



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

OGGO • NUMÉRO 016 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 23 avril 2009

—
Président

M. Derek Lee

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

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

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 23 avril 2009

•(1110)

[Traduction]

Le président (M. Derek Lee (Scarborough—Rouge River, Lib.)): La séance est ouverte.

Chers collègues, nous accueillons aujourd'hui un certain nombre de témoins du secteur privé. Nous poursuivons notre examen du processus d'acquisition au gouvernement fédéral et en particulier la question de l'accès des PME au processus.

Les témoins que nous entendrons pendant cette partie de la séance offriront des points de vue et des façons de voir différents. Nous allons commencer par eux. Il s'agit de la première de trois audiences sur la question.

Nous recevons l'Association canadienne de la technologie de l'information, représentée par M. Louis Savoie, président du comité des affaires avec le secteur public, M. Hicham Adra, membre du comité exécutif, et Mme Linda Oliver, vice-présidente de l'association.

Nous entendrons ensuite l'Association des firmes d'ingénierie du Canada représentée par M. John Gamble, président de Consulting Engineers of Ontario, et M. Andrew Steeves, vice-président d'ADI Limitée.

Je remercie les témoins d'être venus. Je suis sûr que vous avez une déclaration liminaire. Nous allons suivre l'ordre prévu dans l'ordre du jour.

Madame Linda Oliver, vous pouvez commencer. Nous essayons de limiter la durée des exposés à moins de 10 minutes, huit de préférence si vous le pouvez.

Mme Linda Oliver (vice-présidente, Association canadienne de la technologie de l'information): Merci, monsieur le président, et merci aux membres du comité de permettre à l'ACTI de venir vous rencontrer aujourd'hui. Il s'agit pour nous d'une question très importante et nous sommes très heureux de l'occasion qui nous est donnée. Il faudra entre 10 et 15 minutes à nous trois pour faire nos exposés et nous essaierons de les abréger pour respecter vos délais.

L'ACTI, comme l'indique le document qui est en train de vous être distribué et que vous pourrez suivre, est l'association nationale d'entreprises qui se consacrent exclusivement aux technologies de l'information et des communications (TIC). Nous comptons plus de 350 membres. Soixante-dix pour cent des entreprises sont des PME et plus de 70 p. 100 appartiennent à des intérêts canadiens.

Fait intéressant, étonnant même quand on y pense, plus de 600 000 personnes travaillent dans le secteur des TIC au Canada, soit 20 p. 100 de plus que dans le secteur de l'automobile à son apogée. Il y a en outre 500 000 spécialistes des TIC qui travaillent dans des entreprises comme les banques, dans les administrations et dans le reste de l'économie.

Nous représentons 5 p. 100 du PIB canadien et 38 p. 100 de la R et D d'entreprises au pays.

L'association représente tous ces secteurs: matériel d'informatique, logiciels, microélectronique, services, intégration des systèmes, renforcement des effectifs, expertise-conseil et commerce à contenu numérique.

Nous partons du principe que toutes les entreprises peuvent traiter avec les pouvoirs publics et nous défendons leurs intérêts quelle que soit leur taille, petite, moyenne ou grande.

L'État doit être un acheteur judicieux et obtenir de la valeur, des résultats et des produits. Nous voulons qu'il profite des pratiques exemplaires du secteur privé et nous croyons que le moment est opportun pour lui d'investir dans les TIC pour relancer rapidement l'économie. Cela créera des emplois qui dureront après la récession et les gains d'efficacité contribueront à réduire les frais d'exploitation et les déficits budgétaires.

Voilà donc en quelques mots qui nous sommes. Je serai heureuse de répondre à vos questions, mais je vais maintenant céder la parole à Hicham Adra qui vous parlera des services partagés.

M. Hicham Adra (membre du comité exécutif, Comité des affaires avec le secteur public, Association canadienne de la technologie de l'information): Merci, Linda.

Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, de nous donner l'occasion de discuter avec vous aujourd'hui.

Permettez-moi de me présenter. Je m'appelle Hicham Adra. Je travaille à CGI depuis 21 ans. Je suis à la tête de nos activités ici dans la région de la capitale nationale. Je suis donc ici chez moi et je copréside à l'échelle mondiale le comité des affaires avec le secteur public de CGI, ce qui est un secteur important pour nous.

•(1115)

[Français]

J'ai eu le privilège et la chance de participer à la croissance de CGI.

[Traduction]

Aujourd'hui, CGI est un leader en technologie de l'information. Nous sommes un porte-étendard du secteur des TI au Canada. Comme nous sommes la seule entreprise cotée en bourse qui reste au pays, j'aimerais prendre quelques instants pour rappeler la croissance de CGI, qui est passée du stade de PME à celui de leader mondial sur le marché.

Elle a été créée par deux entrepreneurs à Québec, Serge Godin et André Imbeau. Initialement composée de deux personnes à ses débuts modestes, elle compte aujourd'hui 25 000 employés dans le monde. Nous savons donc ce que c'est que de passer de PME à une entreprise aux recettes proches de 4 milliards de dollars par année.

Plus de 40 p. 100 de nos recettes proviennent de l'extérieur du pays et nous comptons faire passer ce chiffre à 60 p. 100 ou plus si, comme nous l'espérons, nous doublons la taille de l'entreprise dans les trois à cinq prochaines années.

Nous évoluons dans un secteur à fort coefficient de main-d'oeuvre et d'innovation. C'est également un secteur important pour les autres parties de l'économie et du pays, autant dans le public que dans le privé. Nous pensons avoir la capacité de continuer à créer des emplois de qualité au Canada dans le secteur des TIC. C'est ce que nous faisons dans notre compagnie. Au cours des 33 dernières années, nous avons créé 25 000 emplois au Canada et dans le monde.

L'innovation et le partenariat sont absolument essentiels à notre réussite. Pour vous donner un exemple, nous avons créé des partenariats avec des organisations pour créer des centres d'excellence à Halifax, dans l'Île-du-Prince-Édouard, en Ontario, à Ottawa, dans l'Ouest et au Québec. Des milliers de gens travaillent dans des centres d'excellence pour des clients en Amérique du Nord ou ailleurs dans le monde à partir d'ici au Canada. Rien que dans notre région, nous avons plus de 1 000 employés et nous avons investi des millions dans nos centres d'excellence de la région de la capitale nationale.

Nous continuons d'investir dans l'innovation et nous exportons des centaines de solutions d'affaires.

[Français]

Nous exportons et continuons de développer celles-ci grâce à nos investissements.

[Traduction]

Il y a évidemment d'autres réussites canadiennes. Je connais un peu mieux le cas de CGI puisque j'y travaille mais Research In Motion et Open Text sont aussi des exemples magnifiques. Je ne pense pas que des compagnies comme Open Text, RIM ou CGI auraient autant de succès aujourd'hui si elles se concentraient sur le renforcement des effectifs et leurs clients aussi. Nous ne serions pas ici aujourd'hui si nos clients se concentraient sur le renforcement des effectifs pour consolider leur réussite. Nous ne pensons pas que comme pays nous pouvons bâtir un secteur des TIC basé sur le renforcement des effectifs.

Nous travaillons en fait avec des PME. Nous faisons partie d'un écosystème. Mais il est important d'être clair à propos de la distinction entre le renforcement des effectifs, les PME et les compagnies qui vont créer de la valeur et de la croissance pour nous au pays.

Pour ce qui est des services partagés, il s'agit ici de propriété intellectuelle. Il s'agit de transformation, de gestion du risque et de création de valeur. Le concept des services partagés existe depuis longtemps. Son but est de réaliser des économies d'échelle, de favoriser les pratiques exemplaires, d'assurer l'adoption des normes et d'améliorer l'efficacité et l'efficience. La tendance se retrouve tant dans le secteur public que privé. Les spécialistes vous le diront. C'est bien connu. Ici, le gouvernement fédéral a lancé des initiatives de services partagés bien documentées et en cours depuis 2003. Elles font partie des budgets, des approbations du Conseil du Trésor et des rapports ministériels sur le rendement. Le principe de services

partagés est une excellente façon d'éviter le dédoublement et d'économiser des centaines de millions de dollars par année. Ces économies peuvent être réinvesties dans les services sociaux, la défense, la santé et ainsi, améliorer la vie des Canadiens. Il ne s'agit pas de regrouper les achats. Il ne s'agit pas de favoriser ou de pénaliser des entreprises. Il s'agit plutôt de mettre en oeuvre les pratiques exemplaires et des normes pour permettre à l'État de concerner son action pour obtenir de meilleurs résultats.

Les services partagés présentent aussi d'autres avantages. Ils permettent aux citoyens et aux entreprises d'avoir un meilleur accès à l'État. Ils réduisent le nombre de points d'accès. Du point de vue de la sécurité, ils permettent également de réduire les dangers et les vulnérabilités.

● (1120)

Nous estimons et suggérons respectueusement que le gouvernement et le comité devraient appuyer l'atteinte de ces objectifs, qui sont bons pour nous tous, et que nous devrions soutenir les organisations comme Travaux publics dans l'atteinte de ces objectifs dans le meilleur délai.

Disons pour conclure que les compagnies qui peuvent contribuer à atteindre ces objectifs sont celles qui sont prêtes à investir, qui ont une PI, qui ont des méthodologies, qui ont créé de la valeur et qui peuvent continuer à aider leurs clients à réussir et à atteindre ces objectifs. Je ne pense pas et nous ne pensons pas que cela puisse se faire uniquement en regroupant des entrepreneurs par le biais d'un modèle de renforcement des effectifs.

J'ai confiance et espoir que nous pourrions soutenir les fonctionnaires dans l'atteinte du succès pour nous tous dans l'avenir.

Louis.

M. Louis Savoie (président, Comité des affaires avec le secteur public, Association canadienne de la technologie de l'information): Merci, Hicham.

Bonjour, mesdames et messieurs.

Je m'appelle Louis Savoie. Mon travail à temps plein est chez Bell Canada; mon travail à temps partiel est à l'ACTI, au comité des affaires avec le secteur public, poste dans lequel je représente notre secteur ici à Ottawa.

Je vais maintenant vous parler du réseau de communications d'entreprise du gouvernement, un des services partagés que Travaux publics tente de mettre en route et que l'on vous a demandé, je crois, de passer en revue, de ralentir et peut-être même de stopper. Je veux m'assurer que vous comprenez bien de quoi il s'agit et les avantages que le gouvernement du Canada peut en tirer.

L'administration fédérale compte aujourd'hui 110 ou 120 ministères et, donc, autant de réseaux. Chacun bâtit plus ou moins le sien. Comparez cela à votre maison. Imaginez que dans une famille de cinq personnes chacun a sa voiture. Mais peut-être une famille de cinq personnes n'a-t-elle pas besoin de cinq voitures. Trois suffisent peut-être si chacun se les partage. Les réseaux, c'est un peu la même chose. Le gouvernement fédéral a fait l'acquisition d'environ 120 réseaux; or, il est possible de regrouper cette infrastructure en un seul réseau convergent.

Cela s'est déjà fait à l'échelle provinciale et dans le secteur privé ces dernières années. Il nous est tout à fait naturel de vouloir réaliser des économies et d'assurer un meilleur service à sa clientèle.

Qui assure ces services? Il s'agit principalement de Bell Canada, Telus, Allstream et Rogers. Il n'y a pas de petites et moyennes entreprises. C'est un secteur à fort coefficient de capitaux.

Pourquoi le gouvernement devrait-il donner le feu vert au RCEG? Parce que c'est une méthode rentable de fournir un ensemble commun de réseaux de télécommunications. Ces réseaux permettent la collaboration inter- et intraministérielle, l'élimination du chevauchement et, comme il ne s'agit que d'un seul réseau, une protection accrue de l'infrastructure.

Sécuriser un réseau de télécommunications protège également les données qui y circulent et l'information qui se trouve au bout du réseau. Comme vous le savez, aujourd'hui, les cyber menaces augmentent à un rythme alarmant.

D'après ce que nous savons, la méthode d'acquisition du gouvernement est fondée sur la valeur et les résultats plutôt que sur l'achat d'éléments à la pièce et la constitution, l'intégration et la gestion par lui-même, plus précisément ce que le secteur des TIC approuve.

Vous avez aussi l'occasion de profiter des pratiques exemplaires. Nous servons de nombreux clients. Nous sommes au fait de beaucoup d'autres besoins et sommes donc en mesure d'offrir ces services et ces pratiques exemplaires par la méthode d'acquisition qui consiste à créer un réseau d'entreprises intégré.

Le RCEG n'est pas une opération de renforcement des effectifs. Il ne s'agit pas seulement de faire venir des gens pour remplir des emplois. Ce n'est pas un projet à haut risque. Nous fournissons des projets d'infrastructures de cette nature à d'autres clients — et le gouvernement: sauf que nous le faisons 120 fois au lieu de le faire une seule fois, à une échelle plus grande sans doute mais qui répond aux besoins pangouvernementaux.

Cela ne fera pas baisser le nombre d'emplois en TIC. En fonction de qui remportera le contrat, il se peut que les emplois se déplacent, mais les emplois sont nécessaires pour fournir le service. Une des choses qu'il faut savoir, c'est que dans notre secteur et dans notre industrie en général — pas seulement chez Bell et dans le secteur des télécommunications, mais dans tout les secteurs des TIC, chez les grandes entreprises en tout cas —, il a y un écosystème de PME que nous mettons à contribution pour fournir nos services sur une échelle pancanadienne, si bien que cela ne réduira pas l'ampleur de l'activité des PME.

Le gouvernement du Canada consacre actuellement environ 5 milliards de dollars au TIC. Tout ce que nous recommandons, c'est de regrouper les dépenses en télécommunications. Nous espérons que vous réinvestirez dans d'autres chantiers de TIC pour améliorer la façon dont le gouvernement assure ces services à la population.

Je vais conclure par un résumé et l'essentiel de notre message. L'ACTI représente la plus grande partie du secteur des TIC au Canada. Nous travaillons en consultation étroite avec le gouvernement du Canada. Nous sommes en faveur des services partagés. Nous appuyons également la démarche d'acquisition concurrentielle et consultative qui procure des avantages aux contribuables canadiens.

• (1125)

Nous vous demandons de permettre au RCEG et aux services partagés d'aller de l'avant. Notre industrie a besoin que le

gouvernement continue d'investir dans les projets et l'infrastructure des TIC pour aider notre industrie à traverser cette période économique difficile. Ces investissements ne seront pas perdus. Ils vous aiderons à fournir de meilleurs services aux contribuables canadiens.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à notre deuxième groupe de témoins, de l'Association des firmes d'ingénierie du Canada.

Monsieur Gamble.

M. John Gamble (président, Consulting Engineers of Ontario, Association des firmes d'ingénierie du Canada): Bonjour, monsieur le président, et bonjour à tous les membres du comité. Merci encore une fois de nous donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Comme vous le savez, je m'appelle John Gamble. À titre de président de Consulting Engineers of Ontario, je représente la principale des 12 associations provinciales et territoriales qui, ensemble, constituent l'Association des firmes d'ingénierie du Canada.

