



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

OGGO • NUMÉRO 105 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 2 novembre 2017**

—  
**Président**

**M. Tom Lukiwski**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 2 novembre 2017

• (1100)

[Traduction]

**Le président (M. Tom Lukiwski (Moose Jaw—Lake Centre—Lanigan, PCC)):** Chers collègues, même si les membres du Comité ne sont pas tous là, nous avons le quorum et, étant donné qu'il est 11 heures, je déclare la séance ouverte.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à tous nos invités aujourd'hui. Il s'agit de Matthew Sreter, de Services publics et Approvisionnement Canada, ainsi que d'Ana Renart et de Pierre Marier, d'Affaires mondiales Canada. Nous recevons aussi Peter Burn et Eric Wildhaber, du Tribunal canadien du commerce extérieur.

Merci à tous d'être présents ici aujourd'hui. Je crois que vous savez comment ce comité fonctionne, de même que les autres devant lesquels vous avez comparu. Nous allons commencer par les allocutions d'ouverture de tous nos invités. Puis, nous passerons aux séries de questions des membres du Comité, chacune d'une durée de sept minutes, qui seront suivies par d'autres questions, jusqu'à ce que les deux heures soient écoulées. Si j'ai bien compris, vous êtes tous disponibles pour l'ensemble de la période de deux heures, et nous vous en remercions.

Sans plus tarder, nous allons donner la parole au représentant de Services publics et Approvisionnement Canada.

Monsieur Sreter, vous avez la parole.

**M. Matthew Sreter (directeur exécutif, Direction de l'élaboration et de l'intégration de la politique stratégique, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux):** Bonjour. Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je m'appelle Matthew Sreter, et je suis le directeur exécutif de la Direction de l'élaboration et de l'intégration de la politique stratégique pour le Programme des approvisionnements à Services publics et Approvisionnement Canada ou SPAC. Je vous remercie de l'occasion que vous me donnez de comparaître devant vous aujourd'hui pour discuter des obligations en matière de marchés publics dans le cadre des accords commerciaux du Canada.

SPAC a pris l'engagement d'assurer un approvisionnement équitable, ouvert et transparent, qui offre la meilleure valeur pour le Canada et qui, dans la mesure du possible, favorise la concurrence. Afin de maximiser les avantages pour le Canada et de fournir plus de débouchés aux fournisseurs canadiens, le Canada a négocié l'accès à des marchés publics de gouvernements étrangers, dans le cadre d'accords sur le commerce international fondés sur des règles. Ces accords ont pour effet d'élargir considérablement le marché pour les biens et services canadiens.

Plusieurs des accords commerciaux du Canada comprennent des engagements concernant les marchés publics. Ils comprennent des obligations en ce qui a trait aux activités d'approvisionnement

fédérales menées par SPAC, dont le respect est nécessairement complexe et technique.

[Français]

Le Canada et ses partenaires acceptent de respecter les obligations réelles et les règles procédurales, y compris les obligations d'assurer la non-discrimination et le traitement national, en plus des engagements en matière d'accès au marché. Les principes de la non-discrimination et du traitement national exigent essentiellement que Services publics et Approvisionnement Canada, SPAC, traite les biens, les services et les fournisseurs d'une autre partie non moins favorablement que les biens, les services et les fournisseurs canadiens. Dans la même veine, les autres parties doivent faire de même avec les fournisseurs canadiens.

[Traduction]

Ces accords comportent aussi une gamme variée de principes qui exigent un certain niveau d'équité. La plupart de nos accords commerciaux comprennent des dispositions en matière de transparence qui obligent les gouvernements à fournir aux entreprises canadiennes et étrangères l'information relative aux lois, règlements, politiques et procédures administratives. Il s'agit notamment des avis et de la documentation relativement aux transactions commerciales, des avis d'adjudication à l'intention des fournisseurs participants, y compris des explications à l'appui des décisions qui sont prises, ainsi que de l'obligation que le marché soit conclu de façon juste, impartiale et en conformité avec les accords.

SPAC veille à ce que ses politiques et ses clauses contractuelles types, y compris l'information relative aux marchés proprement dits, ainsi qu'aux avis d'adjudication et aux statistiques, sont mises à la disposition du public dans son site Web.

Même si d'autres obligations de base s'appliquent, le fait de veiller à ce que les règlements et les mesures prises soient transparents et non discriminatoires constitue la façon la plus simple de réduire les risques de différends commerciaux.

Parmi les autres règles de procédure conçues pour améliorer la transparence et l'équité figurent les modalités de participation des fournisseurs, les règles s'appliquant aux avis, le contenu de la documentation à l'intention des soumissionnaires, les règles sur la qualification des fournisseurs et leur participation, les procédures pour le traitement des documents d'appel d'offres, ainsi que l'évaluation et l'adjudication des contrats, les circonstances de l'utilisation des appels d'offres restreints, les périodes où elle s'applique et la publication de l'information sur l'adjudication des contrats, notamment.

[Français]

Par exemple, dans le cadre des accords commerciaux, les entités acheteuses peuvent attribuer un contrat sans solliciter d'offres seulement si une ou plusieurs des raisons de l'appel d'offres limité annoncé dans chaque accord commercial applicable peuvent être appliquées. Parmi ces raisons, on retrouve l'absence de soumissions en réponse au lancement d'un appel d'offres ouvert ou d'un appel d'offres restreint, ou le fait que des offres présentées ont été concertées. De plus, l'appel d'offres limité ne doit pas être utilisé pour éviter une concurrence maximale possible ou d'une manière qui constituerait un moyen de discrimination.

[Traduction]

Les spécifications techniques font en sorte que les entités chargées de l'approvisionnement publient de l'information concernant leurs projets de marché et communiquent aux fournisseurs éventuels toute l'information nécessaire pour qu'ils puissent préparer et présenter une soumission. Cela comprend une description du bien ou du service, les conditions de participation, les critères d'évaluation, les exigences en matière de rendement, etc. SPAC utilise à cette fin le site Web Achatsetventes.

SPAC doit aussi informer les fournisseurs participants des décisions en matière d'adjudication des contrats et, sur demande, expliquer aux fournisseurs dont la soumission n'a pas été retenue les raisons pour lesquelles elle n'a pas été sélectionnée. Les dispositions relatives à la qualification des fournisseurs permettent aux parties de maintenir des systèmes d'enregistrement des fournisseurs qui sont utilisés pendant les processus d'approvisionnement, afin de réduire le temps nécessaire pour les mener à bien. Il existe aussi des dispositions qui exigent que nous donnions aux fournisseurs suffisamment de temps pour préparer et présenter des demandes de participation et des soumissions recevables. Habituellement, cette période ne doit pas être inférieure à 40 jours, sauf pour quelques exceptions comprises dans les accords.

•(1105)

[Français]

Bien que ces obligations soient rigoureuses, elles assurent également l'équité procédurale en fournissant un ensemble de règles claires que les parties doivent respecter. Elles renforcent les valeurs fondamentales d'ouverture, d'équité et de transparence de SPAC.

Toutefois, les règles ne s'appliquent pas automatiquement à toutes les activités d'approvisionnement de chaque partie. En effet, la liste du champ d'application joue un rôle essentiel pour ce qui est de déterminer si une activité d'approvisionnement est visée par l'accord ou si elle ne l'est pas. La liste du champ d'application varie en fonction de l'accord.

[Traduction]

SPAC doit se conformer aux procédures particulières de chacun des accords commerciaux au moment de conclure certains marchés. Il faut donc décider si un marché est assujéti ou non à un accord particulier ou à une combinaison d'accords.

Afin de déterminer si un accord particulier s'applique, il faut consulter l'accord proprement dit. Lorsque le marché est assujéti à plus d'un accord, tous les accords doivent être respectés. La conformité à ces obligations est assurée grâce à des dispositions pour le règlement des recours et des différends entre les parties et au pays. À l'échelle fédérale, le Tribunal canadien du commerce extérieur agit comme principal responsable de l'examen des soumissions pour le Canada. Les fournisseurs canadiens peuvent aussi soumettre leurs contestations à la cour fédérale ou aux cours supérieures.

Comme vous pouvez le voir, les règles et les engagements en matière d'accès aux marchés compris dans les accords commerciaux limitent la façon dont les marchés de l'État peuvent être utilisés. Par exemple, les accords sur le commerce international limitent la capacité d'utiliser les marchés publics pour promouvoir les industries canadiennes et interdisent en outre les exigences de contenu canadien pour les marchés auxquels s'appliquent les accords commerciaux.

Toutefois, les accords commerciaux fournissent aux parties l'occasion d'optimiser leurs dépenses d'approvisionnement afin de poursuivre les priorités gouvernementales et de promouvoir les possibilités de développement économique et social. Tant et aussi longtemps que les exigences sont conformes aux obligations en matière de non-discrimination et de traitement national, ainsi qu'aux autres obligations des accords, les dépenses au titre des marchés peuvent être optimisées, afin de profiter des possibilités de développement économique et social.

[Français]

En ce qui concerne les approvisionnements couverts par des accords commerciaux, il est possible, dans certaines situations, de retirer cette couverture en recourant, par exemple, à l'exception au titre de la sécurité nationale à des marchés réservés. En outre, de nombreux approvisionnements sont visés par un seuil ou portent sur des biens et des services qui ne sont pas couverts par les accords. Ils ne seraient donc pas assujétiés aux obligations procédurales.

[Traduction]

Je vais vous expliquer brièvement comment SPAC utilise ces dispositions.

L'exception relative à la sécurité nationale qui, sauf erreur, a fait précédemment l'objet d'un examen par ce comité, permet au Canada de soustraire un marché à certaines ou à la totalité des obligations des accords commerciaux qui s'appliquent. Le fait d'invoquer une ESN, ou exception relative à la sécurité nationale, ne vise aucunement à limiter la concurrence. Dans le cas de SPAC, au cours des trois derniers exercices, 65 % des contrats attribués en vertu d'une exception relative à la sécurité nationale l'ont été en concurrence. Cela représente 86 % de la valeur totale de tous les contrats attribués en vertu de l'exception relative à la sécurité nationale.

Les marchés réservés constituent une autre disposition des accords commerciaux. À l'heure actuelle, tous les accords commerciaux, sauf l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, autorisent les marchés réservés aux petites entreprises ou aux entreprises minoritaires, y compris les entreprises autochtones. Toutefois, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, autorise les marchés réservés aux entreprises autochtones. Si une disposition de ce genre est invoquée, le marché est soustrait aux obligations de l'accord commercial et est par conséquent réservé.

Par suite de l'avènement de l'Accord de libre-échange canadien, qui a pris effet cet été, soit le 1<sup>er</sup> juillet 2017, les marchés réservés aux petites entreprises sont maintenant autorisés, à condition qu'ils fassent partie d'un programme de marchés réservés aux petites entreprises et qu'ils soient équitables, ouverts et transparents. Tous les accords commerciaux du Canada autorisent les marchés réservés aux entreprises autochtones. Par conséquent, les marchés qui sont réservés aux entreprises autochtones en vertu de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, ou SAEA, sont exclus des accords commerciaux, ce qui rend leurs obligations non applicables.

