



Chambre des communes  
CANADA

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

---

OGGO • NUMÉRO 033 • 2<sup>e</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 5 juin 2008**

—  
**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 5 juin 2008

• (0900)

[Traduction]

**La présidente (L'hon. Diane Marleau (Sudbury, Lib.)):** Je déclare la séance ouverte. Ma foi, nous commençons avec quelques minutes d'avance. C'est très inhabituel. Nous avons le quorum.

Nous avons avec nous M. Ross, du ministère de la Défense nationale. Il est sous-ministre adjoint responsable du matériel. Nous avons aussi, du ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux, Mme Liliane Saint Pierre, sous-ministre adjointe responsable des opérations d'approvisionnement. Se joint à eux M. Terry Williston, directeur général, Systèmes terrestres, aérospatiaux, maritimes et grands projets.

Je crois que vous avez déjà comparu devant un comité et vous savez comment nous procédons. Vous pouvez faire votre déclaration, puis nous vous poserons des questions.

Allez-y.

**M. Dan Ross (sous-ministre adjoint, Matériel, ministère de la Défense nationale):** Merci, madame la présidente. Je suis heureux d'être ici ce matin pour fournir de l'information au comité et répondre à vos questions.

L'approche adoptée dans le passé par le gouvernement canadien en matière d'approvisionnement de défense n'a pas toujours été efficace pour ce qui est de fournir aux Forces canadiennes l'équipement requis ou de s'assurer que le pays profite des meilleurs avantages économiques. La politique et l'environnement de planification étaient incertains, ce qui ne permettait que des injections sporadiques de fonds en vue de l'acquisition d'équipements importants. Notre processus d'acquisition consistait à dire aux représentants de l'industrie ce qu'ils devaient faire, quand ils devaient le faire et comment ils devaient le faire, sans vraiment les prévenir à l'avance ou les consulter.

Nous rédigeons des spécifications extrêmement détaillées menant à des solutions uniquement « canadiennes » dont le maintien devenait vite onéreux et dont le potentiel de vente à l'étranger était presque inexistant. Il était de mise d'octroyer des contrats multiples, ce qui faisait en sorte qu'aucune entité unique n'était pleinement responsable du rendement global du système, laissant aux FC le soin de se débrouiller pour que le produit final fonctionne.

[Français]

L'industrie se sentait frustrée par le cycle continu de concours et de soumissions à recommencer qui nuisait à la planification efficace des investissements. Dans le même ordre d'idées, les besoins en matière de retombées économiques industrielles et régionales s'avéraient souvent transactionnels, fondés sur des contrats individuels. Cela laissait peu de place aux investissements stratégiques à long terme pouvant générer des capacités industrielles autosuffisantes. En fait, certaines capacités industrielles associées à des projets ont drainé des ressources financières déjà limitées au lieu de

renforcer notre infrastructure industrielle. En d'autres mots, nous avons souvent créé des *welfare industries*.

[Traduction]

Par conséquent, le gouvernement ne tirait pas le meilleur parti des investissements de la défense pour obtenir des bénéfices à long terme pour le Canada. Le MDN a souvent dû livrer de l'équipement critique en retard et l'industrie oeuvrait dans un environnement de « vaches grasses ou maigres » qui n'encourageait pas vraiment des investissements à long terme ou l'innovation.

[Français]

Au cours des trois dernières années, le ministère de la Défense nationale a œuvré à la fois à l'interne et avec ses partenaires des autres ministères en vue de restructurer la façon dont il s'y prend pour acquérir le matériel de défense et afin de reconstituer sa capacité à fournir un programme accru d'investissement en matière de capacités de défense.

Nous sommes en train de mettre en place un nouvel environnement au chapitre des acquisitions qui préconise des solutions offrant le meilleur rapport qualité-prix. Dans la mesure du possible, nos acquisitions respectent les normes de rendement de haut niveau et comportent des spécifications techniques non détaillées afin d'encourager des solutions plus novatrices. Lorsque c'est possible, nous étudions attentivement la possibilité d'avoir recours à des systèmes déjà disponibles dans le commerce, standards, en d'autres mots.

• (0905)

[Traduction]

Nous tenons aussi à appliquer à l'acquisition de capacités les succès connus en matière de recherche et développement parrainés par le gouvernement. Le MDN s'apprête également à conclure des contrats de services de soutien sur place, au Canada et à long terme, de concert avec les acquisitions de systèmes où une seule entité sera responsable du rendement et de la disponibilité des systèmes. Ces démarches produisent des résultats puisque les bons équipements sont livrés de façon plus constante aux FC et les entreprises canadiennes ont davantage d'occasions pour faire et récupérer des investissements à long terme, tout en s'appliquant dans le développement continu.

Le MDN améliore également ses processus internes en vue de déterminer les priorités en matière d'investissements, y compris l'introduction des méthodes de planification davantage axées sur les capacités globales. De plus, après plusieurs années de contraintes sévères, nous sommes en train de reconstituer une équipe d'acquisition de matériel de défense professionnelle et forte et nous faisons de nouveaux investissements importants au chapitre du perfectionnement professionnel et de la formation pour nos gestionnaires de projet.

Les récentes annonces en matière de politique par le gouvernement ont donné un regain de vie important aux efforts déployés à ce niveau. Avantage Canada souhaite que les dépenses en matière de défense soient liées aux politiques économiques durables et à la croissance. La stratégie de défense « Le Canada d'abord » apporte une stabilité à nos plans d'investissements en matière de défense et les récents budgets ont dispensé les fonds prévisibles pour la mise en vigueur de ces plans. De plus, l'adoption par le gouvernement de la comptabilité d'exercice fournit les liquidités requises pour les investissements au moment opportun tout en donnant une bonne indication au chapitre des cycles de durée de vie des équipements et des calendriers de remplacement.

[Français]

Bien que notre objectif premier demeure l'acquisition des bons équipements requis par les Forces canadiennes, nous avons créé les conditions nécessaires pour établir une nouvelle relation avec notre industrie de la défense, ce qui stimulera aussi l'investissement dans la recherche et le développement, et améliorera notre compétitivité sur le plan international. Nous sommes en train de redéfinir et de renforcer notre relation avec l'industrie en mettant l'accent sur des relations qui sont équitables, ouvertes et transparentes. Nous profiterons de groupes de discussion, tels que le Comité consultatif de l'industrie de la Défense du ministère de la Défense nationale, pour accroître la connaissance et la compréhension mutuelles de nos objectifs.

[Traduction]

Nous investissons aussi dans la dimension « humaine », par l'entremise d'initiatives, à savoir la promotion que fait Avantage Canada pour de plus grandes compétences établies dans l'industrie, ainsi qu'un programme du MDN ciblé visant à accroître les compétences en gestion de projet et en approvisionnement. Par ailleurs, nous sommes à étudier l'utilisation accrue d'échanges entre l'industrie et le gouvernement.

Nous sommes d'avis que ces initiatives mèneront à des gains considérables. La création d'une infrastructure cohérente pour les investissements du gouvernement en sciences et en technologie permettra de diminuer les risques et les coûts inhérents à l'atteinte de nos objectifs militaires, et nous assurera une meilleure capacité militaire. De la même façon, les objectifs du gouvernement en matière de développement économique auront plus de chance d'être atteints car l'industrie sera en meilleure posture pour réussir sur le marché international. En renforçant la technologie et la compétitivité de l'industrie, celle-ci aura plus d'occasions de s'impliquer à long terme dans les processus des chaînes d'approvisionnement de grandes entreprises fabriquant des équipements originaux.

[Français]

Il en résultera un meilleur alignement entre nos besoins en matière de défense, nos capacités industrielles et les objectifs socioéconomiques du gouvernement du Canada.

[Traduction]

C'est dans le contexte élargi d'une réforme fondamentale du processus d'acquisition de matériel de défense que le gouvernement a reçu, et a en grande partie endossé, le rapport récent du Comité permanent de la défense nationale. Les recommandations du comité renforcent et justifient la direction que nous avons choisie. Le rapport dans son ensemble nous a fourni de judicieux conseils tout le long de ses réformes. C'est avec plaisir que nous continuerons de collaborer avec le Parlement sur ce dossier important.

Il me fera maintenant plaisir de répondre à vos questions.

Je vous remercie.

• (0910)

[Français]

**La présidente:** Merci, monsieur Ross.

Madame saint pierre.

**Mme Liliane saint pierre (sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Madame la présidente, je vous remercie de m'avoir invitée ici, aujourd'hui.

Je vous suis reconnaissante de me donner la possibilité de participer à votre étude sur les marchés publics, de même qu'à la réunion d'aujourd'hui sur les achats d'ordre militaire.

Les membres du comité savent que Travaux publics et Services gouvernementaux joue un rôle essentiel pour assurer que les Forces canadiennes disposent du matériel dont elles ont besoin pour accomplir leur travail.

En 2007-2008, Travaux publics a attribué des contrats d'une valeur totale de 12,5 milliards de dollars. De ce montant, plus de 47 p. 100, ou 5,9 milliards de dollars, concernaient des marchés attribués au nom du ministère de la Défense nationale.

Madame la présidente, le ministère de la Défense nationale est responsable de la définition de ses propres besoins. Pour sa part, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, en collaboration avec d'autres ministères, élabore la stratégie d'approvisionnement, prépare les documents d'invitation à soumissionner, mène le processus d'appel d'offres, obtient l'approbation du marché et le signe.

Nous assumons ensuite le rôle permanent de l'interprétation des marchés et de la négociation des modifications nécessaires.

Comme nous le savons tous, le gouvernement du Canada renouvelle le matériel militaire à moyen et à long terme, et il doit aussi fournir le matériel nécessaire aux Forces canadiennes en Afghanistan le plus rapidement possible.

Nous collaborons avec le ministère de la Défense nationale, Industrie Canada et le Secrétariat du Conseil du Trésor afin de simplifier les achats d'ordre militaire, tout en veillant à ce que les fournisseurs canadiens aient une chance équitable dans le cadre du processus concurrentiel.

Voici comment nous avons accru l'efficacité du processus. Nous combinons nos demandes d'approbation des dépenses et des contrats que nous présentons au Conseil du Trésor avec celles du ministère de la Défense nationale, le cas échéant. Nous avons mis sur pied des équipes de projet intégrées. Nous utilisons des instruments comme la Demande d'expression d'intérêt et de qualification avec démonstration du rendement. Nous faisons l'acquisition, au besoin, de technologies et d'équipement commerciaux. Enfin, nous mettons l'accent sur l'acquisition de matériel éprouvé et efficace, en utilisant des spécifications du rendement de haut niveau, plutôt que des spécifications techniques détaillées.

[Traduction]

Habituellement, pour les grands projets d'ordre militaire, il s'écoule en moyenne 107 mois entre la détermination des besoins et l'attribution du contrat. Notre but consiste à réduire cette durée à 48 mois ou moins et, madame la présidente, nous réalisons des progrès.

Par exemple, le gouvernement a annoncé en juin 2006 qu'il achèterait quatre C-17. Les quatre aéronefs ont été livrés en moins de 22 mois. Afin de répondre à un besoin urgent de camions lourds de soutien logistique en Afghanistan, Travaux publics a attribué à un contrat en mars 2007, soit moins de six mois après que le Cabinet eut donné le feu vert pour effectuer cet achat. Nous prévoyons que les camions seront livrés d'ici la fin de l'été.

Ces exemples illustrent que nous avons effectivement la capacité d'agir rapidement. Nous travaillons fort pour faire de la rapidité une caractéristique permanente du processus, sans toutefois compromettre son intégrité ni entraîner des risques excessifs. D'abord et avant tout, notre objectif consiste à faire en sorte que le matériel militaire soit obtenu rapidement, de manière juste, ouverte et transparente, en ayant recours à un processus concurrentiel sain, dans toute la mesure du possible, afin d'assurer le meilleur rapport qualité-prix à la population canadienne.

Je serai ravi de répondre à vos questions.

[Français]

**La présidente:** On va commencer par Mme Folco.

**Mme Raymonde Folco (Laval—Les Îles, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Merci à nos témoins d'être venus nous présenter le travail de leur ministère.

Je suis un peu nouvelle à ce comité. Il y a des choses que je ne comprends pas tout à fait dans la présentation des deux ministères. Je ne comprends pas pourquoi c'est Travaux publics et Services gouvernementaux qui s'occupe d'approuver et de signer des contrats pour le ministère de la Défense nationale. Je peux le deviner, mais j'aimerais bien vous l'entendre dire.

Sur quel modèle s'est-on basé pour centraliser ce service? Le ministère de la Défense nationale est-il le seul ministère qui réfère ses achats à Travaux publics et Services gouvernementaux? D'autres ministères ou organismes au sein de l'appareil gouvernemental font-ils la même chose, ou s'ils s'y prennent autrement? J'essaie de comprendre pourquoi ce processus a été mis en vigueur, et selon quel modèle. Toutes les parties de l'organisme gouvernemental suivent-elles ce même processus?

J'adresse ma question tant à M. Ross qu'à Mme saint pierre, car ils représentent les deux côtés de la médaille.