M. Steeves m'accompagne aujourd'hui. En plus d'être vice-président de ADI Limitée, il est également un ancien président de l'AFIC. Nous avons tous les deux souvent été les porte-parole de l'industrie pour faire connaître les questions commerciales qui nous intéressent sur la scène nationale et internationale.

L'AFIC représente près de 600 firmes d'ingénierie du Canada. Parmi celles-ci, il y a de très grandes entreprises comme SNC Lavalin et Stantec et les praticiens exerçant seuls. En fait, je pense qu'il est important de signaler que les deux tiers de nos firmes membres ont moins de 50 employés. Nous représentons donc des entreprises de toutes tailles. Nous offrons également toute la gamme de services, tant au secteur public qu'au secteur privé. Ces services touchent à pratiquement tous les aspects de notre qualité de vie sociale, économique et environnementale.

Nous reconnaissons que le gouvernement fédéral et le secteur public en général sont de très grands utilisateurs de nos services et nous vous félicitons d'avoir entrepris l'examen du processus d'acquisition au gouvernement fédéral. Il y a longtemps que nous demandons un tel examen ainsi que des améliorations constantes. De nouvelles demandes font que cet examen arrive à un moment très opportun. Les gens exigent une plus grande optimisation des ressources, un processus d'acquisition viable et écologique et une augmentation des investissements en infrastructure. Le moment est tout à fait bien choisi de faire un tel examen.

Je vais commencer par notre principale recommandation, puis M. Steeves vous donnera plus de détails et ensuite, nous aurons une brève conclusion.

Bon nombre d'entre vous vous rappelez sans doute du projet InfraGuide, le guide national pour des infrastructures municipales durables. Il s'agissait d'un partenariat entre le Conseil national de recherches du Canada, la Fédération canadienne des municipalités et Infrastructure Canada dont l'objectif était d'aider les organismes publics à planifier, construire et gérer leurs infrastructures. Il devait assurer le partage de l'information, de l'expérience et créer un ensemble de pratiques exemplaires. Au cours d'un certain nombre d'années, ces gens ont mis au point plus de 50 pratiques exemplaires qui sont très respectées dans l'industrie. InfraGuide a nettement été un excellent investissement pour tous les partenaires, tant le gouvernement fédéral que la Fédération canadienne des municipalités.

Il se trouve qu'en 2006 InfraGuide a publié le guide des meilleures pratiques pour la sélection d'experts-conseils qui faisait une large place aux services d'ingénierie et d'architecture, bien qu'elles pourraient facilement s'appliquer à divers services professionnels à valeur ajoutée.

Nous sommes venus ici aujourd'hui pour recommander, puisque le gouvernement fédéral prépare la rédaction de ce document, qu'il adopte ces meilleures pratiques pour la sélection de ses propres services d'ingénierie et d'architecture. Ce document a été mis au point par le secteur public pour le secteur public et parmi les nombreuses meilleures pratiques en matière d'acquisition que nous avons vues, c'est celle qui, à notre agréable surprise, répond à nos besoins en nous permettant de fournir des services précieux et de recevoir un juste rendement sur nos investissements dans ces projets. Au bout du compte, je pense que c'est le meilleur moyen d'optimiser l'argent des contribuables.

Je passe maintenant la parole à M. Steeves qui va vous donner plus de détails.

• (1130)

M. Andrew Steeves (vice-président, ADI Limitée, Association des firmes d'ingénierie du Canada): Merci, John.

Les *Meilleures pratiques pour la sélection d'une société d'experts-conseils* d'InfraGuide est un document qui a été produit par un groupe d'experts indépendants. Ils recommandent un système d'acquisition fondé sur la sélection basée sur les compétences (SBC). Le principe de la SBC est simple. La sélection d'ingénieurs professionnels, d'architectes, de scientifiques de l'environnement devrait être fondée sur les qualifications, l'expérience, les compétences et les antécédents et non pas sur le prix le plus bas. Cette pratique diffère du processus utilisé par la plupart des ministères fédéraux où, malheureusement, le prix est habituellement le facteur déterminant dans le choix d'experts-conseils.

Pensez-y. Imaginez que vous cherchez un employé. Après avoir interviewé les candidats, vous n'allez pas choisir celui qui est prêt à faire le travail pour le plus bas salaire. Vous allez embaucher celui qui peut faire le meilleur travail et qui a les qualifications requises. C'est ça la SBC.

Cependant, soyons clairs. La SBC n'est pas un chèque en blanc autorisant les experts-conseils à exiger n'importe quels honoraires. La négociation d'honoraires justes est un élément essentiel du processus de la SBC. En fait, c'est probablement l'étape la plus importante, mais elle se fonde beaucoup plus clairement sur une portée du projet bien définie et assure au client un service de plus grande valeur.

La sélection de services professionnels selon l'approche de la SBC serait quelque chose de nouveau pour les ministères fédéraux. Cependant, c'est une pratique très répandue. De nombreux

gouvernements l'ont déjà adoptée. Aux États-Unis, par exemple, la SBC est obligatoire pour les acquisitions fédérales depuis l'adoption de la Loi Brooks en 1972. Cette année, la plupart des 50 États américains auront également adopté cette pratique ou une variante.

Plus récemment, suite à une recommandation de la Commission Johnson sur l'effondrement du viaduc de Laval, le gouvernement du Québec a adopté une loi l'an dernier rendant obligatoire la SBC pour la sélection d'architectes professionnels, d'ingénieurs et de scientifiques de l'environnement. Un certain nombre de municipalités canadiennes ont fait de même.

Pourquoi les députés, ou les Canadiens d'ailleurs, s'intéresseraient-ils à la manière de choisir des ingénieurs et des architectes? Il y a une réponse partielle à cette question dans une étude menée par l'American Public Works Association dont le rapport sera rendu public ce mois-ci. Nous espérons pouvoir vous l'envoyer prochainement. L'un des avantages de la SBC pour les contribuables et les clients est l'importance accrue accordée aux qualifications. Il est possible de concevoir les immeubles, les autoroutes et les quais, par exemple, pour qu'ils soient beaucoup plus durables et pour que l'empreinte environnementale et le coût du cycle de vie soit beaucoup moins élevé.

Le coût du cycle de vie est un facteur extrêmement important étant donné que l'ingénierie et la conception d'un immeuble comme celui-ci, d'un musée, d'un barrage ou d'une route ne représente que 1 ou 2 p. 100 du coût du cycle de vie total du projet alors que c'est de 80 à 93 p. 100 pour les coûts de fonctionnement et d'entretien. Un mauvais design fera augmenter considérablement ce coût. L'étude de l'APWA prouve que lorsque le processus d'acquisition se fonde sur la SBC, il y a moins d'ordres de modification du projet, ce qui réduit les coûts totaux. Il y a moins de contentieux et de retards. L'échéancier est suivi de plus près. L'étude a montré que l'augmentation du coût lorsqu'on utilise une méthode d'acquisition traditionnelle fondée sur le prix s'élève en moyenne à 10 p. 100 du coût du projet alors qu'elle n'est que de 3 p. 100 lorsqu'on utilise la SBC — toute une différence.

L'étude de l'APWA montre également qu'il y a moins de risque pour le propriétaire et l'expert-conseil, particulièrement dans le cas de projets plus complexes. La SBC encourage l'innovation dans le design. Le prix le plus bas n'encourage pas l'innovation, il l'étouffe. La SBC permet de mieux protéger les droits de propriété intellectuelle.

Étant donné que le gouvernement fédéral acquiert directement des milliards de dollars de services d'infrastructure et de construction, il serait dans son intérêt d'optimiser au maximum l'argent qu'il dépense, y compris pour les coûts de cycle de vie. Toutes les preuves concordent. Le meilleur moyen, c'est de choisir des experts-conseils par la SBC.

Entre parenthèses, je dois vous dire que ma firme est considérée comme étant assez petite dans le monde du génie-conseil. Nous sommes une entreprise qui appartient à ses employés et a franchi depuis peu le cap des 315 employés. Les entreprises comme la nôtre et les entreprises plus petites mentionnées par John appuient la SBC puisqu'on peut inclure dans les qualifications le contenu local, les connaissances locales, l'expertise locale.

John.

M. John Gamble: Merci, Andrew.

Ce que nous préconisons, c'est un processus d'acquisition qui assure aux clients le bon projet et la bonne équipe pour le réaliser de manière à obtenir le meilleur résultat possible. Les honoraires devraient refléter ce niveau d'effort et de service.

Je pense que la comparaison de M. Steeves avec la sélection d'un employé est tout à fait appropriée. On donne une description de travail, un énoncé des qualifications, on annonce le poste vacant, on établit une courte liste et on fait des entrevues. On choisit la personne qui correspond le mieux aux exigences, qui souscrit à la vision de l'entreprise et qui apportera une contribution de valeur. Puis, on négocie les conditions d'emploi. C'est tout à fait ainsi que fonctionne le modèle des meilleures pratiques.

En résumé, nous avons deux recommandations. La première est que le gouvernement fédéral et ses organismes adoptent *Meilleures pratiques pour la sélection d'une société d'experts-conseils* d'InfraGuide lorsqu'ils doivent se procurer nos services. Deuxièmement, que le gouvernement fédéral adopte une loi ou d'autres instruments appropriés pour rendre obligatoire la sélection basée sur les compétences pour les projets qu'il finance de manière à ce que l'argent des contribuables serve de levier pour obtenir le meilleur résultat possible.

C'est une pratique largement répandue aux États-Unis où elle a fait ses preuves. Le Québec a adopté une loi obligeant les organismes provinciaux à l'adopter. Un certain nombre de municipalités, comme Calgary et London, utilisent aussi la méthode de la sélection basée sur les compétences. Nous espérons que sous le leadership du gouvernement actuel, nous pourrions aller de l'avant afin de fournir un meilleur service à vous et aux contribuables.

Merci. Nous sommes prêts à répondre à vos questions et à participer à une discussion fructueuse.

• (1135)

Le président: Merci d'avoir soulevé toutes ces questions — du moins je pense que nous vous sommes reconnaissants.

Mme Hall Findlay posera les premières questions.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président et merci infiniment à tous ceux qui sont ici ce matin.

Je ne veux pas offenser les ingénieurs-conseils, mais je vais m'adresser à ce groupe pendant mon premier tour. J'espère que j'aurai la chance de poser d'autres questions plus tard.

Si nous sommes ici aujourd'hui et si nous vous avons invités, c'est parce que ce n'est un secret pour personne que le RCEG et les décisions du gouvernement au sujet des services partagés sont controversés.

D'entrée de jeu, je pense que tout le monde veut s'assurer que le gouvernement mène ses affaires de la manière la plus efficace possible, car nous avons une responsabilité envers les contribuables. Par contre, le gouvernement, ce n'est pas le secteur privé et il y a au gouvernement d'autres dynamiques qu'il faut garder à l'esprit.

À titre d'ancienne femme d'affaires, je crois que le contribuable est important et nous devons nous assurer de diriger le gouvernement et d'offrir des services de la manière la plus efficace et la plus efficiente possible. Cela ne veut pas nécessairement dire au coût le plus faible. Je pense que l'exemple de M. Steeves, à savoir qu'on n'embauche pas l'employé qui va coûter le moins cher pour faire le meilleur travail, était parfaitement bien choisi.

Nous attendons un rapport de Travaux publics sur le RCEG, sur la raison d'être des services partagés et sur certains des problèmes qui motivent la mise en place de ces services. Nous n'avons pas encore ce rapport et j'aimerais donc vous poser quelques questions.

L'utilisation accrue des services partagés est controversée parce qu'il semble que ce travail serait automatiquement confié aux

grandes entreprises au détriment des PME qui en souffriraient. En outre, nous ne savons pas très bien si une PME qui fournit des services de dotation sera considérée comme une PME qui fournit des services de TIC au sens plus large.

Monsieur Lavoie, vous avez mentionné que le recours à une grande entreprise, comme n'importe quelle grande entreprise de télécommunications ou de TIC, n'entraînerait pas une réduction du nombre de PME qui travaillent pour le gouvernement. C'est un assez long préambule, mais j'aimerais que vous nous parliez de cette question incontournable, à savoir si les PME vont souffrir ou non.

Les deux autres témoins pourront, s'ils le souhaitent, répondre également à cette question.

M. Louis Savoie: Aujourd'hui, sur les projets que nous faisons avec le gouvernement du Canada, nous engageons des PME dans la fourniture de certaines de ces solutions — la fourniture initiale, le déploiement régionale. Nous n'avons pas de personnel d'un bout à l'autre du pays capable d'assurer le service au niveau du service voulu et de maintenir l'infrastructure en tout temps.

Donc, pour nous, qu'il s'agisse de 120 contrats distincts ou d'un seul gros contrat, nous avons le même cadre d'activité. Nous avons les mêmes exigences de prestation des services d'un océan à l'autre. À cause de l'empreinte de certains ministères et des endroits où le gouvernement du Canada opère, nous n'avons pas d'autre choix que de nous adresser à des PME. C'est la façon dont nous procédons, si bien qu'il n'y a pas de vrai changement.

En ce qui concerne le RCEG comme projet distinct, les gens qui emportent les contrats d'infrastructure de réseau avec le gouvernement du Canada sont les compagnies de télécommunications au Canada. Ce ne sont pas les PME ou les compagnies de dotation. Ce ne sont même pas les intégrateurs de systèmes, comme mon collègue à côté de moi à CGI. Nous ne voyons donc pas comment ce projet pourrait toucher les PME. Notre modèle d'activité ne va pas changer à cause d'un projet de cette nature.

• (1140)

M. Hicham Adra: Si vous me le permettez, j'aimerais compléter ce que Louis a dit. Il y a deux volets à votre question: le recours aux grandes entreprises et la dotation des PME par opposition à d'autres PME de TIC, et le thème sous-jacent des services partagés. J'aimerais revenir à mon exposé sur les services partagés. J'ai abordé la question brièvement. Les services partagés sont les choses qui par le passé étaient faites dans de nombreuses parties d'une organisation qui seront maintenant faites dans une seule partie de l'organisation. Si on regarde cela de cette perspective, ça n'a, en fait, rien à voir avec les grandes ou les petites entreprises, les PME, les télécoms ou les TI.

Avant, nous faisons tous quelque chose et on a décidé que vous alliez faire ceci en mon nom et nous allons mettre les ressources là et, alors, vous allez devenir un fournisseur de services interne au sein de l'organisation ou du groupe d'organisations. Ce qui arrive, c'est qu'un ministère devient un fournisseur de services interne pour d'autres. Je pense qu'il faut distinguer les services partagés de la question des PME.

Pour ce qui est du deuxième point, concernant les compagnies du renforcement des effectifs, au bout du compte, les compagnies travaillent les unes avec les autres. On aura besoin de ressources spécialisées et ces gens-là vont travailler. Qu'ils travaillent pour vous ou pour moi, cela ne change rien, ils vont travailler. Cela ne suppose pas forcément une réduction. Bien sûr, il faudrait que nous réinvestissions dans les TIC. Je pense que c'est essentiel. Je pense que c'est un facteur propice à la productivité. Si vous regardez les autres pays qui ont atteint une productivité plus élevée, c'est généralement associé à de plus gros investissements dans les TIC. Il faut faire une distinction entre les compagnies qui ont des TI et qui investissent pour créer une compagnie par opposition à un modèle de renforcement qui est, en fait, une dépense basée sur une ressource spécialisée qui serait disponible de toute façon. Cette ressource spécialisée existe déjà sur le marché.

