les avantages que ces processus d'approvisionnement ont pu apporter et qui ont contribué à régler certains problèmes systémiques?

**M. Eugene Cornelius:** L'une des choses dont nous sommes très fiers, c'est ce que nous appelons la graduation précoce. Vous vous souvenez de la période de neuf ans qui peut s'appliquer aux termes du programme 8(a)? La jeune femme a posé cette question au sujet des 750 000 \$. Nous avons créé une dynamique en vertu de laquelle les entreprises qui dépassent le seuil de valeur net deviennent des finissants précoces de notre programme attendu qu'ils n'ont plus besoin du gouvernement ou de ces conditions particulières pour voler de leurs propres ailes. Une proportion importante — je n'ai pas le pourcentage exact — des entreprises du programme 8(a) ont pu s'affranchir rapidement de cette aide parce qu'elles ont cessé d'être considérées comme étant défavorisées sur le plan social ou économique. Le fait d'avoir participé au programme leur a en effet

permis de décrocher des contrats, de faire de l'argent et d'augmenter leur valeur nette au-delà de la limite cautionnant leur admissibilité. Voilà une façon de jauger ces avantages.

L'autre façon, c'est de regarder ce qui s'est produit dans la portion Est de Détroit. À l'heure actuelle, si vous descendez l'avenue Grinnell, vous allez constater que ce quartier a déjà été une zone commerciale sous-utilisée. Comme on peut le voir maintenant, il y a des entreprises, des magasins du coin et toutes sortes d'activités, et nous avons dû enlever cela de la déclaration. C'est une réussite sur le plan économique.

Voilà comment nous mesurons l'efficacité de nos programmes.

**M. Brian Masse:** Merci beaucoup de votre témoignage. Nous l'avons bien aimé.

**Le président:** Merci.

Distingués collègues, je crois comprendre que certains d'entre vous aimeraient poser une ou deux autres questions.

Monsieur Ayoub et madame Mendès, avez-vous tous les deux des questions à poser? J'essaye simplement de me faire une idée du nombre de personnes qui voudraient poursuivre.

• (1200)

[Français]

**M. Ramez Ayoub (Thérèse-De Blainville, Lib.):** D'accord.

[Traduction]

Merci de le demander. Je vais transférer ma question à Yasmin.

**Le président:** Très bien. Dans ce cas, nous allons amorcer une deuxième série de questions avec des interventions d'une durée de sept minutes, en commençant par Mme Ratansi.

**Mme Yasmin Ratansi:** Je n'aurai probablement pas besoin de sept minutes. Ma question concerne le fait que vous vous portiez garants des prêts que les petites et moyennes entreprises obtiennent des banques. Je suis curieuse... Qu'arrive-t-il lorsqu'elles tombent en défaut de paiement? Le gouvernement est-il contraint de rembourser?

**M. Eugene Cornelius:** Oui, et voilà comment nous procédons. Nous pouvons fournir une garantie pour des emprunts d'un maximum de 5 millions de dollars américains, et notre garantie couvrira de 75 à 80 % de l'emprunt. Il reste donc une certaine marge pour laquelle les banques peuvent se montrer très accommodantes, car elles sont responsables de 20 à 25 % de ce prêt et qu'elles doivent prévoir les pertes en conséquence.

Nous nous assurons que les banques avec lesquelles nous faisons affaire sont d'accord avec nos règlements. Nous avons une procédure de souscription en 17 points à laquelle les banques doivent consentir pour que nous donnions notre garantie. Si elles ne le font pas, nous tempérons notre garantie de 75 % en conséquence.

Je peux vous dire que le taux de non-remboursement n'est pas très élevé.

**Mme Yasmin Ratansi:** Pouvez-vous chiffrer ce taux de non-remboursement en pourcentage ou en dollars?

**M. Eugene Cornelius:** Non, je ne le peux pas.

**M. James Parker:** Le taux de non-remboursement dépend habituellement du type de programme dont il s'agit et de la population que nous ciblons. C'est un taux d'environ 8 %.

**M. Eugene Cornelius:** Oui. Il est très bas. Il n'est même pas dans les deux chiffres.

**Mme Yasmin Ratansi:** D'accord, merci.

**Le président:** Il ne semble pas y avoir d'autres questions. Monsieur Cornelius, monsieur Parker, au nom du Comité, je vous remercie sincèrement.

Le témoignage que vous avez livré aujourd'hui a été tout à fait éclairant. C'est du moins mon avis. Je crois que notre gouvernement — pas seulement le gouvernement actuel, mais tous les gouvernements passés, présents et futurs — pourrait apprendre beaucoup de choses de l'approche que vous avez adoptée pour traiter avec les petites entreprises et pour promouvoir la petite entreprise aux États-Unis. Votre présentation était tout à fait captivante.

Si vous avez des informations supplémentaires que vous souhaitez fournir à notre comité, je vous recommande de contacter directement notre greffier. Évidemment, nous ne voulons pas nous lancer dans

une discussion transfrontalière afin de déterminer lequel de nos gouvernements traite le mieux avec les petites entreprises, mais disons que cette séance a été très utile. Je peux vous en donner l'assurance.

J'aurais aimé avoir la portion vidéo de cette conférence afin que tous les membres du Comité puissent en profiter, mais votre témoignage a quand même été bien reçu. Encore une fois, merci beaucoup.

**M. Eugene Cornelius:** Merci. Ce fût un plaisir.

**Le président:** Distingués collègues, nous allons faire une pause de quelques minutes, puis nous allons passer aux travaux du Comité.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*

---







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Also available on the House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>