Le Canada peut aussi optimiser les dépenses d'approvisionnement pour poursuivre les priorités gouvernementales et stimuler les possibilités de développement économique, lorsque les biens et services ne sont pas couverts par des accords commerciaux, ou lorsque les marchés sont assujettis à des seuils monétaires. Dans ces cas, le Canada peut appliquer des critères qui ne seraient pas autorisés en vertu d'accords commerciaux, comme les critères de préférence nationale.

• (1110)

[Français]

Parmi les initiatives qui accordent une préférence aux entreprises canadiennes, notons la Politique sur le contenu canadien et le Programme d'innovation Construire au Canada. La Politique sur le contenu canadien encourage le développement industriel en exigeant un contenu national dans les approvisionnements qui ne sont pas couverts par des accords commerciaux. Notons, par exemple, l'approvisionnement en matière de défense ou les approvisionnements visés par un seuil.

[Traduction]

Le Programme d'innovation Construire au Canada de SPAC aide les entreprises canadiennes à mettre en marché leurs produits et services innovateurs. Étant donné que ce programme concerne les services de recherche et développement, il n'est pas assujéti aux obligations des accords commerciaux.

**Le président:** Monsieur Sreter, je suis désolé de vous interrompre, mais vous avez dépassé de beaucoup votre temps de parole. Pourriez-vous conclure le plus rapidement possible, s'il vous plaît?

**M. Matthew Sreter:** Cela tombe à point, monsieur le président.

En concluant, j'espère...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Matthew Sreter:** ... que j'ai été en mesure d'énoncer clairement les obligations de SPAC dans le contexte de ce réseau complexe de règles en matière de commerce international.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous à ce sujet. Je suis impatient de répondre à vos questions.

**Le président:** Tout est dans le choix du moment.

**M. Matthew Sreter:** En effet. Bien dit.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

Madame Renart, vous avez la parole.

**Mme Ana Renart (directrice générale, Accès aux marchés, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Bonjour.

Je m'appelle Ana Renart, et je suis la directrice générale de la Direction générale de l'accès aux marchés, Secteur de la politique et des négociations commerciales, Affaires mondiales Canada. Je suis accompagnée aujourd'hui par Pierre Marier, directeur, Direction des marchés publics, du commerce et de l'environnement, Affaires mondiales Canada.

La Direction générale de l'accès aux marchés est responsable des accords de commerce international, y compris dans un cadre multilatéral comme l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC, ou dans un contexte bilatéral ou régional comme l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, ou l'Accord économique et commercial global, l'AECG, entre le Canada et l'Union européenne. Nous nous acquitons de nos responsabilités avec l'aide d'experts d'autres ministères gouvernementaux.

Dans le cadre des accords canadiens de commerce international, nous tentons de garantir de nouvelles possibilités d'accès au marché pour les entreprises canadiennes dans divers domaines, notamment les marchés publics.

Comme je l'ai mentionné, nous collaborons très étroitement avec d'autres ministères au moment de la négociation des accords commerciaux. En ce qui a trait aux marchés publics, nous travaillons en étroite collaboration avec nos collègues de Services publics et Approvisionnement Canada, par exemple, ainsi que le Secrétariat du Conseil du Trésor.

[Français]

Aujourd'hui, je donnerai un aperçu des engagements que le Canada a pris relativement aux marchés publics dans le cadre de ses accords de commerce international et je soulignerai les engagements qui touchent les petites entreprises ainsi que les entreprises appartenant à des membres des minorités.

Le Canada est l'un des membres fondateurs de l'AMP, soit l'Accord sur les marchés publics, de l'OMC. Cet accord est entré en vigueur en 1981 et a été révisé à plusieurs reprises depuis. La plus récente révision a eu lieu en 2014. L'AMP actuel regroupe 47 membres de l'OMC, y compris de grandes économies comme les États-Unis, l'Union européenne, le Japon et la Corée. Les règles établies dans le cadre de l'AMP constituent la base des engagements relatifs aux marchés publics pris dans les accords de libre-échange régionaux et bilatéraux.

La plupart des accords commerciaux régionaux et bilatéraux signés par le Canada contiennent des engagements liés aux marchés publics. De tels engagements ont été pris dans les accords avec les États-Unis et le Mexique, c'est-à-dire l'ALENA, ainsi qu'avec le Chili, le Pérou, la Colombie, le Panama, le Honduras, la Corée, l'Ukraine et l'Union européenne.

[Traduction]

L'objectif premier de la négociation des accords de libre-échange, y compris les engagements en matière de marchés publics, est d'offrir aux entreprises canadiennes, y compris aux petites et moyennes entreprises, plus d'occasions d'accéder aux marchés publics d'autres pays.

En ce qui concerne les accords commerciaux, l'approche du Canada pour les marchés publics repose sur quatre grands principes: la non-discrimination, la transparence, l'impartialité et la responsabilisation. Ces principes sont pris en considération dans les règles de procédure de tous les accords canadiens de commerce international qui contiennent des engagements au chapitre des marchés publics.

Le principe de non-discrimination veille à ce que les autorités contractantes accordent aux fournisseurs étrangers un traitement non moins favorable que celui accordé à un fournisseur local. Le principe de transparence exige la publication de certaines lois et politiques et de certains règlements, ainsi que d'information sur les avis de passation de marchés, la documentation relative aux appels d'offres et les avis d'adjudication. Le principe d'impartialité veille à ce que tous les participants soient traités équitablement, et le principe de responsabilisation garantit aux participants un accès aux mécanismes de contestation des offres s'il y a un conflit.

Les occasions que créent les engagements en matière de marchés publics des ALE sont importantes. Aux termes de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, par exemple, les fournisseurs canadiens jouissent d'un accès préférentiel aux marchés d'une valeur d'environ 2,2 mille milliards de dollars canadiens annuellement. Aux termes de l'AECG, le Canada a un accès à des marchés d'une valeur de plus de 450 milliards de dollars canadiens. Dans le cadre des ententes avec les États-Unis, le Canada jouit d'un accès préférentiel à des marchés d'une valeur d'environ 1,1 mille milliards de dollars canadiens. Autrement dit, les ALE qui comportent des engagements en matière de marchés publics permettent aux entreprises canadiennes de pouvoir compétitionner pour un nombre beaucoup plus grand d'occasions que celles disponibles au Canada, de façon juste et prévisible.

Si elles visent à obtenir un accès accru aux marchés publics étrangers pour les fournisseurs canadiens, ces ententes commerciales font également l'objet de nombreuses exceptions qui permettent au Canada d'appliquer certaines politiques nationales ou d'atteindre des objectifs socioéconomiques. Par exemple, le Canada est libre d'appliquer des politiques d'approvisionnement qui contreviendraient autrement aux accords commerciaux, s'il juge que cela est nécessaire pour protéger ses intérêts essentiels en matière de sécurité. En outre, si une mesure n'est pas discriminatoire pour un fournisseur étranger ou n'est pas une restriction déguisée au commerce international, les engagements internationaux du Canada en matière de marchés publics n'empêchent pas ce dernier d'appliquer des normes concernant les biens et les services faisant l'objet d'un marché qui favorisent la conservation des ressources naturelles ou la protection de l'environnement ou des occasions de développement socioéconomique pour les personnes défavorisées sur le plan social ou économique.

Par ailleurs, certains secteurs sont exclus des obligations du Canada en matière de marchés publics internationaux, y compris la santé et d'autres services publics, la recherche et développement, la construction navale et la culture. De plus, la grande majorité des accords commerciaux internationaux du Canada contiennent des dispositions permettant de réserver des marchés aux petites entreprises ou aux entreprises appartenant à des membres des minorités, comme l'a décrit mon ami Matthew.

Tous les accords commerciaux internationaux du Canada qui contiennent des engagements liés aux marchés prévoient des dispositions permettant de réserver des marchés nationaux aux entreprises autochtones. Ces dispositions donnent au Canada la latitude nécessaire pour mener à bien la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, une stratégie lancée en 1996 qui vise à favoriser le développement des entreprises autochtones au moyen des marchés publics fédéraux, tout en respectant ses engagements commerciaux internationaux.

En ce qui a trait aux exceptions qui sont propres aux PME, seul l'AECG entre le Canada et l'Union européenne ne contient pas d'exception pour les marchés réservés aux PME canadiennes. Toutefois, les seuils de l'AECG pour les biens et services, qui se situent à plus de 200 000 \$, sont parmi les plus élevés de tous les accords de commerce international du Canada.

• (1115)

Les marchés qui se situent en dessous de ce seuil ne sont pas assujettis aux engagements en matière de marchés de l'AECG, ce qui fait que les entités qui en sont chargées ont toute la souplesse requise pour procéder à ces approvisionnements d'une façon à contribuer à l'atteinte des objectifs stratégiques canadiens, y compris faciliter la participation des PME aux marchés si elles le souhaitent.

[Français]

Dans le cadre des négociations commerciales en cours, le Canada tente de faire approuver des dispositions progressistes qui tiennent compte de l'importante contribution du commerce international aux vastes priorités stratégiques, économiques, sociales et environnementales. Cela inclut les dispositions progressistes dans le domaine des marchés publics.

Je vous remercie de nous avoir accordé du temps. C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions concernant les engagements liés aux marchés publics pris par le Canada dans le cadre des accords internationaux sur le libre-échange.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

[Traduction]

Monsieur Burn, vous avez la parole.

• (1120)

**M. Peter Burn (membre, Tribunal canadien du commerce extérieur):** Merci, monsieur le président.

J'ai préparé des notes, et pour éviter les répétitions, je vais les suivre plus attentivement.

Merci de l'occasion que vous m'offrez de comparaître devant le Comité aujourd'hui.

Je m'appelle Peter Burn. Je suis un des sept membres du Tribunal canadien du commerce extérieur. Nous pouvons compter sur un secrétariat constitué d'environ 50 professionnels: des avocats, des économistes, des analystes financiers, des responsables du greffe et de l'édition, etc. L'un d'entre eux m'accompagne ici aujourd'hui. Il s'agit d'Eric Wildhaber, du Secrétariat du Tribunal canadien du commerce extérieur, un Suisse francophone et non pas un Suisse allemand, si je ne me trompe pas. Les gens du Nord prononcent son nom différemment. Eric est avocat principal auprès du Service canadien d'appui aux tribunaux administratifs. Il est l'un des plus grands experts au Canada dans le domaine du droit commercial.

Nous pourrions répondre aux questions dans les deux langues, mais je vais demander à Eric de s'occuper du français parce qu'il est parfaitement bilingue.

C'est avec plaisir que je vais fournir au Comité un contexte pour ses délibérations concernant les marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises autochtones.

Tout d'abord, laissez-moi décrire qui nous sommes et notre mandat. Le Tribunal canadien du commerce extérieur, ou TCCE, est un organisme indépendant quasi judiciaire qui a les pouvoirs d'une cour supérieure et qui rend des comptes au Parlement par l'entremise du ministre des Finances. Nous avons le mandat d'agir dans cinq domaines.

Tout d'abord, nous avons le mandat d'enquêter et de prendre des décisions sur la possibilité que des importations faisant l'objet de dumping ou de subventionnement aient causé ou menacent de causer des dommages matériels à une industrie canadienne. Le TCCE mène une enquête sur les dommages causés et l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, détermine s'il y a eu dumping ou subventionnement et à quel niveau. Notre contrepartie américaine pour ce mandat est l'International Trade Commission, ou ITC.