• (0915)

**Mme Liliane saint pierre:** Madame Folco, vous nous demandez pourquoi Travaux publics et Services gouvernementaux s'occupe des contrats pour le ministère de la Défense nationale et s'il sert tous les ministères du gouvernement fédéral.

La première question est de nature législative. Travaux publics et Services gouvernementaux a été créé par une loi. En vertu de cette loi, le ministre est responsable des achats de biens. Il a le pouvoir exclusif d'acheter des biens pour tous les ministères fédéraux. Tous les ministères fédéraux régis par la Loi sur la gestion des finances publiques font affaire avec Travaux publics. Cela dit, le Conseil du Trésor a donné des délégations à certains ministères dans le cas d'achat de services.

**Mme Raymonde Folco:** Monsieur Ross?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Nous fonctionnons selon le modèle de l'équipe, dont la gestion générale du projet est assurée par le ministère de la Défense nationale, qui en exprime aussi les exigences,

[Français]

les besoins des militaires pour les Forces canadiennes.

[Traduction]

Le ministère des Travaux publics s'occupe de la gestion et des services entourant un contrat donné, offre ses connaissances spécialisées lui permettant d'évaluer la demande de propositions et s'occupe enfin de la gestion du contrat. Le ministère de l'Industrie quant à lui étudie les répercussions économiques générales, les avantages économiques régionaux et envisage au besoin la mise au point de certaines technologies sectorielles en collaboration avec d'autres industries, etc. Il participe donc lui aussi à l'effort. Nous travaillons aussi de concert avec les organismes centraux chargés de scruter les projets et de les surveiller afin qu'ils soient conformes aux exigences en matière de diligence raisonnable et de saine administration, etc.

Cette approche concertée me paraît donc efficace.

[Français]

**Mme Raymonde Folco:** Si je comprends bien la réponse de Mme saint pierre, tous les ministères et organismes fédéraux suivent ce même processus.

**Mme Liliane saint pierre:** Madame la présidente, les ministères fédéraux sont tous assujettis à la Loi sur la gestion des finances publiques.

**Mme Raymonde Folco:** À quand remonte cette loi?

**Mme Liliane saint pierre:** Je peux le vérifier. On a aussi créé des agences au cours des dernières années, et celles-ci ont des exclusions. Entre autres, l'Agence du revenu a le pouvoir d'émettre ses propres contrats.

**Mme Raymonde Folco:** J'allais poser une question, mais je pense que je n'obtiendrai pas de réponse. J'allais vous demander si ce système...

Je vais vous poser la question autrement. Pensez-vous qu'il y a des améliorations à apporter quant à la façon de fonctionner, tant du côté de TPSGC que du ministère de la Défense nationale? Cela fonctionne par équipe — je comprends bien votre intervention, monsieur Ross —, mais pourrait-on améliorer certains éléments de cette façon de fonctionner?

Je comprends le principe actuel, mais il est lent et lourd puisque toutes les parties doivent dire oui. Je me demande s'il y aurait moyen d'améliorer ce processus d'approvisionnement.

• (0920)

**Mme Liliane saint pierre:** Madame la présidente, il y a toujours des améliorations à apporter. C'est pour cela que de nombreuses initiatives ont été mises en place et continuent d'être développées.

**Mme Raymonde Folco:** Pouvez-vous être plus précise, madame saint pierre?

**Mme Liliane saint pierre:** L'une des critiques principales auxquelles nous faisons face est due à la lenteur du processus. Comme je l'ai indiqué dans mes remarques d'ouverture, nous visons et nous travaillons à réduire le temps qu'il faut pour émettre finalement un contrat.

Nous travaillons dans le domaine des achats militaires, de gros achats, mais nous travaillons aussi beaucoup à mettre en place des outils, des instruments pour permettre au ministère de les utiliser le plus rapidement possible. Par exemple, nous allons mettre en place des offres permanentes, déjà autorisées, pouvant être utilisées dès qu'un ministère a un besoin, surtout dans le domaine des biens et services professionnels.

Par exemple, si une offre permanente est en place et qu'un ministère détermine un besoin en services professionnels relié à une étude, tout de suite...

**Mme Raymonde Folco:** Je dois vous interrompre, madame saint pierre.

Vous allez suivre, pour les biens et services, le même modèle que celui des ressources humaines. Vous auriez une banque de données, dans laquelle vous pourriez puiser lorsque vous en auriez besoin.

**Mme Liliane saint pierre:** Pour les biens et services, surtout les services prédéfinis et les biens qui ont des spécifications — les fournitures d'équipements —, nous avons des instruments en place qui permettent au ministère de faire des achats très rapidement. Nous continuons dans cette veine.

**La présidente:** Votre temps est écoulé.

**Mme Raymonde Folco:** Je reviendrai à la charge, monsieur Ross.

**La présidente:** Madame Bougeois, c'est votre tour.

**Mme Diane Bourgeois (Terrebonne—Blainville, BQ):** Merci, madame la présidente.

Madame, messieurs, bonjour. Ma première question s'adresse à M. Ross.

Dans votre document, vous parlez de politique gouvernementale sur le plan de la défense nationale, ou du moins, vous en touchez un mot. Je comprends mal que vous disiez acheter du matériel en fonction des priorités.

À ce que je sache, le Canada n'a pas encore mis en avant de politique claire sur le plan de la défense nationale. Comment peut-on faire des achats selon des priorités quand on n'a de politique ni en matière d'affaires étrangères ni en matière de défense nationale?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Je devrais peut-être répondre dans une perspective à long terme.

Lorsque nous fournissons une flotte de navires et que le processus de livraison de ces bâtiments dure une dizaine d'années et que la politique sur laquelle nous nous étions fondés pour établir les besoins et mobiliser les industries a varié pendant cette même décennie, on se demande souvent, et pas seulement par rapport à des navires, si le gouvernement va poursuivre la mise en oeuvre de ce projet d'acquisition en raison de l'incertitude qui entoure la chose. Le plus grave dans ce genre de cas, c'est l'impossibilité de s'engager à maintenir les crédits nécessaires à la réalisation d'un très important contrat d'acquisition à long terme.

Mme Saint Pierre a mentionné le fait qu'en moyenne, les contrats mettaient 107 mois à se réaliser. Nous avons en effet effectué une étude approfondie de tout ce que nous avons fait pendant presque une décennie, et la moyenne que nous avons tirée de nos calculs a été de 107 mois, à partir de la détermination des besoins jusqu'à l'obtention d'un contrat — plus de sept ans. Ces longs délais sont causés par l'incertitude entourant les exigences des politiques administratives dans certains cas, qui à son tour entraîne une incertitude quant à savoir si c'était abordable.

● (0925)

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Je ne veux pas vous couper la parole, mais ma question n'était peut-être pas assez claire.

Depuis une quarantaine d'années, le Canada a toujours une politique au profil assez bas en matière de défense nationale. Nous avons des Casques bleus. Depuis quelques années, le Canada s'est engagé, en Afghanistan, dans cette chasse aux talibans, de sorte que nous sommes en guerre.

Il n'y a pas de politique en matière de défense et d'affaires étrangères au Canada. Il n'y a pas de grande planification. Comment pouvez-vous faire des achats à plus ou moins long terme, alors qu'on n'a pas de politique?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Il s'agit là d'une question très vaste. Ça déborde aussi de mes fonctions, puisque je suis chargé de l'approvisionnement militaire et que je travaille de concert avec mes partenaires de Travaux publics. La politique de défense du précédent gouvernement, qui était libéral, était assez clair, et le gouvernement actuel s'est aussi engagé de manière très ferme à approvisionner les forces armées à long terme afin qu'elles soient prêtes à intervenir et ne manquent ni de matériel, ni d'effectifs, ni d'infrastructures. Je crois aussi que dans un avenir rapproché, il énoncera plus clairement une stratégie de défense accordant la priorité au Canada.

Je comprends ce dont vous parlez, et à cet égard, je vous citerai l'exemple de l'Afghanistan. Je passe la moitié de mon temps à essayer d'obtenir ce qu'il y a de mieux comme matériel pour nos troupes en Afghanistan. Franchement, même si le cadre politique régissant mes fonctions était on ne peut plus clair, ça ne m'empêcherait pas de mettre à l'essai chaque pièce de matériel que nous envoyons là-bas. Je fais tout exploser, c'est-à-dire que je mets à l'épreuve tous les véhicules que nous utilisons en les détruisant. Je présente au gouvernement les solutions dont nos soldats ont besoin. D'ailleurs, je ferais la même chose quel que soit le gouvernement au pouvoir, pourvu que ce dernier cherche à soutenir nos soldats en Afghanistan.

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Je suis tout à fait d'accord avec vous, il faut sauver leur vie. Cependant, on n'a pas de planification en matière de politique. On achète donc ce qu'on peut, comme on peut, sans avoir de but précis.

Ma deuxième question s'adresse à Mme saint pierre.

J'ai consulté tous les documents et je pense que vous faites un effort réel pour soutenir les demandes du ministère de la Défense nationale. Toutefois, on apprenait, le 28 mars dernier, qu'on avait acheté plus de 100 chars d'occasion aux Pays-Bas, et que sur ces 100 chars d'occasion, certains seraient prêts en 2011.

Comment se fait-il que le délai soit aussi important? D'abord, comment se fait-il qu'on ait acheté des chars d'occasion aux Pays-Bas? On devrait penser au rapport qualité-prix. D'après moi, lorsqu'on achète du neuf, c'est plus coûteux, mais la qualité est meilleure. De plus, ces chars ne seront prêts qu'en 2011. Pouvez-vous m'expliquer cela?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Madame la présidente, je suis en mesure de répondre à cette question.

Le programme d'approvisionnement en chars a été lancé de toute urgence afin qu'on remplace nos Leopard 1, qu'on retirait d'ailleurs du service, l'armée estimant ne plus jamais en avoir besoin. Ces Leopard 1 étaient devenus désuets, tant sur le plan de la technologie que des pièces de rechange et de la capacité de survie. Ils n'étaient en mesure de résister ni aux engins explosifs improvisés ni aux bombes des talibans.

Le projet relatif aux chars comporte deux volets. D'une part, il a fallu obtenir de l'Allemagne le prêt gratuit — sans le moindre déboursé pour les Canadiens — de 20 chars Leopard A6, qui résistent aux explosions de mines. Grâce à l'appui exceptionnel du gouvernement allemand, nous déployons directement ces véhicules en Afghanistan. D'autre part, nous avons acheté des Néerlandais 20 Leopard A6, des modèles améliorés et dont le rendement est le meilleur de tous les modèles, ainsi que 80 autres modèles améliorés plus anciens du Leopard 2, toujours des Pays-Bas.

Parce que nous avons reçu le matériel immédiatement, nous avons alors collaboré avec Travaux Publics pour obtenir les pièces de rechange afin d'améliorer le blindage de certaines pièces de nos chars en Afghanistan. Nous en avons fait notre priorité. Toute mon équipe s'est consacrée à cette tâche pendant presque six mois afin de soutenir les chars allemands en Afghanistan.

Les véhicules achetés arriveront au Canada cet été. Ils seront transportés à Montréal par les navires rouliers que nous avons affrétés. Arrivés à Montréal, ils seront entreposés en attendant que nous puissions nous occuper de leur remise en état au début de 2009. Du fait de cet entreposage et parce qu'il faudra substituer quelques composantes électroniques, nous devons soumettre progressivement ces chars à un programme de remise à neuf au cours de la même année. Le cas échéant, nous en retirerons le moteur pour le remettre à neuf, etc. De 2009 à 2011, les 80 chars néerlandais seront donc remis à neuf et améliorés puis progressivement utilisés pour entraîner les régiments d'infanterie au Canada.

Par conséquent, l'année 2011 est donc un point d'arrivée et non un point de départ. Nous aurons reçu tous les chars à Montréal, au Canada, l'automne prochain. Et au début de l'année prochaine, une fois que le Conseil du Trésor aura donné son aval au projet, nous mettrons en marche le programme de réparation et de remise en état et livrerons ensuite les véhicules aux centres d'entraînement de l'armée.

Madame la présidente, ai-je réussi à vous donner une bonne idée du programme?

• (0930)

[Français]

**La présidente:** Oui.

Oui, madame?

**Mme Liliane saint pierre:** Madame la présidente, j'aimerais ajouter un point très important. Le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux a entamé un processus en émettant, à la fin du mois de mars, une lettre d'intérêt. Nous allons en effet tenir un concours en vue d'obtenir des entreprises pouvant réparer et mettre à jour ces chars au Canada.

**La présidente:** Merci.

[Traduction]

Nous allons maintenant donner la parole à M. Kramp.

**M. Daryl Kramp (Prince Edward—Hastings, PCC):** Merci, madame la présidente.

Bienvenue à nos invités.