Mme Martha Hall Findlay: Tout cela semble merveilleux et très optimiste, mais il y a encore des gens qui disent que des PME vont être exclues du processus, ce qui suscite des inquiétudes. Que répondez-vous à cela?

Il y a diverses séances du comité et divers témoins. De toute évidence, vous êtes au courant de cette préoccupation. Que leur répondriez-vous si elles étaient ici? La demande de proposition oblige-t-elle à inclure un certain nombre de PME et de sous-traitants? Est-ce que cela se fait? Est-ce quelque chose qui devrait être envisagé ou y a-t-il d'autres façons d'accommoder ces inquiétudes? Je vous lance la question parce que c'est une préoccupation dont on nous a fait part. Vous brossez un tableau optimiste, mais je ne suis pas sûre que cela réponde aux préoccupations.

M. Louis Savoie: Eh bien, les PME font-elles le travail aujourd'hui? Est-ce quelque chose qu'elles font aujourd'hui qu'elles ne feront pas demain? Dans le secteur des services réseaux, à part le sous-traitant des compagnies de télécommunications, je pense que la réponse est non. C'est donc dire qu'elles ne perdraient pas la part du marché auquel elles auraient normalement accès. En fait, je pense qu'elles y gagneraient parce qu'elles auraient la chance d'investir dans les nouvelles technologies et les nouvelles infrastructures pour répondre aux nouvelles exigences du gouvernement du Canada. Il y a une quantité d'effets secondaires quand un projet va de l'avant, qu'il soit petit, moyen ou grand.

Il y avait une deuxième partie à la question et j'essaie de rassembler mes idées.

Mme Martha Hall Findlay: La deuxième partie, c'était comment arrivent-elles à être incluses expressément? J'ai déjà parlé des demandes de proposition et...

• (1145)

M. Louis Savoie: La réponse est oui; nous n'avons pas de problème. Ça ne nous dérange pas si le gouvernement assortit à sa méthode d'acquisition une politique secondaire. S'il y a une politique de développement régional, nous allons y souscrire et nous assurer que, quelle que soit la façon dont nous structurons la solution que nous offrons, nous allons respecter cette politique. Sachez bien par contre que plus vous ajoutez de conditions de ce genre, moins l'acquisition sera efficace et efficiente et plus elle sera coûteuse.

C'est donc une question d'équilibre. Cela ne nous dérange pas que le gouvernement ajoute des conditions de ce genre à ses marchés, qu'il s'agisse de TIC ou d'autres choses, mais à cause de cela l'industrie sera peut-être moins efficace qu'elle ne l'est normalement lorsqu'elle offre ces services à d'autres clients.

Mme Martha Hall Findlay: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le président: Madame Bourgeois, vous avez huit minutes.

[Français]

Mme Diane Bourgeois (Terrebonne—Blainville, BQ): Madame, messieurs, bonjour. Je vous remercie d'être ici aujourd'hui pour nous montrer une autre facette de la problématique que nous étudions.

Ma première question s'adresse à Mme Oliver. Dans votre document de présentation, vous écrivez que vous représentez plus de 350 entreprises, dont 70 p. 100 sont de petite taille. Toutefois, à la fin du document, où se trouve la nomenclature des membres actifs, je vois de nombreuses grosses entreprises, dont Bell Canada, CGI, Cogeco, Nortel, Hewlett Packard et IBM Canada. Ce ne sont pas des petites entreprises. Pour vous, qu'est-ce qu'une petite et moyenne entreprise?

[Traduction]

Mme Linda Oliver: Merci beaucoup de votre question. Oui, nous comptons parmi nos membres un certain nombre de grandes entreprises, mais nous en avons aussi beaucoup de petites et, comme je l'ai dit, elles représentent 70 p. 100 de nos membres. Je vais vous donner un exemple. Il y a Macadamian, Sandvine, Sequentia. Nous avons des compagnies comme celles-là, de création toute récente. Les compagnies comme RIM et Open Text ont commencé de la même manière. Ce sont des compagnies canadiennes dotées de propriétés intellectuelles qui ont vu le jour, dans le cas de RIM, à l'aide d'une subvention du gouvernement du Canada — qui a été remboursée — pour lancer et établir la PI au Canada et qui s'est transformé en grande entreprise. Beaucoup de nos compagnies débutent de cette façon et nous avons un grand nombre de petites et moyennes entreprises.

Celles que vous avez désignées sont effectivement grandes, mais il y en a aussi beaucoup d'autres qui sont énumérées ici et si vous regardez plus bas vous les verrez. J'en ai nommé quelques-unes. Il y a des entreprises de taille moyenne comme R3D Consulting, Pixelworks, Platform Computing. Il y en a donc beaucoup.

Je ne sais pas exactement ce que vous vouliez me demander.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Lorsque je regarde une organisation comme la vôtre, je me dis que c'est un peu comme d'autres organisations dont j'étais membre. Les cotisations des membres sont basées sur la taille de l'entreprise, j'imagine, et non pas sur le nombre d'employés. Je me rends compte que ce sont en majorité des grosses entreprises qui sont capables de vous donner une cotisation assez importante.

Comment cela fonctionne-t-il dans votre entreprise? La petite entreprise est-elle capable d'arriver au même stade de cotisation que la grosse entreprise?

[Traduction]

Mme Linda Oliver: La cotisation versée à l'ACTI est calculée à partir des recettes canadiennes et pour les petites entreprises — 5 millions représentent une petite entreprise — elles paieraient moins. Quand l'entreprise devient plus grande, sa cotisation est calculée en fonction de ses recettes au Canada.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Je voudrais tout simplement savoir qui vous représentez exactement. Comprenez-vous? Ce matin, vous êtes accompagnée par les représentants de CGI et de Bell Canada. Donc, vous représentez les grosses entreprises. On me dit que 70 p. 100 de vos entreprises sont de petite taille, mais quand je regarde les dernières pages, je ne vois que des noms de grosses entreprises.

Je ne mets pas en doute votre honnêteté, mais les entreprises que vous représentez. Si ce sont de grosses entreprises, dites-le nous tout de suite parce que je ne vois pas de petites entreprises.

Pour moi, les petites entreprises sont celles qui comptent 5, 10 ou 15 employés, pas 250 employés. Or c'est ce que j'ai ici. Je voudrais savoir qui vous représentez, madame.

• (1150)

[Traduction]

Mme Linda Oliver: Merci.

J'ai amené les deux personnes qui représentent les deux compagnies ici aujourd'hui parce qu'il est question du RCEG et des services partagés. Parce que c'est le thème que vous souhaitez aborder, il m'a semblé qu'il fallait que vous entendiez les compagnies qui ont réalisé ce genre de travaux dans d'autres parties du monde ainsi qu'au Canada.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Je ne vois que des grosses entreprises. Avez-vous amené un représentant d'une petite entreprise de chez vous?

[Traduction]

Mme Linda Oliver: Nous pouvons faire venir des représentants d'une petite entreprise, mais le sujet de discussion aujourd'hui n'est pas la petite entreprise. La question, c'est que certaines compagnies, certaines entreprises de renforcement des effectifs, ont communiqué avec vous et ont dit qu'elles seront exclues et que, du coup, les petites entreprises seraient exclues. Pour que vous compreniez bien ce qui se passe dans ce secteur, il faut que vous soyez mis au courant de l'écosystème et de la façon dont les entreprises travaillent ensemble. Est-ce vraiment un problème de petite entreprise? Pour moi, ça ne l'est pas. Ce n'est pas un problème de petite entreprise parce que les petites entreprises font affaire avec le gouvernement.

Si vous regardiez le montant que le gouvernement consacre aux services professionnels, vous verriez que la majorité des contrats sont passés avec des entreprises de renforcement des effectifs; ce ne sont pas des entreprises d'expert-conseil. Dans ce domaine, nous sommes heureux que le gouvernement fédéral se tourne vers le regroupement et des méthodes d'utiliser les technologies de manière à être plus efficace et à être novateur dans ses investissements.

C'est la raison pour laquelle nous avons pensé qu'il serait plus avantageux pour vous d'entendre ce que sont ces compagnies, comment elles fonctionnent et comment cela influe sur les petites entreprises. De fait, ces deux messieurs ont expliqué qu'ils ont largement recours aux petites entreprises dans leurs contrats.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Merci, madame.

M. Louis Savoie: Madame, permettez-moi d'ajouter un commentaire à ce que Mme Oliver vient de mentionner. Je suis le président du Public Sector Business Committee — le nom français ne me vient pas en tête. Ce comité fonctionne de façon complètement transparente. Lorsqu'on discute d'occasions de travailler avec le gouvernement du Canada, tous nos membres sont

invités. On a une liste de distribution et on communique tout ce qu'on fait et tous les sujets dont on discute. Tous les membres sont invités à des sous-comités pour discuter de services partagés, du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement ou de quoi que ce soit d'autre, avant que l'ACTI présente une soumission au gouvernement.

Les membres de notre association participent aux réunions parce qu'ils ont un intérêt. S'ils n'y participent pas, c'est peut-être parce qu'ils n'ont pas d'intérêt. Je peux vous assurer que tous nos membres sont au courant et sont invités à toutes nos réunions. Notre processus est tout à fait transparent. Je participe à l'ACTI, de même que mon collègue Hicham. Si ce sont des représentants de grosses entreprises qui sont ici aujourd'hui, c'est parce que ces entreprises peuvent se permettre d'investir leur temps et leurs ressources pour soutenir l'association, alors qu'une PME a moins de temps à y consacrer.

Mme Diane Bourgeois: Je comprends très bien, monsieur, et je vous remercie pour ce rappel.

Vous dites faire appel, notamment pour CGI et Bell Canada, aux PME dans les régions, et que celles-ci ne perdront pas de part de marché si vous obtenez les contrats que le gouvernement veut regrouper. Par contre, vous dites avoir un certain nombre d'employés dans la capitale nationale.

Si vous obtenez ces gros contrats, qui sont de l'ordre de quelque 1 milliard de dollars par année pendant 20 ans, soit 20 milliards de dollars, vous allez devoir engager des employés supplémentaires. Or vos employés sont déjà occupés. Je pense à CGI qui emploie 1 000 personnes dans la capitale nationale. Si vous décrochez un gros contrat, vous allez devoir engager du personnel supplémentaire. D'où proviendra-t-il, des petites et moyennes entreprises dans les environs?

• (1155)

[Traduction]

M. Hicham Adra: Merci madame, si vous me le permettez, je vais vous répondre en anglais.

Nous sommes fiers de notre réussite. Nous sommes toujours convaincus que nous sommes une compagnie qui agit toujours comme une petite entreprise à bien des égards, à cause de notre esprit d'entreprise. L'esprit d'entreprise est une de nos valeurs fondamentales. Nous sommes toujours en pleine croissance. Nous rivalisons sur la scène internationale. Certains de nos concurrents ont 10 fois notre taille, alors, à l'échelle internationale, nous sommes toujours une compagnie qui travaille dur.

Vous avez posé une bonne question au sujet de la région et de la façon dont nous prenons de l'expansion. Il est évident que nous offririons nos services au Canada et ce pourrait donc être dans la région ou dans d'autres parties du pays. Aujourd'hui, nous sommes évidemment un gros fournisseur de services au gouvernement du Canada. Pour reprendre l'analogie de mon collègue Louis tout à l'heure, je peux peut-être être déjà en train de vendre quatre ou cinq voitures à mon client. Il se peut que je finisse par vendre deux ou trois voitures à mon client, s'il dépense moins. Je peux y gagner ou y perdre en dépenses, parce que beaucoup de ces ministères aujourd'hui sont déjà des clients directs. S'ils deviennent clients de Travaux publics et que Travaux publics me confie en sous-traitance une partie de ce travail, je peux obtenir un marché plus gros ou plus petit. La question, vraiment, est de savoir si cela est toujours la bonne chose à faire du point de vue du contribuable ou du gouvernement.

En réponse à votre question sur la manière dont nous gérons les ressources, oui, nous avons recours à ces centres d'excellence. Ils sont créés pour offrir un service, si bien qu'ils ne sont pas forcément toujours utilisés à plein. Nous sommes effectivement fournisseur auprès de beaucoup de clients. Quelqu'un est peut-être occupé à 60 p. 100. Nous utilisons 40 p. 100 du temps de cette personne pour s'occuper d'un autre client, et ainsi de suite, parce qu'il se peut que cette personne travaille pour plusieurs clients. C'est de cette façon que nos clients obtiennent de nous valeur et efficacité.

Nous travaillons avec de petites compagnies et avec de grandes compagnies. C'est ainsi que nous grandissons et que nous nous consolidons. Encore une fois, nous pensons que ces compagnies peuvent encore grandir. Par contre, si nous ne faisons pas le travail ou ne réalisons pas de projets dans un pays, ces compagnies ne pourront pas se doter des compétences et des capacités dont elles ont besoin. Je ne pense pas que quiconque dirait que si vous allez bâtir un immeuble, vous voudriez m'embaucher moi personnellement avec mon marteau pour venir bâtir l'immeuble. Vous embaucheriez un entrepreneur général qui, lui, travaillerait avec des entreprises petites et grandes et c'est lui qui combinerait le tout et offrirait le service.

[Français]

Le président: Merci.

Monsieur Gourde, vous avez huit minutes.

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

Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui. Ma question s'adresse à tous les témoins. Vous pouvez répondre à tour de rôle.

Quel est le niveau de compréhension de l'Association canadienne de la technologie de l'information quant à l'approche actuelle du gouvernement du Canada concernant les services partagés de technologie de l'information et les services de réseau d'entreprise du gouvernement? Selon vous, quel rôle pourrait jouer l'association, afin d'aider le gouvernement à aller de l'avant avec cette initiative?

M. Louis Savoie: Bonjour, monsieur. Merci de votre question.

Les projets dont on discute aujourd'hui ont été planifiés depuis près de trois ans. Notre association facilite les échanges efficaces entre l'industrie et le gouvernement du Canada. Nous tentons d'obtenir une perspective unifiée de l'industrie, qui ne l'est pas toujours, mais tout le monde peut se faire entendre. Nous tentons de faire comprendre cette perspective unifiée aux intervenants de Travaux publics Canada ou d'autres, afin de favoriser l'échange d'information et de connaître les problèmes, la façon dont on peut les régler, et ainsi de suite. Dans les semaines et les mois à venir, il nous fera plaisir de continuer à collaborer avec les différents ministères afin de faire avancer ces projets.

En fin de compte, nous croyons qu'il est possible d'améliorer l'efficacité des opérations du gouvernement, que la piste qui a été choisie ou discutée est bonne et qu'elle n'aura pas d'impact significatif. Vous savez que les baby-boomers se préparent à prendre leur retraite. Notre association prévoit qu'il manquera quelque 90 000 personnes ayant des compétences en technologies de l'information d'ici peu de temps. J'ai donc de la difficulté à croire qu'il manquera d'emplois et d'occasions d'affaires pour qui que ce soit dans l'industrie.