Notre deuxième mandat a trait aux enquêtes de sauvegarde qui, encore une fois, relève de l'ITC aux États-Unis. Ici, nous faisons enquête pour déterminer si les conditions d'importation de certains biens au Canada ou les quantités importées pourraient constituer la cause principale d'un préjudice ou d'une menace grave pour les producteurs canadiens de biens similaires.

Le troisième mandat a trait aux enquêtes économiques et tarifaires, qui nous sont soumises par le gouvernement du Canada ou le ministre des Finances.

Le quatrième mandat concerne les appels en matière de douanes et d'accise. Nous entendons et nous tranchons des appels de décisions rendues par l'ASFC en vertu de la Loi sur les douanes et de la Loi sur les mesures spéciales d'importation, ainsi que par le ministre du Revenu national, en vertu de la Loi sur la taxe d'accise. Dans ce cas, notre contrepartie américaine est la Court of International Trade, à New York.

Enfin, nous arrivons à notre cinquième mandat, celui pour lequel nous sommes ici aujourd'hui, à savoir notre rôle comme responsable désigné de l'examen de certains marchés publics, en vertu des divers accords commerciaux que nous avons énumérés précédemment. Pour ce mandat, notre homologue aux États-Unis est le Government Accountability Office, ou GAO.

Vous remarquerez que j'ai dit « certains marchés ». En effet, nos pouvoirs d'examen englobent uniquement les marchés du gouvernement fédéral qui se qualifient comme « marchés désignés », c'est-à-dire ceux qui sont supérieurs à une certaine valeur, qui émanent d'une entité déterminée du gouvernement fédéral et qui font intervenir un bien ou un service déterminé. Autrement dit, il y a de nombreux marchés fédéraux de plus faible valeur qui échappent à la compétence du TCCE et aux disciplines des accords commerciaux. Le Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement a certaines responsabilités à ce chapitre en vertu de l'Accord de libre-échange canadien, ou ALEC, autrefois appelé Accord sur le commerce intérieur, ou ACI.

Les marchés des gouvernements infranationaux échappent aussi à notre compétence. Vous savez sans doute que les provinces assument des obligations en matière de marchés à la fois dans le cadre de l'AECG et de l'ALEC. En tant que partie à l'AECG, le Canada s'est engagé à veiller à ce que nos gouvernements infranationaux respectent les engagements compris dans l'Accord et a convenu de créer une ou plusieurs autorités responsables de l'examen des marchés. Nous devons voir comment cela évoluera, si nous aurons un ou 11 responsables, ou comment cela fonctionnera.

Dans le cadre du mandat en matière de marchés publics du TCCE, nous recevons des plaintes d'entreprises et de particuliers qui transigent avec le gouvernement fédéral et qui croient avoir été traités de façon inappropriée ou injuste dans le cadre d'un processus d'approvisionnement. Nous recevons environ 70 plaintes concernant les marchés publics chaque année, et nous nous chargeons d'assurer un examen rapide, économique, juste et transparent. Il s'agit d'une étude de dossier, ce qui fait que personne n'a à venir à Ottawa. Ces plaintes proviennent de fournisseurs canadiens et étrangers, dont de nombreuses petites et moyennes entreprises.

● (1125)

Lorsque nous déterminons qu'une plainte est recevable, nous recommandons au gouvernement un des nombreux redressements que nous jugeons appropriés, et nous pouvons aussi fournir à l'administrateur général des commentaires et des observations concernant le processus. Aux termes de la loi, les recommandations doivent être mises en oeuvre dans la plus large mesure possible.

En ce qui a trait à la question que nous abordons aujourd'hui, les petites entreprises et les entreprises autochtones, une annexe de l'ALENA énonce de façon explicite que le chapitre sur les marchés publics ne s'applique pas « aux marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires ». Ces pratiques ont commencé aux États-Unis bien avant l'ALENA, soit dans les

années 1950, dans le cas des marchés réservés aux petites entreprises, et aux termes des dispositions législatives modifiées dans les années 1970, pour le programme pour les entreprises appartenant à des minorités, soit des Afro-Américains et des Autochtones américains.

Aux États-Unis, la Small Business Act prévoit que les petites entreprises reçoivent une « proportion équitable » des marchés fédéraux, et que les petites entreprises et les petites entreprises appartenant à des minorités aient le maximum de possibilités, ce qui fait que la portée est large. Les marchés réservés aux petites entreprises fournissent cette possibilité en exigeant que la majeure partie des contrats dont la valeur estimée est supérieure à 25 000 \$ et inférieure à 150 000 \$ soit accordée à des petites entreprises, le terme petite étant défini de façon relative dans chaque secteur. Je ne sais pas ce que serait une petite compagnie pétrolière.

**M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC):** C'est ce qui était autrefois une grande compagnie pétrolière.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Peter Burn:** Exactement. Bien dit.

En outre, des marchés plus importants peuvent être réservés si l'agent qui en est chargé croit qu'il y a au moins deux petites entreprises qui peuvent faire le travail, ce qui amène la discussion au niveau du responsable contractuel, mais je ne sais pas comment cela se passe. Par ailleurs, les grands marchés attribués à des grandes entreprises doivent comporter des plans de sous-traitance auprès de petites entreprises.

Aux États-Unis, il existe trois façons pour les petites entreprises de prendre de l'expansion.

Au Canada, il n'y a pas de programme général d'approvisionnement fédéral similaire à cela. Je ne peux pas me prononcer sur la situation actuelle, et je ne le souhaite pas, mais par le passé, j'ai participé à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Je crois qu'on peut dire sans trop s'avancer que notre objectif était d'aider un plus grand nombre d'entreprises à élargir leur échelle et leur capacité concurrentielles. Nous étions à la recherche d'ouverture de débouchés aux États-Unis, et nous ne voulions d'aucune façon donner le signal aux Américains que nous compromettions l'accès des entreprises canadiennes à ce moment-là. Nous n'avons jamais voulu réellement mettre en oeuvre des marchés réservés aux petites entreprises; nous souhaitons percer leur marché. Toutefois, nous sommes dans une économie beaucoup plus large aujourd'hui, ce qui fait que la situation est peut-être différente.

Nous nous sommes aussi rendu compte à ce moment-là qu'une grande entreprise canadienne équivalait dans les faits à une petite entreprise américaine, ce qui fait que nous ne savions pas ce qu'était une petite entreprise canadienne aux fins de l'approvisionnement. Je parle d'une époque révolue.

Jusqu'à maintenant, les gouvernements successifs ont choisi de mettre en oeuvre une vaste gamme d'autres mesures, et non pas des marchés réservés aux petites entreprises. Dans le chapitre sur les marchés publics de l'ALENA, on mentionne la création d'un comité des petites entreprises avec les États-Unis, dont le but était d'accroître de diverses façons les possibilités relatives aux marchés publics offertes aux petites entreprises. Je vous recommande de le lire.

On a tenté de réserver des marchés aux petites entreprises à l'échelle provinciale. Comme il a été mentionné précédemment, l'article 504.13 de l'ALEC prévoit des programmes de marchés réservés aux petites entreprises, à condition que ces programmes soient équitables, ouverts, transparents et qu'ils n'établissent pas de discrimination fondée sur l'origine des produits, services ou fournisseurs, ou sur leur emplacement à l'intérieur du Canada. Autrement dit, il est acceptable de mettre en concurrence les petites entreprises et les grandes, mais pas les entreprises locales et les autres.

Il y a aussi une annexe très intéressante de l'AECG que je recommande au Comité. Elle énonce les limites acceptables concernant la préférence pour les fournisseurs locaux à l'appui du développement des régions non urbaines de certaines provinces moins bien nanties. Elle dit essentiellement que les provinces normales, les autres provinces moins bien nanties, peuvent obtenir dix marchés de moins de 1 million de dollars par année pour le développement à l'extérieur des régions urbaines, c'est-à-dire à l'extérieur d'Halifax, de Moncton, etc., mais pas en Ontario, parce que je crois que l'Ontario ne fait plus partie de cette catégorie. Il s'agit d'un aspect que nous ne devrions pas perdre de vue. Je ne sais pas comment cela s'intègre aux autres. Nous devons attendre et voir.

Les marchés réservés aux Autochtones sont beaucoup plus explicites. Dans l'ensemble, ils ont remplacé les marchés réservés aux « minorités », lorsque l'on a défini ce que signifiait le terme « minorités » au Canada. À l'heure actuelle, il existe des marchés réservés aux Autochtones qui sont définis de façon assez claire et large. Je dirais simplement qu'en raison de ceux-ci, le tribunal a statué que lorsque de telles dispositions sont invoquées, il n'a pas compétence et il ne mènera pas d'enquête. Comme il est indiqué dans le guide d'approvisionnement du gouvernement du Canada: « Toute contestation [par des fournisseurs en vertu de la Stratégie d'approvisionnement pour les entreprises autochtones] doit être traitée selon les procédures établies pour les plaintes formulées par les fournisseurs relativement aux contrats non assujettis aux accords commerciaux », ce qui fait que du côté des Autochtones, la situation est assez claire.

Cela met fin à mes observations. J'espère que je n'ai rien oublié, sans trop me répéter.

• (1130)

**Le président:** Merci beaucoup à vous tous.

Nous allons commencer notre série de questions de sept minutes par M. Whalen.

**M. Nick Whalen (St. John's-Est, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à vous tous d'être venus nous informer sur les répercussions des accords commerciaux qu'a le Canada et sur la façon dont ils influent sur les modalités d'approvisionnement auprès des petites et moyennes entreprises, ainsi que des groupes autochtones au pays.

J'ai de nombreuses questions, et j'imagine que nous aurons un débat long et intéressant ici aujourd'hui.

En ce qui a trait à la transparence, le Canada produit vraisemblablement des rapports, non seulement sur les seuils, mais aussi sur le pourcentage de contrats du gouvernement fédéral qui sont obtenus par des compagnies étrangères. Est-ce que les autres pays font preuve du même niveau de transparence quant au nombre de fois que le Canada obtient des marchés étrangers, afin que nous puissions comparer et déterminer si oui ou non nous avons obtenu de bons résultats?

Madame Renart, est-ce le cas? Ces renseignements sont-ils publics? Quelle est notre situation au chapitre des achats étrangers dans nos marchés gouvernementaux par rapport à l'offre canadienne sur les marchés étrangers?

**Mme Ana Renart:** Je crois que je vais demander à Matthew, mon collègue de SPAC, de répondre à la première partie de la question concernant les marchés canadiens.

En ce qui a trait au suivi des marchés étrangers, il s'agit d'une très bonne question. Malheureusement, la plupart des gouvernements ne produisent pas de rapports à ce sujet, et nous n'assurons pas de suivi de nos exportations. Nous pouvons fournir des données empiriques concernant un certain nombre de marchés au sujet desquels nous sommes en concurrence avec l'étranger. Pour tout ce qui touche les services d'ingénierie, les services environnementaux, les technologies propres ou les entreprises de transport en commun, nous sommes très concurrentiels aux États-Unis, dans l'Union européenne et en Asie, mais les données que nous avons sont non scientifiques. Ce n'est pas quelque chose que nous pouvons suivre facilement. Encore une fois, les autres compagnies ne produisent pas beaucoup de rapports à ce sujet.

