



Chambre des communes  
CANADA

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

---

OGGO • NUMÉRO 052 • 1<sup>re</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 17 mai 2007**

—  
**Présidente**

**L'honorable Diane Marleau**

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

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

## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 17 mai 2007

• (1530)

[Traduction]

**M. Daryl Kramp (Prince Edward—Hastings, PCC):** La séance est ouverte.

Bon après-midi. Avant d'accueillir les témoins d'aujourd'hui, permettez-moi de faire une brève annonce. Notre présidente, Diane Marleau, est absente aujourd'hui en raison d'un décès dans sa famille immédiate. Je présiderai la réunion en son absence. Nos pensées l'accompagnent.

Aujourd'hui, nous dérogerons un peu à notre façon de faire habituelle, avec l'assentiment des membres du comité. D'ordinaire, les témoins présentent leurs exposés durant dix minutes, puis nous passons à une longue période de questions et réponses. Si j'ai bien compris, en raison du caractère approfondi des exposés d'aujourd'hui et du nombre de témoins, à savoir ceux qui comparaitront au nom du ministère des Travaux publics et du Tribunal canadien du commerce extérieur, il a été demandé de prévoir plus de temps pour les exposés.

Je demande aux membres du comité de consentir à procéder ainsi, en gardant à l'esprit qu'ils auront moins de temps que d'habitude pour poser leurs questions par la suite.

Les membres du comité acceptent-ils de limiter à cinq minutes le temps alloué à chacun pour poser des questions? Franchement, nous aurons difficilement le temps d'en poser un grand nombre. Qu'en pensez-vous?

Êtes-vous tous d'accord ou souhaitez-vous en discuter?

Madame Nash.

**Mme Peggy Nash (Parkdale—High Park, NPD):** Le sujet est complexe. Je souhaite entendre ce que les témoins ont à dire, mais j'aimerais beaucoup aussi poser le plus de questions possible. Lors de la période de questions, le président pourrait faire en sorte que le plus grand nombre possible de questions soient posées. Nous pourrions peut-être demander qu'on nous remette des documents dans certains cas au lieu de nous fournir de longues réponses de vive voix.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Je suis entièrement de cet avis. Lorsque viendra la période de questions, nous nous efforcerons de procéder rapidement. Il nous faudra évidemment la coopération de tous les membres qui devront s'efforcer de ne pas s'écarter du sujet.

Sans plus tarder, je souhaite la bienvenue à notre premier groupe de témoins du ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux, à savoir Mme Liliane Saint-Pierre, sous-ministre adjointe, Approvisionnement, M. George Butts, directeur général, Secteur de la gestion des services et des approvisionnements spéciaux, et M. Marshall Moffat, directeur général, Secteur des petites et moyennes entreprises.

Bienvenue. Vous avez la parole.

[Français]

**Mme Liliane Saint Pierre (sous-ministre adjointe, Approvisionnement, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Merci, monsieur le président et bonjour à vous tous.

Je tiens premièrement à remercier les membres du comité de m'avoir offert cette occasion de venir leur parler des activités d'approvisionnement de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

[Traduction]

M. George Butts fournira un aperçu de l'approvisionnement, des difficultés qui y sont associées et de l'incidence des accords commerciaux.

M. Marshall Moffat décrira le rôle de son groupe auprès des petites et moyennes entreprises canadiennes, qui représentent 99,9 p. 100 du nombre total d'entreprises, ainsi que les réussites de son groupe à ce jour et les perspectives d'avenir.

Je précise qu'il y a dans l'assistance des membres de l'équipe des approvisionnements qui peuvent répondre à vos questions, au besoin.

[Français]

Je vais d'abord vous donner un bref aperçu de nos activités.

À titre de principal acheteur pour le gouvernement du Canada, TPSGC figure au premier rang des acheteurs de biens et de services du secteur public au pays. Il représente à lui seul 85 p. 100 de la valeur des achats du gouvernement. Par ailleurs, chaque année, nous gérons plus de 60 000 transactions qui représentent une valeur totale d'environ 12 milliards de dollars.

Notre objectif est simple: répondre aux besoins opérationnels du gouvernement, qu'il s'agisse d'acheter des uniformes et de l'équipement pour les Forces canadiennes ou encore des fournitures de bureau.

Toutefois, nous travaillons dans un environnement complexe, sur lequel influent des accords commerciaux, les politiques du Conseil du Trésor, diverses lois, des organismes de surveillance comme le Tribunal canadien du commerce extérieur, ainsi que le vérificateur général.

• (1535)

[Traduction]

En outre, conformément à la Loi fédérale sur la responsabilité, TPSGC a entrepris de mettre en place un code de conduite pour l'approvisionnement. La loi prévoit aussi la création d'un poste d'ombudsman de l'approvisionnement. Suivant la Politique sur les marchés du gouvernement du Canada, il faut veiller à l'ouverture, à l'équité et à la transparence du processus d'approvisionnement ainsi qu'à l'élimination des obstacles à la concurrence.

Dans toutes nos activités, nous nous engageons implicitement à garantir aux contribuables canadiens la meilleure utilisation possible des fonds publics. Il n'est pas étonnant que cela ait une incidence marquée sur l'économie; nous en traiterons davantage plus loin dans notre exposé.

[Français]

Bien que nous nous retrouvons parfois sur la sellette, force est d'admettre que nos activités contractuelles se déroulent en majeure partie sans heurts.

Un peu moins de 1 p. 100 des contrats font l'objet de plaintes devant le Tribunal canadien du commerce extérieur, qui tranche en faveur du plaignant une fois sur cinq seulement.

Cela dit, monsieur le président, nous nous efforçons constamment de nous améliorer.

Comme le savent les membres du comité, nous sommes en pleine transformation. Notre démarche vise à effectuer une transition de notre rôle d'acheteur centré sur les transactions vers celui d'acheteur centré sur la gestion stratégique des achats, ainsi qu'à instaurer une démarche d'approvisionnement pangouvernementale.

[Traduction]

En matière d'approvisionnement, notre approche repose sur la collaboration et nous faisons tout en notre pouvoir pour établir des partenariats avec des entreprises canadiennes. Au cours des derniers mois, nous avons formé des comités consultatifs dans des industries clés, afin de nous informer directement de leurs difficultés et de leurs préoccupations avant d'arrêter nos stratégies d'approvisionnement. Par exemple, le comité consultatif sur les services d'aide temporaire s'est réuni 16 fois depuis novembre dernier. Ces réunions, qui sont instructives pour nous et pour les fournisseurs, témoignent de notre volonté de garantir l'équité et la transparence de même que l'utilisation optimale des fonds publics.

En outre, nous avons établi le Bureau des petites et moyennes entreprises afin d'éliminer dans toutes les régions du pays les obstacles auxquels se heurtent les entreprises voulant faire affaire avec le gouvernement du Canada. M. Moffat vous en parlera, mais je vais d'abord céder la parole à M. George Butts.

**M. George Butts (directeur général, Secteur de la gestion des services et des approvisionnements spéciaux, Approvisionnement, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Merci, madame St-Pierre.

Monsieur le président, je vous remercie à mon tour de me donner l'occasion de témoigner devant ce comité et de vous expliquer la procédure des marchés publics à TPSGC, en me fondant sur l'expérience que j'ai acquise durant plus de vingt années de travail dans le domaine.

Dans ce bref aperçu, je vous exposerai d'abord les principes et les objectifs de la passation de marchés, et puis la façon de procéder habituelle. Nous vous présenterons une série de diapositives qui passent en revue, mais seulement superficiellement, certains aspects ou sujets liés aux marchés publics. Il sera surtout question du processus et du cadre de contrôle de gestion sous-jacent.

Un marché public ne consiste pas seulement à acheter un bien ou service au prix le moins élevé. Nous avons à cœur d'obtenir les meilleurs résultats pour les contribuables au nom de nos clients. Chaque dossier d'acquisition dont s'occupent nos services est traité dans le respect des principes et objectifs, comme l'indique cette diapositive.

Nous comparons souvent les marchés publics à un exercice d'équilibre, dans lequel nous nous appliquons à remplir de nombreuses exigences — besoins opérationnels des clients, besoins de nature socio-économique, besoins de l'industrie, utilisation des fonds publics — sous la surveillance très étroite et l'examen rigoureux des parties intéressées des secteurs public et privé.

Les lois et règlements régissant les marchés publics rendent parfois la tâche de l'agent responsable décourageante; elle doit effectivement être exécutée par des spécialistes qualifiés de TPSGC et des ministères clients.

L'approvisionnement est une occupation en soi. On y fait carrière au sein de TPSGC; il ne s'agit pas seulement d'une fonction parmi d'autres qu'accomplit un gestionnaire de programme ou de projet. Nos agents d'acquisition ont reçu une formation qui leur permet de s'acquitter de leurs tâches. Ils comprennent parfaitement qu'ils représentent le gouvernement du Canada lorsqu'ils lancent des appels d'offres ou qu'ils négocient des marchés représentant souvent des dépenses de millions de dollars en fonds publics.

Dans son exposé, Mme Saint-Pierre a affirmé que TPSGC fait des achats d'environ douze milliards de dollars par année pour le compte du gouvernement. Les dépenses totales, qui varient bien sûr d'une année à l'autre, sont consignées dans deux bases de données, à savoir celle du Secrétariat du Conseil du Trésor, où elles sont inscrites par année civile comme l'exigent les accords commerciaux, et celle de TPSGC, où elles figurent par exercice financier ou année budgétaire. C'est pourquoi il faut être prudent à la lecture des dépenses en acquisitions puisqu'il peut y figurer des chiffres qui, parfois, ne concordent pas. Il faut éviter de confondre l'année civile et l'exercice financier.

La cinquième diapositive sert essentiellement à montrer que de nombreux services du gouvernement passent des marchés. Vous pouvez constater ici que des ministères concluent un grand nombre de contrats de faible valeur. Par là, j'entends des contrats d'une valeur de moins de 25 000 \$.

En fait, TPSGC ne conclut que 10 p. 100 environ du nombre des contrats, pourcentage qui représente néanmoins entre 80 et 90 p. 100 de la valeur annuelle des achats. Vous pouvez voir ici que les 109 ou 110 ministères clients passent entre 368 000 et 370 000 contrats de moins de 25 000 \$ pour une valeur d'un peu moins de un milliard de dollars.

La sixième diapositive décrit notre processus d'acquisition. Suivant les règlements qui régissent les marchés publics, nous devons lancer un appel d'offres, sauf dans certains cas. L'« Invitation électronique à soumissionner » — que vous voyez dans la colonne de gauche — est un avis que nous publions pour annoncer une occasion de participer à un marché sur le Service électronique d'appels d'offres, communément appelé MERX. Le « Processus concurrentiel traditionnel » est le lancement d'appels d'offres aux fournisseurs figurant sur nos listes. Nous publions un PAC, ou préavis d'adjudication de contrat, lorsque nous estimons qu'un seul fournisseur est en mesure de répondre à nos besoins. Il signale notre intention de négocier avec le fournisseur et il invite d'autres fournisseurs qui croient pouvoir répondre aux exigences à contester le marché. Vous pouvez voir à la ligne « Marchés non concurrentiels », dans le coin inférieur droit, que la plupart des contrats sont attribués en régime de concurrence.

•(1540)

La septième diapositive montre tout ce que nous achetons, à savoir quelque 17 000 biens et services qui sont désignés par un numéro d'identification des biens et services, ou NIBS. Ils sont tous classés par groupes dans la colonne de gauche, à savoir biens, services, travaux de construction, télécommunications et services d'architecture et de génie.

Les montants figurant dans le graphique indiquent les limites autorisées pour les contrats. Comme vous pouvez le constater, les montants les plus élevés sont ceux des contrats négociés par voie du Service électronique d'appels d'offres. Pourquoi? Parce que ce processus est le plus ouvert. Je le répète, ce sont ceux dont les avis ont été publiés sur MERX, le service électronique d'appels d'offres du gouvernement fédéral. Nous sommes tenus d'obtenir l'autorisation du Conseil du Trésor pour attribuer tout contrat dont la valeur est supérieure aux montants indiqués dans ce graphique.

J'aimerais apporter quelques dernières précisions. Si vous regardez les rubriques « biens » et « invitation électronique à soumissionner », vous y voyez deux montants, soit 30 millions de dollars et 40 millions de dollars. Le ministère ou le ministre est autorisé par le Secrétariat du Conseil du Trésor à attribuer des contrats d'une valeur de 40 millions de dollars dans le cas d'appels d'offres électroniques. Lorsque l'appel d'offres est lancé à des fournisseurs figurant sur notre liste, le montant autorisé tombe à 10 millions de dollars, comme vous le voyez dans la colonne suivante. Si le marché n'est pas en régime de concurrence ou s'il est attribué à des fournisseurs exclusifs, la limite tombe à deux millions de dollars. Ainsi, il faut obtenir l'autorisation du Conseil du Trésor pour attribuer à un fournisseur exclusif tout contrat d'une valeur de plus de deux millions de dollars.