Nous voyons venir ce problème et nous pensons qu'il est urgent d'améliorer la façon dont les choses sont faites, pour éviter un manque de personnel, notamment en informatique ou en systèmes, dans les années à venir. Notre association a travaillé avec le

gouvernement et est prête à continuer à le faire pour s'assurer que l'industrie collabore, répond aux besoins et trouve des solutions à des problèmes, que ce soient ceux de la PME ou d'autres.

• (1200)

M. Jacques Gourde: Selon vous, le gouvernement consulte-t-il l'industrie de manière efficace dans le cadre des initiatives d'approvisionnement en technologie de l'information?

[Traduction]

Mme Linda Oliver: Merci, monsieur.

Oui, nous sommes très actifs avec le gouvernement fédéral pour ce qui est des consultations quotidiennes. Nous donnons notre point de vue, soit sollicité soit non sollicité, sur tous les projets du gouvernement, et effectivement nous avons un programme dans le cadre duquel nous préconisons depuis quelques années une stratégie nationale en matière de TIC.

Nous constatons que le gouvernement est maintenant prêt... j'imagine que c'est parce que tous ceux qui travaillent pour le gouvernement de nos jours sont un peu plus jeunes et plus au fait de la technologie. Il semble être plus intéressé à utiliser les TIC pour améliorer la compétitivité du Canada et sa position de chef de file.

Nous participons considérablement au processus de consultation. Nous profitons de l'occasion à chaque fois que le ministère offre de consulter le secteur privé. Nous avons par ailleurs travaillé à de nombreux projets de services professionnels pour de l'aide temporaire, en aidant le gouvernement à concevoir le modèle.

Nous constatons que les gens avec qui nous travaillons à Travaux publics et services gouvernementaux sont très ouverts pour ce qui est de traiter avec le secteur privé. Ils nous invitent à venir les rencontrer, ils écoutent ce que nous avons à dire; nous n'obtenons pas toujours ce que nous voulons, mais ils sont justes et ils nous écoutent. Nous en sommes donc heureux et nous espérons que cela va continuer.

Nous avons des messages clés à transmettre au gouvernement en ce qui concerne une stratégie en matière de TIC. Ils portent en partie sur l'acquisition, mais il s'agit également de faire en sorte que le gouvernement soit un utilisateur modèle et qu'il devienne plus efficace et qu'il utilise la technologie, particulièrement en période de récession économique. C'est le moment d'investir dans une infrastructure de TIC au gouvernement de sorte que lorsque nous sortirons de la récession, nous puissions être plus concurrentiels. C'est ce que font d'autres pays dans le monde.

Voilà le genre de conseils que nous donnons lorsqu'on nous consulte.

[Français]

M. Louis Savoie: Pour faire suite aux commentaires de Linda, je dirais que le gouvernement a amélioré sa façon de consulter l'industrie dans le cas des projets qu'il veut faire avancer. C'est clair. Il y a eu beaucoup d'amélioration de ce côté, ainsi que de la transparence. On a invité plusieurs gestionnaires très expérimentés du gouvernement à venir parler à nos membres et aux gens de l'industrie de ce qu'ils font ou pensent, et de la direction qu'ils suivent. On essaie d'établir cette communication. Ça va dans les deux sens. Je suis de plus en plus satisfait à cet égard.

Je peux vous dire, cependant, que l'industrie espère voir les choses avancer. Comme je l'ai mentionné un peu plus tôt, il y a bientôt trois ans que ce projet fait l'objet de discussions, entre autres, mais à un moment donné, il faut prendre une décision, que ce soit pour avancer ou arrêter.

Notre compagnie a répondu à trois appels d'intérêt et demandes de proposition. Ça consomme de nos ressources, et ça n'avance pas. C'est plutôt ça, le problème. On veut qu'il y ait de la consultation, c'est certain, mais qu'il s'agisse du Réseau de communication d'entreprise du gouvernement ou de n'importe quel autre projet, on veut que le processus d'acquisition suive son cours ou que la décision de ne pas avancer soit prise. Quoi qu'il en soit, on veut que les décisions soient plus rapides.

M. Jacques Gourde: Croyez-vous que des instruments d'approvisionnement comme les Services professionnels en informatique centrés sur les tâches répondent aux besoins des PME qui offrent des services en technologie de l'information?

• (1205)

M. Louis Savoie: Oui, absolument. Je n'ai pas de statistiques sous la main, mais j'ai entendu dire, lors d'une réunion antérieure de ce comité, que le volume d'affaires des PME faisant affaire avec le gouvernement canadien continuait d'augmenter.

Parmi les outils d'acquisition qui ont été mis en oeuvre, je connais la NCTTI, les Services professionnels en informatique centrés sur les tâches, l'indice des prix des services professionnels en informatique et un autre outil axé sur les solutions qui vient d'être mis en oeuvre. Ces outils simplifient l'acquisition dans les ministères et permettent aux PME de même qu'à toutes les autres entreprises qui travaillent dans ce domaine de répondre à des appels d'offres. Bref, je crois que ces outils aident à répondre aux besoins du gouvernement et permettent aux PME de contribuer à faire avancer les projets.

M. Jacques Gourde: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Martin, vous avez huit minutes.

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

Je voudrais d'abord commencer par l'idée dont a parlé Martha Hall Findlay, qui je pense donne le ton pour nous également. Elle a souligné que nous voulions avoir le meilleur rapport qualité-prix pour les contribuables, etc., pour réaliser l'objectif que nous avons en tête. Cependant, le gouvernement n'est pas comme le secteur privé; nous avons peut-être des objectifs secondaires que nous aimerions réaliser également. Donc, ce n'est pas aussi clair et simple que pour le client du secteur privé. L'un de ces objectifs consiste à élargir le secteur des TI ou tout autre secteur de l'industrie avec lequel nous traitons.

Je remarque ce CGI a commencé comme une toute petite entreprise et est devenue une société dont nous sommes tous très fiers, qui compte 25 000 employés. Nous aimerions cependant avoir dix autres entreprises comme celle-là, et si nous ne commençons pas à donner du travail aux PME dans ce secteur, ces dernières ne pourront jamais devenir des entreprises internationales comme la vôtre.

Il y a l'effet Wal-Mart. Lorsque Wal-Mart s'installe dans une collectivité, toutes les petites boutiques familiales ferment leurs portes. Ce n'est pas à notre avantage, car les monopoles créent des inefficiences — non pas des économies d'argent. C'est vraiment pour cette raison que nous sommes ici aujourd'hui et c'est le ton que nous voulons donner à ces rencontres, de sorte que comme vous êtes nos premiers témoins, c'est surtout vous qui allez entendre ces arguments.

Permettez-moi d'abord de poser une question à CGI. Vous comptez 25 000 employés au Canada et dans le monde entier. Combien d'entre eux travaillent effectivement au Canada?

M. Hicham Adra: Merci d'avoir posé cette question.

Je partage votre espoir et votre objectif qui consistent à avoir un plus grand nombre de champions au Canada qui peuvent être concurrentiels dans le monde entier.

Je répondrai directement à votre question au sujet du nombre d'employés. Nous avons 16 000 employés au Canada, et en Ontario seulement nous en avons environ 5 000. Le salaire moyen est de 80 000 \$, ce sont donc des emplois importants. Vous constaterez qu'il y a un bon multiplicateur dans le cas du travail que nous faisons. Statistique Canada dit que le multiplicateur des emplois TIC est de 0,84, ce qui est plus élevé que d'autres industries.

Pour ce qui est de votre question au sujet de la croissance des entreprises, il s'agit-là d'une chose qui me passionne tout particulièrement personnellement. J'ai commencé avec une petite entreprise et nous avons grandi, mais nous n'avons pas grandi parce que nos clients avaient fait du renforcement des effectifs, mais bien en faisant des projets. Si je représentais une petite entreprise devant vous ici aujourd'hui, une très petite entreprise, je vous demanderais de faire des projets. Ne faites pas de renforcement des effectifs. Cela n'ajoute pas de la valeur; il n'y a pas de PI, etc. C'est en faisant des projets qu'on peut croître.

M. Pat Martin: Vous nous l'avez très bien expliqué.

Je regarde un article tiré du *Ottawa Citizen* en 2006, rédigé par Kathryn May — et on peut toujours faire confiance à ce qu'elle écrit, c'est toujours exact, elle a bien fait sa recherche, et elle est d'ailleurs ici avec nous aujourd'hui en fait — dans lequel elle dit qu'à l'heure actuelle, les petites entreprises reçoivent environ 30 p. 100 du travail d'acquisition du gouvernement. M. Fortier, l'ancien ministre de Travaux publics, a promis au secteur des PME qu'il recevrait 40 p. 100 des contrats du gouvernement.

Les grandes entreprises ont déjà 70 p.100 et l'initiative de ce gouvernement consiste à réduire ce pourcentage à 60 p. 100. Je ne pense pas que quiconque envisage éliminer les grandes entreprises. Nous tentons tout simplement d'aider un peu plus les petites entreprises, de façon à ce qu'elles puissent croître et, on l'espère, devenir de grandes entreprises.

J'ai très peu de temps et je vais tout simplement aborder un autre point. Monsieur Adra, vous avez dit, entre autres choses, que le fait d'avoir un seul réseau réduit les points d'accès, etc. Nous avons cependant constaté dans le secteur privé que la taille ne garantit absolument pas la sécurité.

Comment s'appelait cette entreprise qui était propriétaire des magasins Winners?

• (1210)

M. Hicham Adra: TJX.

M. Pat Martin: Oui, TJX. Ça été une catastrophe. Je vous ferais tout simplement remarquer que la CIBC aussi a eu des problèmes catastrophiques et ces problèmes surgissent, peu importe la taille du réseau.

M. Hicham Adra: Si je peux répondre à votre question au sujet du pourcentage des parts, je ne sais pas comment ces chiffres sont mesurés, s'ils sont mesurés par rapport au volume d'affaires direct qu'obtiennent ces entreprises ou si cela inclut également les recettes provenant d'autres entreprises. Je dois cependant vous dire...

M. Pat Martin: Exact. C'est une promesse que Michael Fortier a faite au secteur des PME lorsque le gouvernement actuel est arrivé au pouvoir.

M. Hicham Adra: Je peux parler de notre industrie, cependant. Nous sommes un gros employeur de spécialistes en TI au Canada, mais nous arrivons en deuxième place juste derrière le gouvernement du Canada qui est le premier. Vous employez beaucoup plus de gens que nous. Encore une fois, si vous avez des projets, le travail est donné à contrat et les petites comme les grandes entreprises peuvent le faire. Si ce travail ne se fait pas et que nous n'investissons pas et que nous ne... [Note de la rédaction: difficultés techniques]... nous allons perdre notre place dans le monde, et alors, les petites et grandes entreprises en souffriront.

M. Pat Martin: Cela me rappelle ce que j'allais dire au début. Ce n'est pas tout le monde ici qui est convaincu que la meilleure chose consiste à donner ce travail à contrat.

Hier, on nous a rappelé les dépenses ridicules effectuées dans le secteur privé pour le registre des armes à feu — 1,2 milliard de dollars pour créer une base de données que je peux acheter chez Future Shop pour 169 \$.

Cela a été un gaspillage d'argent catastrophique dans le secteur privé alors que nous aurions pu faire beaucoup mieux avec nos propres employés talentueux pour un centième du coût.

Je ne suis pas vraiment en faveur de l'impartition, un point c'est tout, mais nous ne débattons plus de cette question maintenant. Nous parlons de la façon dont nous allons impartir le travail, non pas si nous allons l'impartir.

Me reste-t-il encore du temps?

Le président: Vous êtes excellent. Avez-vous par hasard le numéro de téléphone de Future Shop?

Il vous reste encore quelques minutes.

M. Louis Savoie: Monsieur, je pourrais peut-être répondre à certaines de vos observations, car j'attendais que vous posiez des questions. Vous avez commencé par une question et je voudrais y revenir.

Lorsque je parle à mes collègues dans l'industrie, certainement les grandes entreprises... 30 à 40 p. 100 des contrats qui leur sont impartis vont aux petites et moyennes entreprises qui les appuient. Nous ne pouvons pas toujours avoir tous ces employés sur notre liste de paye, payer tous les avantages sociaux, pendant les 25 à 30 prochaines années, car une fois qu'on embauche un employé, c'est à long terme.

Donc, travailler avec les PME et avec d'autres entreprises doit faire partie de la formule que nous utilisons pour faire des affaires. Nous n'avons pas suffisamment de contrats de façon continue pour garder tous ces gens occupés constamment. C'est donc de cette façon que nous fonctionnons.

Je ne pense pas que faire de grands projets élimine les petites et moyennes entreprises, pas du tout.

Pour ce qui est de votre question concernant la sécurité et votre préoccupation au sujet de la sécurité et les brèches de sécurité majeures, absolument, ce sont des choses qui arrivent. Permettez-moi de vous donner un exemple. Prenez un bol dans lequel il y a un trou, et c'est par ce trou que les communications se font, si on pouvait protéger ce trou, on pourrait au moins protéger ce qui se trouve dans le bol.

Mais s'il y a plusieurs trous, et c'est ainsi que le gouvernement est branché à certains égards — il y a davantage de possibilités d'atteinte à la sécurité. On a peut-être réussi à boucher un trou ici et là — peut-être 10 trous, mais il y en a encore 50 qui sont grands ouverts et exposés aux vulnérabilités et aux cybermenaces.

Il faut donc comprendre que cela peut toujours se produire. Le risque est là, mais c'est de cette façon que l'on peut atténuer ces risques, et il est possible de le faire en simplifiant l'infrastructure et en en consolidant une partie.

Je pense que cela répond en grande partie à cette question.

M. Pat Martin: Merci. C'est utile.

Pour les dernières minutes qu'il me reste, je suis désolé... en ce qui concerne le secteur de l'ingénierie. Cela m'intéresse puisque j'ai moi-même des antécédents dans le secteur de la construction.

Je comprends cependant ce que vous dites lorsque vous parlez du coût peu élevé par rapport au coût total. Je me demande si vous rencontrez des difficultés lorsque vous faites valoir cet argument devant le gouvernement fédéral parfois lorsqu'il est assez clair dans la plupart des documents que c'est le fournisseur dont le coût est le moins élevé qui va remporter le contrat.

Comprenez-vous ce cycle de vie total? Est-ce que vos clients, le gouvernement, comprend cet argument en ce qui concerne le cycle de vie total de l'immeuble?

M. John Gamble: Je pense que lorsque nous traitons au niveau du personnel à Travaux publics ou à Construction de Défense Canada, où se trouvent les compétences spécifiques, ces gens sont tout à fait empathiques.

Son nom m'échappe, mais il y a une employée à Construction de Défense Canada qui, dans le cadre de sa thèse de doctorat, a établi un lien direct selon lequel plus la qualité de l'ingénierie est élevée, plus bas sera le coût d'exploitation et d'entretien pour les 20 prochaines années.

Je pense qu'ils le comprennent, et ce n'est pas unique au gouvernement fédéral, mais le défi pour nous, c'est que ceux qui peuvent, en fait, apporter des changements au régime d'acquisition sont inévitablement les autres ministères.