**M. Nick Whalen:** J'imagine qu'il s'agit de la balance du commerce mondial, dans laquelle on retrouve les marchés publics. Nous savons à tout le moins que cet aspect n'est pas transparent. Je crois que s'il l'était, cela pourrait influencer un peu sur le protectionnisme. Il serait bien que nous soyons informés, ne serait-ce que pour prendre les bonnes décisions.

Monsieur Sreter ou monsieur Marier, je ne sais pas très bien qui répondra à l'autre question, à savoir celle sur la partie des marchés canadiens pour laquelle nous produisons des rapports internes à nos propres fins.

**M. Matthew Sreter:** Nous disposons d'un certain nombre de moyens pour produire des rapports, dont un dans notre site Web public. Certaines statistiques figurent dans le site Web public de SPAC. Des statistiques sont aussi disponibles par l'entremise du Secrétariat du Conseil du Trésor, dans le cadre de son initiative de données ouvertes.

En ce qui a trait aux exigences de production de rapports à l'échelle internationale, nous produisons des rapports sur la valeur, mais nous ne précisons pas l'origine.

Les mécanismes canadiens de production de rapports permettent de voir et d'analyser qui a obtenu tel contrat et de tenter de déterminer le pays d'origine. Toutefois, ces exigences ne s'appliquent pas à l'échelle internationale pour le moment.

**M. Nick Whalen:** Je crois qu'il serait utile de comprendre la portée, les possibilités et le succès de ces mesures. J'imagine qu'il y a des raisons politiques, mais il serait intéressant d'avoir des réponses.

**M. Peter Burn:** Puis-je ajouter quelque chose d'un point de vue quasi judiciaire?

Le terme « transparence » a davantage trait à une question de procédure établie qu'à l'information subséquente. Il s'adresse aux parties d'un différend contractuel. Elles sont au courant qu'il existe un marché juste et ouvert à toutes les parties. Je pense donc que la transparence a davantage trait à la question d'équité du processus d'approvisionnement proprement dit.

• (1135)

**M. Nick Whalen:** D'accord. Vous dites qu'il ne s'agit pas de rapports après le fait.



En ce qui a trait aux différents programmes que nous avons, il ressort très clairement des commentaires de M. Burn qu'il existe une différence réelle et évidente dans la définition de « petites » au Canada et aux États-Unis. On peut d'ailleurs le constater du côté des dossiers de brevets. Les États-Unis ont des microentreprises qui seraient nos petites entreprises, et des petites entreprises qui seraient nos entreprises de taille moyenne, ainsi que des grandes entreprises, et celles comptant jusqu'à 500 employés. Ils disposent de très bonnes mesures là-bas pour définir ces choses. Le processus est très ouvert et transparent, mais le marché a neuf fois la taille du nôtre.

Lorsque nous examinons les programmes qui sont à l'origine des achats innovateurs, particulièrement en ce qui a trait au Programme d'innovation Construire au Canada, comment le programme américain...? Selon ce que je comprends, chaque ministère fédéral aux États-Unis doit procéder à un certain nombre d'achats innovateurs, par opposition au Programme d'innovation Construire au Canada, dans lequel un montant est réservé pour que le gouvernement puisse l'engager. Avons-nous des points de comparaison pour ces deux programmes? La question s'adresse à vous tous. Lequel fonctionne le mieux? Est-ce que l'un d'eux est plus ou moins conforme au niveau commercial que l'autre? Comment la version américaine du Programme d'innovation Construire au Canada, le programme d'achats innovateurs, se compare-t-elle à la nôtre? Notre programme pourrait-il être élargi à l'intérieur de nos accords commerciaux? A-t-il déjà atteint sa taille maximale?

J'aimerais savoir dans quelle mesure nous pouvons améliorer ou élargir les programmes que les entreprises canadiennes considèrent comme efficaces.

**M. Matthew Sreter:** Permettez-moi de prendre la parole le premier.

Jusqu'en juillet de cette année, nous étions restreints en tant que gouvernement pour l'exploration du recours aux marchés réservés aux petites et moyennes entreprises pour faire avancer les programmes canadiens, parce que l'Accord sur le commerce intérieur n'autorisait tout simplement pas les marchés réservés aux petites et moyennes entreprises. Maintenant que l'Accord de libre-échange canadien, ou ALEC, est en place, le gouvernement examine les options de marchés réservés aux petites entreprises, y compris dans le cadre du Programme d'innovation Construire au Canada et du programme Solutions innovatrices Canada, qui relève d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Nous sommes à la recherche des options qui s'offrent à nous pour nous permettre d'explorer de façon plus approfondie le recours à ces marchés réservés pour promouvoir les entreprises canadiennes, non seulement pour la R-D, la recherche et développement, mais aussi pour les ventes ultérieures, auxquelles vous avez fait allusion.

En ce qui a trait à ce que font les États-Unis par rapport à ce que nous faisons, les États-Unis n'ont pas ce type de restriction interne, ce qui fait qu'ils utilisent les marchés réservés aux petites et moyennes entreprises de deux façons en général. Dans un cas, ils ont recours à leurs seuils d'acquisition simplifiée. Les marchés des ministères fédéraux qui sont inférieurs à 150 000 \$ sont réservés aux petites entreprises en général. Ils utilisent aussi un autre mécanisme, à savoir le programme SBIR, leur programme d'innovation pour les petites entreprises. En vertu de ce programme, ils ont déterminé qu'aux fins des marchés réservés aux petites entreprises, l'innovation ne se limitait pas à la recherche et au développement, mais englobait aussi les ventes ultérieures, les premières ventes, si l'on veut, ou les ventes commerciales, qui vont aux ministères et organismes du gouvernement américain.

Vous avez parlé de quotas. Je comprends qu'il existe des quotas, qui varient aussi selon le ministère et l'organisme. Je comprends que ces quotas ne sont pas toujours atteints, toutefois, mais que les États-Unis utilisent assez fréquemment les marchés réservés aux petites entreprises.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur McCauley, vous avez sept minutes, s'il vous plaît.

**M. Kelly McCauley:** Je suis d'accord avec M. Whalen. Il serait intéressant de déterminer les équilibres ou les déséquilibres commerciaux relatifs à certains des marchés dont nous parlons.

J'ai quelques questions rapides pour vous.

Nous avons parlé de nos accords commerciaux et du fait que nous devons nous assurer qu'ils ne favorisent pas les compagnies locales. Comment nous assurons-nous que l'accès des entreprises canadiennes est équitable aux États-Unis? Le processus est-il entièrement axé sur les plaintes, ou procédons-nous à une vérification proactive de l'équité? Cette question s'adresse à vous tous.

Est-ce que c'est un secret...?

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Ana Renart:** Non, ce n'est absolument pas un secret. Je veux être certaine de donner la bonne réponse.

Le processus est axé sur les plaintes. Nous ne procédons pas à une vérification proactive pour déterminer s'ils respectent leurs obligations. Nous avons un excellent Service des délégués commerciaux, qui aide les entreprises à accéder aux marchés en expliquant les règles...

**M. Kelly McCauley:** D'accord, mais s'il s'agit d'un processus axé sur les plaintes, dans quel marché y a-t-il le plus de plaintes? Je ne veux pas dire un marché géographique, mais un marché commercial. Je présume que la plupart des plaintes concernent les États-Unis, étant donné qu'il s'agit de notre partenaire le plus important.

• (1140)

**M. Pierre Marier (directeur, Marchés publics, commerce et environnement, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Oui. Vous avez tout à fait raison. Les plaintes que nous recevons d'intervenants canadiens du point de vue de l'accès aux marchés publics étrangers concernent principalement les États-Unis, et cela vient du fait que les États-Unis ont...

**M. Kelly McCauley:** De quel marché commercial s'agit-il? Parle-t-on de services de construction ou de services de génie?

**M. Pierre Marier:** La plupart des plaintes concernant la construction, ainsi que le développement des infrastructures, plus particulièrement, donc les services de construction. L'achat de matériaux de construction, et particulièrement d'acier, est souvent lié à cela. Par ailleurs, dans le secteur du transport en commun, les États-Unis appliquent certaines politiques discriminatoires. Le programme Buy America est de par sa nature même discriminatoire. Nous n'avons pas accès aux mesures de Buy America aux États-Unis, ce qui fait qu'évidemment certaines compagnies canadiennes ne bénéficient pas d'un traitement préférentiel sur le marché américain. Nous collaborons avec elles sur une base régulière du point de vue de...

**M. Kelly McCauley:** Comment protégeons-nous les entreprises canadiennes du dumping, grâce aux soumissions dans notre processus d'acquisition d'infrastructures? Encore une fois, le processus est-il fondé sur les plaintes? Je pose la question parce qu'à Edmonton, nous avons des compagnies de ciment qui créent beaucoup d'emplois, mais qui sont d'avis qu'il y a un dumping étranger pour les ventes de ciment.

Encore une fois, est-ce que tout cela est fondé sur des plaintes? Sommes-nous proactifs dans notre étude? Je sais que M. Weir assurera probablement un suivi pour la question de l'acier, mais...

**Mme Ana Renart:** Voulez-vous parler du dumping?

**M. Peter Burn:** Bien...

**M. Kelly McCauley:** Encore une fois, il s'agit d'une question assez simple...

**M. Peter Burn:** Fondé sur les plaintes.

**M. Kelly McCauley:** Fondé sur les plaintes.

**M. Peter Burn:** Pour nous, le processus est entièrement fondé sur les plaintes. Il faudrait passer par l'ASFC pour déterminer s'il y a eu dumping dans les faits et si la plainte est valide. La plainte doit être exhaustive. Elle nous arrive et nous déterminons s'il y a préjudice. C'est ce genre de processus qui s'est produit, par exemple, pour le gypse plus tôt cette année, par suite des incendies.

**M. Kelly McCauley:** Pouvez-vous m'expliquer le déroulement? Si pour un marché important à Edmonton, par exemple, une compagnie locale dit qu'il y a dumping, la ville ne peut pas juste cesser d'agir et attendre une année. En fait, c'est ce qui arrive dans notre ville lorsqu'il s'agit de projets de construction, et cela peut prendre quelques années. Mais il n'est généralement pas possible de le faire en attendant que le processus progresse. Est-ce que la ville va de l'avant, ou la province va de l'avant, ou le gouvernement va de l'avant avec le marché, en s'occupant des retombées ou des pénalités plus tard?

**M. Peter Burn:** Eric, pouvez-vous répondre à cela.

**M. Eric Wildhaber (avocat principal, Secrétariat du Tribunal canadien du commerce extérieur, Service canadien d'appui aux tribunaux administratifs, Tribunal canadien du commerce extérieur):** Nous ne suivons pas réellement les interactions entre les marchés et le dumping, mais il est certain que les plaintes de dumping iront tout d'abord à l'ASFC, cette dernière ayant un programme très exhaustif pour aider les petites et moyennes entreprises et les autres plaignants à soumettre leurs plaintes. Elle recueille divers renseignements, et une partie de ces renseignements, en fait, dans certains cas j'imagine, servira de preuve pour les marchés perdus. Il peut très bien s'agir de marchés publics. Il peut aussi s'agir de marchés privés.