Les montants figurant à gauche des trois que j'ai signalés, soit 30 millions de dollars, 7,5 millions de dollars et 1,5 million de dollars, représentent la valeur maximale des contrats pour lesquels le pouvoir de négociation est délégué à des fonctionnaires des ministères, aux bureaucrates. Donc, il faut obtenir l'autorisation du ministre pour des appels d'offres électroniques dont la valeur se situe entre 30 et 40 millions de dollars et, je le répète, pour les contrats d'une valeur de plus de 40 millions de dollars, il faut obtenir l'autorisation du Conseil du Trésor. Dans le cas de contrats de moins de 30 millions de dollars, le SMA applique une matrice de délégation des pouvoirs aux divers niveaux du ministère.

Le montant qui apparaît au-dessous, de 400 000 \$ dans tous les cas, représente la valeur maximale des contrats dont l'attribution est déléguée aux ministères clients. Il convient de signaler que le pouvoir d'attribuer des contrats de biens de cette valeur doit être délégué aux autres ministères par Travaux publics et Services gouvernementaux. Tous les ministères ont le pouvoir d'attribuer des contrats d'une valeur de 5 000 \$, mais pas de 400 000 \$, et seulement 16 ministères ont accepté le pouvoir d'attribuer des contrats de 25 000 \$, mais ce pouvoir devrait bientôt être délégué à quelques autres.

Passons maintenant à la dernière diapositive. Il pourrait être long d'expliquer ce dont elle traite, mais j'ai tenté de présenter brièvement la matière. Cette diapositive a servi la première fois à expliquer le processus au Comité des comptes publics, lors de l'examen des rapports de 2003 de la vérificatrice générale sur la question des commandites et de la publicité.

Cette diapositive explique le processus typique — typique, je le répète — de passation des marchés à Travaux publics et Services gouvernementaux. Elle présente les diverses grandes étapes du

processus, depuis la décision de lancer le processus et la définition des exigences, jusqu'au paiement des services reçus.

Permettez-moi de signaler trois éléments importants. Premièrement, les responsabilités sont ventilées. J'ai indiqué, comme vous pouvez le constater au haut de la diapositive, à l'extérieur des cellules, les responsables du projet et du paiement et le responsable de la passation de marché à TPSGC. Nos responsabilités sont ventilées et les pouvoirs sont bien indiqués dans les contrats. Lorsqu'il y a partage des responsabilités, celles-ci sont généralement bien définies et comprises par le ministère client et par TPSGC.

Deuxièmement, les contrats ne sont pas attribués en série. On ne répond pas de la même façon à tous les besoins, sauf peut-être lorsqu'il s'agit de besoins répétitifs, auquel cas il faut procéder par une offre à commandes ou prendre des arrangements en matière d'approvisionnement. Les intervenants sont nombreux et un ensemble de mesures de contrôle sont mises en place, suivant le risque que représente chaque action d'approvisionnement, que ce risque soit mesuré en dollars ou autrement.

Dans les neuf cellules du tableau, vous voyez des étapes d'autorisation, d'examen du risque juridique par nos collègues du ministère de la Justice, d'examen du contrôle de la qualité des marchés, d'examen par le Conseil du Trésor, ainsi de suite. Il y en a toute une série.

•(1545)

Troisièmement, les projets de marchés sont planifiés et annoncés, les soumissions sont reçues et examinées, et les contrats sont approuvés, attribués et administrés avec un grand souci de qualité et de professionnalisme. À chaque étape de l'approvisionnement, les principes de l'ouverture, de l'équité et de la transparence sont appliqués.

Sur ce, je passe la parole à mon collègue, Marshall Moffat, qui traitera du BPME.

**M. Marshall Moffat (directeur général, Secteur des petites et moyennes entreprises, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Merci, George.

Je me propose de passer en revue ce dossier d'information avec vous afin de vous donner une idée des activités du Bureau des petites et moyennes entreprises et de vous expliquer comment nous aidons les petites entreprises à faire affaire avec le gouvernement du Canada.

La diapositive numéro dix expose, dans les grandes lignes, quatre aspects dont j'aimerais traiter. Le premier est le rôle des petites et moyennes entreprises dans notre économie. Le deuxième aspect est celui des préoccupations et des difficultés qu'ont les petites entreprises qui souhaitent faire affaire avec le gouvernement du Canada. Le troisième est notre mandat et la manière dont nous aidons les petites entreprises à faire affaire avec le gouvernement. Enfin, je vous présenterai des exemples récents de ce qu'a fait le Bureau pour accroître l'accès des petites entreprises aux occasions d'affaires offertes par le gouvernement.

Je vous signale que le Bureau des petites et moyennes entreprises a été établi en septembre 2005. Puis, le printemps dernier, le gouvernement a décidé d'ajouter six nouveaux bureaux régionaux à ce qui était, à l'époque, notre seul bureau central, de manière à pouvoir joindre les petites entreprises d'un bout à l'autre du pays. Ces six bureaux ont été établis au cours de la dernière année financière. Le dernier exercice a donc été ce qu'on pourrait appeler une période d'établissement progressif au cours de laquelle ces bureaux se sont installés et se sont dotés en personnel. L'année financière que nous venons d'entamer est la première où notre bureau sera pleinement opérationnel et pleinement doté en personnel.

La diapositive 11 fait bien ressortir l'importance de la petite entreprise au Canada. Au nombre des quelque 2,4 millions d'entreprises établies au Canada, 2,33 millions sont des petites ou des moyennes entreprises. On constate donc qu'il y a très peu de grandes entreprises au Canada. Les petites entreprises contribuent pour 45 p. 100 du PIB et 66 p. 100 pour l'emploi. Et elles se trouvent partout au pays.

La partie inférieure de la diapositive montre comment les petites entreprises ont interagi avec le système des marchés de l'État au cours d'une période d'à peu près deux ans, soit entre janvier 2004 et septembre 2006, donc sur deux ans et trois quarts plus précisément. Presque 80 p. 100 des contrats dont George Butts parlait plus tôt ont été attribués à des petites ou à des moyennes entreprises. Près du tiers de la valeur totale des marchés va aux PME.

La diapositive 12 donne une vue d'ensemble des préoccupations que les petites entreprises nous ont transmises. Nous interagissons avec les petites entreprises d'un bout à l'autre du pays tous les jours. Ces cinq grandes catégories dans lesquelles nous avons classé les difficultés avec lesquelles doivent composer les petites entreprises ont été cernées dès les premiers mois de notre existence et n'ont pas changé depuis. Les entreprises s'entendent clairement sur les défis auxquels elles se heurtent.

Premièrement, l'accès.

Deuxièmement, la responsabilisation, au sens de la transparence. On ne cesse de nous répéter que la transparence et que l'accès à l'information peuvent être améliorés.

Puis, le renouvellement, au sens de renouvellement de l'approvisionnement — et notre approche à cet égard — de manière à ce que les petites entreprises continuent d'avoir accès à ces marchés.

La complexité aussi est un problème. Les petites entreprises n'ont pas beaucoup de temps pour étudier de près des documents complexes. Comment peut-on améliorer cette situation?

Enfin, le défi socioéconomique. Le programme des marchés réservés aux Autochtones, l'accès des entreprises régionales aux possibilités, les achats verts, les impacts environnementaux et l'innovation, c'est-à-dire acheter des produits novateurs aux entreprises.

J'aimerais montrer rapidement à ce sujet comment nous réagissons à ces défis. Tout d'abord, en ce qui concerne la question de la complexité, le ministère a simplifié et uniformisé le libellé et les modèles de toutes ses demandes de proposition, depuis les propositions simples et de moindre valeur aux propositions d'envergure et très complexes. Nous avons maintenant des modèles pour tous ces différents types de propositions, y compris les commandes permanentes, et nous les utilisons. Cette façon de faire facilite grandement la tâche des entreprises.

●(1550)

Nous avons indiqué au début du document l'information que les entreprises doivent absolument avoir au sujet d'une demande de proposition pour déterminer si la demande les intéresse. Donc, toute l'information essentielle que nous cherchons, sur la grosseur de la commande et sur la personne à contacter figure au début du document, c'est-à-dire sur les deux ou trois premières pages, de sorte que les entreprises puissent décider rapidement sans parcourir tout le document pour trouver l'information nécessaire. Ce n'est là qu'un exemple de ce que nous faisons pour leur simplifier les choses.

Pour faciliter l'accès, nous faisons deux choses. Le principal problème des petites entreprises est leur taille. Comme elles sont petites, elles ont du mal à répondre à des besoins d'envergure, qu'ils se traduisent par une grosse commande, une ligne de produits étendue en un vaste territoire géographique. Nous avons voulu rédiger de nouvelles formules de demandes de propositions qui n'empêchent pas les petites entreprises de soumissionner à cause de ces trois contraintes.

Premièrement, en ce qui concerne l'importance même des commandes, nous avons prévu des niveaux de sorte que, dans le cas des petites commandes, les entreprises peuvent soumissionner seulement celles qui les intéressent et, comme les exigences rattachées à ces commandes sont moins nombreuses que celles des très grosses commandes, les petites entreprises peuvent monter le long de l'échelle. Deuxièmement, en ce qui concerne l'étendue des produits, nous décomposons souvent en composantes verticales la gamme complète des produits dont nous avons besoin, ce qui permet aux entreprises de soumissionner une ou plusieurs sous-catégories de produits. Troisièmement, pour ce qui est de l'aspect géographique, nous continuons d'utiliser des commandes permanentes régionales cadres, ce qui permet aux entreprises régionales de soumissionner uniquement dans leur région et selon leur capacité de livraison. Elles ne doivent pas nécessairement soumissionner à l'échelle nationale. Je voulais simplement vous aider à comprendre par des exemples les moyens que nous prenons pour régler ces problèmes.

La diapositive 13 décrit le mandat du bureau. Nous faisons essentiellement deux choses. Premièrement, nous allons vers les petites entreprises pour comprendre leurs préoccupations et leur donner, par le truchement de nos bureaux régionaux, l'information dont elles ont besoin pour comprendre le système d'approvisionnement fédéral et mieux cerner leurs possibilités d'affaires. Deuxièmement, nous nous efforçons avec nos collègues du système d'approvisionnement, comme George Butts, de trouver des façons d'élaborer nos plans d'approvisionnement de manière à permettre aux petites entreprises de soumissionner. Nous faisons d'autres choses aussi, mais ce sont là nos deux principales fonctions.

À la diapositive 14 et à celles qui suivent, je vous donne un bref aperçu de certaines retombées que nous avons mesurées ces derniers mois. Je vous dirais tout d'abord que les efforts que nous avons faits pour encourager les petites entreprises à faire affaire avec le gouvernement ont porté fruit puisque 3,3 millions de visites du site Web Accès entreprises Canada ont été enregistrées. Plus de 8 000 nouveaux fournisseurs se sont inscrits au cours de la dernière année pour faire des affaires avec le gouvernement du Canada.

À la diapositive 15, qui porte sur les mesures prises pour aider les petites entreprises et les informer sur les possibilités d'approvisionnement qui s'offrent et sur la façon dont fonctionne le système d'approvisionnement, vous voyez que nous avons répondu à plus de 7 000 demandes de renseignements de petites entreprises désireuses de savoir comment faire affaire avec le gouvernement du Canada. Nous avons mis sur pied plus de 300 activités, souvent en collaboration avec les provinces, visant à informer des groupes de petites et moyennes entreprises sur la façon de faire des affaires avec le gouvernement. Environ 6 200 personnes ont participé à ces activités. Voilà pour l'année où la nouvelle structure a progressivement été mise en place. Nous allons essayer d'accroître sensiblement ces quantités au cours de la présente année financière.

• (1555)

À la diapositive 16, qui porte sur les politiques d'approvisionnement que le ministère a modifiées pour assurer l'accès, je vous donne deux exemples. Tout d'abord, le nombre des petites entreprises qui ont obtenu des marchés d'approvisionnements en fournitures de bureau a augmenté pour passer de 24 à 68 à l'échelle du pays. Dans le cas des serveurs, il s'agit ici des serveurs informatiques par l'intermédiaire desquels vos ordinateurs de bureau communiquent avec d'autres postes du système, le nombre de PME qui ont obtenu des contrats est passé de 21 à 42. Le pourcentage de la valeur totale des marchés attribués aux petites entreprises a augmenté pour passer de 24 p. 100 à plus de 30 p. 100 l'année dernière. La tendance est donc à la hausse.

À la diapositive 17, la dernière, nous montrons que nous avons aussi amélioré notre capacité d'analyser la participation des petites entreprises à l'approvisionnement ainsi que les retombées de ces marchés sur l'économie régionale et nationale.

J'aimerais vous transmettre deux derniers éléments d'information. D'abord, le coût de main-d'œuvre associé à la production des biens et des services que nous achetons équivaut à 140 000 emplois à temps plein dans l'économie. Ensuite, nous achetons des biens et services pour 12 milliards de dollars à Travaux publics, ce qui engendre 19,5 milliards de dollars par année dans l'économie, d'après les multiplicateurs et le modèle entrées-sorties, le modèle CANSIM, de Statistique Canada.

Nous nous efforçons avec Statistique Canada et Industrie Canada à rendre l'information plus spécifique. Nous examinons les divers secteurs industriels et chacune des provinces et cherchons à cerner les retombées. Nous pourrions bientôt les ramener au niveau des villes.