Nous espérons donc, en nous adressant à vous, avec la sagesse collective de votre comité, que vous pourrez peut-être réussir à faire comprendre cela aux autres.

Le processus d'acquisition est en train de devenir très complexe. L'une de nos préoccupations, c'est que parfois le processus d'acquisition se déroule indépendamment de l'expertise technique pour évaluer les propositions ou pour définir la portée du travail ou, parfois même, en faisant abstraction du contexte de l'utilisateur final, parce que nous pouvons faire un meilleur travail si nous avons un peu plus de contexte concernant le résultat escompté.

Il y a des pressions au gouvernement pour que tout soit fait de façon empirique, pour évaluer les propositions de façon empirique. Je voudrais citer Albert Einstein qui est un petit peu plus brillant que moi; il a dit: « Tout ce qui peut être compté ne compte pas nécessairement, et tout ce qui compte ne peut pas nécessairement être compté ». C'est tout à fait vrai.

Il y a un mythe selon lequel le secteur privé veut un processus entièrement objectif. Ce n'est pas le cas. Nous offrons des services professionnels. Nous comprenons la subjectivité, pourvu que le processus soit équitable, transparent, et que nous comprenons les règles du jeu. Nous voulons protéger votre droit d'embaucher les entreprises qui feront le meilleur travail pour vous.

Ainsi, nous pouvons ajuster nos plans de mise en oeuvre en conséquence. Et votre intérêt est, pour changer ce plan de mise en oeuvre, que nous voulons élever notre jeu d'un cran et être un fournisseur de services privilégié du gouvernement fédéral.

•(1215)

M. Pat Martin: C'était très bien dit. Merci.

Le président: Merci.

À un moment donné nous devons aller en téléconférence pour entendre un témoin de la Colombie-Britannique. Je ne sais pas si les collègues veulent que les témoins restent pour cette partie de la séance.

Nous pouvons libérer les témoins. Ils sont les bienvenus s'ils veulent rester, mais je ne sais pas ce que les collègues en pensent. Je serais enclin à libérer les témoins et à aller en téléconférence.

Il nous reste encore cinq ou dix minutes pour poser quelques petites questions.

Monsieur Warkentin.

M. Chris Warkentin (Peace River, PCC): J'aimerais continuer à poser des questions particulièrement à l'ACTI. Nous devons tirer au clair certaines questions.

Le président: Voulez-vous faire cela pendant la téléconférence?

M. Chris Warkentin: Je ne sais pas comment nous allons faire cela. Nous reconnaissons sans doute que nous avons commis une erreur en invitant un trop grand nombre de témoins — je sais que c'est plus facile de le dire après coup.

Je ne sais pas quelle serait la meilleure façon de procéder à ce moment-ci.

Le président: Il nous faut une solution.

Madame Bourgeois.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Monsieur le président, j'aurais bien aimé que nous puissions poser des questions aux ingénieurs. Je ne sais pas comment nous pourrions organiser cela. Nous pourrions peut-être leur demander de revenir à un autre moment.

[Traduction]

Le président: Très bien.

Le greffier m'informe que nous pouvons continuer après 13 heures et il pense que nous pouvons reporter la téléconférence. Ce serait peut-être une solution. Je vais le laisser organiser tout cela avec le témoin de la Colombie-Britannique.

Nous pouvons donc continuer. Nous passerions normalement à des tours de table de cinq minutes par intervenant. Je ne sais pas si sera suffisant, mais nous pouvons commencer par cela.

Je donnerais normalement la parole à M. Bagnell, à M. Roy puis à M. Warkentin, qui auraient chacun cinq minutes.

Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Très bien.

Monsieur Bagnell.

L'hon. Larry Bagnell (Yukon, Lib.): Merci.

Je ne suis pas nécessairement en désaccord avec ce que vous dites, mais je me ferai l'avocat du diable sur toute une série de questions.

La bande est fournie par les grandes sociétés tandis que le reste est fourni par les PME, de façon générale. Elles font toutes partie du système GENS. Et 70 p. 100 des fonctions qui ne sont pas des fonctions de bande sont à l'heure actuelle fournies par des PME.

Pourquoi les grandes entreprises ne peuvent-elles pas tout simplement continuer de fournir la bande et le reste serait ouvert à

la concurrence pour les PME, pour quiconque serait intéressé à offrir ses services?

M. Louis Savoie: Vous pourriez certainement choisir la structure d'acquisition que vous jugez la plus appropriée. Je ne suis pas certain des statistiques que vous donnez. C'est la première fois que j'en entends parler, alors je suis un peu pris au dépourvu. Je ne suis pas sûr qu'elles soient justes.

Vous dites bande et non-bande. Je vais interpréter ce que vous avez dit comme suit: Le réseau étendu est fourni par les fournisseurs de services de télécommunications et lorsqu'on entre dans l'immeuble, le réseau qui relie, je l'appellerai « à partir du sous-sol », où l'on pourrait terminer notre service pour aller aux étages sur lesquels se trouvent les clients, est normalement fourni par le client. Que ce soit fourni par les PME ou non... En fait, d'après mon expérience nos clients fourniraient ces composantes. Donc, nos clients achèteraient bon nombre des composantes de réseau qui se trouvent à l'intérieur d'un immeuble. Nos clients impartiraient de façon générale les services de câblage de l'immeuble. Bell Canada fait beaucoup de câblage pour le gouvernement du Canada à Ottawa. Nous donnons ce travail en sous-traitance à des PME ici à Ottawa.

Il s'agit de savoir donc comment on assure la prestation de service de bout en bout. Votre expérience en tant qu'utilisateur d'un ordinateur, qui navigue dans Internet ou qui accède à une application, est une expérience de bout en bout. On ne peut pas la diviser en plusieurs éléments. Le défi consiste donc à déterminer comment gérer cela, de bout en bout, de façon efficace et efficiente.

•(1220)

L'hon. Larry Bagnell: Pour continuer de me faire l'avocat du diable, relativement au système de grande portée, vous avez parlé de bol et d'une série de fils qui pénétraient à l'intérieur. Je vois davantage une série de bols séparés. Si le gouvernement a tous ses secrets dans une série de bols séparés, si l'un d'entre eux est infiltré, les conséquences sont moins graves. Si vous avez un système de grande portée, le potentiel des effets d'une infiltration du système du gouvernement en entier ou d'un virus est accru.

Aussi, si une grande société perd une cause devant les tribunaux par exemple... Encore une fois, si les activités du gouvernement du Canada dans son ensemble sont interrompues, c'est assez grave, tandis que si un ministère est interrompu, un autre ministère pourra prendre la relève en cas d'urgence.

M. Louis Savoie: Certainement. Vous avez raison en bonne partie, mais nous pouvons contourner ces difficultés. Nous pourrions concevoir une diversité pour veiller à ce qu'il y ait une solution à ondes porteuses multiples ou une diversité afin d'éviter la situation que vous venez de décrire. Au point de vue de la sécurité, encore une fois, c'est une question de conception. Vous pourriez protéger divers ministères dans un soi-disant bol virtuel, ou de plusieurs bols virtuels au sein d'un grand bol. Tout le monde est un peu isolé et protégé et compte sur différentes couches de protection afin de ne pas devoir faire face au risque auquel vous avez fait allusion. Je comprends que c'est possible, mais nous pouvons contourner ces difficultés.

L'hon. Larry Bagnell: Pour ne pas laisser les ingénieurs de côté, pour ce qui est de la QBS, vous avez parlé de compétences. Je peux concevoir une liste de compétences, puis un concours pour les gens qui ont ces compétences. Ça me rappelle l'histoire du gars qui cherche un emploi et à se fait entendre dire: « Vous n'avez aucune expérience ». Si on ne choisit que les entreprises avec de l'expérience, eh bien, comme le dit Pat Martin, nous n'allons pas contribuer à la croissance de l'industrie. Ce sera difficile pour l'industrie de croître.

M. Andrew Steeves: C'est une excellente question — j'attendais que vous la posiez. Pour moi, lorsqu'il est question de compétences, il s'agit exactement de l'une des compétences qu'il faut chercher. Vous tentez de développer une industrie, ou vous tentez de profiter des connaissances locales, ou le poste en soi est fait pour un nouvel employé ou un nouveau cabinet, si vous voulez un cabinet qu'on veut faire grandir. Ça arrive souvent dans le cadre des sélections fondées sur les compétences.

Je sais que dans la province d'où je viens, le Nouveau-Brunswick, plusieurs villes ont adopté un système de sélection fondée sur les compétences. Souvent, au sein d'un nouveau cabinet, on peut retrouver quelques nouveaux diplômés ou quelques jeunes employés qui ont quitté un plus grand cabinet. On donne à ce cabinet quelques petits projets pour qu'ils fassent leur classe et pour voir la qualité de leur travail — c'est la première chose — mais aussi pour les habituer aux processus utilisés par la municipalité. Ceci peut en fait être une compétence. Parfois, on dit aux grands cabinets plus expérimentés de laisser la place, parce qu'il s'agit d'une vraiment bonne occasion pour un petit cabinet.

C'est quelque chose de vraiment très important. Le Canada est un défenseur de notre association sur la scène internationale, avec la FIDIC, la Fédération internationale des ingénieurs-conseils. Évidemment, vous pouvez imaginer que beaucoup d'ingénieurs-conseils des pays du deuxième et du troisième mondes craignent que ces grands cabinets d'Europe et d'Amérique du Nord viendront avec toutes les réponses et écraser l'industrie locale. Non, encore une fois, on peut avoir comme compétence la nécessité d'avoir des connaissances et un contenu local, et cela réglera le problème. Ce peut être une compétence en soi.

Le président: Merci.

M. John Gamble: Si vous le permettez...?

• (1225)

Le président: Vous avez intérêt à être très bref. Nous tentons de respecter la limite de cinq minutes.

M. John Gamble: L'expertise n'est pas seulement le domaine des grands cabinets. Au contraire, l'objectif est d'obtenir la bonne équipe de projets pour un projet en particulier à un moment donné pour servir vos intérêts. Le processus empirique des acquisitions typiques constitue en fait un obstacle important pour les petits cabinets. Un tiers de mes membres compte 15 employés ou moins, et sont derrière ce processus.

Permettez-moi de faire une parenthèse. Nous venons de former le jury pour notre cérémonie de prix pour l'Ontario; nous allons décerner 10 prix au Château Laurier le 2 juin, si vous êtes disponibles. Cinq des dix cabinets gagnants ont 100 employés ou moins.

Nous sommes le quatrième exportateur de services de génie dans le monde, et nous devons en être fiers. Nous avons beaucoup d'expertise, et nous avons un cabinet qui peut faire presque n'importe

quel projet, peu importe la taille et le type. Notre industrie est très diversifiée et très solide.

[Français]

Le président: Merci.

Monsieur Roy, vous disposez de cinq minutes.

M. Jean-Yves Roy (Haute-Gaspésie—La Mitis—Matane—Matapédia, BQ): Merci, monsieur le président.

Ma question va dans le sens des propos de M. Bagnell. Je m'interroge. Je comprends les mesures que vous avez prises en mettant en avant l'InfraGuide, car j'ai déjà été maire d'une municipalité pendant quelques mandats. Je suis donc très bien informé sur ce que vous me dites. Ce que j'entends de la part des grandes entreprises me pose problème.

Une entreprise privée, surtout une grande entreprise, a un objectif fondamental qui consiste à faire des sous et à les redistribuer aux actionnaires. Soyons clairs: moins d'argent on déboursa lors d'un contrat, plus de profits on fera et plus d'argent on pourra remettre aux actionnaires.

Cependant, vous nous présentez une vision contraire, c'est-à-dire que vous souhaitez qu'on aille chercher la meilleure expertise. En fait, votre vision n'est pas tout à fait contraire: elle suggère aussi qu'on table sur la qualité et la capacité d'innovation d'une entreprise, même d'une jeune entreprise, et qu'on favorise aussi l'innovation dans la construction.

Le fait de confier ce genre de contrat à une très grande entreprise qui va tout simplement aller chercher, à un moindre coût, des sous-traitants dans de petites entreprises... Je ne veux pas dire qu'ils ne seront pas nécessairement compétents, mais l'objectif sera d'aller les chercher à un moindre coût, certainement pas au coût le plus élevé. Lorsqu'une grande entreprise fait des appels d'offres, c'est en vue d'obtenir le moindre coût. C'est simplement une question de coût et de capacité d'offrir un service, mais ça s'arrête là.

Vous nous dites qu'on devrait plutôt aller vers la compétence et la possibilité d'innover dans certains domaines, mais il y a là comme une contradiction. En effet, pour ma part, une entreprise privée n'est pas une entreprise de charité, et elle ne le sera jamais.

Lorsqu'on nous dit que les grandes entreprises comme Rogers viendront faire du développement régional, ça me pose grandement problème, car je viens d'une région. J'aimerais avoir vos réactions là-dessus.

[Traduction]

M. John Gamble: J'aimerais préciser certaines choses, la première étant que nous n'avons pas rédigé InfraGuide. La FCM et le Conseil national de recherches en sont les auteurs; je tenais simplement à le préciser.

Nous ne sommes pas des entrepreneurs. Nous sommes des fournisseurs de services professionnels. Nous avons une licence en vertu d'une loi provinciale, comme les médecins, les avocats et autres professions, et nous avons une obligation. Nous misons sur la satisfaction des clients. Nous ne voulons pas de chèque en blanc. Pour que les projets fonctionnent, nos objectifs doivent concorder. C'est la même chose pour tout service professionnel. Vous voulez veiller à avoir les mêmes objectifs que votre avocat ou votre médecin. Nous travaillons mieux dans ces circonstances. Nous faisons valoir qu'au tout début du processus d'acquisition, très tôt, il faut veiller à ce que les objectifs concordent puis proposer des honoraires raisonnables pour le contribuable mais rentables du point de vue commercial pour le cabinet. Nous visons la viabilité de notre industrie. Nous voulons un rendement juste en matière d'investissements et de risques, car le transfert du risque est l'une des raisons pour lesquelles le secteur public utilise les services des cabinets d'ingénieurs-conseils. Ça va tant qu'il y a un rendement des investissements.

En fait, il y a beaucoup d'antécédents aux États-Unis. Un rapport, en cours d'impression, confirme ce que les comités des infrastructures ou de l'InfraGuide avaient toujours cru sans pouvoir pu justifier par des chiffres. On constate moins de hausses lentes des prix, moins de resserrements des délais. Nous voyons davantage d'innovations. Nous voyons une plus grande satisfaction des clients et des meilleures analyses de rentabilisation pour les cabinets, et je crois que cette situation profite à tout le monde, parce que nous pouvons admirer notre capacité, offrir un meilleur service et croître comme industrie, comme vous l'avez dit.

Vous avez parlé de grands cabinets, et oui, nous avons de très grands cabinets, mais encore une fois, je veux mettre l'accent sur le tiers de mes membres qui sont des cabinets avec 15 employés ou moins. Comme je l'ai dit plus tôt, comme le démontrent les prix décernés et les projets réalisés, ces cabinets peuvent également faire du travail de grande qualité.