**M. Kelly McCauley:** Madame Renart ou monsieur Marier, il a été annoncé dans la mise à jour économique, du moins je le crois, que nous investissons plusieurs centaines de millions de dollars dans la Banque asiatique d'investissement pour les infrastructures. Est-ce que cela va ouvrir des débouchés pour les entreprises canadiennes?

À Edmonton, nous avons Stantec. Évidemment, nous avons SNC-Lavalin et quelques autres grandes entreprises de génie, très bien connues à l'échelle internationale. Cela va-t-il offrir des possibilités de marchés aux entreprises canadiennes et, le cas échéant, ces marchés seront-ils protégés par nos accords commerciaux au chapitre de l'équité?

**Mme Ana Renart:** Chaque fois que nous négocions des accords de libre-échange, nous incluons habituellement des dispositions concernant les marchés publics, ce qui fait que...

**M. Kelly McCauley:** Je vous pose une question précise. Que savez-vous au sujet de la Banque asiatique d'investissement pour les infrastructures?

**Mme Ana Renart:** La Banque asiatique d'investissement pour les infrastructures ne fait pas partie de nos principaux partenaires commerciaux, mais elle serait habituellement incluse dans les ALE.

**M. Kelly McCauley:** Très rapidement, et cette question s'adresse à tous, qu'est-ce qui définit une entreprise autochtone? Son propriétaire? Son pourcentage de travailleurs?

**M. Matthew Sreter:** Dans la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones ou SAEA, il existe des descriptions et des définitions de ce qui constitue une entreprise autochtone. Cela peut avoir trait à la propriété, à la participation, au nombre d'employés, etc. Au cours de la séance sur la SAEA qui devrait avoir lieu, nous pourrions approfondir cela davantage.

•(1145)

**M. Kelly McCauley:** J'espérais que vous me le diriez, mais ça va. Avons-nous des plaintes au sujet de...

**M. Matthew Sreter:** Je n'ai pas les renseignements avec moi.

**M. Kelly McCauley:** Avons-nous des plaintes au sujet des marchés ou des possibilités de marché qui s'offrent aux entreprises autochtones? Recevons-nous des plaintes de l'extérieur?

**M. Matthew Sreter:** Je crois que nos collègues d'Affaires autochtones et du Nord Canada seraient mieux placés pour répondre à cette question. Je dis cela parce qu'une entreprise autochtone visée par la SAEA doit être enregistrée auprès de nos collègues d'Affaires autochtones et du Nord Canada...

**M. Kelly McCauley:** D'accord, ils obtiennent une exemption, mais obtiennent-ils...

**M. Matthew Sreter:** ... et ces genres de plaintes iraient davantage à eux.

**M. Kelly McCauley:** Il s'agit d'un marché réservé. Recevons-nous des plaintes d'autres pays disant que nous ne faisons pas les choses équitablement à cause de ces marchés réservés?

**M. Matthew Sreter:** Selon mon expérience, non. Il s'agit d'une dérogation reconnue aux règles générales. D'après mon expérience, je répondrais que non.

**M. Kelly McCauley:** Je vous remercie beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Peter Burn:** Monsieur le président, j'aimerais que vous vous reportiez à l'étude de cas d'Avaya, en 2011. Nous avons reçu une plainte d'une compagnie étrangère au chapitre de la portée, et c'est cela qui posait un problème.

**M. Kelly McCauley:** Je veux seulement m'assurer que d'autres pays n'utilisent pas cela pour retarder les choses ou interférer avec nos procédures internes.

**M. Peter Burn:** La question a été traitée en 2011 et le dossier est clos.

**M. Kelly McCauley:** Parfait.

**Le président:** Merci.

Monsieur Weir, vous avez sept minutes, s'il vous plaît.

**M. Erin Weir (Regina—Lewvan, NDP):** Merci.

Merci aux témoins. J'ai aussi un peu de sang suisse-allemand et j'aimerais plus particulièrement souhaiter la bienvenue à M. Wildhaber.

Je voudrais interroger les témoins au sujet de la politique environnementale et l'approvisionnement. La production d'une tonne d'acier en Chine et son expédition ici entraîne des émissions de carbone environ cinq fois supérieures à celles que produit une aciérie à Regina. C'est pareil pour la production de ciment en Chine et son expédition ici par rapport à sa production au Canada.

Je me demande si la politique d'approvisionnement fédérale pourrait tenir compte du contenu carbone comparatif des marchandises et si ce genre de politique pourrait légitimement échapper aux impératifs des accords commerciaux ou si cela serait considéré comme une sorte de privilège local discriminatoire.

Je m'adresserais d'abord aux représentants du tribunal.

**M. Peter Burn:** Je pense que cela vous revient. Je ne crois pas que ce soit de notre...

**M. Pierre Marier:** Comme Ana l'a dit tout à l'heure, nos accords commerciaux prévoient des dispositions intégrant la conservation des ressources naturelles et la protection des environnements dans les appels d'offres. Il s'agirait de spécifications techniques aux termes desquelles les responsables de l'approvisionnement imposeraient des critères techniques à la fourniture de biens et de services. Ces spécifications pourraient être des critères concernant les répercussions environnementales de la fourniture des biens et services.

Les accords commerciaux comportent des dispositions dans ce sens à condition qu'elles ne soient pas appliquées de façon discriminatoire. On ne peut pas ne pas s'approvisionner en acier dans tel ou tel pays parce qu'on pense que l'acier n'y est pas produit dans le respect de l'environnement. Il faut que les spécifications soient précisément adaptées aux biens et services visés par le contrat.

**M. Erin Weir:** D'accord. Donc, le gouvernement du Canada pourrait préciser qu'il veut acheter de l'acier produit dans les meilleures conditions écologiques ou qu'il n'achètera que de l'acier au contenu carbone inférieur à tel seuil. Si la Chine réussissait à produire de l'acier conforme à ces conditions, nous serions dans l'obligation de l'accepter, mais nous pourrions faire respecter ces normes environnementales dans le cadre de l'approvisionnement fédéral, c'est bien cela?

**M. Pierre Marier:** Oui. J'allais dire que rien, dans nos accords commerciaux, n'empêche cela. Il ne nous revient pas de dire si des règlements ou politiques internes risquent de contredire cette perspective, mais rien, dans nos accords commerciaux, ne s'y oppose.

**M. Matthew Sreter:** J'ajouterais peut-être qu'il faut s'y prendre tôt. Il s'agit de communiquer tôt, sérieusement et souvent. C'est au tout début de l'établissement des exigences d'approvisionnement que sont fixés, par exemple, les besoins en acier, ainsi que la nature du produit: le type de produit, le type de contenu, etc.

Sur le plan environnemental, je suis convaincu que SPAC, par exemple, voudrait fixer des seuils d'émissions de GES. Nous avons actuellement en vue une réduction de 40 % des émissions de GES. Nous voulons réduire les émissions de nos édifices et de nos flottes. Nous visons un objectif de 100 % d'énergie propre d'ici 2025. Nous sommes en train d'augmenter l'approvisionnement propre, non seulement à l'échelle fédérale, mais aussi à l'échelle provinciale et territoriale.

Nous pouvons y arriver par toutes sortes de moyens, à condition, comme l'a dit M. Marier, de ne pas porter atteinte aux engagements que nous avons pris dans nos accords commerciaux.

• (1150)

**M. Erin Weir:** Oui, exactement.

Dans deux mois, le gouvernement fédéral va mettre en oeuvre un prix du carbone dans l'ensemble du Canada, ce qui, évidemment, va faire augmenter un peu le coût de l'acier, du ciment et d'autres produits fabriqués au Canada. Cela ne fera pas augmenter le coût de l'acier et du ciment importés.

Est-ce que, dans sa politique d'approvisionnement, le gouvernement pourrait se montrer disposé à payer un peu plus cher pour acheter des produits canadiens en tenant compte du prix du carbone ou à ajouter un montant nominal aux offres en provenance de l'étranger pour mettre tout le monde sur un pied d'égalité?

**M. Pierre Marier:** Cela a tout l'air de donner un avantage aux fournisseurs canadiens, et c'est précisément ce que les accords ne permettent pas.

**M. Erin Weir:** Si on applique le même prix aux biens importés et ce qui est payé aux fournisseurs canadiens, en quoi est-ce que cela peut être considéré comme discriminatoire?

**M. Pierre Marier:** Ce sont les responsables de l'approvisionnement qui devront examiner ces situations. Si les biens ou services achetés sont assortis de spécifications techniques conformes aux engagements que nous avons pris dans les accords commerciaux, nous pouvons faire à notre gré à condition qu'il ne s'agisse pas d'une discrimination fondée sur l'origine des biens ou services.

Tout est question de l'origine des biens ou services. Si l'appel d'offres comporte une quelconque disposition accordant un traitement préférentiel aux biens en provenance d'une certaine partie du monde par opposition à d'autres, on entre en contradiction avec les accords commerciaux.

**M. Matthew Sreter:** Je ferai écho à ce qu'a dit mon collègue, à savoir que tout tourne autour des exigences d'approvisionnement et des avantages que vous cherchez à obtenir dans le cadre de l'approvisionnement et qu'il faut s'assurer que ces exigences sont conformes aux obligations énoncées dans les accords commerciaux. Dans cette mesure-là, oui, vous pouvez agir. Si ce n'est pas le cas, alors non.

**M. Erin Weir:** J'entends bien que nous débordons un peu du domaine de l'approvisionnement, mais, puisque j'ai tous ces experts du commerce international devant moi, je voudrais savoir s'il est possible d'appliquer en général le prix du carbone du Canada au contenu carbone des importations et de le récupérer sur nos exportations? À l'heure actuelle, nous appliquons la taxe sur les produits et services dans notre propre économie. Nous l'appliquons aussi à la valeur des importations, et nous la récupérons sur la valeur des exportations. Est-ce qu'il serait possible, dans le cadre des accords commerciaux internationaux, de faire la même chose avec le prix du carbone?

**Le président:** Cette question devra attendre, car c'est au tour de M. Drouin de parler.

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Désolé de vous interrompre, Erin.

**M. Erin Weir:** Peut-être qu'ils pourront répondre pendant votre temps de parole.

**M. Francis Drouin:** Vous aurez une autre chance.

Merci mille fois d'être parmi nous. Matthew, J'aimerais revenir sur une question que vous avez soulevée. Je veux parler de l'Accord de libre-échange canadien, du seuil de 150 000 \$ pour les petites entreprises américaines et des limites dans lesquelles nous pouvons agir, ici au Canada. Nous n'avons pas pu faire la même chose. Je me rappelle que le regretté Adam Chownic travaillait à un projet et qu'il ne cessait de citer l'exemple des États-Unis et de dire que le Canada était limité à cet égard.

Y a-t-il un seuil auquel nous sommes tenus? En quoi l'ALENA se répercute-t-elle sur ce seuil? Est-ce que l'ALENA interdit ce seuil de 150 000 \$ au Canada? Y a-t-il une limite au Canada?

**M. Matthew Sreter:** Pour répondre à votre question de façon un peu plus globale, quand je dis que, désormais, nous pouvons envisager l'établissement de seuils en raison de l'ALEC, n'oubliez pas qu'il y a aussi un cadre interne. Nous devons respecter la Loi sur la gestion des finances publiques. Il existe des exemptions spécifiques dans la réglementation gouvernementale des contrats. Jusqu'ici, on ne prévoit pas ce genre de limites dans le système canadien, et il faudrait donc se pencher sur le cadre législatif interne pour voir ce qui pourrait être adapté.