Merci beaucoup.

• (1600)

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Merci à tous nos témoins pour avoir merveilleusement essayé de résumer et de simplifier un sujet des plus complexes et des plus vastes.

Pour l'information des deux membres qui sont arrivés en retard, nous avons modifié un peu les règles aujourd'hui. Le temps de parole a été réduit à cinq minutes ou moins, si possible, en raison de la quantité des présentations qui sont prévues aujourd'hui.

Nous commencerons par M. Simard. Bien entendu, nous finirons d'entendre cette série de témoins à 16 h 30 et nous passerons ensuite à la prochaine délégation.

Monsieur Simard.

**L'hon. Raymond Simard (Saint-Boniface, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

Ma première question concerne l'approvisionnement non concurrentiel. Si je ne me trompe pas, il représente 12 p. 100 des achats totaux ou 1,15 milliard de dollars. De quels genres de produits s'agit-il? Quel pourcentage serait représenté par les produits militaires, par exemple?

**M. George Butts:** Je vais devoir vous donner des chiffres approximatifs pour le moment mais, si vous le voulez, nous pourrions sûrement vous fournir des données exactes.

**L'hon. Raymond Simard:** J'aimerais bien.

**M. George Butts:** Il serait plus approprié de vous faire une ventilation des contrats et de leur valeur. Vous devez savoir, ici encore, que les nombres montent et baissent tous les ans.

Le tableau I que vous avez sous les yeux porte sur les marchés de plus de 25 000 \$. Permettez-moi d'être très clair ici. Le Règlement sur les marchés de l'État prévoit une exception pour les contrats de moins de 25 000 \$: ceux-ci ne font pas l'objet d'appels d'offres. Donc, je n'en tiendrai pas compte et me bornerai aux contrats de plus de 25 000 \$. Vous verrez aussi que le total est modifié: les modifications concernent essentiellement des contrats à fournisseur unique conclus avec une entreprise; nous n'en tiendrons pas compte ici non plus. Ce tableau-ci renvoie à la ligne correspondante du tableau précédent et dont la valeur s'élève à 11,4 milliards de dollars, etc.

Il ne fait aucun doute que ces chiffres comprennent des achats militaires. Il n'y a parfois qu'une seule source à cause des droits de propriété intellectuelle en jeu; c'est une des raisons pour lesquelles nous pouvons recourir aux contrats à fournisseur unique. Si c'est pour une boîte noire et qu'il n'y pas d'autre choix que de s'adresser à une entreprise donnée pour améliorer un code ou un système, alors celle-ci doit être considérée comme un fournisseur unique, et c'est ce que nous faisons.

**L'hon. Raymond Simard:** Pouvez-vous me donner une idée des types de produits pour lesquels nous pouvons recourir à des fournisseurs uniques, à part le matériel militaire? Je peux comprendre si vous voulez un aéronef en particulier, mais dans le secteur privé, par exemple, que cherchiez-vous?

**M. George Butts:** Des travaux d'architecture ou de génie, par exemple. Les architectes qui dessinent un édifice ont des droits moraux sur le dessin de cet édifice. Nous sommes obligés de revenir à eux pour faire modifier l'apparence ou l'allure de l'édifice. Voilà un exemple parmi d'autres.

Il y a aussi le domaine des logiciels. À moins de retourner à Microsoft, vous ne réussirez pas à faire changer un code de Microsoft. Il y a beaucoup de cas du genre dans l'industrie des télécommunications, l'industrie des logiciels ainsi que dans l'aérospatiale, étant donné notre collaboration actuelle dans l'espace avec nos collègues du sud par l'entremise de l'Agence spatiale canadienne. Donc, il y a un certain nombre de domaines où nous devons recourir à des contrats à fournisseur unique.

**L'hon. Raymond Simard:** Bien, prenons le domaine spatial, c'est un cas intéressant, il y a une entreprise à Winnipeg qui produit des satellites. Une de ses préoccupations — et cela pourrait être une question à poser à notre prochain groupe de témoins — est que le Royaume-Uni protège son industrie et que notre gouvernement achète des produits au Royaume-Uni au lieu de s'approvisionner auprès d'une source canadienne. Des mécanismes sont-ils en place pour protéger notre industrie? Ou bien cette question concernerait-elle davantage le prochain groupe?

**M. George Butts:** D'après moi, les accords commerciaux visent clairement à éviter toute discrimination. Nous n'allons pas exercer plus de discrimination à l'endroit des fournisseurs des pays signataires des accords commerciaux que ces pays n'en exercent à l'endroit de nos entreprises.

Dans le cas des approvisionnements, toutefois, il faut tenir compte de plusieurs choses. Qu'achetons-nous? Certains accords commerciaux énumèrent les produits ou les services qui sont inclus et d'autres, les produits ou services qui sont exclus. Il faut donc bien examiner les accords pour déterminer lesquels s'appliquent au cas particulier des produits ou des services qu'on veut acheter.

Il faut aussi tenir compte du destinataire du produit ou du service que nous achetons. Certaines entités gouvernementales sont exclues. Par exemple, l'Agence spatiale canadienne n'est pas visée par l'ALENA, ni par aucun autre accord international. Elle est visée par des accords nationaux, par l'ACI, l'Accord sur le commerce intérieur, mais pas par des accords internationaux.

Il faut également tenir compte de la valeur monétaire de ce que nous achetons, parce que tous les accords commerciaux n'appliquent pas les mêmes seuils aux produits et aux services.

Nous examinons ces trois éléments, auxquels peuvent s'ajouter d'autres considérations, telles que les revendications territoriales.

● (1605)

**L'hon. Raymond Simard:** Mais, en règle générale, vous opteriez pour le meilleur prix, peu importe la provenance du produit?

**M. George Butts:** En règle générale, nous prendrions le produit qui offre le meilleur rapport qualité-prix aux contribuables canadiens, pas le moins cher.

**L'hon. Raymond Simard:** D'accord, pas nécessairement le plus bas prix.

**M. George Butts:** Et je pense que j'ai essayé d'être très clair dans mes observations à ce sujet. On ne parle pas d'achat au plus bas prix.

**L'hon. Raymond Simard:** Quelle importance accorde-t-on au fait que le produit soit canadien? Attribuez-vous un certain nombre de points à ce facteur?

**M. George Butts:** Non. Nous n'attribuons aucun point s'il s'agit de produits visés par l'accord. Si le produit n'est pas visé par l'accord, nous pouvons appliquer ce qu'on appelle une politique de contenu canadien et nous examinons alors...

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Merci pour votre réponse.

Merci pour vos questions, M. Simard.

Madame Bourgeois.

[Français]

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

Madame, messieurs, bonjour.

Je voudrais revenir sur cette notion de « meilleure valeur », parce que j'ai un peu de difficulté à comprendre. Madame Saint Pierre, selon le document que vous avez présenté, ou peut-être est-ce dans des notes que j'ai lues quelque part, vous vous réservez la possibilité de faire un choix dans les produits que vous achetez, sans considérer s'il s'agit vraiment d'un produit canadien ou venant d'ailleurs.

Ai-je bien compris?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Merci pour la question.

Une de nos premières considérations, lorsque nous planifions un achat, est l'identification des besoins. Il y a une grande différence

entre les biens que l'on peut acheter et les services. Une fois que nous avons établi les besoins, nous arrivons à déterminer si c'est un produit que nous pouvons acheter au plus bas prix, donc au moindre coût, ou encore si nous avons besoin d'un produit de cette qualité mais à ce prix. Dans certains cas, nous sommes ouverts à la possibilité, à l'intérieur de l'évaluation d'une demande de proposition, d'avoir un mariage et d'aller chercher la meilleure valeur, c'est-à-dire ce qui va représenter une qualité et un prix.

**Mme Diane Bourgeois:** Je veux mettre cela en pratique. Disons que j'ai une entreprise canadienne située en Nouvelle-Écosse qui fabrique des pompes et que vous avez besoin de pompes pour le ministère de la Défense nationale, mais qu'il y a aussi une filiale d'une entreprise américaine à Toronto qui fabrique des pompes. Sur les plans et devis, il n'y a aucune disparité possible entre les soumissions des deux entreprises: elles sont identiques.

Laquelle allez-vous choisir, si vous élevez un bâtiment pour la Défense nationale au Québec et que vous avez besoin d'une pompe? Si les deux produits sont identiques, choisirez-vous celle de la Nouvelle-Écosse, qui est typiquement canadienne, ou celle de Toronto, qui provient d'une filiale d'une entreprise américaine?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Lorsque nous recevons des demandes, outre les spécifications — des pompes, dans ce cas ici —, nous devons vérifier si le bien qu'on doit se procurer est sujet à un accord de libre-échange ou non. C'est en fonction de la nature du bien et de sa valeur.

● (1610)

**Mme Diane Bourgeois:** D'accord. Les accords de libre-échange comptent donc.

Il y a trois chambres de commerce locales dans mon comté. Autant que possible, j'achète les produits de ma circonscription. L'achat local, c'est important et j'encourage mes concitoyens. Retrouve-t-on cette philosophie chez vous? L'achat canadien est-il important? Encourage-t-on notre main-d'oeuvre canadienne, ou la main-d'oeuvre américaine?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Pour tous les achats qui ne sont pas couverts par des accords de libre-échange, donc les achats de faible valeur comme les achats de biens de moins de 32 000 \$, nous encourageons fortement l'utilisation des cartes de crédit, qui permettent aux ministères ou aux bureaux gouvernementaux régionaux d'acheter directement dans la région. En soi, cela stimule les achats locaux.

**Mme Diane Bourgeois:** Oui, mais supposons qu'il s'agisse d'une pompe de 60 000 \$. Ce pourrait être un Boeing de 3 millions de dollars.

**Mme Liliane Saint Pierre:** Prenons l'exemple de la pompe de 60 000 \$. Cet achat est sujet et est couvert par les accords de libre-échange. Par conséquent, nous avons l'obligation légale de lancer un appel d'offres à toutes les entreprises qui sont dans les pays qui ont signé un accord de libre-échange.

**Mme Diane Bourgeois:** Vous serait-il possible...

[Traduction]

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Vos cinq minutes sont écoulées. Merci, madame Bourgeois.

Monsieur Hawn.



**M. Laurie Hawn (Edmonton-Centre, PCC):** Merci, monsieur le président.

J'ai deux ou trois questions, aucune très longue.

Au sujet de l'impact socioéconomique, vous avez parlé de sommes réservées aux Autochtones, aux régions, à l'environnement, et ainsi de suite. Pouvez-vous me donner un ordre de grandeur de ces sommes? Est-ce un pourcentage ou un montant en argent?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Je n'ai pas les chiffres exacts de la valeur totale des contrats d'approvisionnement réservés, si vous voulez, que nous avons attribués l'année dernière.

Cela dit, je pense qu'il faut comprendre ce qu'est un marché réservé. Dès que nous engageons un processus d'approvisionnement par lequel nous désignons un marché réservé, tel qu'un marché réservé aux Autochtones, nous pouvons soustraire cet approvisionnement aux dispositions des accords commerciaux, ce qui nous permet de nous approvisionner au Canada.

**M. Laurie Hawn:** Une nouvelle entente relative à l'ITAR a été conclue aujourd'hui. Ces ITAR vous préoccupent-elles? La nouvelle entente vous touche-t-elle? Vous n'êtes peut-être pas au courant des détails, comme moi d'ailleurs.

**Mme Liliane Saint Pierre:** Je vous dirais que je ne connais pas tous les détails, mais je connais un expert que nous pourrions appeler. Cela dit, les ITAR sont très importantes parce que nous sommes également responsables des approvisionnements militaires sur lesquels les ITAR influent beaucoup.

**M. Laurie Hawn:** D'accord. L'ITAR a un impact important.

Dans le résumé, on lit que l'ALENA impose des disciplines pour promouvoir la transparence, la prévisibilité et la concurrence dans les marchés publics. Dans quelle mesure la Loi fédérale sur la responsabilité a-t-elle contribué à harmoniser nos disciplines à celles prévues de l'ALENA?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Premièrement, la Loi fédérale sur la responsabilité est une mesure législative qui a des répercussions importantes sur mon univers des approvisionnements parce qu'elle confirme notre ouverture et notre impartialité, qui sont les principes sur lesquels se fondent nos activités.

Par ailleurs, les dispositions de la Loi sur la gestion des finances publiques (LGFP) prévoient la nomination d'un ombudsman des approvisionnements qui sera chargé d'examiner les pratiques en matière d'approvisionnement du gouvernement et de répondre aux plaintes des vendeurs. Le Bureau de l'ombudsman des approvisionnements viendra compléter le Tribunal canadien du commerce extérieur et d'autres organismes.

Parallèlement, notre ministère rédigera un code de conduite ayant trait aux approvisionnements selon les dispositions de la LGFP qui sera promulgué bientôt. Le code clarifiera les attentes du gouvernement à l'endroit des fournisseurs et des fonctionnaires et renforcera l'engagement que nous avons pris pour veiller à l'ouverture et à l'impartialité.

Enfin, la LGFP donne aussi de l'importance au bureau de la petite entreprise au Canada.