L'industrie est uniforme. Ce document nous plaît. Nous sommes surpris, parce que lorsqu'un organisme public dit qu'il va écrire un document sur les acquisitions, nous nous cachons habituellement sous nos bureaux pour ne pas le voir, mais nous avons été assez agréablement surpris par les conclusions de ce document, parce qu'il a été préparé par le secteur public pour le secteur public. Je ne devrais probablement pas vous dire cela, mais nous avions un plan d'urgence à savoir comment nous allions discréditer le document s'il présentait des solutions qui ne nous plaisaient pas, et voilà le résultat.

Ce document nous convient. Nous aimerions avoir autre chose, et nous n'avons pas honte de dire que nous voulons être une réussite commerciale, mais il s'agit d'une bonne proposition pour nous parce qu'elle nous permet de vous offrir, à vous et à d'autres clients des services dont nous pourrions être fiers et ce avec un rendement juste et raisonnable, et je crois qu'ainsi tout le monde sort gagnant.

• (1230)

Le président: Monsieur Warkentin, vous avez cinq minutes.

M. Chris Warkentin: Merci, monsieur le président.

Je remercie tous nos témoins de s'être déplacés aujourd'hui. Nous vous remercions pour les témoignages et pour les discussions sur des questions qui sont importantes pour les acquisitions.

Je crois que le sujet aujourd'hui est probablement trop vaste pour qu'on puisse le rétrécir, mais je veux me concentrer quelques instants sur l'ACTI.

J'ai l'impression qu'il va falloir prendre un peu de recul. À titre de comité, nous n'avons pas passé beaucoup de temps à comprendre les raisons pour lesquelles le gouvernement a offert le réseau de communication d'entreprise du gouvernement ou le service partagé. Je pense qu'il s'agit d'initiatives par rapport auxquelles nous allons devoir prendre un certain recul.

Je crois comprendre qu'actuellement les organismes et les ministères du gouvernement dépendent de plus ou moins 120 réseaux. On pense qu'en passant à un réseau de service partagé unique, on améliorerait l'efficacité au sein du gouvernement, du coût du capital et en ce qui a trait à la capacité de faciliter les opérations du gouvernement. Actuellement, on semble investir des montants considérables dans des choses qui ne semblent rien apporter aux activités de base du gouvernement ou aux services que le gouvernement est responsable d'offrir. Au lieu, beaucoup d'argent et de temps sont investis dans les systèmes au sein des ministères du gouvernement.

Il est important pour moi de m'expliquer simplement, ne serait-ce que pour ma propre compréhension. Je comprends en gros que le gouvernement propose de remplacer 120 maisons unifamiliales par un gratte-ciel qui aura la même superficie, mais dans un seul immeuble. Cette situation crée évidemment beaucoup de tensions, parce qu'actuellement de nombreuses entreprises différentes affectent un réparateur à chacune de ces 120 maisons. Si un seul édifice remplace ces 120 structures... évidemment, par exemple de réparer une fenêtre au 120^e étage d'un gratte-ciel ne sera pas tout à fait la même chose pour l'employé d'une vitrerie locale qui remplace habituellement une vitre dans un immeuble d'un seul étage.

Je sais que je prends du temps avec une analogie qui est peut-être ou peut-être pas appropriée, mais je me demande si dans l'ensemble mon analogie illustre bien l'initiative. Je crois qu'il est important ensuite de comprendre pourquoi les petites entreprises s'inquiètent. Les petites entreprises qui affectent une seule personne à la réparation d'un élément d'une plus petite structure n'ont pas la capacité de participer à la construction du 120^e étage d'un gratte-ciel de 120 étages.

Ai-je compliqué les choses davantage ou est-ce une analogie qui pourrait peut-être fonctionner?

M. Louis Savoie: Il s'agit d'une analogie intéressante. Je crois qu'elle est proche de la bonne analogie sans toutefois l'être.

D'abord, j'aimerais vous dire que bien qu'il y ait peut-être plus ou moins 120 réseaux de diverses tailles, selon la taille du ministère, je ne me fais pas d'illusion et je ne m'attends pas à ce que le ministère de la Défense nationale participe à cette initiative ou à ce que des ministères qui ne veulent pas de service partagé y participent. Le gouvernement du Canada finira peut-être donc avec 20 réseaux au lieu de 120. Ce sera un chiffre inférieur. Mais je ne crois pas qu'il n'y aura qu'un seul réseau.

Je ne vois pas l'initiative comme un gratte-ciel; je vois des maisons, des édifices à cinq étages et des édifices à 10 étages, d'un bout à l'autre du pays parce que c'est là que le gouvernement tient ses activités. On parle d'infrastructure là où le gouvernement a des activités, et le gouvernement ne tient pas ses activités en un seul endroit. Il les tient partout au pays. Il faut avoir des gens pour s'occuper de ces infrastructures à tous ces endroits. Alors si je prends une tour du gouvernement du Canada ici à Ottawa aujourd'hui — ou ça pourrait être ailleurs; à Montréal ou à Vancouver, où il y a de nombreux ministères desservis aujourd'hui, les fournisseurs font pénétrer de multiples connexions dans cette tour, de nombreuses connexions séparées.

• (1235)

M. Chris Warkentin: Et ce qui est important, je crois, c'est d'avoir une illustration de la situation actuelle, parce que cela nous aide, à titre de comité, à comprendre l'efficacité dont on fait la promotion au moyen d'un nouveau système unique, le réseau de communication d'entreprise du gouvernement. Vous pouvez aller plus loin, mais j'aimerais que vous nous donniez d'abord un peu plus de détails là-dessus.

M. Louis Savoie: Par exemple si nous, à titre de fournisseurs, assureraient toutes les connexions et que chaque étage était un ministère différent, et que la connexion réseau était différente, et que chacune était vendue à un prix différent, nous finirions par tout réunir dans un réseau fédérateur et assurerions les connexions là où les ministères doivent chacun communiquer.

Pour ce qui est de vous et nous, si nous avons une connexion à plus grande vitesse, séparée et connectée virtuellement à tous ces ministères en une seule infrastructure, vous feriez des économies, mais nous aurions toujours à desservir tous ces étages et toutes ces connexions dans l'immeuble, peu importe le nombre. Si vous avez un seul emplacement à un étage avec 10 personnes, vous auriez probablement une seule connexion, et c'est tout ce dont vous auriez besoin. Le soutien nécessaire pour cette connexion ne change pas.

Il peut y avoir une augmentation de l'efficacité pour ce qui est de la livraison, surtout dans de grands immeubles, mais pour ce qui est de la gestion du service dans l'ensemble en ce qui a trait à l'infrastructure unifiée, il faut toujours des gens pour soutenir cette infrastructure, peu importe où elle se trouve.

M. Chris Warkentin: Pourtant vous avez dit que l'amélioration de l'efficacité et les économies seraient considérables pour le gouvernement.

• (1240)

M. Louis Savoie: Oui.

M. Chris Warkentin: Dans votre mémoire aujourd'hui, vous dites que les économies seraient de 15 à 20 p. 100 de 3 milliards de dollars par année. Évidemment, de 15 à 20 p. 100 de 3 milliards de dollars est un montant d'argent important. Cet argent pourrait être réaffecté à d'autres initiatives ou à d'autres activités de base du gouvernement.

Lorsque des agences ou des ministères du gouvernement comparaissent à notre comité, la nécessité la plus importante semble être des systèmes de haute technologie efficaces. C'est le cas dans le secteur de la rémunération, et aussi — pas autant maintenant, mais dans les mois et les années précédents, à Passeport Canada. On a vu que c'était la priorité de nombreux autres ministères. Ce ministère voulait mettre à niveau ces programmes afin de pouvoir procéder de façon plus efficace aux activités de base du gouvernement.

Je pense que nous voyons la situation globale, mais j'ai une préoccupation.

Je crois que nous comprenons qu'une grande entreprise devra être le fournisseur de cette nouvelle infrastructure ou remplacement, peu importe ce que c'est. Je crains qu'après l'expiration du premier contrat, après, disons, cinq ou dix ans, tout à coup le gouvernement prenne des engagements envers une seule grande entreprise. J'ai les mêmes préoccupations que mes collègues à cet égard: je ne veux pas créer de menottes dorées pour convaincre le gouvernement de continuer à faire des affaires avec une seule grande entreprise parce que le gouvernement a déjà investi dans des infrastructures et que de changer de fournisseur serait beaucoup plus coûteux que de continuer au taux exorbitant que la grande entreprise exigerait pour continuer à fournir le service.

Pouvez-vous nous donner une certaine assurance? Qu'est-ce que nous, députés, devrions recommander au ministère pour faire en sorte qu'après l'expiration du premier contrat, une autre entreprise puisse faire concurrence? Ma préoccupation la plus importante concerne les droits de propriété intellectuelle, ou toute autre difficulté qui pourrait limiter la capacité de faire un appel d'offres plus tard.

J'ai pris trop de temps, je m'en excuse, mais je vous demanderais tout de même une réponse.

M. Louis Savoie: C'est une préoccupation légitime, que partageraient notamment les milieux de l'impartition, c'est-à-dire les entreprises et les organisations qui confient certaines de leurs activités à une autre entreprise par souci d'efficacité.

S'agissant de l'attribution de contrats, il y a des moyens d'atténuer les risques que vous venez de décrire relativement aux appels d'offres et à la possibilité de remplacer un fournisseur par un autre. J'ai vu plusieurs cas où cela s'est fait avec succès, mais j'en ai vu d'autres où le résultat a été moins heureux, parce qu'on n'avait pas prévu ce qui se produirait à la fin du contrat et combien de temps il faudrait pour passer éventuellement à un autre fournisseur de services, mais je pense qu'il n'est pas impossible de tenir compte des préoccupations que vous avez soulevées en prenant soin de bien configurer le processus d'appel d'offres.

Le président: Merci.

J'ai une question en ce qui concerne le projet de réseau de communication d'entreprise du gouvernement.

A-t-il été question dans les discussions, soit au niveau du gouvernement soit au niveau des entreprises qui auraient soumissionné ou contribué en vue de l'élaboration du concept, de réserver des marchés pour les PME ou de la notion de la relance par le haut pour les PME? Je présume qu'il s'agit de retombées ou de marchés réservés aux PME et non pas une augmentation du personnel, comme le disait M. Adra.

M. Louis Savoie: Je ne me souviens pas, je ne pourrais vous dire s'il en a été question dans les documents préliminaires que j'ai eu l'occasion de voir au cours des dernières années, mais il y a eu des discussions sur la possibilité d'en tenir compte dans la procédure d'appel d'offres.

Je crois avoir commencé à souhaiter tout à l'heure, que s'il choisissait d'ajouter des conditions, quelles qu'elles soient, de manière à orienter son action pour servir l'économie canadienne, nous serions heureux d'appuyer le gouvernement dans ses efforts en ce sens. Il convient toutefois de signaler que les fournisseurs de services qui soumissionneraient pourraient considérer que la procédure serait moins efficace ou moins efficiente qu'elle ne le serait en l'absence de conditions pareilles. Cela pourrait causer problème.

Le président: Je comprends. Merci beaucoup.

Nous devons nous arrêter là. Nous allons entendre le Nanaimo Shipyard Group. Je vous invite à boucler vos ceintures en prévision du décollage.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus nous rencontrer. Vous pouvez maintenant quitter la table. Je remercie le groupe des ingénieurs ainsi que le groupe de l'ACTI. Il se pourrait que les membres du comité aient d'autres questions à vous poser, et j'encouragerais ceux qui souhaiteraient poursuivre la discussion avec vous à le faire savoir au greffier.

Il ne me reste plus qu'à remercier nos témoins et à suspendre la séance.

• (1240)

(Pause)

• (1250)

Le président: Nous reprenons la séance.

Nous accueillons maintenant M. Ron van Wachen, président du Nanaimo Shipyard Group. Il vient nous livrer son témoignage dans le cadre de notre étude sur les processus d'acquisition du gouvernement fédéral. Nous nous penchons sur l'accès à ces processus pour les petites et moyennes entreprises.

Soyez le bienvenu, monsieur van Wachem. Je suppose que vous avez des remarques préliminaires ou un mémoire à nous présenter. Je vous cède donc la parole.

M. Ron van Wachem (président, Nanaimo Shipyard Group): Merci beaucoup.

Vous avez déjà reçu mon mémoire précédent. J'ai d'autres renseignements dans le document que j'ai ici et que je ferai parvenir au comité.

Je voudrais vous entretenir de certaines de ces informations, puisque je ne veux pas prendre trop de votre temps, et je ne demanderais pas mieux que d'entendre les préoccupations que vous auriez peut-être au sujet des renseignements que je vous ai déjà transmis ou de ceux que je suis sur le point de vous transmettre.

Les PME de la construction navale sont un acteur clé de la capacité du Canada en matière de défense et de sécurité maritime ainsi que du sauvetage de vie en mer, et elles contribuent à l'entretien des routes maritimes du Canada. Les PME sont le fer de lance de notre économie, surtout dans les villages et les villes du Canada, qu'il s'agisse de Nanaimo, en Colombie-Britannique ou des Méchins, au Québec.

Le gouvernement s'est doté par le passé et continue à se doter de politiques d'approvisionnement qui favorisent les grandes multinationales de la construction et de la réparation navale au détriment des petites et moyennes entreprises. Le président du comité s'est indigné contre le fait que TPSGC ait détruit toute une chaîne d'approvisionnement dans le secteur du meuble. Le fait est que, d'ici peu, TPSGC aura fait disparaître toutes les petites entreprises de construction et de réparation navales du Canada.

Quand l'économie ralentit, l'argent se fait rare. Les difficultés que connaissent les secteurs forestiers, le secteur des pêches et divers autres secteurs nuisent par ricochet à des entreprises comme la mienne. Les politiques gouvernementales sont en partie responsables de certains des problèmes avec lesquels nous sommes aux prises. C'est pourquoi nous ne nous attendions pas à ce que le gouvernement fédéral nous cause encore plus de tort en faisant pencher injustement la balance concurrentielle en faveur des grandes multinationales au détriment des PME. En cette période de difficultés économiques, nous avons encore plus besoin que les marchés publics soient attribués de façon équitable au Canada dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres. C'est une question de survie pour nous.

Les programmes de construction navale et de prolongement de vie utile des navires qu'a annoncé récemment le gouvernement fédéral et qui représentent des milliards de dollars sont d'autant plus importants pour aider les petits chantiers navals à contrer les effets de la récession. L'idée que les travaux de construction navale puissent être inclus dans le plan de relance économique avait suscité des attentes chez ces petits chantiers navals. Or, ils les ont entendu parler de projets d'envergure et de la construction d'un certain nombre de petits bateaux, mais il n'y a rien entre les deux.

Ce qui arrive, c'est que, bien souvent, ces projets d'envergure regroupent en fait plusieurs petits projets de construction navale, parce que le gouvernement pense qu'il est plus efficace de procéder de cette façon, ce qui a pour effet d'écarter les petits chantiers navals. Beaucoup de ces petits bateaux pourraient être construits par des PME, mais les coûts liés aux appels d'offres et au cautionnement sont prohibitifs en raison de la taille des projets, si bien que les PME n'ont pas les moyens financiers nécessaires pour participer au processus.