Si je ne me trompe pas, il n'y a pas de seuils dans les accords commerciaux internationaux. Il revient à chaque partie d'en décider et d'établir une définition des petites et moyennes entreprises. En général, par exemple, pour le programme SBIR, c'est-à-dire le small business innovation research program des États-Unis, la limite est de 500 employés. Dans d'autres domaines, selon le secteur d'activité — l'aérospatiale, par exemple —, le seuil peut être différent.

Au Canada, jusqu'ici, nous nous interrogeons sur la définition des PME pour envisager l'établissement d'un seuil, mais la réponse à votre question est qu'il n'existe pas de dispositions particulières à cet égard dans les accords commerciaux.

•(1155)

**M. Francis Drouin:** Aux États-Unis, le seuil applicable aux petites entreprises est de 150 000 \$. Est-ce que cela leur permet d'obtenir un contrat de fournisseur unique de moins de 150 000 \$ ou doivent-elles quand même passer par le processus d'approvisionnement?

**M. Matthew Sreter:** Je ne vais pas faire l'apologie du système américain, mais je dirai que ce seuil permet aux États-Unis d'appliquer n'importe quel mécanisme, aussi bien la sollicitation ouverte que la sollicitation non ouverte. Pour plus de clarté, j'ajoute que le seuil d'acquisition simplifié est le seuil de 150 000 \$. Pour autant que je sache, il n'y a pas de seuil dans le programme SBIR. Lorsqu'une entreprise a réalisé un projet de recherche-développement et songe à vendre son produit, les ministères et organismes gouvernementaux, comme toutes les autres entités commerciales, peuvent acheter ce produit.

**M. Francis Drouin:** Je reconnais que le système n'est pas parfait. On entend souvent parler des entreprises dont la proposition n'est pas retenue, mais on entend aussi parler d'entreprises qui vendent au gouvernement américain plutôt qu'au gouvernement canadien. Je pense que l'Accord de libre-échange canadien est un pas dans la bonne direction, et je suppose que vous tous êtes en train de chercher le moyen de définir ce seuil. Ce devrait être une bonne nouvelle pour les PME.

Revenons à l'AECG: est-ce qu'on y prévoit un seuil pour les PME ou est-ce qu'il y a simplement une structure générale dans le cadre de laquelle il faudra déterminer un seuil?

**Mme Ana Renart:** L'AECG ne prévoit pas de seuil pour les PME.

**M. Francis Drouin:** D'accord, j'avais mal compris.

**Mme Ana Renart:** Il y en a un pour les entreprises autochtones, mais pas pour les PME. Le seuil de couverture de l'approvisionnement prévu dans l'AECG est nettement supérieur à ceux qui sont prévus dans d'autres accords de libre-échange. Il est de 221 000 \$, c'est-à-dire beaucoup plus que dans nos autres accords de libre-échange.

**M. Francis Drouin:** Il est donc de 221 000 \$ pour les entreprises autochtones.

**Mme Ana Renart:** Non, pardon, il s'agit du seuil de couverture de l'approvisionnement.

**M. Francis Drouin:** Pour la couverture, d'accord.

**Mme Ana Renart:** Il n'y a pas de seuil pour les entreprises autochtones, et cela pourrait donc être pour n'importe quoi. On peut choisir tel approvisionnement de telle valeur et le réserver aux entreprises autochtones.

**M. Francis Drouin:** Très bien, je comprends.

Je voudrais aussi parler du rendement du fournisseur.

D'après des témoins que nous avons entendus, les États-Unis tiennent compte du rendement antérieur du fournisseur. Si l'entreprise A était censée livrer *a*, *b*, et *c* et qu'elle n'a livré que *a*, cela sera pris en considération au prochain cycle d'approvisionnement.

Je me demandais... je sais que nous ne procédons pas ainsi, mais est-ce qu'un accord commercial ou une politique interne nous empêcherait de le faire actuellement? Ce n'est pas ainsi que nous fonctionnons actuellement, mais est-ce qu'on est en train d'examiner cette possibilité?

**M. Matthew Sreter:** Clarifions d'abord. Le seuil monétaire de couverture est de 25 000 \$ dans l'AECG, le seuil pour les biens est de 28 900 \$ dans l'ALENA, et les seuils prévus à l'OMC et dans l'AECG sont de 221 400 \$.

Pour ce qui est de la prise en compte du rendement du fournisseur, en effet, le Canada n'emploie pas de système semblable à celui des États-Unis. Cet aspect relève de la politique d'inadmissibilité et de radiation. Cela dit, le Canada ne peut radier un fournisseur qu'en raison d'un rendement remarquablement médiocre.

Mais, dans le cadre de nos efforts de modernisation de l'approvisionnement, nous cherchons à élaborer un système associant les relations avec le fournisseur et la gestion du rendement, dans le cadre duquel nous pourrions utiliser les résultats antérieurs sous forme de renseignements stratégiques pour stimuler et alimenter la sélection des futurs fournisseurs du gouvernement. C'est une initiative en cours. Nous sommes en train de consulter une trentaine de ministères et organismes, ainsi que les membres de notre comité consultatif national de fournisseurs.

**M. Francis Drouin:** Je ne sais pas si vous le savez, mais comment les États-Unis analysent-ils la situation? Est-ce qu'ils emploient une échelle de notes ou un système échec/réussite?

**Le président:** Essayez d'être très bref, s'il vous plaît, monsieur Sreter.

**M. Matthew Sreter:** Je crois savoir qu'ils emploient une sorte d'échelle de notes. Cela fonctionne un peu comme les indicateurs de rendement clés. Nous examinons la possibilité d'un système du même genre. Sans me limiter à ce que nous avons en vue, nous sommes aussi en train d'examiner ce type de système.

• (1200)

**M. Francis Drouin:** D'accord, super. Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Passons aux questions de cinq minutes. Nous commencerons par M. Shipley. Je vous en prie.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être parmi nous.

Ce qui ressort de tout cela est la complexité du processus d'approvisionnement, surtout dans le cadre de nos accords commerciaux et d'autant plus que nous en avons conclu non pas un, mais plusieurs. Il ne peut pas y avoir un seul modèle.

Je ne sais pas trop à qui adresser ma question. Comment le gouvernement fédéral sait-il et peut-il vérifier que les contrats d'approvisionnement sont conformes à tous nos accords commerciaux? Il doit bien y avoir un facteur de conformité. Il y a une partie qui concerne l'approvisionnement.

Il y a aussi que ma circonscription compte six Premières Nations et que les revendications territoriales se répercutent sur la conformité.

L'un de vous peut-il m'éclairer concernant ces deux aspects?

**M. Matthew Sreter:** La conformité renvoie à la compréhension des accords et des obligations qu'ils énoncent. Ensuite, bien sûr, il y a la mise en oeuvre de ces accords. Nous en avons mis deux en oeuvre cet été: l'AECG et l'ALEC. SPAC doit mettre à jour ses clauses contractuelles en fonction des clauses d'acquisition normalisées, et nous devons nous assurer que les autres ministères et organismes sont informés de cette mise à jour pour veiller à ce que toutes les dispositions soient conformes aux accords.

Nous mettons à jour les directives applicables au personnel d'approvisionnement, qui sont notre guide des approvisionnements. On y trouve également les obligations liées aux ententes sur les revendications territoriales et ce que les agents de négociation des marchés sont censés faire pour garantir qu'ils sont du côté de la loi du point de vue de ces obligations.

Nous veillons à la formation de notre personnel. Les séances de formation permettent de s'assurer que les employés comprennent parfaitement nos obligations. Nous nous assurons que notre infrastructure et nos systèmes soient également mis à jour afin qu'ils soient conformes aux accords commerciaux.

Par ailleurs, il y a, à SPAC, un centre d'expertise sur les accords commerciaux, qui peut formuler des recommandations sur les accords commerciaux, les approvisionnements individuels et les moyens stratégiques permettant de soutenir d'éventuelles négociations en cours.

Nous avons aussi des surveillants de l'équité. Nous en avons l'équivalent à l'interne, à SPAC. Et, bien sûr, nous avons l'arbitre du jeu, c'est-à-dire le Tribunal canadien du commerce extérieur.

**M. Bev Shipley:** Ça, c'est vous, monsieur Burn, alors, écoutez...

**M. Peter Burn:** Oui, c'est moi. Est-ce que je peux ajouter quelque chose au sujet des revendications territoriales? On parle depuis longtemps des droits des petites entreprises et des droits des

minorités, les « minorités » étant les Autochtones. Le vocabulaire plus récent clarifie vraiment les choses. Les règles d'approvisionnement énoncées dans l'ALEC

ne s'applique(nt) pas aux mesures adoptées ou maintenues par une Partie à l'égard des peuples autochtones. (Elles) n'affecte(nt) pas les droits existants des peuples autochtones du Canada — ancestraux ou issus de traités — prévus à l'article 35 de la Loi constitutionnelle de 1982.

2. Il est entendu qu'aucune disposition du présent accord n'empêche une Partie de s'acquitter de ses obligations au titre de ses traités avec les peuples autochtones, y compris les accords sur des revendications territoriales.

Les dispositions sont formulées très clairement. On parlait jusqu'ici de « droits des minorités », et nous avons reformulé le tout du point de vue des Autochtones selon les dernières revendications territoriales.

**M. Bev Shipley:** Toutes ces discussions se sont déroulées avant et pendant les négociations de l'accord, de sorte qu'on est certain de sa conformité...

**M. Peter Burn:** On parle ici de l'accord interne, de l'ALEC. Pour ce qui est de l'AECG, mes collègues ici présents ont fait le même travail de clarification. Et on ne se pose plus la question de savoir ce qu'englobent les « droits des minorités ».

**M. Bev Shipley:** Très bien.

**M. Peter Burn:** La situation est beaucoup plus claire.

**M. Bev Shipley:** Il arrive que votre tribunal soit saisi de cas de ce qu'on appelle le fractionnement de marché. Sachant que cela peut arriver et que de petites et moyennes entreprises le tiendraient pour un risque qu'elles ne peuvent pas se permettre de prendre, comment se débrouillent-elles pour les soumissions? Est-ce que cela limite leurs soumissions?

**Le président:** Il faudrait, ici aussi, répondre rapidement. Je comprends bien que c'est une question difficile, peut-être, mais nous avons besoin d'une réponse très brève.

• (1205)

**M. Eric Wildhaber:** Nous serions saisis de ce genre de cas, oui. Cela relève plus de leur domaine également. Le fractionnement de marché n'est pas permis par les accords commerciaux.

**M. Bev Shipley:** Merci beaucoup.

**Le président:** C'est à vous, monsieur Peterson, vous avez cinq minutes.

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

Merci à tous d'être parmi nous cet après-midi.

C'est un sujet très riche aux multiples voies de réflexion. Et les questions abordées peuvent être très denses.

J'aimerais commencer par mes amis du tribunal du commerce.

J'exerçais moi-même dans le domaine du droit commercial avant d'avoir l'honneur de servir la merveilleuse population de Newmarket et Aurora à la Chambre des communes. J'ai participé, pour le compte de mes clients, à quelques litiges contractuels — pas devant le tribunal du commerce, mais devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario. Je me demande combien de litiges vous devez régler, quels sont les gens qui s'adressent au tribunal du commerce et le genre de litige le plus courant.