Monsieur Ross, dans votre déclaration, vous avez dit quelque chose que la plupart des gens savent. Que l'on s'intéresse ou non à la politique, on sait que pendant pas mal d'années, il y a beaucoup d'incertitude quant à la politique et à la planification et il n'y avait pas beaucoup d'orientation claire. Or, dans ces conditions, il est difficile de fonctionner de façon efficace et efficiente. Je vous avoue très franchement qu'à mon avis, l'absence d'une politique et d'une planification à long terme a eu des conséquences désastreuses. Nous devons de toute évidence apporter certains changements.

Mme Bourgeois a indiqué qu'il n'y a pas vraiment d'engagements à long terme à assurer les approvisionnements militaires. Je tiens à dire sans équivoque que c'est absolument faux. Le gouvernement s'est engagé à assurer à long terme et de façon prévisible l'approvisionnement de défense.

Pourriez-vous nous donner quelques précisions au sujet de l'importance de cet engagement et de sa durée? Comment cet engagement à long terme vous aidera-t-il à faire votre travail?

**M. Dan Ross:** Madame la présidente, le premier ministre a annoncé il y a environ un mois et demi, je pense, un virage fondamentale par rapport à la politique de défense antérieure. Nous allons défendre le Canada et remplir nos engagements internationaux, et cela fera évidemment parti du plan, mais ce qui est fondamental, c'est qu'il s'est engagé à assurer le financement nécessaire, grâce à des mesures fondées sur la comptabilité d'exercice, ce qui est extrêmement important. Il s'est engagé à assurer une croissance réelle de 1,5 p. 100 de notre financement et, de 0,5 p. 100 de plus à compter de 2011-2012, les deux augmentations étant composées. Si l'on fait le calcul, cela veut dire que d'ici dix ans, le programme de défense aura un budget d'environ 30 milliards de dollars.

Cette planification devait manifestement tenir compte de toutes les plateformes majeures dont auront besoin les Forces canadiennes: les frégates, les avions de chasse, les blindés, les aéronefs de recherche et sauvetage, et ainsi de suite. On a commencé à évaluer de façon préliminaire le coût de ces grandes plateformes et à mettre au point un plan d'investissement à long terme à la lumière de ces renseignements.

Pour répondre à la question du député, je dois dire que cela m'est très utile car je peux planifier en fonction d'un horizon de 45 ans. Nous devons gérer nos besoins immobiliers. C'est comme une série d'hypothèques qu'il faut rembourser par versement. On vous donne un milliard de dollars pour acheter un avion et vous remboursez ce montant au ministère des Finances en 30 versements échelonnés sur la durée de vie utile de ces avions.

À présent, je peux étaler tous ces besoins immobiliers et ces plateformes majeures sur 45 ans; cela me permet de former une équipe de projet au bon moment; de présenter une demande au ministre, au Cabinet ou au Conseil du Trésor au bon moment pour obtenir les autorisations voulues. Je peux ainsi amorcer un processus d'octroi de marchés d'approvisionnement avec Travaux publics et Services gouvernementaux, et enfin faire approuver le contrat au moment voulu pour pouvoir remplacer ces avions au bon moment. Cela n'a jamais été possible par le passé à la Défense nationale. Je fais ce travail depuis 30 ans et je me suis joint au ministère de la Défense nationale en tant que major en 1985. À la lumière de mon expérience, je peux affirmer que c'est la première fois que nous pouvons compter sur un financement prévisible pour ces investissements.

Quant à savoir comment cela se fera, je pense que je l'ai déjà expliqué. Si vous me permettez quelques mots au sujet de la comptabilité d'exercices je dirais...

• (0935)

**M. Daryl Kramp:** Je suis content que vous en parliez, parce que cela m'amène à ma deuxième question.

**M. Dan Ross:** On en parle très rarement, mais il s'agit à mon avis d'un changement énorme dans notre capacité d'acquérir des plateformes majeures.

Au ministère de la Défense nationale, il fallait par le passé amasser assez d'argent pour pouvoir payer un contrat. Chacun le sait, il est quasi impossible dans notre vie personnelle, d'économiser 250 000 dollars à même notre salaire en trois ans pour pouvoir acheter une maison. La comptabilité d'exercice ressemble un peu à une hypothèque. Sans ce mécanisme financier, nous ne pourrions pas faire ce que nous faisons, nous ne pourrions pas entreprendre le remplacement des plateformes majeures comme nous le faisons en ce moment.

**M. Daryl Kramp:** Comme vous le savez sans doute, notre comité a recommandé à l'unanimité non seulement d'envisager la comptabilité d'exercice, mais d'en approuver le principe de manière à ce qu'on puisse prendre des décisions plus judicieuses, plus intelligentes et plus compétentes.

Nous sommes ravis que le ministère de la Défense nationale soit le fer de lance de ce changement. Je pense que ce serait peu de dire que la comptabilité d'exercice a amélioré le processus d'approvisionnement, n'est-ce pas?

**M. Dan Ross:** Et comment, monsieur.

**M. Daryl Kramp:** Merci.

J'habite tout près de la BFC Trenton, qui est sans conteste la capitale du transport aérien du Canada. J'ai vu de mes yeux les nouveaux C-17 déjà en service et j'ai parlé aux hommes et aux femmes qui les pilotent, qui les chargent et qui travaillent avec ces appareils. Je peux vous dire très honnêtement qu'ils font l'unanimité chez nos militaires, et qu'ils ne sont pas seulement un tonique pour le moral des troupes, mais sont vraiment extrêmement efficaces.

Dans ce cas, il s'agissait d'équipement standard et cela nous a permis de réduire de façon spectaculaire notre délai habituel de 108 mois. Trouvez-vous qu'il y avait un avantage évident à acheter du matériel standard et à passer par le processus de préavis d'adjudication de contrats dans ce cas-ci? Pourriez-vous nous en parler un peu?

**M. Dan Ross:** Volontiers.

Nous avons énoncé très simplement nos exigences fondées sur le rendement pour nos C-17 en fonction de différents critères: charge utile, portée, manoeuvrabilité, et ainsi de suite. Nous avons affiché sur le site de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada un préavis d'adjudication de contrats indiquant au monde entier quels étaient nos besoins fondamentaux et invitant les entreprises susceptibles de pouvoir y répondre à entrer en communication avec nous. Si on nous avait proposé d'autres options concurrentielles, nous aurions entamé un véritable processus de demande de propositions.

On ne nous a pas proposé d'autres solutions de ce genre. Nous avons donc pu nous adresser directement à Boeing et négocier un prix, un calendrier de livraison ainsi que la réduction au minimum des formalités administratives inutiles. Lorsqu'on lance formellement une demande de propositions, il faut passer par toutes sortes de

formalités afin de couvrir les risques pour le gouvernement du Canada. En l'occurrence, nous avons pu limiter les formalités au minimum; ce que nous voulions, c'était les résultats attendus et rien de plus.

Nous avons payé un prix concurrentiel à l'échelle mondiale. Nous savons exactement combien nos alliés paient pour un avion C-17 et nous avons payé un prix égal sinon inférieur pour ces appareils. La Force aérienne des États-Unis nous a énormément aidés. Sans son soutien, les C-17 ne seraient pas encore opérationnels car nous avons pu compter, à titre provisoire, sur l'aide de la Force aérienne des États-Unis pour la logistique de maintenance, l'équipement de déchargement, les pièces de rechange et ainsi de suite.

On pourrait presque dire que c'était une façon exemplaire de procéder à l'acquisition fondée sur le rendement, lorsqu'il y a une solution standard et, en l'occurrence, un seul fournisseur. Même s'il y en a plus d'un, cette méthode est quand même efficace. Elle permet d'accélérer de plusieurs années le processus en se fondant sur le rendement, au lieu de rédiger un document de 100 000 pages décrivant les spécifications techniques pour dire à Boeing, à Sikorsky ou à Thales comment construire un appareil qu'ils savent construire et nous pas.

Par le passé, nous avons passé des années à rédiger des spécifications, sans obtenir de résultats. Du reste, je ne pourrais jamais expliquer à un comité du Cabinet ou un comité parlementaire les détails de toutes ces spécifications.

• (0940)

**La présidente:** Monsieur Angus.

**M. Charlie Angus (Timmins—Baie James, NPD):** Merci beaucoup d'être des nôtres aujourd'hui et de nous aider dans notre étude sur les modalités d'approvisionnement.

Votre participation à notre étude est capitale parce que c'est sans doute pour le ministère de la Défense nationale que le gouvernement fédéral achètera les pièces d'équipement les plus coûteuses. Voilà pourquoi nous devons comprendre comment se font ces acquisitions pour protéger les intérêts des contribuables.

Le premier ministre a annoncé une stratégie d'investissement de plusieurs milliards de dollars sur 20 ans pour doter les forces armées des outils nécessaires. Ce qui est étonnant, c'est que cette annonce n'a pas été accompagnée d'un livre blanc. On ne nous a pas fourni de documents décrivant cette stratégie de 20 ans.

Voici ce qu'ont dit les médias:

Fait extrêmement inusité, le gouvernement conservateur fondera toute la reconstruction de l'armée canadienne sur le discours de 10 minutes de M. Harper et la déclaration de 700 mots de M. MacKay.

On n'a pas produit de document décrivant cette stratégie et on n'en produira pas non plus, d'après les fonctionnaires du gouvernement et du ministère de la Défense. Aucun de ces deux discours ne contenait de détails précis sur les achats d'équipement, les coûts ou les calendriers de livraison du matériel, ou encore sur la mise à exécution de la stratégie. Aussi bien M. Harper que M. MacKay se sont contentés de décrire à grands traits une approche générale en matière de défense.

M. Paxton, le secrétaire de presse de M. Mackay, a déclaré « ce n'est pas un document comme un livre blanc ».

La vision est décrite dans les discours. Voilà la stratégie.

J'imagine que c'est là la version destinée au grand public, mais que le ministère de la Défense nationale a sûrement un livre blanc interne décrivant comment cet argent sera dépensé au cours des 20 prochaines années, n'est-ce pas?

**M. Dan Ross:** Le ministère a abattu un travail considérable en analysant les besoins d'investissement, non seulement pour l'équipement mais également pour se doter d'effectifs de 70 000 militaires et de 30 000 civils, pour rebâtir notre infrastructure et définir les ressources nécessaires afin d'améliorer notre état de préparation pour que nous puissions intervenir d'excellente façon sur notre territoire et jouer un rôle de premier plan à l'étranger.

Je crois comprendre que les responsables de l'élaboration des politiques du ministère ont déjà fait beaucoup de travail à cet égard et qu'ils rendront public sous peu un document de ce genre.

• (0945)

**M. Charlie Angus:** Ce serait très utile. Les Forces canadiennes ont produit l'année dernière un document de 39 pages sur la stratégie Canada d'abord. Il semblerait qu'on l'a rejeté parce qu'il était trop précis. Parallèlement, le MDN a intensifié le secret et les mesures de sécurité entourant le processus d'appel d'offres pour les projets, le coût des projets et leurs modalités d'exécution. Ce virage serait lié non pas tant à des questions de sécurité qu'à la volonté de contrôler ce qui se dit dans les médias, car si le gouvernement ne tient pas une promesse, les gens commencent à s'interroger.

Comment voulez-vous que nous vous fassions confiance si nous ne connaissons pas le contenu du plan? Vous avez dit qu'un plan sera rendu public, mais il semblerait que le gouvernement actuel évite systématiquement de donner des renseignements précis.

**M. Dan Ross:** Je vais céder la parole à mon collègue pour ce qui est des questions du secret, des appels d'offres et des coûts. Certaines règles très précises d'octroi de marchés du gouvernement s'appliquent et nous devons évidemment les respecter.

Quant au fait qu'on ne rend pas publics les renseignements précis, je crois quant à moi que les exigences relatives aux plates-formes majeures en sont encore à l'étape de la définition des options générales; nous avons peut-être les premières évaluations provisoires de leurs coûts, mais il reste beaucoup de travail à faire.

Nous consulterons ouvertement l'industrie, que ce soit pour la construction de navires ou de véhicules blindés, comme nous l'avons fait lors des contrats d'approvisionnement majeurs octroyés récemment, et beaucoup plus que dans le passé. Dans beaucoup de cas, nous avons discuté directement avec les entreprises de construction navale, par exemple pour les mises à niveau des navires de classe Halifax, pour comprendre ce qu'elles peuvent faire, quand elles peuvent le faire et à quel coût.

Je pense qu'on suivra le même processus pour toutes les plateformes majeures; on lancera des processus ouverts, transparents et concurrentiels qui permettront tant à l'industrie qu'à la population canadienne de comprendre clairement les exigences. Comme ces exigences seront établies en fonction du rendement souhaité, pour une fois, les Canadiens seront en mesure de les comprendre. Les entreprises du secteur auront quant à elles largement l'occasion de contribuer à la définition de ces exigences et de rivaliser pour y répondre.

Évidemment, des sociétés canadiennes ne seront pas toujours retenues. On ne construit pas de plateformes majeures au Canada, mais nous construisons en revanche d'excellentes composantes de plateformes majeures au Canada.