•(1615)

**M. Laurie Hawn:** Vous ne voyez pas de conflit entre la LGFP et l'ALENA. Les deux peuvent coexister.

**Mme Liliane Saint Pierre:** En fait, je pense que les deux sont très complémentaires, parce que, dans le cadre de son mandat, l'ombudsman des approvisionnements examinera des plaintes en matière d'approvisionnement qui sont du ressort de l'ALENA.

**M. Laurie Hawn:** Vous tenez des statistiques, je pense, sur ce genre de choses. À propos de contenu canadien, savons-nous quel était le pourcentage de contenu canadien des marchés de l'État au fil des ans? Le pourcentage augmente-t-il ou descend-il, ou reste-t-il toujours le même?

**M. Marshall Moffat:** En fait, nous n'évaluons pas le contenu canadien, sauf dans les cas où les accords commerciaux ne s'appliquent pas. Dans ces cas-là, nous essayons de maximiser le contenu canadien au moyen de la politique sur les avantages industriels et les avantages régionaux. Dans tous les grands contrats auxquels ne s'applique pas l'obligation de respecter les engagements du droit commercial international, par exemple les contrats militaires, nous essayons de tirer le plus d'avantages canadiens que nous pouvons de chacun de ces gros achats. C'est une des choses que nous faisons.

Dans nos contrats permanents — c'est-à-dire les contrats visés par le droit commercial —, nous suivons les règles. Nous ne faisons pas de différence entre une entreprise appartenant à des intérêts canadiens qui mène des activités au Canada et une entreprise appartenant à des étrangers qui mène aussi des activités au Canada. Nous les appelons toutes les deux des entreprises établies au Canada.

**M. Laurie Hawn:** Parce qu'elles créent des emplois au Canada.

**M. Marshall Moffat:** Exactement. Lorsque nous faisons affaire avec une entreprise appartenant à des intérêts canadiens ou à des intérêts étrangers, nous ne mesurons pas la part canadienne de la valeur de leur produit par opposition à la part produite à l'étranger. Nous ne le faisons pas. Il est possible de le faire, mais ce travail appartient au ministère du Commerce international, à Industrie et à Statistique Canada.

**Le vice-président (Monsieur Daryl Kramp):** Merci, monsieur Moffat.

Madame Nash.

**Mme Peggy Nash:** Merci, monsieur le président.

Bienvenue aux témoins. Merci pour vos présentations complexes que vous avez simplifiées.

Je voudrais revenir aux commentaires de M. Moffat. Sauf pour les achats militaires, il semble que, avec les accords commerciaux, le gouvernement fédéral ait largement cessé de recourir aux marchés publics comme outil de développement industriel et régional. Je sais qu'aux États-Unis, par exemple, certains programmes « Buy American » sont exemptés et que certaines exemptions s'appliquent aux entrepreneurs de groupes minoritaires.

Je me demande pourquoi nos programmes n'ont pas cette souplesse, puisque nous sommes visés par le même accord.

**M. Marshall Moffat:** À cause de la façon dont l'accord a été négocié, il est possible de maintenir en place les programmes qui autorisent le traitement préférentiel des fournisseurs nationaux. Ces programmes bénéficient d'une clause de droits acquis. Mais s'il n'y a pas de programmes de genre, il est interdit d'en créer un.

**Mme Peggy Nash:** Donc, nous n'avons pas été assez rapides pour en mettre un en place avant que les négociations ne soient terminées.

**M. Marshall Moffat:** Je ne suis pas certain que cela soit un inconvénient pour nos entreprises, et je m'explique. Tout d'abord, l'Accord de libre-échange nord-américain permet la libre circulation des marchandises entre les pays. Autrement dit, nos entreprises peuvent soumissionner plus facilement des marchés publics américains, tout comme les entreprises américaines peuvent soumissionner plus facilement des marchés publics canadiens. Mais les marchés publics américains sont 15 fois plus gros que les nôtres.

**Mme Peggy Nash:** Peut-on connaître la balance commerciale à ce chapitre, des statistiques sur la balance commerciale, la proportion des marchés publics américains qui va à des entreprises canadiennes et celle des marchés publics canadiens qui va à des entreprises américaines? Il serait intéressant de savoir quelle était la balance commerciale à ce chapitre en 1994 et si elle a changé depuis, c'est-à-dire quand l'ALENA a été signé, et de la comparer à celle d'aujourd'hui. Vous les avez ces chiffres, je suppose.

**M. Marshall Moffat:** Nous ne les avons pas, mais Statistique Canada pourrait les produire. Tout dépend de la façon dont les données sont structurées. Je pense qu'il pourrait être difficile même pour Statistique Canada de produire ces données. Nous ne pouvons pas le faire parce que nous ne faisons pas de différence entre la valeur américaine et la valeur canadienne de nos achats. Statistique Canada a toutefois d'autres données commerciales. Il faudrait isoler les marchés publics dans les données commerciales de Statistique Canada, mais il serait difficile de vous donner ce que vous cherchez. En théorie, la chose peut être faite, mais dans la pratique, ce serait très difficile.

• (1620)

**Mme Peggy Nash:** Oui, mais sans ce genre de données précises sur lesquelles s'appuyer, il devient inutile de se demander quel effet a eu l'accroissement de l'accès au marché américain.

**M. Marshall Moffat:** Nous avons quelques données précises, mais nous sommes dans une large mesure tributaires du gouvernement américain pour ce genre d'information. Nous savons que la participation canadienne aux marchés du gouvernement américain représente des sommes rondettes, mais il faudrait voir avec eux, en consultant leurs bases de données, comment nous pourrions mieux évaluer ces sommes.

**Mme Peggy Nash:** Personne n'a encore essayé de le faire?

**M. Marshall Moffat:** Non, pas jusqu'ici.

**Mme Peggy Nash:** Le gouvernement fédéral a-t-il une liste des biens et des services qui ne sont pas assujettis aux accords commerciaux internationaux et auxquels nous pourrions appliquer notre politique industrielle ou régionale?\*

**M. Marshall Moffat:** Je peux répondre à cette question en partie. Quelqu'un peut-il m'aider pour le reste?

**M. George Butts:** Oui, bien sûr.

**M. Marshall Moffat:** Nous pouvons maximiser le contenu canadien de deux manières. D'abord, il y a les gros achats militaires. Nous pouvons demander une exemption des règles du droit commercial à l'égard des gros achats militaires, des vrais gros achats militaires, et faire en sorte que les régions et les secteurs industriels canadiens retirent des avantages considérables. Donc, pour ces vrais gros achats militaires, nous pouvons le faire.

Ensuite, il y a les petits marchés dont la valeur est inférieure aux seuils et à l'égard desquels nous sommes tenus d'accorder le même traitement aux entreprises étrangères et aux entreprises nationales; là aussi, nous pouvons exiger un certain contenu canadien.

C'est entre les deux que les choses se corsent parce que nous devons respecter le droit commercial international et que nous n'avons pas d'alternative.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Je suis désolé, mais c'est tout le temps que nous pouvons consacrer à cette question.

**Mme Peggy Nash:** Peut-être pourriez-vous me tenir informée par écrit des développements?

**M. George Butts:** Bien sûr, je le ferai avec plaisir

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Merci.

C'est à M. Simard que nous accorderons le peu de temps qu'il nous reste pour interroger le groupe.

**L'hon. Raymond Simard:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Moffat, pour revenir aux acquisitions, de manière générale, quel est le pourcentage sur le plan des retombées industrielles et régionales? Par exemple, si nous achetons un produit qui est entièrement fabriqué aux États-Unis — un avion — ce qui est très fréquent dans le cas du matériel militaire, nous insistons habituellement pour que la société qui obtient le contrat réinvestisse un certain montant d'argent au Canada.

Quelle est la règle pour ce type de transaction? Comment calcule-t-on le montant? La société doit-elle réinvestir un dollar par dollar de vente?

**M. Marshall Moffat:** Oui, c'est à peu près un dollar pour chaque dollar. Ainsi, le coût en capital des avions que nous achetons doit être compensé par un montant équivalent en retombées industrielles et régionales au Canada.

**L'hon. Raymond Simard:** Qu'en est-il des contrats d'entretien? Leur valeur est généralement presque aussi élevée, et parfois plus élevée, que le produit lui-même.

**M. Marshall Moffat:** C'est vrai.

Industrie Canada a étudié le problème en profondeur pour déterminer, d'une part, s'il existe des entreprises canadiennes qui possèdent déjà les compétences requises pour fournir ce type de service et, d'autre part, s'il est possible que des entreprises canadiennes soient formées en ce sens, ou qu'elles soient autorisées par le fabricant à effectuer l'entretien.

Dans certains cas, c'est possible. Dans d'autres, il faut vraiment donner le contrat au fabricant, parce que l'information commerciale en cause est trop sensible ou que la technique utilisée est trop perfectionnée pour qu'une autre entreprise puisse se charger de l'entretien. Mais Industrie Canada envisage vraiment cette possibilité et déploie de grands efforts auprès des fournisseurs pour qu'ils incorporent du contenu canadien.

**L'hon. Raymond Simard:** Est-il vrai que pratiquement n'importe quelle transaction peut être considérée comme une retombée industrielle et régionale? Cela peut être l'achat de papier hygiénique. Nous utilisons constamment cet exemple, mais je me suis toujours demandé s'il était valable.

**M. Marshall Moffat:** La réponse a deux volets. D'abord, je crois comprendre qu'Industrie Canada essaie de maximiser les avantages indirects pour l'industrie canadienne, c'est-à-dire que des entreprises canadiennes pourraient fournir des composants qui servent effectivement à l'entretien du matériel ou qu'elles pourraient assurer l'entretien de ce matériel au cours de sa durée de vie. Industrie Canada essaie ainsi de miser au maximum sur l'entretien, parce qu'il s'agit d'activités à très long terme, qui portent sur 20 ou 30 ans, et qu'il est possible de bâtir une industrie sur cette base.

Si ces efforts n'aboutissent pas à un équilibre entre la dépense en capital et les retombées industrielles et régionales, Industrie Canada cherche alors à tirer des avantages compensatoires, qui prennent la forme d'autres relations commerciales entre la société contractante et une entreprise canadienne qui finit par obtenir davantage...

**L'hon. Raymond Simard:** Mais il n'est pas nécessaire que ce soit de la haute technologie. Il peut s'agir de l'achat de n'importe quel produit canadien et, au fond, l'exemple du papier hygiénique peut réellement s'appliquer. Une société peut acheter n'importe quel produit canadien, et l'achat être considéré comme une retombée industrielle et régionale, non?

• (1625)

**M. George Butts:** Monsieur le président, puis-je intervenir brièvement?

Pour revenir à des principes plus fondamentaux, il est important de savoir que chaque marché public de plus de 2 millions de dollars est assujéti à la Politique sur l'examen des acquisitions mise en œuvre par le Conseil du Trésor. Dès que le marché est évalué à plus de 2 millions de dollars, nous en informons toutes les parties intéressées — Industrie Canada, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, Québec, APECA, Pêches et Océans, MDN — pour qu'elles déterminent si ce marché peut profiter à leur programme. À l'occasion, nous assisterons à la conclusion d'accords pour le blindage de véhicules. Cela arrive effectivement. Tout est rendu public.

En ce qui concerne les marchés publics de plus de 100 millions de dollars, les retombées industrielles sont traitées en tant que fonction distincte. Les contrats contiennent des clauses écrites qui portent sur les retombées industrielles et régionales. Elles sont bien gérées, elles sont respectées et nous examinons vraiment les éléments qui ont des retombées directes, au contraire de l'exemple du papier hygiénique.

Évidemment qu'il y a des histoires de papier hygiénique, mais elles sont plutôt anciennes. Maintenant, on parle de pare-brise ou de réservoirs d'essence pour des véhicules, d'éléments beaucoup plus précis et définis dans les contrats.

**L'hon. Raymond Simard:** Je vous remercie.

En ce qui concerne les marchés qui font l'objet d'une contestation, soit moins de 1 p. 100, ils représentent quand même 120 millions de dollars. Je me demande simplement qui conteste et sur quoi ils se fondent. S'agit-il d'entreprises canadiennes qui protestent parce que le marché était ouvert aux étrangers ou bien d'entreprises américaines qui se plaignent de ce qu'un marché n'était pas ouvert?

Quels sont les fondements de ces contestations?

**Mme Liliane Saint Pierre:** En ce qui a trait à la proportion de 1 p. 100, si nous examinons les demandes ou les plaintes déposées devant le Tribunal du commerce ces cinq dernières années, nous nous rendons compte que 330 ont porté sur cette question. Après avoir été entendues, certaines sont acceptées, d'autres, rejetées. Nous avons constaté qu'à peine un peu plus de 60 plaintes étaient valables.

Les contestations proviennent surtout d'entreprises canadiennes et portent principalement sur l'évaluation, la façon dont on a procédé à l'évaluation. Nous recevons de plus en plus souvent des déclarations ou des observations sur des conflits d'intérêts potentiels, comme dans les cas où une personne passe d'une société à une autre, ou d'un ministère à une société.

Ce sont certains des aspects où il y a eu contestation.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Je vous remercie.