**M. Peter Burn:** Je vais laisser Eric commencer, et je donnerai d'autres détails.

Je fais cela depuis trois ans. Eric a beaucoup plus d'années d'expérience et pourrait donc vous en dire plus.

**M. Eric Wildhaber:** J'ai eu ma part, en effet.

Il faut comprendre que, du côté de l'approvisionnement, le TCCE est véritablement un tribunal interne. Le mot « extérieur » est un peu impropre. En fait, lorsque l'ALENA est entrée en vigueur, c'est la Commission de révision des marchés qui était chargée de s'occuper de l'examen de l'approvisionnement, et ses fonctions ont été absorbées par le TCCE. On a proposé une modification au projet de loi de mise en oeuvre de l'ALENA, mais, finalement, elle n'a pas été adoptée. Il s'agissait de remplacer le nom du TCCE par « commission canadienne du commerce international et de l'examen des marchés publics ». Cela aurait mieux décrit ce que nous faisons effectivement.

Ce que nous faisons, en effet, c'est offrir une autre tribune de règlement des litiges en matière de marchés publics. Un fournisseur peut toujours s'adresser à la Cour fédérale ou à des tribunaux supérieurs pour présenter essentiellement le même genre de plainte contre le gouvernement fédéral, mais en s'appuyant sur le principe contrat A/contrat B du jugement Ron Engineering.

Le principe élaboré par la Cour suprême est pour l'essentiel enchâssé dans les accords commerciaux. Le TCCE offre la possibilité d'en arriver plus facilement et plus rapidement à un règlement.

Nous faisons le suivi de beaucoup de choses. Mon directeur exécutif et avocat général était auparavant consultant en gestion. Il est donc très soucieux des chiffres. Comme moi. J'ai failli devenir comptable au lieu d'avocat.

**M. Kyle Peterson:** Heureusement que la sagesse l'a emporté.

**M. Eric Wildhaber:** Eh bien voilà.

Nous faisons donc le suivi de beaucoup de choses, mais, et c'est surprenant, nous ne faisons pas le suivi des activités des petites et moyennes entreprises, et il faut croire que c'est simplement parce qu'on ne nous l'a jamais demandé. Cela dit, pour faire suite à la discussion, je vais recommander au secrétariat de conserver des chiffres à ce sujet, ne serait-ce que pour pouvoir répondre à la question la prochaine fois que nous viendrons ici.

J'ai jeté un coup d'oeil. Hier, j'ai demandé à mon stagiaire d'examiner les cas que nous avons examinés l'année dernière. Nous avons traité 70 plaintes. C'est le plus grand nombre de plaintes que nous ayons jamais reçues en matière de marchés publics. La valeur totale était de l'ordre de 5 milliards de dollars. Il y a eu quelques affaires majeures, mais la moyenne était de 1 à 3 milliards de dollars.

D'après la définition que donne Industrie Canada de la notion de petite entreprise et d'après ce que nous pouvions conclure à première vue, grâce à une recherche rapide dans Internet, sur la taille d'une entreprise, nous pouvons sans risque affirmer à titre anecdotique que, l'année dernière en tout cas, plus de la moitié des plaintes — jusqu'à 45 des 70 que nous avons reçues — venaient de ce qui semblait être des petites et moyennes entreprises. Elles s'adressent beaucoup à nous.

Vous avez aussi demandé le genre d'affaires dont nous sommes saisis en général. Eh bien, il y en a de toutes sortes, mais les cas de critère non divulgué sont récurrents. Selon le système, on doit énoncer tous les critères applicables dans les documents de sollicitation. Essentiellement, les fournisseurs doivent être mis au courant des règles du jeu avant d'investir temps et argent dans l'élaboration d'une soumission en réponse à un appel d'offres, mais les choses ne sont pas toujours bien définies, il peut y avoir des lacunes dans les énoncés, et, à l'étape de l'évaluation, on se retrouve avec un critère passé inaperçu. Et, là, un soumissionnaire dit

« Attendez un peu, je n'ai pas vu cela, pourquoi donc? ». On lui explique la raison, et il n'est pas content parce qu'il se rend compte que ce n'est pas ce qu'il a lu dans les documents de sollicitation. Il essaiera de régler le problème, et, s'il n'y parvient pas, il s'adressera au tribunal, à moins qu'il s'adresse directement au tribunal.

Je dirais que c'est un cas très fréquent.

• (1210)

**Le président:** Je dois vous interrompre ici. Merci.

Monsieur McCauley, c'est à votre tour. Vous avez cinq minutes.

**M. Kelly McCauley:** Je voudrais revenir sur ce que M. Weir a dit au sujet des soumissions et des garanties environnementales.

Je vais vous donner un exemple. Reprenons le cas du secteur de la cimenterie à Edmonton. Ces entreprises sont chassées du marché par les soumissionnaires étrangers à cause de la taxe sur le carbone imposée dans la province.

Comment s'y prendre pour protéger les entreprises locales qui respectent les règles et qui protègent — ostensiblement — l'environnement? Dans l'exemple proposé par M. Weir, on parle de l'acier livré par un pays, la Chine, où les émissions de gaz à effet de serre sont cinq fois supérieures aux nôtres. Le ciment est le même. Quel serait le moyen légal de protéger les entreprises canadiennes, les emplois et l'environnement sans contourner la loi? Comment intégrer cela dans le processus d'appel d'offres?

**M. Peter Burn:** Je vais essayer de répondre en remontant à une vie antérieure, non pas au tribunal, mais à l'époque où j'étais avocat. J'essaierais certainement d'établir un système de plafonnement permettant diverses possibilités de façon à libérer le secteur de la cimenterie...

**M. Kelly McCauley:** Eh bien, il n'y a pas de système de plafonnement en Alberta.

**M. Peter Burn:** ... ou il faudrait voir si l'on peut faire passer un gouvernement à un système territorial...

**M. Kelly McCauley:** Pardon?

**M. Peter Burn:** Cela pourrait être un système fiscal territorial, dans le genre de la TPS, en vertu duquel on taxerait les émissions produites à l'interne et où on ferait valoir que... il faudrait l'imposer à la frontière.

**M. Kelly McCauley:** Est-ce que cela pourrait être intégré aux spécifications?

**M. Peter Burn:** Je pense que oui. Il faudrait être extrêmement bien informé, et je crois que personne ne l'est, des niveaux d'émission effectifs, faute de quoi on enfreindrait les accords commerciaux internationaux, probablement l'article 20 de l'OMC.

Il faudrait être très strict à l'égard de la taxe imposée à la frontière. Je ne crois pas que quiconque ait ce genre d'information, et il serait donc extrêmement difficile de procéder ainsi sans risquer une contestation.

**M. Kelly McCauley:** Effectivement. L'un des témoins a dit qu'il est possible de préciser des éléments environnementaux dans le processus d'approvisionnement. Comment vous y prendriez-vous dans ce cas?

**M. Peter Burn:** Excusez-moi...?

**Mme Ana Renart:** Excusez-moi, comment...? Pourriez-vous répéter la question?

**M. Kelly McCauley:** Vous avez dit que le processus d'approvisionnement pourrait comprendre des exigences en matière environnementales, sociales, etc. Comment vous y prendriez-vous dans ce cas pour...

**M. Peter Burn:** S'il s'agit d'émissions, il faudrait avoir une norme à laquelle on pourrait renvoyer dans l'appel d'offres, mais nous n'avons pas de norme, parce que nous n'avons pas d'information — et je crois que personne ne l'a — qui nous permettrait de dire que l'acier en provenance de tel endroit produit  $x$  émissions comparativement à tel autre endroit. Je ne crois pas qu'on ait, où que ce soit, défini ce genre de données.

Je vous suggérerais de...

**M. Kelly McCauley:** Cela ressemble à ce qui se passe en Alberta. Nous avons une taxe sur le carbone qui ne fait que provoquer des fuites de carbone à...

**M. Peter Burn:** La question théorique est de savoir si la taxe sur le carbone devrait porter sur toutes les émissions ou seulement sur les émissions internes, avec une taxe sur les émissions à l'étranger, comme c'est le cas de la TPS.

Je vous suggérerais d'aller voir comment ils ont essayé de régler la question des émissions atmosphériques dans un traité qui a provoqué environ quatre ans de turbulences internationales. Les Européens ont essayé de le faire sur une base territoriale et ils ont fortement contrarié les Chinois et les Américains.

**M. Kelly McCauley:** Je voudrais qu'on parle de l'ESN, l'exemption de la sécurité nationale. Dans quelle mesure est-ce un problème important du point de vue des plaintes? Est-ce que d'autres pays — comme les États-Unis, je suppose — l'invoquent également et empêchent des entreprises canadiennes de soumissionner dans certains cas?

**M. Peter Burn:** Je ne peux pas en parler. Les tribunaux sont actuellement saisis de cette question, donc...

**M. Kelly McCauley:** Alors, combien de plaintes par année recevons-nous à ce sujet?

**M. Peter Burn:** Eric, à vous de nous dire comment rester en jeu.

• (1215)

**M. Eric Wildhaber:** Je pense que cette question concerne plutôt mes collègues d'Affaires mondiales.

Je crois que M. Burn voulait dire que, en matière d'exemption de la sécurité nationale, la Cour d'appel fédérale est actuellement saisie d'une décision du tribunal. Et je crois qu'il essayait de dire qu'il est difficile pour lui ou pour moi de...

**M. Kelly McCauley:** La raison pour laquelle je pose la question est qu'il est très clair, et nous l'avons bien vu, que les ministères se servent de cette exemption quand ce n'est pas nécessaire. On sait que le SCRS s'en sert pour 100 % de ses achats, y compris pour les agrafes et le papier à photocopie. Je me demande dans quelle mesure l'utilisation de cette exemption par le gouvernement entraîne des difficultés commerciales.

**Le président:** Je crains que vous deviez continuer de vous poser la question, monsieur McCauley, parce qu'il faut maintenant passer la parole à M. Poissant.

**M. Kelly McCauley:** Je ne crois pas que j'aurais obtenu une réponse de toute façon. Je vais donc continuer à m'interroger.

[Français]

**Le président:** Monsieur Poissant, vous disposez de cinq minutes.

**M. Jean-Claude Poissant (La Prairie, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leurs témoignages.

Ma question s'adresse à chacun d'entre eux. J'aimerais parler du processus d'évaluation des offres. Plus tôt cette semaine, nous avons entendu, de la part de nos fonctionnaires, que les offres sont évaluées selon les composantes techniques et financières.

En fonction de nos accords commerciaux, le gouvernement serait-il en mesure d'ajouter un troisième élément à l'évaluation des offres en dehors des programmes de retrait obligatoire? Par exemple, pourrait-il ajouter un critère évaluant combien d'emplois seront créés ou pourrait-il ajouter un critère considérant la performance des entreprises?

[Traduction]

**M. Matthew Sreter:** Je pourrais essayer de répondre, après quoi nous verrons ce que mes collègues ont à dire.

Nous constatons déjà quelque chose de très semblable à ce que vous avez décrit, mais cette fois dans le contexte de l'approvisionnement de défense en vertu de la politique sur les avantages industriels et techniques. C'est le recours à la proposition de valeur.