**M. Charlie Angus:** Je veux simplement vous poser une question sur la détermination des coûts. En 2006, on a annoncé le projet de NSI, un projet de 2,9 milliards de dollars. Je pense qu'il s'agissait de 800 millions de dollars pour l'entretien et 2,1 milliards de dollars pour l'achat. Maintenant on entend dire que les coûts ont été sous-

estimés, peut-être de dizaines de milliards de dollars, et que nous ne pourrions pas obtenir les navires pour ce prix.

Comment en arrive-t-on à une telle situation? Votre ministère devrait avoir une idée claire du coût de ces navires. Comment se fait-il que l'on annonce le projet, qu'on en détermine le coût, et qu'une année et demie plus tard on nous dise que le projet va échouer?

**M. Dan Ross:** Il y a un processus formel en place.

Liliane?

**Mme Liliane saint pierre:** Il y a présentement un processus concurrentiel qui a lieu pour le projet NSI. C'est pourquoi nous ne pouvons discuter de ce qui se passe avec les soumissions que nous avons reçues et que nous évaluerons, et nous en revenons à une de vos observations concernant la confidentialité des soumissions lors d'un processus concurrentiel.

Il faut se rappeler que le processus concurrentiel doit se faire en vertu de la loi qui s'applique et doit respecter l'accord commercial, c'est donc un processus juridique. Par conséquent, nous ne pouvons discuter des détails tant que le processus n'est pas terminé et que le contrat n'a pas été octroyé. Et même une fois le contrat octroyé, chaque entreprise qui a présenté une soumission peut recevoir des commentaires sur l'évaluation de sa soumission. Mais encore une fois, nous ne parlerons pas d'une entreprise précise qui présente une soumission ni des soumissions que nous avons reçues. Nous en discuterons avec chaque entreprise.

• (0950)

**La présidente:** Merci.

Monsieur Holland.

**M. Mark Holland (Ajax—Pickering, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins.

Je veux encore me servir d'exemples. Bien que je parlerai de certains exemples précis — et je comprends que vous ne pouvez pas parler des détails de ces situations —, je veux savoir comment vous pensez régler le problème de façon plus générale, en utilisant les exemples comme exemple du problème, j'espère que vous me suivrez.

On avait promis de réformer le processus d'approvisionnement parce que dans de nombreux cas soit il n'y avait pas suffisamment de fonds affectés, soit le processus était tel qu'il fallait y mettre fin avant qu'il soit complété. Donc, cela a souvent été décevant. On a dit que l'on moderniserait le processus et qu'on le rendrait plus efficace. Mais il y a des problèmes importants avec plusieurs projets. En fait, de nombreux problèmes ont fait surface lors de deux des projets d'immobilisations dont on parle le plus.

Je commencerai par la mise à niveau des 12 frégates de classe Halifax, un contrat de 1,1 milliard de dollars. En gros, la plupart des soumissionnaires se sont retirés. L'un d'entre eux a dit que le contrat n'était pas viable à cause des conditions commerciales. Donc General Dynamics et d'autres se sont retirés, et Lockheed Martin demeure le seul soumissionnaire. Cela nous place dans une position assez vulnérable, s'il n'y a qu'un soumissionnaire et qu'il demande plus d'argent lors de l'exécution du contrat.

Je comprends que vous ne pouvez pas parler des détails de la situation, mais que faisons-nous pour faire en sorte que nous évaluons correctement le coût de ces projets et que nous les présentions de façon à susciter la concurrence? Nous ne voulons pas que les gens deviennent riches grâce à eux, mais nous voulons que les gens puissent faire un profit décent. Nous voulons un processus concurrentiel qui ne nous place pas dans la situation où il n'y a qu'un seul soumissionnaire prêt à accepter les conditions.

**M. Dan Ross:** Évidemment, j'éviterai de parler des détails de la modernisation des frégates de classe Halifax, parce que le processus d'appel d'offres prend fin la semaine prochaine.

Deux députés ont posé des questions sur l'évaluation des coûts et la façon dont nous arrivons à une estimation raisonnable des coûts. C'est un processus très rigoureux. Par le passé, le MDN a réussi à bien estimer les coûts et à ne pas les dépasser, afin de ne pas avoir à demander des fonds supplémentaires au gouvernement. Certains de nos alliés de l'OTAN ont eu régulièrement d'énormes problèmes avec des programmes importants qui ont dépassé les budgets et étaient très en retard. Je ne donnerai pas d'exemples de mes collègues d'autres pays, parce que je suis un directeur national de l'armement et je traite avec des directeurs nationaux de l'armement d'autres pays.

Nous demandons normalement à des firmes d'ingénierie spécialisées dans le domaine de nous fournir une analyse initiale de l'estimation des coûts. Nous examinons des projets semblables qui sont menés ou qui ont été menés récemment ailleurs dans le monde, que ce soit pour la construction de navires ou d'aéronefs. Nous parlons à nos alliés afin d'avoir une idée du prix qu'ils ont payé pour des aéronefs de transport. Ils ne nous donnent pas le prix au contrat parce que c'est une question de secret industriel qu'ils respectent.

Nous ajoutons des réserves pour les imprévus comme la hausse ou la baisse de la valeur de la devise. Nous ajoutons les coûts liés à notre gestion du projet. Nous incluons tous les voyages et les salaires des employés faisant partie de l'équipe de gestion du projet. Notre secteur financier estime les facteurs d'inflation selon le type de technologie, et ils le font de façon très rigoureuse. Cependant, c'est tout un art mystérieux que d'estimer quelles sont les pièces dont le coût augmentera, ou n'augmentera pas, selon les variations du PIB et d'autres facteurs. Donc c'est un peu un art, ce n'est pas une science exacte.

Nous prévoyons beaucoup d'imprévus, normalement 25 p. 100 du chiffre initial transmis au Conseil du Trésor. Ensuite nous analysons les options. Nous envoyons des lettres d'intérêt à l'industrie. Nous recevons les prix et la disponibilité des entreprises. Nous leur fournissons les exigences et leur demandons quelle est leur estimation du coût. Ensuite nous lançons une demande de propositions formelle pour obtenir des prix fermes des entreprises, ou nous demandons au Conseil du Trésor d'approuver le projet jusqu'à une limite donnée, avec un haut degré d'assurance que les prix des soumissions respecteront cette limite.

Est-ce que c'est toujours parfait? Je peux vous donner une douzaine d'exemples où aucun de nos projets n'a dépassé les coûts. Nous retournons des centaines de millions de dollars au vice-chef d'état-major de la Défense qui les transfère à d'autres projets.

Parfois, le marché change très rapidement et nous sommes surpris. Les entreprises vous donnent un prix et une disponibilité, et ensuite présentent une soumission très différente. C'est leur choix. Elles ont utilisé cette tactique pour une certaine raison. Donc, il y a parfois des surprises.

●(0955)

**M. Mark Holland:** Le projet de 2,9 milliards de dollars pour construire trois navires de soutien pour la marine canadienne qui fait face à des problèmes constitue une autre de ces surprises. Encore une fois, je sais que vous ne pouvez pas entrer dans les détails.

Une autre observation que l'on entend c'est que l'on demande au secteur privé d'assumer trop de risques. Voilà un des facteurs qui rend les projets inintéressants pour les entreprises du secteur privé et c'est pourquoi elles décident de ne pas présenter de soumission pour certains de ces projets de taille. On croirait que ces grands projets les attireraient; si l'on prévoit 20 p. 100 d'imprévus pour un projet de plusieurs milliards de dollars, voilà une réserve assez importante. Cela vous donne beaucoup de latitude.

Que pensez-vous de cette observation, le niveau de risque que vous demandez à ces entreprises privées d'assumer et la conséquence sur l'évaluation des coûts?

**M. Dan Ross:** Madame la présidente, c'est une très bonne question. C'est un sujet qui me préoccupe personnellement, moi, mon ministère ainsi que celui des Travaux publics.

Sans parler d'un programme en particulier — évidemment, je ne peux pas me prononcer là-dessus — mais quand vous demandez à l'industrie d'assumer la livraison de quelque chose avec service intégral sur une période de 20 ans, même si vous avez renégocié tous les ans ou tous les deux ans les taux de rémunération et que vous lui demandez d'assurer la gestion et de fournir, mettons, l'alimentation à l'heure pour un appareil ou de faire en sorte qu'un navire puisse prendre la mer quotidiennement, et que vous lui demandez d'effectuer toute cette gestion et de prendre tout ce risque, il y a un prix à cela.

Quelle partie du risque confiez-vous au fournisseur, à l'industrie, et combien le gouvernement du Canada en assume-t-il? Cela pose la question de savoir jusqu'où va la responsabilité en cas d'accident. Cela soulève la question de la complexité du travail que vous lui demandez; elle assume un travail de gestion que nous ne pourrions plus faire.

Avant l'examen des programmes, mon groupe comptait 13 000 employés. Aujourd'hui, nous en avons 4 000. Je n'ai pas 300 personnes à affecter à la gestion et à l'entretien au quotidien d'une flotte d'appareils. J'en ai 25. Dans une certaine mesure, le risque est transféré de l'État à ces grandes industries. Elles peuvent très bien le faire, mais il y a un coût à cela.

Nous examinons la chose très soigneusement et posons la question de savoir si une trop grande partie du risque est refilée aux fournisseurs et quel est le prix de ce risque?

**M. Mark Holland:** Est-ce que j'ai le temps de poser une autre question?

**La présidente:** Non.

**M. Mark Holland:** Très bien, merci beaucoup.

[Français]

**La présidente:** Madame Faille.

**Mme Meili Faille (Vaudreuil-Soulanges, BQ):** Merci, madame la présidente.

Je vous remercie de comparaître devant nous.

En ce qui concerne l'octroi des contrats, nous sommes assez perplexes quant à l'efficacité des relations de travail entre le ministère de la Défense nationale et celui des Travaux publics. Lorsque vous avez comparu devant le Comité permanent de la défense nationale, au début de cette année, certaines informations ont été fournies. Il s'agissait entre autres des éléments fondamentaux du processus d'approvisionnement, qui fonctionne en 12 étapes, si je comprends bien. Les Forces canadiennes identifient des lacunes dans leur mode de fonctionnement et des besoins précis. Ensuite, des travaux se font lors d'autres étapes dans le cadre desquelles les besoins sont précisés.

J'aimerais savoir à quel besoin précis, identifié au début du processus d'approvisionnement, répondaient les 80 chars d'assaut qui vont être prêts en 2011. De plus, j'aimerais que vous m'indiquiez combien de chars d'assaut sont déployés et combien sont ici à des fins d'entraînement.

• (1000)

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Madame la présidente, je le ferai très volontiers.

Notre besoin a été énoncé, comme nous l'avons dit, en termes de performance de niveaux de protection contre les engins explosifs improvisés, les mines, et le tir direct d'une grenade propulsée par fusée — à l'origine produite par l'Union soviétique — largement utilisée dans de nombreuses parties du monde. Elles peuvent pénétrer jusqu'à un mètre d'acier — un mètre.

On peut s'en protéger à l'aide de certaines technologies et matériaux composites et ce que nous appelons du blindage à grille, qui neutralise l'amorce avant que le char ne soit touché. Il vous faut un véhicule capable de porter le poids et de résister aux fragments à haute vitesse et à l'explosion en-dessous et qui a suffisamment de masse pour que le véhicule entier ne soit pas jeté dans les airs. Nous avons vraiment besoin d'un véhicule robuste, plus gros, capable de dégager les routes et de subir ces assauts au lieu de nos blindés légers.

C'était l'exigence de base. Nous ne voulions pas devoir en créer un mais plutôt le trouver dans le commerce. Il ne s'en fabrique plus et c'est pourquoi nous avons choisi des chars de combats principaux excédentaires qui offraient cette protection et cette mobilité.

[Français]

**Mme Meili Faille:** Puis-je vous poser une question par rapport à cette réponse? Pour les mêmes raisons que vous mentionniez plus tôt, en ce qui concerne la question d'approvisionnement, le laps de temps après l'achat était considéré comme important lors du choix. Quelle est l'espérance de vie de ces chars d'assaut?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** D'au moins 30 ans.

[Français]

**Mme Meili Faille:** On a donc la garantie que le matériel et les pièces seront disponibles pendant les 30 prochaines années.

**M. Dan Ross:** Pendant au moins 25 ans, facilement. Le Leopard 2 est en service dans une dizaine de pays. Ce n'est pas un vieil appareil; c'est nouveau, et la technologie est très bonne.

[Traduction]

Nous faisons partie d'un groupe international d'utilisateurs. Notre approvisionnement en nouvelle technologie est garanti pour au moins 30 ans.

[Français]

**Mme Meili Faille:** Revenons aux chiffres. Actuellement, combien de chars d'assaut servent à la formation? Quels besoins le ministère de la Défense nationale a-t-il exprimés pour l'année 2011?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Il nous faut jusqu'à 40 chars pouvant être déployés dans les opérations. Normalement, on en déploierait 20. Nous en avons 20 autres susceptibles de remplacer les 20 qui sont dans les opérations pour l'entretien, les réparations et la révision, parce qu'ils subissent beaucoup d'usure et de mauvais traitement lorsqu'ils sont déployés dans les opérations. Nous en avons 40 pour l'entraînement.