Notre dernier intervenant dans cette première partie est M. Poilievre.

**M. Pierre Poilievre (Nepean—Carleton, PCC):** Pour ce qui est d'avantager les entreprises canadiennes, si nous abroignons nos accords pris dans le cadre de l'ALENA et d'autres accords commerciaux dans le but de favoriser les soumissionnaires canadiens, pensez-vous que ceux de nos partenaires commerciaux qui permettent actuellement à nos entreprises de soumissionner leurs marchés prendraient des mesures de rétorsion?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Encore faut-il que ce soit possible. Les accords commerciaux ont pour raison d'être de promouvoir le commerce et les échanges internationaux...

**M. Pierre Poilievre:** Je sais tout cela. Ce n'est pas ce que je demande.

Si le Canada devait adopter des politiques, en plus de celles qui existent déjà, qui avantagent les entreprises canadiennes, serait-il légitime de supposer que des pays et gouvernements étrangers se voient forcés de prendre des mesures de rétorsion contre les entreprises canadiennes qui soumissionnent des marchés à l'étranger?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Je pense qu'il serait raisonnable de s'attendre à certaines conséquences.

**M. Pierre Poilievre:** Bon, d'accord. Prenons le cas des États-Unis, dont la valeur des marchés en dollars est 15 fois supérieure à la nôtre. Nous ferions courir un grand risque aux entreprises canadiennes, n'est-ce pas, si nous nous engageons avec le gouvernement américain dans ce genre de controverse commerciale au sujet des marchés publics?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Je crois qu'il y a effectivement un certain risque.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord.

Je pense qu'il faut garder ce risque à l'esprit quand on invoque les arguments protectionnistes des années 1960. Je veux m'assurer que nous sommes tous conscients des risques que comporte cette approche.

Vous dites que 71 p. 100 de tous les marchés de l'État se font par appels d'offres électroniques. S'agit-il du système MERX?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Oui.

**M. Pierre Poilievre:** Tous les appels d'offres électroniques passent par le système MERX?

• (1630)

**Mme Liliane Saint Pierre:** Oui.

**M. Pierre Poilievre:** Très bien.

Deuxièmement, Conseils et Vérification Canada a été éliminé à la suite de révélations de corruption monstrueuse, dont certaines sont actuellement étudiées par le Comité des comptes publics. Qui se charge maintenant des activités que menait Conseils et Vérification Canada? Est-ce Travaux publics? Ou bien ces activités ont-elles aussi été absorbées par divers ministères?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Premièrement, en ce qui concerne Conseils et Vérification Canada, le volet « conseil » ne s'occupe plus de la passation de marchés. S'il est nécessaire pour un ministère de passer un marché, c'est la Direction générale des approvisionnements de Travaux publics qui étudie la question.

**M. Pierre Poilievre:** Vous signalez que des ministères et des organismes opérationnels passent des marchés dont la valeur se situe au-dessus de la limite de 25 000 \$, et ce, pour un montant total de 1,4 milliard de dollars. Comment se fait-il que tant de marchés de plus de 25 000 \$ soient traités par les ministères plutôt que par Travaux Publics?

**Mme Liliane Saint Pierre:** La plupart de ces marchés sont liés aux services. Les ministères disposent effectivement de pouvoirs délégués qui leur permettent d'acquiescer dans une certaine mesure les services dont ils ont besoin.

**M. Pierre Poilievre:** Il s'agit donc surtout de services?

**Mme Liliane Saint Pierre:** En grande partie.

**M. Pierre Poilievre:** Savez-vous quel pourcentage représentent les services?

**Mme Liliane Saint Pierre:** Il faudrait que je vérifie les chiffres des achats de services et de biens dont s'occupent les ministères eux-mêmes.

**M. Pierre Poilievre:** En fait, je cherche le pourcentage que représentent les biens de plus de 25 000 \$ qui sont achetés directement par les ministères. Je ne crois pas que ce soit très élevé, mais j'aimerais simplement avoir une idée.

**Mme Liliane Saint Pierre:** Ce n'est pas énorme. Le ministre des Travaux publics a le pouvoir d'acheter des biens, et c'est lui qui délègue ce pouvoir pour les achats de moins de 25 000 \$. Dans le cas des services, c'est facultatif, et le pouvoir délégué s'applique à des montants beaucoup plus élevés et est accordé par...

**M. George Butts:** Deux millions de dollars.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord.

Étant donné que le scandale de Conseils et Vérification Canada a principalement porté sur l'achat de prétendus services et que ces achats relèvent encore en grande partie des ministères et non d'un centre d'approvisionnement centralisé à Travaux publics, comment peut-on éviter que les abus qui ont été commis à Conseils et Vérification Canada ne se reproduisent pas au sein des ministères, Travaux publics n'étant pas responsable de la majorité de ces achats?

**Mme Liliane Saint Pierre:** De nombreuses méthodes, règles et politiques ont été adoptées. En ce qui concerne les services d'abord, par son initiative de transformation, le ministère est en train de mettre en place un énorme mécanisme grâce auquel il sera possible de regrouper tous les services auxquels s'appliquera d'emblée toute une série de règles et de méthodes. Au moment de déléguer le pouvoir aux ministères, nous leur demanderons de se conformer aux règles et procédés dont nous aurons convenu. C'est une des mesures clés qui a été adoptées.

Un autre élément qui contribuera vraiment à éviter que ces incidents ne se reproduisent est la création du nouveau poste d'ombudsman de l'approvisionnement, devant lequel les entreprises, les fournisseurs et les particuliers pourront déposer une plainte s'ils estiment qu'il y a eu abus dans l'octroi de contrats de services dont la valeur est inférieure à un certain seuil. Je crois que c'est un pas dans la bonne direction.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Je vous remercie, madame Saint-Pierre, et je remercie tous les intervenants d'avoir essayé de simplifier cette très complexe question de responsabilité de l'ordre de méga milliards de dollars.

**L'hon. Raymond Simard:** J'aimerais seulement avoir des éclaircissements sur un renseignement qu'a demandé Mme Nash. Comptez-vous nous donner le pourcentage des marchés publics

canadiens, dont la valeur totale s'élève à 12 milliards de dollars, qui sont octroyés à des entreprises américaines? Et inversement, combien les entreprises canadiennes tirent-elles des marchés américains? Pouvez-vous nous fournir ces chiffres? Est-ce bien ce que vous vouliez savoir, madame Nash?

• (1635)

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** N'allons pas dans cette voie maintenant, si vous voulez bien. Il me semble que M. Moffat a déjà répondu à cette question et qu'il répéterait la même...

**L'hon. Raymond Simard:** D'accord, mais pour ce qui est de Statistique Canada?

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Il a mentionné que c'était possible, mais que ce serait très, très difficile en théorie.

Oui.

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Monsieur le président, peut-on demander aux témoins s'ils seraient disponibles pour revenir nous voir, puisqu'ils n'ont pas répondu à toutes nos questions? Cette fois-là, comme il nous reste encore beaucoup de questions, nous pourrions leur consacrer les deux heures, si c'est possible.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Permettez-moi de vous signaler, madame Bourgeois, que si ce comité désire les réinviter, nous pourrions donner des instructions à la greffière en ce sens. Nous pourrions fort bien envisager cette possibilité si le comité le souhaitait.

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Dois-je déposer une motion? Non? Pourrions-nous fixer une date entre nous? Merci.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** De nouveau, je vous remercie très sincèrement.

Nous allons suspendre la séance une minute ou deux, le temps d'accueillir notre nouvelle délégation.

•

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•

• (1640)

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** La séance est ouverte

Nous aimerions souhaiter la bienvenue à la délégation du Tribunal canadien du commerce extérieur. Sont présents Mme Elaine Feldman, vice-présidente, M. Randy Heggart, directeur de l'examen des marchés publics et M. Reagan Walker, avocat général.

Je vous souhaite la bienvenue et m'excuse d'avance du peu de temps que nous pouvons vous consacrer aujourd'hui. Bien sûr, selon vos exposés et la pénétration dont feront preuve les membres du comité, nous verrons à quel rythme progresse la séance. J'espère que nous parviendrons à comprendre assez bien les éléments que vous nous présenterez sous peu sans qu'il soit nécessaire de vous convoquer à une autre séance; mais nous verrons le moment venu.

Sans plus tarder, nous vous écoutons.

**Mme Elaine Feldman (vice-présidente, Tribunal canadien du commerce extérieur):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie de l'invitation de comparaître devant le comité.

Je m'appelle Elaine Feldman et, comme vous l'avez dit, je suis la vice-présidente du Tribunal canadien du commerce extérieur. À ma gauche se trouve M. Reagan Walker, avocat général du tribunal, et à ma droite, M. Randy Heggart, directeur de l'examen des marchés publics au tribunal.

Je débute par un bref aperçu de notre mandat.

Le Tribunal est un tribunal administratif qui fait partie des mécanismes de recours commerciaux du Canada. Il est un organisme quasi judiciaire et indépendant qui assume ses responsabilités législatives de façon impartiale et autonome. Il dépose tous les ans un rapport devant le Parlement par l'entremise du ministre des Finances.

Le Tribunal est saisi d'affaires de dumping et de subventionnement d'importations, de plaintes liées aux mesures de sauvegarde et d'appels de décisions interjetés relativement aux droits de douane et à la taxe d'accise. À la demande du gouvernement fédéral, il donne aussi son avis sur des questions d'ordre économique, commercial et tarifaire. Il entend également des plaintes liées aux marchés publics fédéraux. Je compare aujourd'hui pour vous entretenir de cet aspect de notre mandat.

Au Canada, la contestation des offres a débuté le 1<sup>er</sup> janvier 1989, lors de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. C'était la Commission de révision des marchés publics qui s'occupait alors de ces dossiers. Les États-Unis s'étaient dotés d'un mécanisme semblable depuis 1930.

Les dispositions sur la « contestation des offres » de l'Accord de libre-échange nord-américain, de l'Accord sur le commerce intérieur, que nous appelons l'ACI, et de l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce, l'AMP, sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994, le 1<sup>er</sup> juillet 1995 et le 1<sup>er</sup> janvier 1996 respectivement. Le gouvernement a mandaté le Tribunal pour examiner les contestations des offres dans le cadre de ces accords.

J'ai fourni aux membres du comité un document d'information sur la portée et les dispositions des trois accords commerciaux. Je vais maintenant vous faire un bref résumé des objectifs et dispositions clés de ces accords.

En règle générale, l'examen des marchés publics au Canada a pour objectif de faire en sorte que les marchés publics visés par ces accords commerciaux soient justes, ouverts et transparents et que, dans la mesure du possible, ils maximisent la concurrence.

En tant que partie à l'ALENA et à l'AMP, le Canada a convenu d'offrir aux fournisseurs des autres pays qui sont parties à ces accords les mêmes possibilités que celles dont jouissent les fournisseurs canadiens de soumissionner les marchés portant sur certaines catégories de biens et services, dont les services de construction requis par certains ministères, organismes et entreprises du gouvernement, comme les sociétés d'État.

Les pays signataires ont offert en retour d'ouvrir leurs marchés publics aux entreprises canadiennes. Ces accords confèrent le traitement national et non discriminatoire aux biens et services provenant du Canada ainsi qu'aux fournisseurs de ces biens et services.

Ces accords prévoient des exemptions notables, dont les services de communication, les services de transport et de déménagement, la construction et la réparation de navires ainsi que les biens et services liés aux opérations militaires, comme l'armement et les véhicules.

Ces accords consentent également des exemptions pour des raisons de sécurité nationale et aux petites entreprises et entreprises minoritaires.

À titre de partie à l'ACI, le gouvernement fédéral a convenu d'offrir à tous les fournisseurs canadiens des chances d'accès égales aux marchés publics portant sur la plupart des biens et services, y compris les services de construction requis par les ministères, les organismes gouvernementaux et les sociétés d'État énumérés dans l'ACI.

L'ACI interdit au gouvernement fédéral d'exercer de la discrimination entre les produits ou services d'une province ou d'une région et les fournisseurs de tels produits ou services et ceux d'une autre province ou région. L'ACI soumet à des contraintes les procédures de passation de marchés dont l'objet est de promouvoir l'accès égal de tous les fournisseurs canadiens aux marchés publics.

● (1645)

Bien que la plupart des marchés publics du gouvernement fédéral ayant une valeur de plus de 25 000 \$ entrent dans le champ d'application de l'ACI, ceux qui concernent les services de publicité et de relations publiques, les services de santé et les services sociaux figurent parmi les exceptions notables.

L'ACI prévoit des exceptions au titre des raisons de sécurité nationale, des mesures concernant les Autochtones et des mesures qui font partie d'un accord-cadre de développement économique régional. L'ACI accorde également une préférence aux produits et aux fournisseurs canadiens et à valeur canadienne ajoutée, à condition qu'elle soit conforme aux obligations internationales du Canada.

J'aimerais maintenant brièvement vous parler du processus de réexamen des marchés publics au Tribunal.

Les fournisseurs peuvent contester les décisions du gouvernement fédéral en matière de marchés publics lorsqu'ils sont de l'avis que ces décisions ne sont pas conformes aux exigences de l'ALENA, de l'ACI ou de l'AMP.