Cet état de fait n'est pas dans l'intérêt du Canada, parce que les petits chantiers navals ne pourront pas maintenir leur compétence et si ce ne sont que les multinationales qui ont la possibilité de construire des petits bateaux, notre capacité de défense stratégique en souffrira également. En fin de compte, la construction navale deviendra la chasse gardée des multinationales pour ce qui est de la construction tant des petits bateaux que de grands navires.

Le contrat accordé récemment à FELEX est un bon exemple, tous les contrats sur la côte ouest étant attribués à une entreprise en raison du prix cité et tous les contrats sur la côte Est étant attribués à une autre entreprise toujours en raison du prix cité. On ne pourra pas dire que les contribuables en aient pour leur argent.

Pour ma part, je considère, après avoir lu les témoignages donnés précédemment par le BCG, qu'il y a un parallèle à faire avec le secteur de la technologie de l'information.

Ainsi, les petits chantiers navals se trouvent limiter à des contrats ne dépassant pas 3 millions à 5 millions de dollars environ. Par ailleurs, la valeur des contrats semble augmenter plutôt que de diminuer, puisque le gouvernement estime qu'il économise de l'argent en regroupant les contrats. En agissant ainsi, il signe l'arrêt de mort des PME, qui disparaîtront si l'on ne fait rien.

On vous a parlé de la valeur de certains des gros contrats qui ont déjà été attribués sur la côte Ouest. Bien entendu, cela n'a rien à voir avec la valeur des contrats que pourraient exécuter les petits chantiers pour la construction d'un bateau ou d'un navire. Les petits chantiers pourraient participer aux appels d'offres s'ils pouvaient soumissionner pour la construction d'un seul navire.

Cette situation est directement attribuable aux pratiques en matière d'appel d'offres, qu'il faut corriger. Nous ne pouvons pas nous permettre de prendre le risque de soumissionner pour ces contrats, puisque cela représenterait le revenu de toute une année ou plus. Par ailleurs, les PME sont écartées parce qu'on leur dit qu'elles n'ont pas d'expérience, ce qui n'est absolument pas vrai. Si ce l'était, tout ce que j'aurais à vous présenter comme argument, ce serait de vous demander d'intervenir simplement parce que nous sommes des PME. Mais ce n'est pas vrai que nous n'avons pas d'expérience. Je vous demande d'intervenir et de nous aider à changer la mentalité à Travaux publics et Services gouvernementaux parce que, non seulement nous sommes plus efficaces et nous coûtions moins cher, mais notre esprit d'innovation et notre souplesse font en sorte que nous pourrions remporter ces contrats même si nous étions en concurrence avec de grandes multinationales et si nous n'étions pas exclus de la procédure d'appel d'offres.

En outre, les contrats que donne le gouvernement fédéral comportent beaucoup plus de risques pour l'entrepreneur qui doit, non seulement exécuter le projet, mais en assurer aussi la conception. Le gouvernement devrait se charger lui-même de la conception, comme cela se faisait par le passé, et inviter les chantiers navals à soumissionner pour la construction. Comme ils n'ont pas les moyens d'assumer les dépenses liées à la conception des bateaux, les petits chantiers sont exclus du processus. Les multinationales qui ont les moyens d'assumer ces dépenses en raison de leur volume de travail profitent de la nature de ces contrats qui incluent à la fois la conception et la construction pour l'emporter sur les petits chantiers et les PME.

• (1255)

Aussi nous avons communiqué avec les responsables fédéraux pour voir ce qui pouvait être fait. Le BPME nous a dit que cela ne relevait pas de sa compétence. Il nous a renvoyés à Industrie Canada. Industrie Canada nous a dit qu'il ne souhaitait aucunement le regroupement des projets.

Le BPME a également indiqué qu'il ne réservait pas de marchés pour les PME, même si TPSGC le fait tous les jours pour les multinationales. TPSGC a aussi un programme de marchés réservé pour les Autochtones. Il est donc logique, d'après moi, qu'il y en ait un aussi pour les PME.

Il n'existe pas de ministères en tant que tel qui veillent à l'intérêt des petites entreprises et des contribuables. À mon avis, il est évident que le gouvernement fédéral doit inclure dans le cadre politique existant sur la construction navale des politiques distinctes sur les PME.

J'ai déjà parlé à votre comité de la SBA aux États-Unis. Dans les divers ministères du gouvernement fédéral, on retrouve beaucoup de bureaux qui s'occupent des petites entreprises, comme Diversification économique de l'Ouest; Industrie Canada a un bureau des petites entreprises; et nous avons le BPME. Tous ces bureaux devraient être regroupés pour former une seule entité ou un seul ministère qui aurait des pouvoirs bien réels pour ce qui est de modifier les politiques liées aux appels d'offres.

Contrairement à ce que d'autres vous ont dit au sujet du secteur de la technologie et de l'information, les PME de la construction navale considèrent qu'il est dans l'intérêt du gouvernement de les aider en leur accordant directement des contrats, *dès maintenant*. Il est impossible de rétablir la concurrence et de restaurer la capacité dans ce secteur. Nous avons besoin que le gouvernement nous aide immédiatement, puisque ces pratiques nous ont mis dans une

situation précaire. Les pratiques actuelles défavorisent les PME à tel point que la plupart ne survivront probablement pas.

Le Canada devrait s'enorgueillir d'être une des grandes puissances maritimes du monde. Le secteur maritime et canadien compte de nombreuses entreprises dont les innovations technologiques extraordinaires sont exportées dans le monde entier. Nous exportons toutes sortes de produits et de services liés aux navires, sauf les navires. Et c'est parce que d'autres pays maritimes accordent plus d'importance à leurs secteurs maritimes.

Le gouvernement aime appuyer le secteur de la technologie de pointe. C'est un secteur à la mode, qui est présent dans tous les autres secteurs. Or, certains navires n'ont rien à envier aux avions en fait de complexité et de technologie de pointe, mais le gouvernement ne semble pas capable de le comprendre; il dit que le secteur maritime est un secteur traditionnel qui est appelé à disparaître.

Vous n'avez qu'à vous rendre sur l'une ou l'autre des deux côtes ou dans l'Arctique pour constater l'importance de l'activité maritime pour notre économie. Récemment, nous avons fait construire des traversiers pour la Colombie-Britannique en Allemagne, pays où la main-d'œuvre est parmi les plus chères au monde. Un autre contrat a été accordé à une entreprise de la Floride pour la construction d'un petit traversier pour le gouvernement du Nouveau-Brunswick.

Aux États Unis, il existe une entité distincte au sein de l'administration pour les questions maritimes, qui s'appelle MARAD. Cette entité accorde chaque année des subventions à des petits chantiers navals pour qu'ils améliorent leur infrastructure. Les subventions servent à aider les petits chantiers à continuer à soutenir la concurrence avec les grandes multinationales. Cette année, le montant est passé à 98 millions de dollars dans le cadre du plan de relance économique. L'an dernier, le chantier naval à Ketchikan, en Alaska, a reçu une subvention pour la construction d'une nouvelle cale sèche plus petite. Or, c'est là où se feront certains des travaux de radoub sur des traversiers de la flotte septentrionale de BC Ferries.

Nous avons besoin d'une entité comme celle-là qui aide les PME. Il faudrait aussi une aide accrue au titre de la R et D et de l'exportation pour les petits chantiers navals.

Soit dit en passant, c'est nous qui, chaque année, faisons les travaux de radoub sur la flotte septentrionale de BC Ferries. Le gouvernement du Canada a-t-il décidé d'abandonner les milliers de personnes dont les emplois dépendent directement ou indirectement de la construction et de la réparation navale qui est faite par nos PME? Est-ce là ce à quoi il faut s'attendre de cette politique d'acquisition?

J'ai aussi évoqué lors d'un témoignage antérieur le fait que le gouvernement fédéral exécute lui-même ses travaux de réparation. La marine a dépensé des centaines de millions de dollars sur les deux côtes pour la remise en état de ses installations. Pourquoi le gouvernement ne me donnerait pas de l'argent à moi pour que j'améliore mes installations, si c'est le cas? C'est le genre de travail que les PME du secteur privé peuvent faire et qu'elles devraient faire. Les effectifs de la marine qui sont affectés à la réparation de navires sur la côte Ouest ont augmenté de bien au-delà de 200 p. 100 au cours des quatre dernières années.

Mes conclusions sont les suivantes. En raison des politiques gouvernementales, des petits chantiers ont mis fin à leurs activités et d'autres suivront d'ici à ce que la récession soit terminée. Le secteur est rationalisé à l'extrême. Le Canada est à la veille de ne plus avoir la capacité de répondre à ses besoins en matière de défense et de sécurité maritime ainsi que de sauvetage en mer. La situation est telle qu'il est fort douteux que nous ayons la capacité d'exécuter les futurs travaux de construction déjà proposés par le gouvernement. C'est maintenant que les petits chantiers ont besoin d'aide sur le plan de l'infrastructure et de l'impartition afin qu'ils puissent être concurrentiels dans ce secteur dominé par les multinationales.

● (1300)

Rien n'empêche le gouvernement de négocier avec les petits chantiers des contrats à fournisseur unique. Il le fait tous les jours dans le camp des multinationales. D'autres pays le font aussi pour maintenir la compétitivité de leur secteur maritime. Ce serait dans l'intérêt public d'agir ainsi.

Je vous remercie d'avoir bien voulu m'écouter. Je tiens à vous dire que tous les petits chantiers navals auxquels j'en ai parlé m'appuient à 100 p. 100 et réclament des solutions immédiates. Un de ces chantiers se trouve dans la circonscription de M. Roy. Beaucoup d'entre eux se trouvent dans des villages et des petites villes et jouent un rôle important dans leur économie locale. Si des mesures ne sont pas prises immédiatement, le secteur de même que les économies de ces villages et de ces petites villes souffriront énormément, et une chaîne d'approvisionnement déjà fragile sera détruite.

Merci.

Le président: Merci, monsieur van Wachem. Les quatre partis fédéraux représentés à la Chambre des communes étaient là pour entendre votre exposé.

Madame Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur van Wachem. Je tiens à vous présenter nos excuses à tous pour vous avoir fait attendre.

J'ai été très frappée par ce que vous avez dit, tant dans votre exposé que dans votre mémoire. Vous avez évoqué l'annonce qui avait été faite à l'époque par le ministre Fortier qui prévoyait venir en aide aux PME, mais vous avez indiqué qu'il n'y a pas grand-chose qui a été fait depuis. J'ai notamment pris note de ce que vous avez dit au sujet de la conférence sur les approvisionnements que TPSGC a tenue à Ottawa récemment. Vous y étiez, mais il n'y avait aucun représentant du BPME qui était présent.

De toute évidence, il semble y avoir une contradiction entre ce que vous nous dites et ce que nous dit le bureau, en ce qui a trait à l'aide aux PME. Seriez-vous en mesure de nous présenter des recommandations bien précises et percutantes quant à ce que devrait faire le BPME?

M. Ron van Wachem: J'ai lu certains passages du témoignage présenté par Shereen Miller. Elle a indiqué qu'un important pourcentage des contrats est déjà offert aux PME. Dans le secteur de la construction et de la réparation des navires, je peux vous assurer que sur la côte Ouest, une importante multinationale fait environ 80 p. 100 des travaux. Et ça c'était avant même qu'on annonce le programme FELEX et le programme de construction des sous-marins. Ce chiffre passera à 90 ou 100 p. 100 des travaux qui seront donc offerts à une seule multinationale. Le BPME doit avoir pour mandat de se pencher sur les entreprises qui reçoivent les contrats du gouvernement et d'étudier pourquoi les PME sont écartées.

Si vous étudiez la côte Ouest du Canada, et même la côte Est, vous constaterez que d'importants montants sont dépensés dans le secteur de la défense, particulièrement par la Marine. C'est sur ce secteur que le BPME devrait se tourner pour étudier où le gouvernement dépense son argent. S'il dépense la majorité de son budget dans un secteur, il faudrait déterminer si les PME sont bien représentées. Ce n'est pas le cas. Elles ne sont certainement pas bien représentées dans le secteur de la construction et de la réparation des navires.

● (1305)

Mme Martha Hall Findlay: C'est une bonne idée de recommander que le bureau étudie la situation pour savoir si les PME sont bien représentées. Cependant, j'aimerais qu'on aille plus long. Une fois qu'il sera constaté où les PME sont sous-représentées, que pourrait-on faire pour s'assurer que certains des contrats du gouvernement soient plus facilement accessibles à ces dernières? Je cherche une recommandation plus directe et plus pointue.

M. Ron van Wachem: C'est très compliqué. Je ne veux pas dire que c'est compliqué pour eux de faire cette étude; c'est très facile. Mais je crois qu'en raison de la valeur monétaire des contrats et puisque actuellement entre 90 et 100 p. 100 des travaux de chantier maritime sont accordés à une entreprise sur la côte Ouest et la situation est la même sur la côte Est, il est clair que les chances ne sont pas égales. C'est ce que j'ai signalé plus tôt; j'ai dit qu'il fallait trouver des moyens d'assurer la participation des PME à ces contrats et ce le plus tôt possible. Ainsi, les multinationales pourraient recevoir les contrats mais confier une partie des travaux aux PME.

Le programme FELEX était un exemple où la multinationale a reçu le travail. On semble ne pas pouvoir parvenir à donner des contrats aux PME, pourtant le mandat comme l'a indiqué M. Fortier prévoit que 40 p. 100 des contrats seront accordés aux PME. Comment pourront-ils respecter ce mandat? Je ne pense pas que ce sera possible si l'on donne actuellement 90 à 100 p. 100 des contrats aux multinationales. Ce sera impossible à moins que l'on ne décide d'accorder des contrats directement aux PME. On pourrait le faire par exemple par l'entremise des bureaux locaux.

L'administration des petites entreprises aux États-Unis, le Small Business Administration, a des programmes de marchés réservés; ainsi 25 p. 100 des travaux associés à tout contrat important — par exemple si on donnait un contrat dans le cadre de FELEX, 25 p. 100 des travaux seraient effectués par des PME. Je peux vous assurer que si les multinationales étaient forcées à accorder 25 p. 100 des travaux aux PME, elles ne feraient certainement pas appel à mes services. Elles donneraient ces contrats à quelqu'un d'autre et s'assureraient que je ne verrais pas un sou. C'est justement pourquoi un programme de marchés réservés pourrait être utile parce qu'il prévoirait que des contrats seraient accordés directement aux PME ou songerait à confier une partie des travaux aux trois PME qui ont leurs propres installations sur la côte Ouest. Elles pourraient collaborer à la construction de navires. Ça c'est une autre possibilité. La même chose vaudrait pour la côte Est.

De plus, l'Administration américaine des petites entreprises se trouve dans une situation particulière puisque les contrats sont adoptés par le Congrès, tout comme les paramètres de la taille d'une PME. Lorsque Shereen a dit qu'une petite entreprise comptait une centaine d'employés ou moins et qu'une moyenne entreprise comptait 500 employés ou moins, j'aimerais signaler qu'aux États-Unis ces chiffres sont déterminés par le Congrès américain. Ils sont passés en revue chaque année et varient selon l'industrie touchée. En d'autres termes, les entreprises du secteur de la construction et de la réparation des navires aux États-Unis ont leurs propres paramètres. Ainsi les petits chantiers comptent 1 000 employés en raison de l'appui qui leur est accordé. C'est le chiffre qui a été choisi par le Congrès et chaque industrie a ses propres paramètres.