J'ai dit plus tôt que 2011 était l'état final. Ce n'est pas le début. Ils vont revenir au Canada cet été et nous allons procéder aux réparations et à la remise en état et nous allons les intégrer à notre structure de formation et d'entraînement. Quarante seront remis à niveau et 40 autres resteront à peu près en état pour la formation.

[Français]

**Mme Meili Faille:** Dernièrement, les C-17 ont fait la manchette de l'actualité. Quelle est la situation actuelle des quatre C-17 qui ont été acquis? Vous dites que nous les avons. À quel moment seront-ils en fonction? Quel était le besoin exprimé au départ?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Ils sont entièrement en service actuellement. Nous n'avons apporté aucune modification aux C-17, à part de mettre une feuille d'érable canadienne sur la queue. Ils sont actuellement au Texas pour se faire équiper du système standard d'autoprotection. Les deux autres ont été faits. Ils sont pleinement opérationnels.

• (1005)

[Français]

**Mme Liliane saint pierre:** Madame la présidente, je pense que la députée fait référence à un incident qui a eu lieu au printemps dans un des avions. Cela dit, tout a été réparé, et les avions ont été livrés.

**Mme Meili Faille:** Les deux avions ont-ils été livrés?

**Mme Liliane saint pierre:** Oui.

[Traduction]

**La présidente:** Monsieur Albrecht.

**M. Harold Albrecht (Kitchener—Conestoga, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je veux remercier nos témoins d'être venus aujourd'hui. J'apprécie tout particulièrement le titre de votre document: « Progrès de la réforme de l'approvisionnement en matière de défense » .

Tout au long de votre intervention, vous avez tous les deux fait état de progrès. Pour que les membres du comité et les citoyens estiment sincèrement qu'il y a eu progrès, il importe de revenir en arrière et je pense que vous l'avez très bien fait.

Je veux revenir sur certaines déclarations qui ont été faites. Vous avez dit que les devis extrêmement détaillés qui ont conduit à des solutions spécifiquement canadiennes sont souvent devenus hors de prix en matière de maintenance avec un très petit potentiel de vente à l'étranger. Les Forces canadiennes ont donc fini par avoir du mal à faire fonctionner le produit.

J'ai grandi sur une ferme et ça me rappelle l'époque quand il fallait de la broche à foin pour faire une réparation. Ça passe toujours à la ferme pendant un jour ou deux, mais c'est parfaitement inacceptable pour les Forces canadiennes.

Vous dites plus loin qu'il y a peu de possibilités d'investissements stratégiques à long terme pouvant générer des capacités industrielles autosuffisantes. Vous dites ensuite que le ministère a souvent dû livrer de l'équipement critique en retard et que l'industrie oeuvrait dans un environnement de « vaches grasses ou vaches maigres ». Vous dites enfin que dorénavant, chaque fois que c'est possible, vos acquisitions respectent les normes de rendement de haut niveau et comportent des spécifications techniques non détaillées. Je vous poserais tout à l'heure une question qui reviendra sur ce point.

Il importe de rappeler que l'objectif premier de toute cette discussion et que la préoccupation des membres du comité et de l'ensemble des Canadiens est la sûreté et la sécurité de nos hommes et nos femmes en uniforme, que ce soit au pays dans les opérations de recherche et sauvetage ou sur le terrain en Afghanistan, lorsqu'ils rebâtissent le pays.

J'aimerais citer le rapport du Comité de la défense nationale publié en février, dans lequel il est dit:

L'équipement de nos troupes en vue de leur mission en Afghanistan montre qu'avec un certain degré de volonté politique et d'initiative bureaucratique, le processus d'approvisionnement peut fonctionner efficacement... « [Les soldats canadiens en poste en Afghanistan disposent de certaines des meilleures pièces d'équipement au monde et, ce qui est sans doute plus important encore, l'amélioration du processus d'acquisition de matériel de défense a grandement accéléré la livraison de nouveau matériel opérationnel important. Alors que l'envoi de matériel important aux troupes sur le terrain pouvait auparavant prendre jusqu'à 10 ans ou même plus, de nouvelles pièces d'artillerie, de nouveaux véhicules blindés de transport du personnel résistant aux mines, des véhicules aériens sans pilote et d'autres matériaux de blindage pour les camions ont tous été livrés en Afghanistan dans l'année suivant la date où les commandants en ont fait la demande. »

Encore une fois, vous avez tous les deux parlé de cette amélioration du processus. Pourriez-vous développer deux points: premièrement, le fait de passer des spécifications techniques à des spécifications de rendement et peut-être aussi esquisser un peu plus précisément les mesures qui ont été prises pour effectuer cette amélioration majeure de l'efficacité du processus d'approvisionnement. Mme saint pierre a parlé du passage à 22 mois pour les C-17, et je pense que c'est un bon exemple. Y en a-t-il d'autres que vous pourriez citer pour le bénéfice du comité?

**M. Dan Ross:** Je pourrais peut-être commencer, monsieur le président.

Passer à des spécifications fonctionnelles constitue un changement culturel, et il est important de placer ce changement dans son contexte historique. Avant l'examen des programmes, la Direction générale du matériel du ministère de la Défense nationale comptait environ 13 000 employés. Plusieurs milliers d'employés étaient des scientifiques qui faisaient de la R et D et qui étaient divisés en deux groupes importants: l'approvisionnement et les acquisitions, qui était un groupe très professionnel qui avait une très grande capacité, et une organisation d'ingénierie.

À la suite de l'examen des programmes, il y a eu une réduction radicale de 54 p. 100 des membres de notre personnel. Nous avons

été obligés de passer à trois organisations intégrées en ingénierie qui comptaient surtout des ingénieurs seulement. Cette situation s'est poursuivie pendant environ 10 ans. Puis, au cours des trois dernières années, nous avons commencé à remettre sur pied notre équipe de gestion des projets et des acquisitions en ce qui a trait aux compétences et au niveau de classification.

Nous avons créé une culture qui consiste à rédiger des spécifications d'ingénierie pour tout. Un ingénieur est formé pour appliquer cette rigueur et cette spécificité à une solution. Je dois dire personnellement que je n'ai jamais été d'accord avec cela car cela est nécessaire pour certaines solutions, mais ce ne l'est pas si on n'a pas les moyens de mettre en oeuvre la solution sur le plan du développement. Si on est dans le secteur militaire et qu'il existe des produits disponibles sur le marché, des solutions qui ont fait leur preuve et qui ont été payées par d'autres pays, on doit s'éloigner de ces spécifications techniques.

Pour être honnête avec vous, ce changement culturel a été difficile et mes gestionnaires principaux du groupe du matériel et moi-même avons été impitoyables en disant que nous ne voulons pas de spécifications détaillées pour chaque radar sur un bateau. Nous allons voir l'industrie et nous disons que nous voulons telle performance au centre d'opération pour l'image du radar et que nous voulons nous assurer d'obtenir un radar qui a fait ses preuves et qui n'est pas au stade du développement. Nous laissons ensuite l'industrie proposer le meilleur système de radar pour ce navire. Cela réduit l'échéancier, cela réduit les risques techniques et cela réduit les coûts. Par ailleurs, on obtient ainsi un bon rendement opérationnel.

Je peux résumer en disant qu'il s'agit d'un changement culturel important et qui est en cours — ce n'est pas terminé — car je ne peux pas voir chaque devis, chaque énoncé de travail qui est envoyé à mes collègues de Travaux publics et Services gouvernementaux.

Combiné à cela, on insiste pour avoir de bonnes solutions, des solutions disponibles sur le marché et qui ont fait leur preuve. Par ailleurs, on améliore les compétences de gestion de projet et tous les procédés internes au ministère de la Défense nationale. En grande partie, ces 107 mois ont été le résultat de problèmes que la Défense nationale s'est elle-même créée.

Allez-y, Liliane.

• (1010)

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Veuillez être brève.

**Mme Liliane saint pierre:** Je voudrais tout simplement ajouter très rapidement que l'une des principales choses que nous avons faites, c'était de travailler de façon plus intelligente, de mieux travailler. Nous faisons à l'heure actuelle beaucoup d'efforts pour travailler en parallèle. Nous tentons de combiner les approbations de projet que nous voulons obtenir et les approbations de contrat à l'avance. Encore une fois, cela a vraiment un impact sur la réduction du temps nécessaire pour obtenir un contrat.

En même temps, une amélioration considérable dans la façon dont nous travaillons avec l'industrie — vous savez, leur donner un préavis et leur demander de l'information, les laisser savoir ce qui s'en vient — leur donne l'occasion de se préparer ou de décider s'ils veulent ou non soumissionner.

Enfin, en créant des équipes mixtes composées de représentants des principaux intervenants — les ministères intéressés, le ministère de la Défense nationale, et Travaux publics — nous permet d'avoir des échanges d'information opportuns et de mieux travailler ensemble.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Merci, madame saint pierre.

Nous allons maintenant donner la parole à Monsieur Silva.

**M. Mario Silva (Davenport, Lib.):** Merci beaucoup.

Merci d'être venus rencontrer notre comité.

Je voudrais tout simplement poser des questions au sujet de l'approvisionnement. Le modèle que nous utilisons au Canada est-il semblable, par exemple, à ceux de certains de nos alliés? Par exemple, est-ce que la Grande-Bretagne et la France ont un modèle différent pour ce qui est du processus d'approvisionnement pour la défense? Est-ce que nous utilisons un modèle qui est très unique ici au Canada?

**M. Dan Ross:** Au Canada, ce qui est unique, c'est la séparation de la fonction d'octroi des contrats du matériel de défense en général. Ça fonctionne bien ici. Les Australiens ont combiné l'organisation du matériel de défense. Les États-Unis en ont quatre ou cinq, bien que mon homologue ait un certain rôle stratégique à jouer dans la coordination du Pentagone.

Bon nombre de pays se tournent vers les acquisitions et le soutien logistique axés sur le rendement. Nous avons pris de l'avance par rapport à certains pays, mais d'autres nous ont dépassés, comme le Danemark et certains pays scandinaves.

Nos acquisitions sont beaucoup plus concurrentielles que celles de la plupart des autres pays. Quarante-six pour cent des contrats octroyés aux États-Unis vont à un fournisseur exclusif. Ici, ce chiffre est de 20 p. 100 ou moins, et il est fondé par les droits de propriété intellectuelle dans les programmes du gouvernement, etc. Il existe donc des différences quant à l'application, mais la plupart des pays occidentaux ont adopté la même approche, c'est-à-dire la logistique et les acquisitions axées sur le rendement.

[Français]

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, j'aimerais ajouter qu'au Canada, il y a effectivement plus de concurrence. Selon une étude qui a été effectuée au cours des cinq dernières années, près de 80 p. 100 de nos processus sont sujets à la concurrence. Le fait qu'il y ait davantage de mécanismes de réparation au Canada est un facteur très important. C'est dû aux accords de libre-échange.

On a le fameux Tribunal canadien du commerce extérieur. Je pense que le comité a d'ailleurs eu une présentation à ce sujet l'an dernier. C'est un facteur très important dans l'approche que nous adoptons pour les processus d'achat.

• (1015)

[Traduction]

**M. Mario Silva:** Merci.

Pour ce qui est des références et des pratiques exemplaires, comment soutenons-nous la comparaison avec nos alliés européens dans leur application? Qu'apprenons-nous les uns des autres, et comment mettons-nous ces connaissances en place?

**M. Dan Ross:** Chaque année, je rencontre mes homologues des pays de l'Union européenne à plusieurs reprises au cours d'un forum de l'OTAN, le forum des directeurs nationaux des armements, de même qu'avec les partenaires du programme d'aviation d'attaque interarmées. Je participe à la réunion des directeurs du programme d'aviation d'attaque interarmées deux fois par année, et nous tenons des conversations très directes au sujet de ces questions.

Il est difficile d'établir des comparaisons. L'Union européenne est une organisation très cohésive, et ses mécanismes d'acquisition de matériel de défense ont souvent une dimension économique

vigoureuse visant à perfectionner la technologie dans les pays de l'Union européenne. Chaque année, le gouvernement des États-Unis dépense 600 milliards de dollars pour perfectionner la technologie de défense. Il est en mesure de dépenser et est prêt à accorder des fonds pour perfectionner de nouvelles plateformes complètes, des navires de combat côtiers, des véhicules aériens sans pilote de combat et non armés pouvant décoller des navires de la marine, etc. Leur univers est si étendu qu'il s'agit d'un univers complètement différent. Mes homologues européens ont un point de vue quelque peu différent, mais leurs procédures d'acquisition, comme l'établissement concurrentiel de spécifications axées sur le rendement, par exemple, sont semblables. Il y a de nombreux échanges.

**M. Mario Silva:** Merci.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Il vous reste une minute si vous voulez l'utiliser.