Les fournisseurs potentiels qui estiment ne pas avoir été traités équitablement au cours de l'appel d'offres, de l'évaluation des soumissions ou de l'adjudication des contrats pour un marché spécifique peuvent déposer une plainte officielle auprès du Tribunal.

Un fournisseur potentiel est invité à résoudre le différend avec l'organisme fédéral compétent dans un premier temps.

S'il n'obtient pas gain de cause ou s'il préfère s'adresser directement au Tribunal, le fournisseur peut alors déposer une plainte auprès de ce dernier.

Lorsqu'il est saisi d'une plainte, le Tribunal l'examine en fonction de certains critères. Si le Tribunal décide d'effectuer une enquête, il fait parvenir à l'entité fédérale un avis de plainte officiel et une copie de la plainte. L'avis officiel est également publié dans le MERX (Service électronique officiel d'appels d'offres canadien) et dans la *Gazette du Canada*.

Si le contrat en cause n'a pas été adjugé, le Tribunal peut ordonner à l'entité fédérale d'en reporter l'adjudication jusqu'à ce qu'il ait statué sur la plainte.

Après avoir reçu une copie de la plainte, l'entité fédérale concernée dépose une réponse. Une copie de la réponse est envoyée à la partie plaignante et à tout intervenant, lesquels ont la possibilité de présenter leurs observations. Ces observations sont transmises à l'entité fédérale et aux autres parties à l'enquête.

Lorsque cette étape de l'enquête est terminée, le Tribunal étudie les renseignements au dossier et décide s'il y a lieu de tenir une audience ou s'il peut disposer de la plainte sur la foi des renseignements au dossier. En général, une audience publique n'est pas nécessaire.

Le Tribunal décide ensuite si la plainte est fondée ou non. Si la plainte est jugée fondée, le Tribunal peut faire des recommandations à l'entité fédérale (nouvel appel d'offres, réévaluation des soumissions ou versement d'une indemnité).

L'entité fédérale, ainsi que toutes les autres parties et personnes intéressées, est avisée de la décision du Tribunal.

Les recommandations que le Tribunal fait dans sa décision doivent, en vertu de la loi, être mises en œuvre dans toute la mesure du possible.

Le Tribunal adjugera habituellement des dépens raisonnables soit à la partie plaignante soit à l'entité fédérale, selon le cas.

Ces cinq dernières années, le Tribunal a été saisi de 330 plaintes relatives aux marchés publics. Mais il faut savoir que, au cours de la même période, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a à lui seul accordé plus de 100 000 contrats de biens et de services de plus de 25 000 \$. Bien que ces plaintes ne visent qu'un petit pourcentage des marchés de l'État, leur faible nombre occulte l'importance des répercussions négatives sur l'intégrité de la procédure d'approvisionnement attribuables aux effets disciplinaires et pédagogiques des décisions rendues en faveur des plaignants.

De ces 330 plaintes, 315 (ou plus de 95 p. 100) ont été déposées par des fournisseurs canadiens. Comme vous le voyez, le mécanisme d'examen des marchés publics par le Tribunal est essentiellement devenu un moyen pour les entreprises canadiennes de faire état de leurs objections quant à la façon dont certains marchés publics ont été passés.

Fort d'une expérience de 18 ans au Canada dans l'examen des marchés publics, il est important de souligner quelques leçons clés.

Pour être véritablement concurrentiel, le processus de passation des marchés publics doit être fondé sur un appel d'offres ouvert, des procédures claires et des critères de sélection transparents.

• (1650)

Ce processus améliore l'intégrité du mécanisme de passation des marchés publics au Canada, favorise la livraison des services gouvernementaux et permet au contribuable de faire des économies.

Un des objectifs de la Loi fédérale sur la responsabilité est de faire en sorte que le processus de passation des marchés publics demeure juste, ouvert et transparent. Dans le même sens, à titre de partie à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et à son successeur, l'ALENA, le Canada s'est engagé à adopter et à maintenir des procédures de contestation des offres pour les marchés publics afin de promouvoir des procédures justes, ouvertes et impartiales. Le processus formel du réexamen des marchés publics du Tribunal permet au Canada de satisfaire à ces engagements et aux autres obligations qu'il a contractées en vertu de l'ACI et de l'AMP.

Avant de répondre à vos questions, je dois vous expliquer les sujets auxquels je dois me limiter. Je comparais aujourd'hui à titre de vice-présidente du Tribunal. Notre mandat est de veiller à ce que les

marchés publics du gouvernement fédéral respectent les obligations que nous avons contractées dans nos accords commerciaux nationaux et internationaux. Je pourrai donc répondre aux questions portant sur les dispositions des accords commerciaux et sur le processus de réexamen des marchés publics du Tribunal.

En tant qu'arbitre, toutefois, je ne peux pas discuter de causes particulières. De plus, je dois souligner que si le Tribunal applique les dispositions des accords commerciaux, il n'a rien à voir dans l'élaboration de la politique relative aux accords commerciaux. Je ne puis donc parler des politiques du gouvernement.

Monsieur le président, je serai ravie de répondre à vos questions.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Je vous remercie beaucoup.

Nous répéterons simplement le cycle précédent.

Monsieur Simard, la parole est à vous.

**L'hon. Raymond Simard:** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci au témoin d'être ici cet après-midi.

Ma première question concerne la structure du Tribunal: le nombre de ses membres, la façon de les nommer, le mandat. Pourriez-vous nous informer brièvement à ce sujet?

**Mme Elaine Feldman:** Le Tribunal peut être composé de neuf membres, mais en compte sept actuellement. Nous avons un président, deux vice-présidents et quatre membres. Nous sommes nommés par le gouverneur en conseil. Nous ne pouvons exécuter que deux mandats consécutifs, et la durée de chaque mandat ne peut dépasser cinq ans; donc un membre, un vice-président ou un président peuvent demeurer en poste pour une période maximale de 10 ans.

• (1655)

**L'hon. Raymond Simard:** D'accord.

Je ne sais si vous pouvez répondre à cette question. Je crois que vous avez dit ne pas pouvoir parler de certaines questions. Mais lorsque nous avons discuté de certains éléments qui ne sont pas visés par l'Accord, nous n'avons pas parlé des ventes d'eau en vrac. Pouvez-vous nous en parler? Je n'ai jamais compris si c'était inclus dans l'ALENA. Ce n'est pas clair.

**Mme Elaine Feldman:** C'est certainement en dehors de...

**L'hon. Raymond Simard:** C'est au-delà des limites?

**Mme Elaine Feldman:** Oui.

**L'hon. Raymond Simard:** D'accord, désolé. Je tentais seulement d'obtenir des éclaircissements.

À quoi sont liées la plupart des plaintes? Vous recevez un certain nombre de plaintes et elles sont presque toutes déposées par des fournisseurs canadiens. En quoi consistent ces plaintes?

**Mme Elaine Feldman:** Elles portent sur des points très variés. J'occupe mon poste de vice-présidente depuis un an et demi et j'ai vu des plaintes de toutes sortes, des plaintes liées à la fourniture de toilettes chimiques jusqu'à la prestation du Programme Aliments-poste du gouvernement du Canada dans le Nord.

**L'hon. Raymond Simard:** Mais il y a sûrement des points qui ressortent, non?

**Mme Elaine Feldman:** Bien, les plaintes liées aux marchés publics sont très variées. Elles visent à savoir si les marchés ont été passés équitablement.

**L'hon. Raymond Simard:** D'accord. Vos décisions sont-elles finales?

**Mme Elaine Feldman:** Nos décisions peuvent être portées en Cour d'appel fédérale.

**L'hon. Raymond Simard:** Ah, vraiment?

**Mme Elaine Feldman:** Oui.

**L'hon. Raymond Simard:** Font-elles souvent l'objet d'appels?

**Mme Elaine Feldman:** Elles font parfois l'objet d'appels, en effet.

**L'hon. Raymond Simard:** Vous disiez ne pas avoir recours aux audiences dans de nombreux cas. Est-ce bien cela?

**Mme Elaine Feldman:** C'est exact.

**L'hon. Raymond Simard:** Vous ne rendez donc en quelque sorte qu'une décision.

**Mme Elaine Feldman:** Nous travaillons à partir des plaintes qui sont déposées. Celles-ci composent le dossier, qui est accessible à toutes les parties en cause. Notre décision s'appuie habituellement sur les renseignements au dossier, mais si une partie est mécontente de notre décision, gagnante ou perdante... Je crois qu'il est même déjà arrivé que le gagnant et le perdant interjetent appel à la Cour d'appel fédérale parce qu'un élément de la décision ne leur plaisait pas.

**L'hon. Raymond Simard:** Très bien merci.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Merci.

Monsieur Nadeau.

[Français]

**M. Richard Nadeau (Gatineau, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Lorsqu'une société désire déposer une plainte, le processus, que nous avons étudié, semble relativement long. De plus, d'après mes lectures, dans le cadre du processus, il en coûterait environ 300 000 \$ pour en arriver à un ensemble d'exercices.

Qu'en est-il exactement de ce processus, et quelles étapes doit franchir la plainte d'une société? Je ne vous demande pas une réponse très précise, mais plutôt générale.

**Mme Elaine Feldman:** D'habitude, dès que les représentants d'une société savent qu'il y a un problème, ils peuvent essayer de le régler avec le ministère impliqué. S'il n'y a pas de règlement, ils peuvent s'adresser au tribunal, mais il y a des délais très stricts à observer. En effet, il faut avoir recours au tribunal dans les 10 jours suivant la constatation du problème. Quand une plainte est déposée dans les 20 jours, on ne peut pas l'accepter. Le tribunal est censé rendre des décisions assez vite. Habituellement, il essaie de le faire dans les 90 jours, mais ça peut aller jusqu'à 135 jours.

**M. Richard Nadeau:** Je ne vous connais pas et je ne pratique pas ce métier, mais je trouve que ces 10 jours sont un délai plutôt court. On parle ici de constater des lacunes dans le processus, qu'il soit administratif ou autre.

Le tableau portant sur les plaintes, que nous avons reçu, indique que 330 d'entre elles ont été retirées. Il y a des refus d'enquêter, des

plaintes fondées et non fondées, etc. Ça couvre une période quand même assez longue. Pourtant, il ne me semble pas y avoir un grand nombre de plaintes, considérant le nombre élevé de sociétés et de conflits potentiels. Alors, pourquoi 10 jours?

• (1700)

**Mme Elaine Feldman:** Mon collègue me dit que c'est en vertu des accords de libre-échange.

**M. Richard Nadeau:** Vous parlez du libre-échange avec les États-Unis et le Mexique?

**Mme Elaine Feldman:** Il s'agit de l'ALENA et de l'accord avec l'OMC.

**M. Richard Nadeau:** Est-ce que la même chose s'applique aussi bien aux petites qu'aux grandes entreprises?

**Mme Elaine Feldman:** Oui.

**M. Richard Nadeau:** À partir du moment où le tribunal décrète qu'une plainte est fondée, comment se déroule le processus? Vous dites répondre dans les 90 jours, mais il y a quand même un laps de temps entre le moment où vous déclarez que la plainte est fondée et celui où chacune des parties se présente devant vous, n'est-ce pas?

**Mme Elaine Feldman:** Non.

**M. Richard Nadeau:** Non, pas du tout?

**Mme Elaine Feldman:** Comme je l'ai dit, nous recevons habituellement une plainte par écrit. Les membres du tribunal décident d'accepter ou non la plainte pour des fins d'enquête. C'est la première étape. Si on décide d'enquêter, on envoie une copie de la plainte au ministère impliqué. Celui-ci nous envoie alors par écrit sa version des événements et la raison pour laquelle il n'y a pas eu selon lui une violation des accords. Ensuite, le plaignant nous fait parvenir ses commentaires sur la réponse du ministère. Puis, le tribunal prend une décision. D'habitude, il n'y a pas d'audience. La décision se fonde sur les représentations écrites que nous avons reçues.

**M. Richard Nadeau:** Elle est fondée sur les documents fournis.

**Mme Elaine Feldman:** Oui.

**M. Richard Nadeau:** Certaines petites et moyennes entreprises veulent vendre leurs services au gouvernement fédéral. Pour ma part, je vis ici, dans la région. Les représentants d'au moins deux entreprises m'ont dit que leurs chances étaient moins bonnes du fait que leur entreprise était située à Gatineau et non à Ottawa. Ces gens ont maintenu leur entreprise à Gatineau mais ont ouvert un bureau à Ottawa. Je ne sais pas s'ils l'ont fait pour être plus accessibles et plus visibles, mais le fait d'être à Ottawa plutôt qu'à Gatineau leur a permis de faire de meilleures affaires. Comme l'a dit le ministre quand il a comparu, changer de code postal est inacceptable. J'aimerais savoir si des plaintes en ce sens ont été déposées par de petites et moyennes entreprises?

**Mme Elaine Feldman:** Non. Je pose la question à mes collègues et...

**M. Richard Nadeau:** Je sais que c'est plus pointu, plus local.

Donc, pour le tribunal, peu importe la taille ou les recettes annuelles de l'entreprise?