Vous ne pouvez pas simplement dire qu'une petite entreprise ne compte que 100 employés si vous n'identifiez pas le secteur de l'économie. Au Canada, un chantier qui compte une centaine d'employés est un assez gros chantier en raison de ce qui s'est passé par le passé dans le processus d'appel d'offres. Ce que l'Administration des petites entreprises fait aux États-Unis est d'identifier certains projets d'une valeur donnée en disant que ces projets doivent être confiés à des PME. On définit donc ce qu'est une PME dans ce secteur, puis on détermine que les contrats de 5, 10 ou 20 millions de dollars ou moins ne peuvent être confiés qu'à des PME et non pas aux grandes entreprises. Voilà comment ils font les choses aux États-Unis.

Il nous faut également un programme de soutien de l'infrastructure.

• (1310)

Mme Martha Hall Findlay: Monsieur van Wachem, je n'ai plus de temps, mais je tiens à vous remercier sincèrement d'être venu nous rencontrer aujourd'hui.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à Mme Bourgeois.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Merci, monsieur le président.

Monsieur van Wachem, j'espère que vous m'entendez bien? Je crois savoir que vous bénéficiez de la traduction.

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Oui, j'entends l'interprétation.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Merci.

D'abord, je veux vous féliciter pour le mémoire que vous avez présenté au comité. Il est complet, très compréhensible et très bien fait. Bravo!

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Merci.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Ensuite, je veux savoir depuis combien de temps vous faites affaire avec le gouvernement du Canada.

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Depuis déjà 25 ans.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Ressentez-vous les effets du regroupement des contrats ou en entendez-vous parler?

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Le regroupement des contrats est un problème qui existe depuis déjà plusieurs années. Le gouvernement a décidé d'investir plus dans le secteur de la défense, la construction des navires extracôtiers de l'Arctique, la Garde côtière et les secteurs du genre, et ce genre de choses revêt une importance toujours croissante à mes yeux.

Nous essayons de survivre. Ce n'est pas facile, compte tenu du ralentissement économique des secteurs locaux de la pêche et des forêts. Le gouvernement a fermé certains secteurs de la pêche du saumon sur la côte Ouest à la suite du renouvellement il n'y a pas très longtemps du Traité sur le saumon du Pacifique. Cela a également un impact sur nous et il n'y a d'ailleurs pas eu de consultation de l'industrie.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: En octobre 2007, vous avez été invité par Michael Fortier, qui était ministre des Travaux publics à l'époque, afin d'assister à une réunion où on discutait de son objectif très louable d'accorder au moins 40 p. 100 de la valeur monétaire des marchés publics aux petites et moyennes entreprises. Depuis ce jour, si je comprends bien, ni vous ni d'autres entreprises que vous connaissez n'avez vu d'augmentation sensible des contrats accordés aux petites et moyennes entreprises sur la côte ouest.

[Traduction]

M. Ron van Wachem: C'est exact et la même chose vaut à mon avis pour le Québec et la côte Est.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: En connaissez-vous les raisons?

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Pas vraiment. Je crois qu'on devrait accorder à la question la plus grande importance, étant donné les montants que le gouvernement investit dans cette industrie, et qu'il investira à l'avenir.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Monsieur van Wachem, vous êtes très critique face au Bureau des petites et moyennes entreprises. D'après vous, quelle est l'efficacité de ce bureau? Je ne vous demande pas de l'évaluer par rapport au bureau américain. Le considérez-vous comme peu ou pas efficace?

• (1315)

[Traduction]

M. Ron van Wachem: À mon avis le bureau n'est pas efficace. Il faut lui confier un mandat. On lui a déjà confié un mandat qui à mon avis sera irréalisable vu ce qui a été fait par le passé. Au cours des deux dernières années rien ne s'est produit. Ça je peux vous l'assurer.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Connaissiez-vous des entreprises de votre secteur qui auraient eu affaire avec le Bureau des petites et moyennes entreprises?

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Aucun de ceux que j'ai contactés dans mon secteur, sur la côte Est, la côte Ouest, ou au Québec, n'a eu de contact avec le BPME ou n'a tiré profit des actions de ce bureau.

[Français]

Mme Diane Bourgeois: D'accord. Auriez-vous la gentillesse de transmettre à notre comité le nom des entreprises qui auraient aimé faire affaire avec le Bureau des petites et moyennes entreprises, si vous en connaissez? Parmi ces entreprises, y en a-t-il qui ont fait affaire avec ce bureau qui ne sont pas contentes et qui n'ont pas obtenu de résultats concrets, de sorte que le comité puisse jauger son efficacité et son pertinence?

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Je pourrais vous donner les noms de plusieurs entreprises. Elles sont trop nombreuses pour que je vous les énumère. Je peux vous dire que certains d'entre eux ne sont même pas au courant de l'existence du BPME. Je suis personnellement au courant parce que ces représentants sont intervenus lors d'un forum auquel je participais et parce que je savais que le ministre M. Fortier y serait. Lors de la récente conférence sur les marchés publics, le BPME n'était même pas représenté. Comment alors peut-on s'attendre à ce qu'on sache qu'il existe?

[Français]

Mme Diane Bourgeois: Monsieur van Wachem, merci infiniment.

[Traduction]

Le président: Merci.

M. Gourde sera notre prochain intervenant.

[Français]

M. Jacques Gourde: Bonjour, monsieur van Wachem. Je suis un député de la région de Québec, sur la rive sud, près de Lévis. Dans ma famille, on a travaillé sur des chantiers navals. Mon père et certains de mes oncles ont travaillé pour les Chantiers Davie. Mon père a présentement 90 ans. J'ai donc eu connaissance des hauts et des bas de ce secteur au cours des 60 dernières années.

Ce que vous avez dit est très intéressant. De quelle façon, au moyen de contrats plus réservés... Quel message auriez-vous envoyé à Travaux Publics ou au gouvernement pour faciliter l'obtention de contrats pour les petites et moyennes entreprises?

Au cours des 20 dernières années, le Canada semble avoir de la difficulté à être concurrentiel sur les marchés mondiaux pour la fabrication de certaines navires. Je crois qu'à l'avenir, le secteur va se ressaisir grâce aux nouvelles technologies, à la qualité de notre main-d'oeuvre, au soutien du gouvernement et à la matière première, dont l'acier, qui est abondant au Canada et qui entre dans la fabrication de ces navires.

Que pouvons-nous faire pour aider votre secteur?

• (1320)

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Merci beaucoup. Je suis très heureux d'apprendre que votre famille a travaillé dans le secteur et que cela fait parti de votre vécu. Ce n'est pas toujours facile. Cela fait partie de qui vous êtes et c'est justement pourquoi je suis des vôtres aujourd'hui.

Nous avons récemment construit des traversiers en Allemagne, comme je l'ai signalé tout à l'heure. BC Ferries a dépensé près de 1 milliard de dollars en Allemagne. Il y avait une entreprise, une importante multinationale sur la côte Ouest, qui voulait construire ces traversiers. Ils ont essayé de convaincre BC Ferries de les construire ici en Colombie-Britannique, mais l'entreprise a refusé. Ils ont offert le contrat à une entreprise allemande qui a reçu

d'importantes subventions du gouvernement allemand au cours des 20 dernières années. L'Allemagne il y a 20 à 30 ans s'est penchée sur la rationalisation de l'industrie, et je pense que nous en sommes maintenant à cette étape nous-mêmes, et si nous n'agissons pas l'industrie disparaîtra tout simplement.

Les petites et moyennes entreprises sont les innovateurs, et ce dont nous avons besoin et que nous n'avons pas est une coopération entre tous les intervenants de l'industrie et du gouvernement afin de créer une industrie qui existera toujours dans 30 ans. L'Allemagne l'a fait il y a 20 ou 30 ans, et aujourd'hui le Canada achète des traversiers de ce pays. Le Canada est une nation maritime, qui compte plus de 40 traversiers en Colombie-Britannique, dans la flotte de traversiers de la province. Il y a également des traversiers routiers. Le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve sont des provinces qui ont des traversiers. Nous avons des bateaux qui naviguent dans les Grands Lacs, pourtant aucun de ces bâtiments n'a été construit au Canada.

Les marchés publics doivent faire partie de la solution, et il nous faut identifier les bâtiments que le gouvernement veut faire construire et les construire nous-mêmes, de sorte que dans 30 ans il y aura toujours des gens qui travaillent dans l'industrie à construire des bateaux d'une grande valeur pour les marchés internationaux. Nous pouvons y parvenir. Nous avons une importante industrie de remorqueurs et de barges sur les deux côtes; nous construisons des remorqueurs sur la côte Est qui sont destinés au marché international.

Avec l'aide et la volonté du gouvernement nous pourrions encourager les intervenants du secteur à se rencontrer — plutôt que de se retrouver dans une situation où les petites et moyennes entreprises sont en conflit avec les multinationales; nous devrions collaborer pour essayer d'améliorer l'industrie. Les marchés publics, en accordant le travail et les contrats aux multinationales, nuisent à notre habilité de livrer concurrence à l'échelle internationale. Il faut offrir des programmes d'infrastructures au secteur de la construction de navires, il faut investir dans la recherche et le développement, et le gouvernement doit songer à créer une industrie solide, car n'oublions pas nous sommes une grande nation maritime. Il ne faut pas l'oublier.

[Français]

M. Jacques Gourde: Monsieur van Wachem, le marché mondial de la fabrication des navires pour les 20 ou 25 prochaines années sera-t-il un secteur très prometteur? Présentement, le Canada est un petit joueur, mais peut-il prendre une part de marché plus grande compte tenu des nouveaux concepts? Il est certain qu'un navire, à la base, flottera sur l'eau...

[Traduction]

M. Ron van Wachem: Je crois que nous pourrions obtenir notre juste part des contrats de construction d'embarcations spécialisées. Par exemple, le Japon et la Corée ont réussi à obtenir le même nombre de contrats internationaux en se spécialisant dans les embarcations comme les méthaniers pour la Corée et les cargos spécialisés pour le Japon. La Chine obtient une bonne partie des contrats offerts, et il suffit de regarder ce que l'Allemagne a accompli. L'Allemagne s'était demandée ce qu'elle devait construire et ce dont elle avait besoin pour y parvenir? Le gouvernement allemand a identifié qu'il lui fallait des navires militaires et des traversiers dans son économie locale et ils se sont spécialisés dans ce secteur.

Nous pouvons faire de même au Canada. Nous pouvons construire certains types de navires militaires. Les PME et les multinationales pourraient collaborer au cours des 20 prochaines années, grâce aux marchés publics et grâce à l'aide du gouvernement. Nous pourrions donc livrer concurrence à l'échelle internationale.

•(1325)

[Français]

M. Jacques Gourde: Merci beaucoup. Je suis persuadé que le comité prendra bonne note de toutes vos recommandations.

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Bagnell.

L'hon. Larry Bagnell: Merci d'être venu nous rencontrer.

Existe-t-il une différence ou des faiblesses particulières, lorsque l'on compare les acquisitions d'ordre militaire et les marchés publics généraux pour l'achat de navires ou d'embarcations pour la Garde côtière.

J'aimerais dire quelques mots sur les embarcations militaires pour le Nord du Canada. Le gouvernement a commandé ou n'a pas commandé... C'est un peu déconcertant d'entendre le premier ministre annoncer qu'il allait commander trois brise-glaces puis l'entendre annoncer qu'un seul brise-glace serait commandé; puis le gouvernement a dit qu'il allait commander des navires de ravitaillement à coque renforcé puis a annulé cette commande.

Qu'en est-il des navires de patrouille du Nord canadien? Avez-vous obtenu certains des contrats pour la flottille de navires de patrouille du Nord? Je sais qu'ils ne peuvent naviguer que dans un mètre de glace alors que dans la région il y a six mètres de glace.

M. Ron van Wachem: Non, nous ne pouvons tout simplement pas présenter de soumission pour ces contrats. Ils sont trop importants et c'est bien le problème. Nous aurions du recevoir une partie des travaux des derniers contrats accordés comme le FELEX, la modernisation à mi-vie des frégates. Cela représente 400 millions de dollars pour la côte Ouest. Quatre-vingt pour cent des contrats sont déjà accordés aux sociétés multinationales. Pourquoi faudrait-il leur en accorder encore plus maintenant? Veulent-ils absolument accorder tous les contrats aux sociétés multinationales? C'est ce qui se produit! Les sous-marins sont fabriqués par la multinationale. On vient d'accorder un contrat de soutien en service d'une valeur de 1,5 milliard de dollars. Je n'en verrai pas un sou.

Pour une raison qui m'échappe, Travaux publics n'est absolument pas intéressé à examiner les règles d'égalité des chances qu'il a créées

et voir s'il y a moyen d'y remédier, parce ces règles sont loin d'être égales pour tous.

L'hon. Larry Bagnell: Est-ce que les ententes de libre-échange qui ont été conclues récemment ou qui font actuellement l'objet de négociations ont un impact sur votre secteur?

M. Ron van Wachem: Ces ententes auront un impact à mon avis. Je crois qu'un jour il y aura l'exploration pétrolière et gazière, ou la prospection sismique sur la côte Ouest. Je crains que si l'on signe une entente de libre-échange avec la Norvège, il se pourrait fort bien que les navires soient construits en Norvège puis envoyés au Canada; cela m'inquiète surtout que nos petites et moyennes entreprises ont déjà été durement ébranlées sur la côte Ouest en raison des marchés publics. C'est l'un des seuls programmes de construction qui existe sur la côte Ouest maintenant en raison du secteur forestier la région. On ne construit ni remorqueur ni barge dans la région actuellement. Il est plutôt inquiétant de songer qu'on pourrait se retrouver avec des navires construits en Norvège ou en Corée qui viendraient au Canada lorsque l'exploration gazière et pétrolière sera lancée sur la côte Ouest. Nous espérons que cela ne se produira pas, mais nous voudrions que le gouvernement discute de ce genre de choses avec nous.

Le président: Merci, monsieur Bagnell.

Puisqu'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais vous remercier, monsieur van Wachem, de votre candeur ainsi que votre souci du détail dans votre mémoire. C'est bien d'entendre le point de vue de quelqu'un de la côte Ouest sur cette question.

Je sais que Industrie Canada a terminé il n'y a pas très longtemps une étude sur la construction et la réparation de navires sur la côte Ouest et sur le rôle joué par les PME. Les députés étaient fort intéressés par la question. Je l'ai remarqué. J'ai aussi noté à la Chambre des communes que les députés s'intéressent à ce qui se passe dans le secteur de la construction des navires partout au pays.

Je tiens à vous remercier. Je m'excuse que nous ayons tant tardé à vous rencontrer, mais vos interventions nous sont fort utiles. Je tiens à vous remercier encore une fois.

M. Ron van Wachem: Merci beaucoup. Je vous remercie de m'avoir invité.

Le président: Puisqu'il n'y a rien d'autre de prévu, je crois que nous pouvons mettre fin à nos travaux. Merci.

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.