**Mme Liliane saint pierre:** Puis-je ajouter quelque chose?

J'aimerais simplement dire que du point de vue du ministère des Travaux publics, nous avons des discussions continues avec le gouvernement américain, principalement avec les GSA et le département de la Défense; nous faisons parallèlement des échanges avec les pays européens. Il est très intéressant de constater qu'ils font maintenant face à des défis semblables et qu'ils adoptent des approches communes. L'un des défis communs est lié au temps. Bon nombre de pays font des efforts pour réduire le temps qu'il faut pour signer un contrat et entreprendre la prestation des biens et des services.

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

**M. Patrick Brown (Barrie, PCC):** Merci, monsieur le président.

Il y a quelque chose qui a attiré mon attention dans les remarques de Mme saint pierre: en moyenne, il s'écoule 107 mois entre l'identification d'un besoin et l'octroi d'un contrat, dans le cadre des grands projets militaires. L'objectif est de réduire ce délai à 48 mois. Ce sont de très longues périodes. Comment peut-on définir un grand projet? Dans le cas des plus petits projets, quels seraient les délais? Seraient-ils beaucoup moindres?

**Mme Liliane saint pierre:** Vous m'avez posé deux questions: comment peut-on définir un grand projet et combien de temps les plus petits projets d'acquisition prennent-ils.

Le gouvernement du Canada, par le truchement du Conseil du Trésor, s'est doté d'une politique qui précise ce qui définit un grand projet de l'État. Selon l'un des principaux critères, il faut que sa valeur dépasse 100 millions de dollars.

Cela dit, selon leur nature, certains projets peuvent être considérés comme des grands projets. Il y a certaines différences.

Pour ce qui est des autres types d'acquisition, bien entendu, le processus peut être complété en une journée. Notre objectif est de rendre accessible en 24 à 48 heures les biens et services ordinaires dont le gouvernement a besoin quotidiennement. À l'heure actuelle, nous disposons de toute une série d'instruments — des offres à commandes, des contrats — qui le permettent, et nous avons l'intention d'en faire beaucoup plus.

**M. Patrick Brown:** Comment nos échéanciers se comparent-ils à ceux d'autres pays? Avez-vous procédé à une comparaison des échéanciers du Canada et de ceux des États-Unis, du Royaume-Uni, de l'Allemagne, ou de la France; j'entends ici les échéanciers pour les projets d'envergure?

•(1020)

**Mme Liliane saint pierre:** Je ne dispose pas de statistiques précises qui nous permettraient de faire une comparaison avec d'autres pays. Cependant, je peux vous dire que les discussions et les échanges d'information que nous avons eus avec les intervenants de ces pays nous poussent à conclure que peu importe le pays il faut beaucoup de temps, tout particulièrement lorsqu'il s'agit d'un devis personnalisé.

**M. Patrick Brown:** C'est une autre question qui nous intéresse. Lorsque vous comparez la situation au Canada et celle qui prévaut aux États-Unis, en ce qui a trait aux contrats offerts à des fournisseurs uniques pour l'acquisition de matériel de défense, existe-t-il des différences ou des points en commun?

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, une des grandes différences qui existent, et je crois que mon collègue de la Défense nationale l'a mentionnée, est lorsque vous comparez la situation du Canada à celle des États-Unis, vous constatez que dans ce pays on fait beaucoup plus souvent appel à un fournisseur unique qu'au Canada.

Une étude des acquisitions que nous avons effectuée pour le ministère de la Défense nationale au cours des cinq dernières années qui tenait compte de toutes les statistiques démontre que près de 80 p. 100 de nos projets font appel aux appels d'offres concurrentiels. Les Américains sont loin d'atteindre ce niveau.

**M. Dan Ross:** J'aimerais ajouter quelques mots. Les Américains obtiennent beaucoup d'investissements dans le domaine de la R et D. Ils dépenseront des milliards de dollars en investissement dans une plateforme quelconque — un avion d'attaque interarmées, par exemple, de Lockheed Martin, puis ils décident simplement d'acquiescer cet avion de Lockheed Martin. Techniquement, s'agit-il d'un appel d'offres concurrentiel dans de telles circonstances? Techniquement non. Cependant, il y avait eu concurrence à l'origine pour le choix d'un prototype entre Boeing et Lockheed Martin. Il faut être très prudent lorsqu'on décide de comparer entre des pays.

Les Américains sont prêts à développer eux-mêmes une plateforme importante et à dépenser un milliard de dollars pour la recherche et développement. Il serait absolument illogique dans ces circonstances d'acheter une solution qui vient de l'Union européenne après avoir dépensé des milliards de dollars.

C'est un peu comme si on comparait des choses qui n'ont rien en commun.

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

[Français]

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

Ma première série de questions s'adresse à Mme saint pierre.

Vous avez une équipe de projet, ou vous faites partie d'une équipe de projet, afin d'assurer que les éléments fondamentaux du processus d'approvisionnement s'effectuent correctement. Combien y a-t-il de personnes de TPSGC dans cette équipe de projet?

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, madame Bourgeois, nous mentionnons que nous avons des équipes de projet dans le contexte suivant. Prenons l'exemple d'un très gros projet pour le ministère de la Défense nationale. Nous en avons mentionné quelques-uns aujourd'hui. Pour mener à bien le processus d'achat, il est évident que cela requiert de l'expertise du ministère de la Défense nationale et du ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux.

Nous avons donc des experts techniques, qui identifient les besoins, et, du côté de TPSGC, nous avons des experts en achat, des avocats — ces processus sont quand même assez complexes — et des analystes financiers. L'amélioration que nous avons apportée à ces projets a été de regrouper ces gens. Le nombre de personnes composant une équipe de projet, selon la nature du projet, peut varier entre 10 et 15, mais à certains moments, il peut être beaucoup plus important, surtout lors de la définition des besoins.

**Mme Diane Bourgeois:** Oui. Je comprends effectivement qu'une équipe de projet est composée, on l'a dit ici, de personnel de la Défense nationale, de Travaux publics et d'Industrie Canada.

Je veux savoir environ combien de personnes peuvent être déléguées par le ministère des Travaux publics pour travailler à cette équipe de projet?

**Mme Liliane saint pierre:** D'accord. En ce qui concerne tous les projets de la Défense nationale, j'ai à mes côtés M. Terry Williston qui est directeur général et responsable, au nom du ministère des Travaux publics, des personnes du ministère qui font partie de cette équipe de projet. Au-delà de 400 personnes se rapportent à lui et sont affectées au ministère de la Défense nationale.

**Mme Diane Bourgeois:** Donc, environ 400 personnes, combien cela représente-t-il en termes de masse budgétaire? Combien cela coûte-t-il à Travaux publics pour dégager ces 400 personnes afin d'aider le ministère de la Défense nationale?

•(1025)

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, j'aimerais référer la question à M. Williston, simplement pour qu'il vous parle avec plus de précision de son enveloppe budgétaire servant à fournir les services à la Défense nationale.

[Traduction]

**M. Terry Williston (directeur général, Systèmes terrestres, aérospatiaux, maritimes et grands projets, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Nous avons un bassin d'environ 400 professionnels, comme l'a signalé Mme saint pierre, qui sont disponibles pour travailler sur des projets relevant du ministère de la Défense nationale. Mais dans des projets, nous avons peut-être un petit groupe — il pourrait s'agir de trois personnes, pas plus de 10, par exemple — et cela dépend de la complexité et de l'envergure du programme. Dans ces circonstances, lorsque nous fournissons des membres qui feront partie de cette équipe, le ministère de la Défense nationale inclut ces coûts dans les coûts du projet et nous fournit l'argent nécessaire pour que nous puissions fournir cette capacité.

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Oui, je comprends. Cependant, vous comprendrez à votre tour qu'on dit que le ministère de la Défense nationale a dépensé 30 millions de dollars cette année pour faire un certain nombre d'achats.

Travaux publics, dans son budget, a alloué 2, 4 ou 10 millions de dollars en termes de personnel pour soutenir ces processus d'achat?

[Traduction]

**M. Terry Williston:** Je dirais qu'en moyenne chaque année le ministère de la Défense nationale nous offre environ entre 10 et 12 millions de dollars pour fournir cette capacité supplémentaire. Nous avons également nos budgets internes qui s'élèvent environ au même montant, soit 10, 12 ou 15 millions de dollars, selon l'année et le nombre de projets dont nous occupons cette année-là.

[Français]

**Mme Diane Bourgeois:** Cela signifie que, aux coûts d'acquisition du ministère de la Défense nationale, il faut ajouter entre 20 et 30 millions de dollars pour le personnel et tout le processus.

**M. Dan Ross:** Pour les services de Travaux publics, le budget est d'à peu près 5 milliards de dollars par année.

**Mme Diane Bourgeois:** Cinq milliards. Pour quoi? Pouvez-vous répéter?

**M. Dan Ross:** Pour l'équipement de la Défense, on a un budget de 5 milliards de dollars par année; cela comprend les services de Travaux publics, un groupe de 400 personnes et des salaires équivalant à une trentaine de millions de dollars.

**Mme Diane Bourgeois:** D'accord. J'ai encore deux petites questions.

Madame saint pierre, on a souvent dit de TPSGC que son équipe de projet n'était pas stable. En tout cas, on avait fait mention dans un rapport, il y a quelques années, d'un manque de stabilité.

Cette fois-ci, l'équipe de projet de TPSGC qui travaille avec celle du ministère est-elle stable, ou va-t-on chercher les gens à droite et à gauche?

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président et madame Bourgeois, il est vrai que du côté des ressources humaines, le ministère des Travaux publics, comme tous les autres ministères, fait face à certains défis, parce qu'il y a un pourcentage de nos experts en achat qui prendront leur retraite.

Cela dit, au cours des deux dernières années, de nombreux efforts ont été faits pour recruter à l'interne et à l'externe, dans le secteur privé, et pour amener de l'expertise au ministère. Il y a des concours de grande envergure. Nous avons fait près de 300 offres d'emploi au cours de la dernière année. Soyez assurés que le recrutement de personnel qualifié fait maintenant partie de nos responsabilités et activités journalières. C'est une priorité.

**Mme Diane Bourgeois:** C'est bien.

Ma dernière question s'adresse à M. Ross. La vérificatrice générale du Canada a décelé un problème: lorsque nous avons l'équipement, on l'envoie en Afghanistan et, comme par hasard, des pièces d'équipement manquent quand le tout arrive là-bas, ou on n'est pas capable d'avoir un compte exact des pièces qui sont sur place.

Que fait-on? Refait-on un autre projet pour racheter des pièces d'équipement ou s'assure-t-on de les retrouver?

[Traduction]

**M. Dan Ross:** Merci, madame.

La vérificatrice générale a présenté un rapport solide et détaillé. Elle a décrit non pas la perte d'équipement mais la capacité de suivre où ce matériel se trouve, la période où il a été livré, quand il a été ramené à l'atelier pour être réparé et les choses du genre. La description qu'elle a donnée était fidèle à l'époque.

Je me suis rendu en Afghanistan à plusieurs reprises. Je me suis rendu au front et j'ai parlé aux soldats qui sont responsables de cette question. Clairement, je suis responsable du système d'approvisionnement, de la construction à la livraison.

Au début, nous avons tout un défi à relever, la situation était urgente: il fallait beaucoup de matériel de plus — toutes les pièces, les pièces de rechange, les pneus, les munitions — tout cela est expédié dans des conteneurs maritimes à l'étranger et il faut tout démonter puis établir un inventaire, et j'en passe. Ce n'est pas que

nous n'avions pas envoyé le bon matériel ou les bonnes pièces de rechange, mais plutôt que les soldats dans la région n'arrivaient pas à avoir suffisamment de temps pour procéder à l'inventaire et s'assurer que le matériel avait été envoyé au bon endroit.

Depuis la première rotation, le processus s'est progressivement amélioré. Nous avons mis sur pied ce que nous appelons l'IRF, soit l'identification par radio fréquence, qui nous permet de suivre le mouvement des marchandises par satellite. Ainsi, lorsqu'un conteneur maritime quitte Montréal, nous savons exactement où il se trouve dans le monde. Nous savons lorsqu'il arrive en Afghanistan, nous savons désormais quand il a été déballé et quand toutes ces pièces ont été rangées à l'entrepôt ou remises à une compagnie d'infanterie.

Nous avons renforcé la capacité des soldats de procéder à la gestion par l'infanterie des pièces de rechange. Les choses ont été très difficiles pour le premier bataillon à Kandahar qui devait essayer de composer avec toutes ces nouvelles choses qu'il leur fallait contrôler pour lesquelles il fallait organiser un inventaire, une liste de livraison. On retrouvait des rangées et des rangées de conteneurs maritimes, des centaines d'entre eux, remplis de tout le matériel dont avaient besoin les soldats et les véhicules. Ainsi, à l'origine, il s'agissait d'un défi de taille.

J'étais en Afghanistan il y a six semaines. J'ai passé pratiquement une semaine là-bas me déplaçant d'une base militaire sur le front à l'autre, suivant les routes utilisées, et rencontrant les responsables de la logistique. Je dois dire que l'organisation fonctionne aujourd'hui très bien.