**Mme Elaine Feldman:** Peu importe de quelle société il s'agit, en autant que certaines règles soient respectées. Entre autres, la somme d'argent impliquée dans la plainte doit être supérieure à un montant donné.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Merci, monsieur Nadeau. Monsieur Hawn.

**M. Laurie Hawn:** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins. Je suis heureux de vous rencontrer.

J'ai deux ou trois questions sur la pièce jointe deux, à la page sept, qui porte sur les plaintes reçues au cours des cinq dernières années.

En tout, 330 plaintes ont été déposées, dont 63 ont été jugées fondées. Quelle somme totalisaient les amendes liées à ces plaintes, ou quelles mesures correctives étaient liées à ces plaintes, et qui a payé?

**Mme Elaine Feldman:** Cela vous ennuyait si mon collègue vous répondait?

**M. Laurie Hawn:** Non, pas du tout.

**M. Randy Heggart (directeur des examens d'approvisionnements, Tribunal canadien du commerce extérieur):** Il serait difficile de fournir le total. Elles sont si diverses que nous ne disposons pas de statistiques sur la valeur totale des marchés publics.

**M. Laurie Hawn:** Mais, dans l'ensemble, nous parlons de millions?

**M. Randy Heggart:** Nous parlons probablement d'une valeur totale d'environ un milliard.

**M. Laurie Hawn:** Alors, est-ce que ces amendes sont payées...

• (1705)

**M. Randy Heggart:** Pardon, je parlais de la valeur des marchés publics, pas des...

**M. Laurie Hawn:** Oui, cela me semblait énorme pour des amendes.

Qui assume ces mesures correctives? Cela dépend sans doute, je présume, de votre verdict de culpabilité, le cas échéant. Les contribuables écoupent-ils de quelque chose?

**Mme Elaine Feldman:** Eh bien, parfois. Le tribunal peut recommander la publication d'une nouvelle invitation à soumissionner si le contrat n'a pas encore été attribué. Donc, même si la valeur est élevée, la compensation financière réelle... Il se pourrait que nous ne recommandions pas de compensation financière.

**M. Laurie Hawn:** Oui, je comprends. La mesure corrective n'est pas seulement financière.

**Mme Elaine Feldman:** C'est exact.

**M. Laurie Hawn:** Et ces 63 plaintes proviennent à la fois de fournisseurs canadiens et de fournisseurs étrangers?

**M. Randy Heggart:** Surtout des entreprises canadiennes.

**M. Laurie Hawn:** Donc une proportion du même ordre, disons environ 95 p. 100 ...

**M. Randy Heggart:** Du même ordre, 95 p. 100, oui.

**M. Laurie Hawn:** Êtes-vous en relation avec un organisme semblable aux États-Unis?

**Mme Elaine Feldman:** Pas au niveau des membres du Tribunal. Comme nous formons un organisme quasi judiciaire et indépendant,

nous exerçons notre pouvoir dans les limites législatives canadiennes prescrites.

**M. Laurie Hawn:** Tout arrangement informel serait probablement contre-productif selon moi, mais je n'irai pas plus loin.

En ce qui a trait au nouvel ombudsman de l'approvisionnement, que pensez-vous du fait que ses fonctions et les vôtres sont interreliées? Percevez-vous cet arrangement comme une relation de travail?

**Mme Elaine Feldman:** Comme je l'ai dit plus tôt, nos responsabilités sont définies par la loi. Elles ne changeront pas. Le mandat du Tribunal relativement aux marchés publics consiste, je le répète, à s'assurer que les marchés publics sont adjudgés selon une procédure juste, ouverte et transparente. J'imagine que le nouvel organisme aura un mandat semblable.

**M. Laurie Hawn:** Tout le monde essaie de faire la même chose aux termes de la Loi fédérale sur la responsabilité, la nomination d'un ombudsman au Tribunal du commerce extérieur.

**Mme Elaine Feldman:** Mais notre mandat ne changera pas.

**M. Laurie Hawn:** Non. D'accord. J'ai terminé.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Madame Nash

**Mme Peggy Nash:** Merci, monsieur le président, et bon après-midi aux témoins.

Si j'ai bien compris, l'accord sur le commerce international prévoit l'application d'un mécanisme de règlement des différends dans le domaine des marchés publics visés par l'ACI.

**Mme Elaine Feldman:** Vous parlez de l'accord sur le commerce intérieur.

**Mme Peggy Nash:** Le commerce intérieur, en effet. Mais, si j'ai bien compris, le gouvernement fédéral a choisi d'utiliser le TCCE pour régler les différends dans le domaine des marchés publics visés par l'ACI. C'est exact ou non?

**Mme Elaine Feldman:** Exact.

**Mme Peggy Nash:** : Pouvez-vous m'expliquer ce choix? Pourquoi ne pas régler les différends par le processus de l'ACI? Quel avantage présentait le processus du TCCE?

**Mme Elaine Feldman:** Encore une fois, je ne peux témoigner relativement à la politique gouvernementale, mais le TCCE participe à l'examen des marchés publics depuis plus de 18 ans; nous existions déjà et avions de l'expérience.

**Mme Peggy Nash:** Donc deux processus sont en place; certaines plaintes sont réglées dans le cadre de l'ACI et d'autres sont réglées par le TCCE. Je me demande pourquoi il en existe deux.

**M. Randy Heggart:** Lorsque vous parlez de l'ACI, je ne suis pas sûr de comprendre ce que vous évoquez.

**Mme Peggy Nash:** Si j'ai bien compris, il existe un processus de règlement des différends portant sur les marchés publics visés par l'ACI. C'est exact? N'existe-t-il pas un autre processus?

**M. Randy Heggart:** Il existe un processus distinct au palier provincial et un autre au palier fédéral.

**Mme Peggy Nash:** D'accord. Je me demande seulement pourquoi deux organismes sont chargés du règlement des différends.



**Mme Elaine Feldman:** Comme je l'ai dit, je crois que le gouvernement fédéral a davantage recours au TCCE pour régler les différends portant sur les marchés publics, qu'ils soient visés par l'ACI ou par des accords commerciaux internationaux. L'ACI contient aussi des dispositions sur les violations de ses dispositions de l'ACI qui ne portent pas sur les marchés publics.

**Mme Peggy Nash:** Donc la grande majorité des plaintes examinées par le TCCE sont des plaintes intérieures ou des plaintes de fournisseurs canadiens.

**Mme Elaine Feldman:** C'est exact, et elles peuvent entrer dans le champ d'application de l'un des trois accords.

**Mme Peggy Nash:** Dans le cadre de votre travail, vous ne pouvez vous mêler de politique, mais si le gouvernement décide d'utiliser la politique commerciale à des fins politiques — et je pense au gouvernement conservateur dirigé par Monsieur Mulroney, qui a mis en œuvre une politique de boycott à l'égard de l'Afrique du Sud pour protester contre le régime de l'apartheid —, cela serait-il acceptable en vertu des accords commerciaux actuels, ou sujet à une plainte commerciale dont vous seriez saisis?

• (1710)

**Mme Elaine Feldman:** En matière d'approvisionnement, un fournisseur sud-africain ne serait pas en mesure de formuler une plainte au tribunal parce que l'Afrique du Sud n'est pas membre de l'accord multilatéral sur les marchés publics.

**Mme Peggy Nash:** Si un pays était signataire de l'accord et qu'il se livrait à des pratiques que le Canada désapprouve, comme les violations des droits fondamentaux, l'esclavage, le travail des enfants ou autre chose du genre, est-ce que le Canada pourrait appliquer une politique de boycott?

**Mme Elaine Feldman:** Je crois que nous sortons du domaine des marchés publics.

**Mme Peggy Nash:** Si ce pays portait ensuite plainte à votre organisme, cette plainte serait-elle acceptable?

**Mme Elaine Feldman:** Les motifs de la plainte sont définis par des dispositions précises de la Loi sur le TCCE, lesquelles renvoient aux accords internationaux.

Je sais que cela semble compliqué, mais...

**Mme Peggy Nash:** J'imagine que les boycotts justifiés par la défense des droits fondamentaux ou destinés à contrer d'autres violations sont assujettis aux accords commerciaux ou annulés par ceux-ci.

**Mme Elaine Feldman:** Ce n'est pas ce dont je parle, parce que je ne fais pas de commentaires sur les boycotts. Je peux uniquement parler des responsabilités du tribunal en matière de marchés publics.

**Mme Peggy Nash:** Donc, si le Canada décidait de ne pas accorder de marchés à un pays pour des considérations liées aux droits humains et que ce pays était signataire d'accords commerciaux internationaux et qu'il portait plainte au TCCE, vous examinerez la plainte, mais pourriez-vous prononcer contre celle-ci?

**Mme Elaine Feldman:** Il doit s'agir d'un marché public précis présenté au Tribunal aux fins d'examen. On ne peut se plaindre au Tribunal au sujet de politiques, ou...

**Mme Peggy Nash:** Non, je comprends, mais si un pays tente d'appliquer...

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Madame Nash, vous avez dépassé le temps qui vous était alloué. Cette réponse vous satisfait-elle?

**Mme Peggy Nash:** Non, je ne crois pas avoir obtenu une réponse complète.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Bien, mais je crois que vous avez eu une réponse similaire

**Mme Peggy Nash:** Vous êtes en train de dire que peu importe que je sois satisfaite ou non de la réponse reçue, mon temps est écoulé.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Votre temps est effectivement écoulé. Je tente simplement d'être raisonnable ici.

**Mme Peggy Nash:** Sauvé par la cloche!

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Vous avez la parole, monsieur Poilievre.

**M. Pierre Poilievre:** Pour que je comprenne bien ce en quoi consiste votre mandat, en ce qui a trait aux marchés publics canadiens, est-ce que votre organisme exerce le mandat qu'avait auparavant la Commission de révision des marchés publics?

**Mme Elaine Feldman:** Oui.

**M. Pierre Poilievre:** Très bien. Et en ce qui a trait à la création d'un poste d'ombudsman de l'approvisionnement, il y a un bon moment que je n'ai lu la Loi fédérale sur la responsabilité — nous l'avons en fait examiné ligne par ligne au sein d'un comité de ce genre — mais de quel pouvoir de contrainte l'ombudsman dispose-t-il dans le cas de différends? Se limite-t-il à faire de simples recommandations que l'on rend publiques?

**Mme Elaine Feldman:** Désolée, mais je le répète, je ne peux répondre à cette question parce qu'elle n'est pas de mon ressort. Je peux uniquement discuter de ce qui relève du mandat du Tribunal.

**M. Pierre Poilievre:** Alors vous ne voyez aucun changement dans la façon de fonctionner de votre tribunal depuis la venue du nouvel ombudsman de l'approvisionnement?

**Mme Elaine Feldman:** C'est bien cela.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord. Vous avez dit que vos décisions peuvent être portées en appel devant la Cour fédérale. Les décisions portées en appel sont-elles soumises à un réexamen ou simplement à un examen visant à déterminer s'il y a eu erreur de fait ou de droit?

**M. Reagan Walker (avocat général, Tribunal canadien du commerce extérieur):** Je vous remercie de votre question.

Il s'agit d'une révision judiciaire uniquement.

**M. Pierre Poilievre:** C'est une révision judiciaire. Donc ce sont seulement les erreurs de fait et de droit qui...

**M. Reagan Walker:** Cet examen se limite aux erreurs de droit, mais il permet toutefois de déterminer si la preuve était ou non suffisante pour appuyer la conclusion de fait, puisque, par exemple, on considère qu'il y a eu erreur de droit. Il s'agit avant tout de déterminer si le Tribunal a tiré des conclusions manifestement déraisonnables, à la lumière de la preuve présentée, de déterminer s'il a outrepassé ses pouvoirs, et les types habituels de révisions judiciaires que les tribunaux quasi judiciaires doivent effectuer.

On parle ici de la Cour d'appel fédérale en passant, et non de la Cour fédérale.

• (1715)

**M. Pierre Poilievre:** Merci de nous faire part de cette distinction.

Alors, en termes simples, la révision permet de déterminer si le Tribunal a fait erreur. Elle ne reprend pas tout depuis le début.

**M. Reagan Walker:** Exact.

**M. Pierre Poilievre:** L'Accord multilatéral sur les marchés constitue le Fondement des activités du Tribunal, n'est-ce pas?

**Mme Elaine Feldman:** Non, le Tribunal est fondé sur une loi nationale, laquelle renvoie aux accords internationaux. Il s'agit de la Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord. Pouvez-vous alors nous nommer les accords sur lesquels se fonde la loi?

**Mme Elaine Feldman:** Bien, elle se fonde sur les obligations qui figurent dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, maintenant inclus dans l'ALENA, l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce et l'Accord sur le commerce intérieur, qui n'est pas un accord international.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord. Pouvez-vous nous parler de ce dernier?

**Mme Elaine Feldman:** L'Accord sur le commerce intérieur est un accord conclu entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux.