• (1030)

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

Nous avons dépassé légèrement la période réservée, et si Mme Bourgeois a une autre question, elle pourra attendre au prochain tour pour la poser. Je vous remercie. Nous n'avons pas surveillé l'horloge d'assez près. Je m'excuse.

Nous passons maintenant à monsieur Angus.

**M. Charlie Angus:** Merci beaucoup.

Madame saint pierre, tout à l'heure lors de vos commentaires liminaires, vous avez dit qu'il fallait obtenir le matériel militaire de manière juste, ouverte et transparente; pourtant, comme je l'ai dit lors du premier tour de questions, on a l'impression qu'il y a beaucoup de confidentialité et de secret. Une manchette précisait: « Le secret règne au MDN... en fait c'est le secret à outrance ».

L'année dernière, on a procédé à la vérification de 12 projets militaires pour un total de 7,3 milliards de dollars des projets jugés comportant un risque élevé, qui avaient dépassé le budget accordé, qui accusaient un retard de deux ans, et 52 autres projets qui représentaient un milliard de dollars qui étaient jugés des projets à risque élevé. Pourtant, nous n'avons aucun renseignement sur ces projets ou sur les problèmes qui existaient.

Comment pouvons-nous faire la différence entre un besoin juste, évidemment, d'avoir des ententes caractérisées par la confidentialité, et également les besoins de transparence de sorte que les contribuables sauront qu'on obtient quelque chose en retour pour cet investissement, qu'on respecte les pratiques d'acquisition du matériel? Comment le savoir si nous savons pas ce qui se passe? Il y a lieu de s'inquiéter.

[Français]

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, avant de transférer, je veux simplement préciser que...

[Traduction]

Je veux simplement m'assurer que la vérification que vous mentionnez est la vérification de 12 projets qui a été effectuée par le chef des services d'examen du MDN. Je demanderais à mon collègue Dan Ross de répondre.

**M. Dan Ross:** Merci.

Il faut assurer une bonne gérance, et nous étudions à intervalles réguliers les projets à risque élevé parce que certains projets sont très difficiles à gérer. Il s'agit de projets qui prévoient des travaux compliqués de réparations, de révisions, des contrats de services de soutien, et se déroulent sur un certain nombre d'années. Ainsi, le chef des services d'examen, en collaboration étroite avec le Bureau du vérificateur général, à intervalles réguliers et de façon indépendante, procède à un examen de ces projets à risque élevé et me fournit une rétroaction sur les améliorations apportées à la gestion. Nous affichons ces documents sur Internet. Tous les renseignements disponibles sur ces projets et sur ces examens sont disponibles par accès libre à Internet. Vous pouvez consulter le site Internet du chef des services d'examen et télécharger les rapports sur ces examens.

Il y a des plans d'action détaillés qui sont présentés à la suite de ces examens et je suis chargé de faire rapport de la question à mon sous-ministre et au comité d'examen et de vérification du ministère de la Défense nationale. Je suis très heureux de recevoir les rapports du chef des services d'examen. Ces documents nous permettent d'améliorer nos compétences en matière de gestion et notre responsabilisation.

•(1035)

**M. Charlie Angus:** J'étudie un article en date du 7 mai où l'on mentionne les projets à haut risque qui s'élèvent à 7,3 milliards de dollars. On y dit que le ministère a refusé d'offrir de plus amples détails et s'est contenté de dire que cet investissement de 7,3 milliards de dollars représente un risque élevé. L'autre rapport sur les projets d'un milliard de dollars dit, encore une fois, qu'aucun autre détail sur les programmes n'a été rendu public. Pouvez-vous me dire ce que vous affichez à votre site Internet si nos journalistes consultent ce site et ne semblent pas trouver les renseignements qu'ils désirent?

**M. Dan Ross:** Permettez-moi de signaler qu'il y a un bon nombre de détails sur le site Web sur chacun de ces rapports.

Le montant de 7,3 milliards de dollars et la valeur totale des contrats sur un certain nombre d'années, principalement pour les réparations et la révision. Seule une petite partie de ce montant est en fait utilisée parce qu'il s'agit de contrats d'entretien progressif, qui sont dans l'ensemble à risque plus élevé.

Nous fournissons des renseignements supplémentaires importants par l'entremise du processus d'accès à l'information. Nous retirerons les noms de civils ou de ceux qui ne sont pas des fonctionnaires et des choses du genre, mais le fait demeure que des renseignements supplémentaires importants sont fournis aux journalistes ou aux Canadiens, lorsqu'ils en font la demande par l'entremise du processus d'accès à l'information.

**M. Charlie Angus:** Il ne me reste pas beaucoup de temps, mais je voulais vous poser une question sur les avions de recherche et sauvetage. Les Buffalo devaient être remplacés. En septembre 2003, vous aviez parlé d'un montant de 1,3 milliard de dollars et qui serait utilisé pour des avions de recherche et sauvetage, et vous aviez promis en septembre 2004 d'accélérer le processus d'acquisition. Rien ne s'est vraiment produit depuis, et on nous a maintenant dit que les Buffalo seront rapiécés et seront utilisés jusqu'en 2015, ce qui

représente quand même cinq ans de plus que la date prévue pour le retrait de ce matériel.

Je veux vous poser une question là-dessus, mais je veux que vous répondiez à cette question en pensant à ce dont nous parlions un peu plus tôt, le besoin d'avoir des chars lourds qui seront amenés en Afghanistan. Nous avons eu beaucoup de désaccords avec les médias, chaque fois qu'une grenade propulsée par fusée ou une bombe frappe un de nos véhicules, à savoir si nous devons remplacer ces chars ou pas.

Je crois qu'il est juste de dire que lorsque nous sommes allés en Afghanistan, nous avons l'intention d'y jouer un rôle, puis nous avons changé de rôle pour assumer une responsabilité en matière de contre-insurrection, et il nous a fallu intervenir assez rapidement, parce qu'après tout des vies sont en péril. Nous avons donc dû changer le type de matériel que nous utilisons, que cela soit pour le transport des troupes, l'approvisionnement pour les hélicoptères, et le type de chars que nous utilisons. On nous avait dit à l'origine que ces chars ne seraient pas envoyés en Afghanistan, mais il est évident que nous avons désormais besoin de chars lourds.

Lorsque ces décisions doivent être prises, lorsque nous avons des problèmes sur le champ de bataille et que nous reconnaissons... Après tout vous avez dit qu'il fallait un mètre d'acier pour résister à une grenade propulsée par fusée. C'est quand même un gros achat, il faut intervenir rapidement. Est-ce que cela veut dire que des projets comme celui des Buffalo devront attendre? Comment faire la part des choses entre le besoin d'intervenir rapidement en Afghanistan et les engagements qui avaient été faits auparavant à l'égard d'achats de produits au Canada?

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Monsieur Ross, soyez bref.

**M. Dan Ross:** Merci.

Le projet de recherche et sauvetage est toujours en cours. L'analyse des options se déroule actuellement, une révision des coûts est en cours. Le Buffalo peut facilement continuer à être utilisé et révisé jusqu'en 2015. Au point de vue structurel, il a été renforcé il y a un certain nombre d'années, et nous procédons actuellement à un programme de mise à jour de l'avionique du poste de pilotage parce que tout compte fait cet avion est un avion-cargo. Les seuls problèmes qui se posent au niveau de l'entretien et des pièces de rechange touchent les moteurs. Ils peuvent continuer à fonctionner pendant un certain nombre d'années, mais le Buffalo sera remplacé, et un programme de R et S sera mis sur pied sous peu.

Pour ce qui est de l'Afghanistan, il s'agit d'une question de capacité. Vous ne pouvez pas tout faire à la fois, et le défi c'est la capacité d'accorder des contrats, le rôle du Conseil du Trésor est autre chose. La ville et les ministres nous ont beaucoup appuyés, nous avons bien fait les choses et livré le matériel approprié à nos troupes en Afghanistan. Comme je l'ai signalé, je consacre la moitié de mon temps à ce dossier. C'est moi qui m'assure que les choses se font comme il faut, je préside les réunions à toutes les six semaines lors desquelles on parle des améliorations, de l'état des travaux et des modifications des véhicules. Nous avons fait tout ce que nous pouvions faire.

Est-ce que l'armée était vraiment préparée à jouer un rôle en Bosnie, là où le niveau de menace était plutôt limité, une région où vous n'étiez pas obligés de livrer bataille ou n'étiez pas exposés à des bombardements? La majorité des armées occidentales étaient dans la région et ont dû s'adapter.

•(1040)

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

Nous passons maintenant à monsieur Warkentin.

**M. Chris Warkentin (Peace River, PCC):** Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous parler ce matin. Nous vous remercions d'être venus nous rencontrer et nous éclairer à l'égard de l'acquisition de matériel militaire.

J'ai plusieurs questions, qui portent sur diverses choses. J'espère que nous aurons le temps d'en parler.

J'aimerais commencer par un aperçu général ou un résumé de l'état actuel du programme de surveillance de l'équité qui vise à assurer la transparence et l'équité des programmes d'acquisition du gouvernement. Je me demande si vous pourriez nous en dire plus long sur l'état de la situation ou nous expliquer comment les choses fonctionnent.

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, je vous remercie de cette question.

Le cadre stratégique sur la surveillance de l'équité a été adopté par les Travaux publics et Services gouvernementaux Canada au milieu de l'été 2005. C'est un cadre stratégique qui nous permet de déterminer lorsqu'une certaine garantie supplémentaire pourrait être nécessaire dans le cas de programmes d'acquisition complexes. Il permet de respecter certains critères comme la complexité des paramètres, la sensibilité des renseignements, la valeur de la requête, s'il s'agit d'un projet important.

Depuis l'adoption dans ce cadre stratégique, nous avons eu 23 projets qui ont été caractérisés par le recrutement d'un surveillant de l'équité; la décision à cet égard est prise en collaboration avec un autre groupe de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, qui est responsable des risques.

**M. Chris Warkentin:** Une fois que le processus est entamé, de quels renseignements le public ou les parties intéressées disposent-ils quand on parle du rôle du surveillant en équité?

**Mme Liliane saint pierre:** Les rapports des surveillants de l'équité sont disponibles.

**M. Chris Warkentin:** Je crois que c'est un des aspects importants.

M. Angus parlait de la transparence, et évidemment vous vous trouvez dans une situation plutôt intéressante. Clairement, il y a une question de protection de renseignements commerciaux afin de protéger la position concurrentielle des intervenants. Je pense particulièrement aux documents de nature sensible qui touchent les compagnies qui présentent des soumissions dans le cadre des appels d'offres. Évidemment, lorsque les forces armées cherchent à obtenir du matériel, il y a également une question de sécurité nationale qui se pose.

Pour ce qui est de l'acquisition dans des projets à risque élevé, et nous en parlions un peu plus tôt, je suppose que bien des choses pourraient être identifiées comme présentant des risques élevés. Je me demande si vous incluriez dans cette liste les éléments usagés. Je pense à des situations qui ont eu lieu par le passé où le gouvernement a acheté du matériel usagé et je me demandais en fait si cela serait inclus dans le groupe à risque élevé ou si l'on traite le matériel usagé de façon un peu différente.

**M. Dan Ross:** Je ne pense pas que je pourrais trouver de l'équipement excédentaire ou usagé dans la catégorie à risque élevé. En général, il s'agit plutôt de la catégorie à faible risque parce qu'il s'agit d'une solution démontrée. Les pièces de rechange, les

procédures d'entretien, etc., sont déjà en place et n'ont pas à être élaborés.

La plupart de nos projets à risque élevé consistent à créer une technologie qui n'existe pas, ce qui fait augmenter les coûts, les échéances et les risques opérationnels. De plus, un projet de conception exigerait un fonds d'urgence assez important.

**M. Chris Warkentin:** Poursuivons. On a déjà expliqué que le ministère dispose d'un certain nombre d'offres permanentes ou de contrats avec certaines entreprises qui fournissent des équipements de toutes sortes. Bien entendu, les choses peuvent changer d'un jour à l'autre à l'échelle internationale, et en particulier dans le monde militaire.

Que fait-on pour veiller à avoir les solutions de rechange nécessaires lorsqu'elles seront requises? À mesure que des nouvelles technologies sont créées, il faut manifestement trouver des solutions de rechange plus efficaces, mais il faut également tenir compte du fait que nous sommes en concurrence avec quelqu'un qui a peut-être déjà accès à des technologies meilleures et améliorées.

J'aimerais savoir quels renseignements sont recueillis par votre ministère à ce sujet.

•(1045)

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Encore une fois, nous l'avons le temps que pour une réponse brève, je vous prie, monsieur Ross.

**M. Dan Ross:** En bref, le personnel et le Chef - Développement des Forces de même que nos employés de recherche et développement, Recherche et développement pour la défense Canada déploient tous des efforts significatifs pour y arriver. L'organisation de M. Walker fait constamment le suivi des changements technologiques. Les commandants opérationnels ont un processus officiel des enseignements tirés pour l'État-major interarmées stratégique. Nos mesures de lutte contre les DEC sont efficaces aujourd'hui mais ne le seront pas demain, de sorte que nous changeons. Le personnel responsable des besoins en matériel des chefs d'état-major d'armée — pour l'Armée de terre, la Marine et la Force aérienne — y travaillent chaque jour, et collaborent avec les ingénieurs techniques, par exemple. C'est très approfondi.

Mais pour ce qui est de savoir si nous avons le temps et l'argent pour changer cela rapidement, c'est autre chose.

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

**M. Mark Holland:** J'invoque le Règlement, monsieur le président.

La motion qui a été déposée devant le comité figure à l'ordre du jour. On peut la lire à l'ordre du jour. Il ne reste que 15 minutes. Nous avons déjà fait eu trois série de questions. En général, vous en trois avant de passer à un autre point à l'ordre du jour, le cas échéant.

Tous les partis ont eu la possibilité de poser de nombreuses questions, lors de trois séries de questions. Je propose que nous passions à l'autre point qui a dûment été placé à l'ordre du jour.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Vous avez fait un rappel au Règlement légitime, mais pour l'instant, nous avons des témoins ici responsables de l'acquisition de matériel de défense, ce qui est sans aucun doute l'une des principales priorités de notre gouvernement. Nous dépensons des milliards et des milliards de dollars, et je pense réellement qu'il est important d'entendre les témoins et les membres du comité s'ils ont d'autres questions. Si non, nous serons tout de même en mesure d'étudier votre question avant la fin de la séance.

**M. Mark Holland:** Il vous reste deux noms sur votre liste; il restera moins de cinq minutes.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Vous perdez votre propre temps précieux, monsieur Holland.

**M. Mark Holland:** Nous devrions tenter d'obtenir le consentement unanime du comité. Tous ont eu de nombreuses possibilités de poser des questions. Ce point figure à l'ordre du jour.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Si j'ai bien compris, le président peut décider si nous entendons les témoins ou si nous passons à autre chose.

**M. Mark Holland:** Je remettrai alors la décision du président en question; cette motion ne peut pas être débattue.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Oui, madame Faille.

[Français]

**Mme Meili Faille:** En fait, j'aurais seulement une question à poser à nos invités.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Lorsque ce sera votre tour, vous pourrez le faire.

Monsieur Albrecht.

**M. Harold Albrecht:** Merci monsieur le président.

J'aimerais poser à nouveau des questions que j'avais déjà posées, parce que je pense que nous n'avons pas eu suffisamment de temps pour obtenir des réponses complètes.

Je pense que l'idée de passer des spécifications techniques aux spécifications de rendement est excellente. J'aimerais demander à Mme Saint-Pierre s'il est possible que cette transition entre les spécifications techniques et les normes de rendement soit utilisée dans d'autres ministères pour les activités d'acquisition afin d'accélérer le processus. Cela réduirait également le nombre de fois où les spécifications sont si rigides du point de vue technique qu'elles éliminent de façon non intentionnelle certains soumissionnaires qui rempliraient les critères de qualification de fournisseur de matériel.

Cela va un peu au-delà de la stratégie de défense, mais je pense que ça fait partie de l'étude entreprise par le comité.

**Mme Liliane saint pierre:** Monsieur le président, je suis ravie que l'on me pose cette question. Bien entendu, dans le cadre de notre processus continuels visant à améliorer le processus d'acquisition, nous voulons adhérer aux pratiques exemplaires. La défense est un domaine assez important. Dans le domaine de l'évolution des systèmes de technologie de l'information, il y a tout un mouvement axé sur le rendement.

**M. Harold Albrecht:** Merci.

Revenons à la question de la sécurité encore une fois. Pour ce qui est de nos hommes et de nos femmes en uniforme, je pense que tous ici savent que la grande majorité des décès qui sont survenus, malheureusement, en Afghanistan ont été causés par des DEC, par exemple, plutôt que par le combat actif. Ainsi, peu importe que l'on souhaite acquérir un véhicule ayant un blindage d'un mètre d'épaisseur ou des hélicoptères moyen porteur... J'aimerais que M. Williston, peut-être, ou l'un d'entre vous, précise les améliorations possibles que permettrait l'acquisition d'hélicoptères moyens pour la sécurité de nos hommes et femmes en uniforme.

• (1050)

**M. Terry Williston:** Je suis tout à fait d'accord avec vous, bien entendu. Mais je ne peux formuler aucun commentaire sur les

aspects touchant la capacité ou les exigences. Je demanderais à M. Ross de répondre.

**M. Dan Ross:** Merci. Je répondrai brièvement.

À titre de précision, nous n'avons pas besoin de véhicules dont le blindage a une épaisseur d'un mètre. Nous nous servons de la technologie pour minimiser la menace posée par les grenades propulsées par fusée.

La capacité de faire monter notre personnel et notre équipement dans un hélicoptère pour les transporter vers une base d'opération avancée, plutôt que d'utiliser les routes, est très importante. Il faut tenir compte des rations et des pièces de rechange, entre autres. Nous devons sans cesse transporter le personnel dans ces convois pour les rotations, le repos, les raisons médicales, et ainsi de suite. Nous pensons que les hélicoptères, affrétés au départ, puis des hélicoptères Chinook, réduiront les risques auxquels font face nos soldats de façon significative.

**M. Harold Albrecht:** Je pense que c'est important. Je pense que bon nombre de Canadiens ne savent pas que si nous avons en fait des hélicoptères moyens pour transporter de l'équipement ou du personnel par voie aérienne plutôt que d'avoir à parcourir les routes dangereuses, bon nombre des décès qui sont survenus auraient pu être évités.

J'ai une dernière question au sujet des acquisitions. La question de savoir si les acquisitions devraient être complètement attribuées au MDN ou s'il faudrait continuer ce processus double. Le Canada est l'un des quelques pays où cette distinction existe toujours. Les États-Unis et le Royaume-Uni s'occupent tous deux de leurs propres acquisitions militaires.

Je voudrais simplement savoir si, à votre avis, une seule agence chargée des acquisitions de défense pourrait simplifier le processus et préciser la responsabilité ministérielle.

**M. Dan Ross:** Selon nous, une seule entité n'est pas nécessaire. Notre équipe est efficace. Ce sont des compétences distinctes et complexes. Les spécialistes d'Industrie Canada, de Travaux publics et du ministère de la Défense nationale sont complémentaires. Il est évident que le système n'est pas défaillant et qu'il fonctionne bien.

**M. Harold Albrecht:** Merci.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** Poursuivons avec madame Faille.

[Français]

**Mme Meili Faille:** J'aimerais que vous nous fournissiez une réponse par écrit.

En ce qui concerne la question de mon collègue par rapport au processus d'acquisition des nouveaux avions réservés à la recherche et au sauvetage, le journal *Le Devoir*, entre autres, rapporte que les documents et tous les besoins ont déjà été identifiés et que cela bloque sur le plan politique.

Compte tenu du fait que nous connaissons les 12 étapes fondamentales de l'approvisionnement, pouvez-vous nous dire où cela bloque et depuis quand le processus d'approvisionnement a été enclenché? À quel moment devaient être fournis ces avions, selon l'identification du besoin? J'aimerais aussi savoir quand vous pensez que ces avions seront livrés.

Ensuite, j'ai est tout simplement une remarque à faire. Ma circonscription fournissait et fournit encore du matériel, des biens et services à la Défense nationale. Par contre, il y a actuellement un consensus parmi les fournisseurs, à savoir qu'il y a une diminution, une érosion, de leur accès au marché de la Défense nationale.

Pourriez-vous également nous fournir par écrit un portrait évolutif des cinq dernières années en ce qui a trait aux contrats de la Défense nationale?

[Traduction]

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

Madame Saint Pierre.

[Français]

**Mme Liliane saint pierre:** Il est très important de préciser que nous n'avons pas commencé le processus d'acquisition des avions. Nous n'avons reçu aucune demande de services du ministère de la Défense nationale. Je ne suis donc pas en mesure de vous présenter en détail la stratégie d'approvisionnement.

• (1055)

[Traduction]

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

Monsieur Angus, une dernière question.

**M. Charlie Angus:** Merci monsieur le président.

J'aimerais poser une dernière question à Madame Saint Pierre. Mon collègue a posé des questions sur la façon dont se fait la surveillance de l'équité. Vous avez dit qu'il y avait eu 23 processus de ce type entrepris depuis l'été 2005.

Ma question comporte deux parties. Les 23 projets touchaient-ils le ministère de la Défense nationale ou relevaient-ils du domaine public? Pourriez-vous nous donner une idée générale des coûts liés à ces projets pour que nous ayons un aperçu du fonctionnement du mécanisme de surveillance de l'équité?

**Mme Liliane saint pierre:** Au sujet du mécanisme de surveillance de l'équité, j'ai mentionné que depuis l'adoption de la politique au milieu de l'été 2005, le mécanisme a été utilisé dans le cadre de 23 processus. L'un d'entre eux a été annulé, de sorte qu'il en restait 22.

J'ai les statistiques concernant les parties en cause et les raisons. Dans 18 de ces processus, le ministère des Travaux publics avait fourni des services d'approvisionnement à d'autres ministères; dans trois cas, Travaux publics était client des approvisionnements, parce que nous procédons à des approvisionnements également en notre propre nom; dans deux autres cas, il s'agissait d'un autre service de notre ministère, c'est-à-dire la Direction générale des biens immobiliers.

**M. Charlie Angus:** Merci beaucoup.

Seriez-vous en mesure de nous fournir une ventilation des coûts, de nous dire ce que ces projets coûtent?

**Mme Liliane saint pierre:** Nous serons en mesure de vous fournir les coûts liés à l'embauche des surveillants de l'équité.

**M. Charlie Angus:** Non, j'aimerais connaître les coûts de chaque projet, pour que nous puissions avoir une idée du moment où le mécanisme de surveillance de l'équité est appliqué.

**Mme Liliane saint pierre:** Nous serons heureux de le faire.

**M. Charlie Angus:** Merci beaucoup.

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

Au nom des membres du comité, j'aimerais remercier nos témoins d'avoir été ici aujourd'hui: monsieur Ross, madame Saint Pierre et monsieur Williston. Vous avez manifestement un grand rôle à jouer pour veiller à ce que nos hommes et nos femmes reçoivent l'attention et le matériel dont ils ont besoin. Et bien entendu, votre responsabilité envers les contribuables canadiens est également d'une importance capitale.

Merci beaucoup d'avoir été ici aujourd'hui et d'avoir partagé vos connaissances et les points de vue de vos ministères.

Nous faisons une petite pause pendant que vous quittez la salle, puis nous reprendrons nos travaux.

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

**M. Daryl Kramp:** Reprenons nos travaux.

Monsieur Holland.

**M. Mark Holland:** Monsieur le président, mes commentaires au sujet de la motion seront brefs.

Il s'agit d'un sujet dont nous avons débattu en long et en large. Certaines questions n'ont toujours pas été résolues. Je ne dis pas que nous devrions déterminer aujourd'hui la nature de l'étude, mais puisque le sujet touche les opérations du gouvernement, je pense que c'est une bonne chose que notre comité en soit saisi et je pense que la motion parle d'elle-même.

**M. Harold Albrecht:** Je pense que cette motion constitue un autre exemple d'une tentative visant à faire avorter les travaux importants du comité. Nous nous sommes engagés dans un examen approfondi des processus d'approvisionnement, et je pense que c'est important.

À de nombreuses reprises au cours des derniers mois, nous avons vu le travail du Parlement ou des comités entravé par des questions ayant déjà été résolues. Par exemple, le rapport a été déposé et les questions ont été résolues. C'est pourquoi je m'oppose à cette motion.

**Le vice-président (M. Daryl Kramp):** D'autres commentaires à ce sujet?

Monsieur Warkentin.

**M. Chris Warkentin:** Je ne sais pas exactement ce que cherche M. Holland. La motion ne mentionne pas ce qui pourrait, à son avis, constituer une lacune. Manifestement, des gens beaucoup plus qualifiés que nous ont entrepris cette enquête, et s'il n'a tout simplement pas obtenu la réponse qu'il souhaitait entendre, alors il s'agit d'une question différente.

Nous avons tous eu la possibilité de lire le rapport. Nous avons tous eu la possibilité de voir ce qui s'y trouvait. Il n'a pas mentionné précisément ce qu'il recherchait.

Dons, je ne suis pas sûr. Je n'appuie certainement pas la motion, puisque nous n'avons toujours pas trouvé de lacunes majeures. Je ne comprends tout simplement pas pourquoi le Comité perdrait du temps pour examiner le travail de quelqu'un d'autre, qui a été fait avec compétence.

• (1100)

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

Nous n'avons plus de temps. Nous allons terminer pour aujourd'hui. Toutefois, la motion de M. Holland a été déposée comme il se doit, et le Comité doit en faire une priorité. Nous ne recevons qu'un témoin mardi. La motion devrait être le premier point à l'ordre du jour et être étudiée.

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.**