**M. Pierre Poilievre:** L'Accord multilatéral sur les marchés a été conçu sous l'égide de l'OMC?

**Mme Elaine Feldman:** Oui, mais contrairement aux accords de l'OMC, qui s'appliquent à tous les membres de l'OMC — et qui sont actuellement 150 si ma mémoire est bonne —, c'est à chaque pays de décider s'il veut devenir partie à l'Accord sur les marchés publics. Donc, le nombre de membres est inférieur à 150. Si toutefois l'on compte l'Union européenne comme un seul membre, on dénombrait quelque 25 membres. Si l'on estime que l'UE représente 25 membres, alors ils sont près de...

**M. Pierre Poilievre:** D'accord, merci. Ce que je tente de savoir ici, c'est si une entreprise d'un pays membre de l'OMC qui n'est pas membre de l'accord multilatéral sur les marchés peut présenter une demande au...

**Mme Elaine Feldman:** Non.

**M. Pierre Poilievre:** Donc, il n'est pas réellement question de l'OMC. Vous avez dit que le Tribunal prenait ses décisions en fonction de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, mais on dirait que c'est en fait l'accord multilatéral sur les marchés qui...

**Mme Elaine Feldman:** L'Accord sur les marchés publics relève de l'OMC.

**M. Pierre Poilievre:** Je voudrais simplement que ce point soit éclairci.

**Mme Elaine Feldman:** C'est un accord de l'OMC. C'est simplement qu'il ne s'applique pas à la totalité des membres. Le pays membre a le choix de faire partie de l'Accord sur les marchés publics.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord, mais y a-t-il une différence entre l'Accord sur les marchés publics et l'Accord multilatéral sur les marchés? Est-ce la même chose?

**Mme Elaine Feldman:** Oui, c'est la même chose.

**M. Pierre Poilievre:** C'est tout ce que je voulais savoir. Donc, si des pays décident de prendre part à l'Accord, ils sont protégés?

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** M. Poilievre, le temps qui vous était alloué est écoulé.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord, je vous remercie.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** La parole est maintenant à madame Bourgeois.

[Français]

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

Madame, messieurs, bonjour. Je voudrais revenir sur le traitement des plaintes.

Bien sûr, il y a de grosses entreprises au Canada, mais si le gouvernement décide d'ouvrir son marché aux petites, il faut absolument savoir si elles sont protégées face au gouvernement, à certains ministères ou à des problèmes qui peuvent survenir. Si j'ai bien compris, le plaignant a 10 jours pour déposer sa plainte, suite à quoi vous allez voir le ministère concerné avec cette plainte.

**Mme Elaine Feldman:** Non, pas tout à fait. Sur la base de ce que nous a envoyé la plaignante, nous décidons d'abord si on peut dire qu'il y a un problème. Si on décide qu'il y en a un, on envoie la plainte au ministère impliqué. Si on décide qu'il n'y en a pas, que les 10 jours sont écoulés ou que la plainte vient de quelqu'un qui n'a pas la qualité pour comparaître devant le tribunal, on la rejette à ce stade.

• (1720)

**Mme Diane Bourgeois:** Cela s'applique si la plainte est formulée à l'intérieur des 10 jours. Vous me corrigerez si je me trompe, mais 10 jours, c'est très court pour une entreprise qui se sentirait lésée. Bien souvent, c'est long avant que les soumissions soient ouvertes, à moins que l'entreprise soit sur place. Les grandes entreprises peuvent être sur place lors de l'ouverture de la soumission. Cependant, bien souvent, ce n'est pas le cas pour les petites entreprises.

**Mme Elaine Feldman:** Il s'agit de 10 jours après qu'elles ont appris qu'elles n'avaient pas obtenu le contrat.

**Mme Diane Bourgeois:** La petite entreprise, dont le représentant a pu devoir aller en Chine, peut savoir une semaine après l'ouverture de la soumission que celle-ci n'a pas été retenue. Elle a alors 10 jours pour déposer une plainte.

Combien en coûte-t-il environ à une entreprise pour se défendre? Avez-vous des chiffres?

**Mme Elaine Feldman:** On peut venir avec ou sans avocat. Comme d'habitude il n'y a pas d'audience et qu'il s'agit de la soumission de documents, c'est difficile de fixer un montant spécifique.

**Mme Diane Bourgeois:** D'accord.

Je vais vous donner un exemple précis: l'industrie de la bicyclette. Peut-être ne pouvez-vous pas m'en parler. Je ne sais pas, je n'en suis pas sûr. On avait des restrictions.

**Mme Elaine Feldman:** Ce n'était pas un cas de marché public. Les bicyclettes, c'est tout à fait autre chose.

**Mme Diane Bourgeois:** D'accord.

Actuellement, combien de plaintes traitez-vous?

**Mme Elaine Feldman:** Sur le marché public?

**Mme Diane Bourgeois:** Oui, sur le marché public canadien, combien traitez-vous de plaintes?

[Traduction]

**M. Randy Heggart:** Il y a environ 12 minutes.

[Français]

**Mme Elaine Feldman:** Il y en a environ 12 qui sont ouvertes.

**Mme Diane Bourgeois:** Et combien en traitez-vous sur le marché international, actuellement?

**Mme Elaine Feldman:** Les 12 plaintes sont toutes les plaintes qui sont traitées.

**Mme Diane Bourgeois:** Vous avez seulement 12 plaintes actuellement sur votre planche de travail.

**Mme Elaine Feldman:** Oui. Comme je l'ai dit, on essaie de régler nos dossiers dans les 90 jours. On a donc déjà réglé des dossiers cette année.

**Mme Diane Bourgeois:** Vous avez 87 employés, si j'ai bien compris.

**Mme Elaine Feldman:** On fait autre chose que le marché public.

**Mme Diane Bourgeois:** Il faut le spécifier.

Ce qui suit est très important pour moi. Le gouvernement est-il tenu d'appliquer une décision que vous rendez en faveur de l'entreprise?

**Mme Elaine Feldman:** Dans la mesure du possible. Ce n'est pas comme une décision d'un tribunal supérieur, que le gouvernement doit accepter. Nous faisons des recommandations.

**Mme Diane Bourgeois:** Je pense que ça va, monsieur le président.

Je vais laisser du temps à d'autres.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Merci.

Monsieur Poilievre.

**M. Pierre Poilievre:** Ma question concerne toujours notre accord préféré, l'Accord multilatéral sur les marchés. Si le Canada décidait de ne plus faire partie de cet accord, le Tribunal n'aurait plus à protéger les fournisseurs étrangers, mais est-ce que les entreprises canadiennes perdraient aussi leur protection auprès des tribunaux étrangers?

**Mme Elaine Feldman:** Je ne peux pas vraiment me prononcer là-dessus. Comme je l'ai déjà dit, je ne m'occupe que de ce qui concerne le TCCE...

**M. Pierre Poilievre:** Bien que vous le pouvez.

**Mme Elaine Feldman:** En tant que vice-présidente du TCCE, non, je ne le peux pas.

**M. Pierre Poilievre:** Si vous connaissez cet accord, ce que je suppose, puisque la loi sur laquelle est fondé votre organisme dispose que vous devez vous y conformer, vous devez savoir si les fournisseurs canadiens sont assurés d'obtenir un traitement équitable à l'étranger.

**Mme Elaine Feldman:** Je peux répondre à cette question...

**M. Pierre Poilievre:** Sont-ils protégés?

**Mme Elaine Feldman:** Oui, et l'Accord sur les marchés publics prévoit la réciprocité, de sorte que les fournisseurs canadiens dans les pays parties à l'Accord peuvent aussi contester les pratiques d'approvisionnement de ces pays.

**M. Pierre Poilievre:** Cette réciprocité cesse-t-elle si un pays se retire de l'entente? Si un pays n'est plus partie à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, il n'a plus droit à cette réciprocité, n'est-ce pas?

• (1725)

**Mme Elaine Feldman:** Oui, c'est bien cela.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord, c'est là où je voulais en venir. Si l'on voulait critiquer le fait que des entreprises étrangères ont accès aux marchés canadiens et qu'elles peuvent se faire entendre par le Tribunal canadien, il faudrait se rappeler que les entreprises canadiennes jouissent de la même protection à l'étranger.

**Mme Elaine Feldman:** En effet.

**M. Pierre Poilievre:** Bien.

La Bibliothèque du Parlement a préparé un document d'information que j'ai ici. On peut y lire qu'au Canada, le traitement préférentiel des fournisseurs nationaux dans les marchés de l'État résulte essentiellement de la politique gouvernementale. Le document cite l'article 1 de la politique sur les marchés, une politique du Conseil du Trésor. Je ne la lirai pas au complet, mais on signale que l'objectif est de permettre l'acquisition qui soit la plus rentable ou la plus conforme aux intérêts de l'État et du peuple canadien.

Ce que je trouve difficile à comprendre c'est que, dans la première partie, on lit que tout repose sur la meilleure valeur, et on parle ensuite d'intérêts. Par intérêts, j'imagine qu'ils veulent dire les retombées et la création d'emplois, et ainsi de suite. De quoi s'agit-il au juste?

**Mme Elaine Feldman:** Cela n'est pas de notre ressort. Comme je l'ai dit précédemment, nous vérifions si l'on a enfreint la procédure d'évaluation des soumissions ou s'il y a un conflit d'intérêts. Nous n'approfondissons pas le genre de questions que vous soulevez ici. Je pense que les témoins qui m'ont précédée seraient mieux placés que moi pour répondre à cette question.

**M. Pierre Poilievre:** Alors vous ne faites que vérifier si la loi a été enfreinte lors de la procédure d'appel d'offres?

**Mme Elaine Feldman:** C'est cela.

**M. Pierre Poilievre:** Que dit la loi sur la question des retombées industrielles pour l'économie canadienne? En parle-t-elle?

**Mme Elaine Feldman:** Elle englobe, comme je l'ai dit, les accords commerciaux par référence. Elle ne traite pas en particulier des points que vous soulevez.

**M. Pierre Poilievre:** D'accord, alors la loi...

**Mme Elaine Feldman:** La loi traite de traitement national et de non-discrimination. C'est ce dont traitent les accords commerciaux.

**M. Pierre Poilievre:** La loi ne fait donc que renvoyer à un accord international?

**Mme Elaine Feldman:** Aux accords internationaux que j'ai mentionnés précédemment, soit l'ALENA et l'AMP.

**M. Pierre Poilievre:** Parfait, merci.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Je vous remercie, monsieur Poilievre.

Il nous reste quelques minutes.

Madame Nash.

**Mme Peggy Nash:** Merci.

Les questions de mon prédécesseur me rendent perplexe. Monsieur Poilievre, je me demande si vous souhaitez que nous abrogions ces accords commerciaux. Vos questions ont quelque peu semé la confusion.

Laissez-moi vous posez une question à propos des plaintes déposées au TCCE. Connaissez-vous le nombre des plaintes d'entreprises canadiennes formulées à l'endroit d'autres pays en vertu de cet accord commercial?

**Mme Elaine Feldman:** Non, je ne le connais pas.

**Mme Peggy Nash:** Qui conserve ces statistiques? Est-ce le gouvernement national? Leurs tribunaux? Ne fait-on pas un suivi des entreprises canadiennes qui se plaignent d'avoir été traitées injustement par les gouvernements étrangers en invoquant ces accords?

**Mme Elaine Feldman:** Ici encore, cela ne s'inscrit pas dans le mandat du TCCE. Nous faisons le suivi des plaintes qui nous sont présentées, mais je ne sais pas qui effectue le suivi de...

**Mme Peggy Nash:** Donc, si la France fait une plainte au Canada, vous ferez le suivi de cette plainte?

**Mme Elaine Feldman:** Je voudrais que ce soit bien compris; nous ne nous occupons pas des litiges entre pays. Nous nous occupons des différends que les entreprises nous présentent. Ainsi, une entreprise de France pourrait faire appel au Tribunal, oui.

**Mme Peggy Nash:** Par exemple, si Michelin à Paris, ou ailleurs, estimait avoir été traitée de façon non équitable dans un marché de pneus destinés au parc des véhicules de l'État, et qu'elle présentait une plainte, vous feriez le suivi, mais votre organisme ne ferait pas le suivi des plaintes que les entreprises canadiennes présentent à l'étranger.

**Mme Elaine Feldman:** C'est exact.

**Mme Peggy Nash:** Qui s'en occupe? Quelle source pourrions-nous consulter pour obtenir ce genre de renseignements?

●(1730)

**Mme Elaine Feldman:** Honnêtement, je ne sais pas s'il existe un organisme au sein de l'administration fédérale qui fait ce suivi, parce que, comme vous l'avez dit, c'est une entreprise qui dépose une plainte et qu'elle a le choix d'en informer ou non le gouvernement canadien. Je ne sais vraiment pas si elles le font. Rien n'obligerait une entreprise canadienne à informer le gouvernement canadien qu'elle dépose une plainte en France.

**Mme Peggy Nash:** D'accord, merci.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Bien. Je vous remercie beaucoup.

Je tiens à remercier de tout cœur la délégation du Tribunal canadien du commerce extérieur de sa participation aujourd'hui. En l'absence de notre président habituel, j'aimerais remercier notre greffier et nos recherchistes et, bien sûr, mes collègues, de leur courtoisie et du soin qu'ils ont pris pour assurer le bon déroulement de cette séance.

Je vous souhaite à tous une agréable journée. Bonne intersession!

La séance est levée.

---







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

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

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

---

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

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