Dans le cadre de cette politique et compte tenu du recours à la proposition de valeur, il y a les aspects techniques et financiers, et il y a la proposition de valeur. L'un des jalons employés est une pondération de 10 % des éléments de la proposition de valeur. Ils cherchent, dans l'établissement de leurs critères, à favoriser, par exemple, l'épanouissement du secteur de la défense, le renforcement de la base des fournisseurs et la multiplication des possibilités d'exportation, etc.

Vous avez donc déjà un exemple, en dehors du cadre des accords commerciaux. C'est un bon exemple, et cela fonctionne très bien. Nous négocions actuellement des contrats de dizaines de milliards de dollars, et 100 % de ces dollars vont à des entreprises canadiennes.

Donc, dans le cadre des dispositions de ces accords commerciaux, si on tient compte de ce qui est couvert par ces dispositions, une partie des efforts déployés par SPAC pour moderniser le processus d'approvisionnement vise précisément cela: trouver des moyens, compte tenu des obligations énoncées dans ces accords, d'employer des critères socioéconomiques. Il faut s'assurer qu'ils sont objectifs, qu'ils sont quantifiables, qu'ils sont indépendants du développement local — on parle de contenu national, par exemple — et qu'ils sont conformes aux engagements que nous avons pris dans le cadre de ces accords commerciaux.

C'est ce à quoi nous réfléchissons en ce moment et c'est dans cette direction que nous comptons aller dans les mois qui viennent.

[Français]

**M. Jean-Claude Poissant:** Je vous remercie.

J'aimerais poser une deuxième question, à laquelle M. Burn pourrait répondre.

J'aimerais savoir comment l'Organisation mondiale du commerce pourrait-elle s'impliquer auprès de ces petites entreprises.

**M. Eric Wildhaber:** Vous voulez savoir comment le Tribunal réagirait?

**M. Jean-Claude Poissant:** Non, je parle de l'Organisation mondiale du commerce.

**M. Eric Wildhaber:** Cette question s'adresse davantage à mes collègues d'Affaires mondiales Canada.

En tant que tribunal intérieur, le Tribunal canadien du commerce extérieur reçoit les plaintes qui proviennent surtout des petites et moyennes entreprises installées ici.

En fait, j'aimerais dire un petit mot à ce sujet. Le système a été créé, à l'origine, pour faire en sorte que nos entreprises puissent aller à l'étranger et concurrencer les marchés publics extérieurs et, inversement, pour que les entreprises étrangères puissent s'installer ici.

Toutefois, 98 % des plaintes qui aboutissent devant le Tribunal canadien du commerce extérieur proviennent de fournisseurs canadiens potentiels, qu'ils soient du Québec ou d'ailleurs. C'est pour cela que nous sommes un tribunal intérieur.

En ce qui concerne la politique commerciale extérieure, j'ai une bonne idée de ce que va faire l'OMC, mais cela ne fait pas partie de mon mandat. Cela relève davantage de mes collègues d'Affaires mondiales Canada.

• (1220)

[Traduction]

**M. Pierre Marier:** Si je comprends bien la question, vous voulez savoir de quoi on discute à l'OMC quand on parle des petites et moyennes entreprises. Je peux vous dire que, du point de vue de la participation du Canada à l'AMP de l'OMC, nous avons une exemption pour les petites entreprises et les entreprises appartenant à des minorités. Cela nous laisse beaucoup de souplesse.

Au comité de l'AMP, qui se réunit au moins trois fois par an, il y a un programme de travail consacré aux politiques applicables aux petites et moyennes entreprises. Ce programme vient tout juste de commencer, et, parmi les enjeux que nous examinerons, il y a les seuils appliqués par d'autres parties à l'OMC. On a beaucoup discuté du système américain, qui comporte des seuils assez solides pour les PME.

**Le président:** Passons à M. Weir. Vous avez trois minutes. Allez-y, je vous en prie.

**M. Erin Weir:** Merci beaucoup.

J'en étais à la question des ajustements à la frontière relativement au prix du carbone. Merci à M. McCauley d'y avoir donné suite. C'est intéressant de voir que les deux partis s'intéressent à cette idée. M. Burn nous a proposé quelques pistes de réflexion. Je me demande si, compte tenu de tout ce temps de discussion, d'autres témoins ont des idées à formuler à cet égard. Sinon, il serait tout à fait acceptable de nous adresser des réflexions par écrit.

**Mme Ana Renart:** Je pense que les ajustements à la frontière relativement au prix du carbone échappent à ce que nous faisons en matière d'approvisionnement. Ce n'est pas un enjeu lié à l'approvisionnement.

**M. Erin Weir:** Pas de problème. Je me disais qu'on pourrait profiter des experts du commerce international ici présents pour avoir leur point de vue, mais merci beaucoup.

Je voudrais quand même donner suite à ce qu'a dit M. Burn sur un point.

Je crois que vous avez fait remarquer avec raison que l'un des problèmes de l'imposition d'ajustements à la frontière en fonction du prix du carbone est l'absence de données solides sur le contenu carbone des importations. Faute de ces données, serait-il faisable d'appliquer le même prix à une tonne d'acier importé et à une tonne d'acier canadien et de mettre tout le monde sur un pied d'égalité au moins à cet égard?

**M. Peter Burn:** Je ne m'aventurerai pas sur ce terrain.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Peter Burn:** C'est une question très délicate. Il faudrait que je prononce un avis juridique et que je réfléchisse longuement à la réponse.

Je ferais remarquer que, si vous choisissez l'exemple de l'acier, vous devrez faire attention. Par exemple, en Alberta, si vous tenez compte des émissions en amont de certains autres produits, vous constaterez que les émissions sont supérieures au Canada. Il vaut mieux faire très attention dans le domaine des émissions.

Si vous choisissez un produit à faibles émissions, vous aurez de meilleures chances d'obtenir gain de cause que si vous choisissez un produit à caractère très discriminatoire, comme l'Union européenne a tenté de le faire avec le bitume issu des sables pétrolifères de l'Alberta en faisant valoir sa norme d'exploitation. Elle n'a pas obtenu gain de cause parce que le chiffre était discriminatoire et inexact.

**M. Erin Weir:** C'est logique, évidemment. Nous essayons d'éviter cette incitation perverse à utiliser des produits moins écologiques parce qu'ils échappent au système des prix du carbone.

J'aimerais aussi parler du principe du Buy American. Quelqu'un a dit que c'est une politique discriminatoire, mais je rappelle que les États-Unis ont signé la plupart des accords commerciaux auxquels le Canada est partie. Je crois comprendre que le principe du Buy American est permis parce que ce sont les gouvernements d'État et les administrations locales qui achètent et que ces entités échappent en fait aux accords commerciaux. Je me demande dans quelle mesure le Canada pourrait faire la même chose à l'échelle provinciale et municipale. Je sais que l'accord global conclu avec l'Europe s'applique à l'échelle infranationale.

Est-ce que certains des témoins pourraient nous dire le degré de souplesse qu'offre notre système fédéral?

**Le président:** Je crains que nous devions reporter cela à une autre série de questions, parce que la présente série arrive à terme.

Commençons une autre série d'interventions de sept minutes. La parole est à vous, monsieur Peterson.

**M. Kyle Peterson:** Merci, monsieur le président.

Désolé, monsieur Weir. Vous avez l'art, aujourd'hui, de poser des questions au dernier moment.

• (1225)

**M. Erin Weir:** C'est que je laisse le temps de réfléchir à mes interlocuteurs.

**M. Kyle Peterson:** Et c'est très bien.

Je crois qu'on peut dire avec raison que, quand on doit tenir compte d'une multitude de politiques, de directives, de loi et de règlements, l'approvisionnement fédéral est un paysage complexe.

Pourriez-vous nous décrire un peu le processus? Lorsqu'un acheteur décide de lancer un appel d'offres, comment cela fonctionne-t-il? Est-ce qu'il utilise un modèle qu'il adapte? Faut-il analyser ce qui est couvert par des accords commerciaux et déterminer les seuils à prendre en compte? Cela semble très complexe. Je voudrais savoir comment fonctionne concrètement le processus effectif.

**M. Matthew Sreter:** Je pourrais essayer de répondre.



Pour ce qui est de SPAC, il faut savoir qu'il s'agit d'un fournisseur de services communs. Un ministère client nous fait connaître ses besoins. C'est la première étape. Cela dit, ces besoins peuvent être flous ou tout à fait limpides. Nous commençons par clarifier ces besoins avec le ministère. Il se peut qu'on doive, et c'est encouragé, demander au secteur privé d'évaluer la capacité du secteur d'activité. Il est bon, également, de se demander, très tôt, si des accords commerciaux sont applicables, et, dans ce cas, de savoir lesquels.

La première question que nous nous posons concerne le champ d'application des accords, compte tenu des besoins et des biens et services en cause. Nous cherchons à savoir si ces biens ou services sont assujettis à l'un ou l'autre des accords applicables ou à plusieurs accords. Nous examinons ensuite la valeur du contrat et nous vérifions si des seuils s'y appliquent. Puis nous analysons l'entité qui achète les biens et nous vérifions si elle est assujettie aux annexes. Après cela, nous vérifions si des exemptions sont applicables. Faut-il appliquer la stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones? Les besoins sont-ils assujettis à l'exception de la sécurité nationale? Il s'agit donc de vérifier de quoi relève la demande.

À partir de là, au sujet du modèle dont vous avez parlé, je n'appellerais pas cela un modèle. Ils sont adaptés, au sein de SPAC, à chaque type d'approvisionnement du ministère client. Nous employons des dispositions d'acquisition standards et des modèles selon le degré de complexité, faible, moyen ou élevé, qui déterminera les clauses contractuelles standards que nous intégrerons préalablement, après quoi nous les adaptons. Ces clauses standards permettent de garantir que le gouvernement remplit ses obligations à l'égard des accords commerciaux du point de vue de la procédure, de l'équité et de la transparence.

**M. Kyle Peterson:** Je ne sais pas si un autre veut ajouter quelque chose. Ma question était très générale, mais elle aide à avoir un portrait d'ensemble de la situation.

Voilà pour le processus actuel.

Je trouve intéressant que nous fassions maintenant intervenir la dimension commerce international. Nous avons avec nous le Tribunal canadien du commerce extérieur, qui ne porte pourtant pas la casquette nationale lorsqu'il s'agit de marchés publics. C'est toujours intéressant.

Bien entendu, chacun de nos accords commerciaux — ou presque — contient des dispositions sur les mécanismes de règlement des différends. Faisons-nous un suivi des plaintes déposées par nos partenaires internationaux ou même par des entreprises de pays avec lesquels nous avons établi des accords commerciaux? De toute évidence, ces entreprises ne recourraient pas au tribunal du commerce. En faisons-nous le suivi? Apportons-nous des modifications au processus à partir de cette information?

**M. Matthew Sreter:** Dans l'ensemble, je vous ai tout dit sur les champs d'application, mais il y a aussi toutes les règles de procédure dont j'ai parlé dans mes remarques liminaires, et elles sont légion. Il faut respecter chacune de ces procédures — les délais, et ainsi de suite.

En ce qui concerne le TCCE, j'ai apporté des statistiques pour vous montrer la robustesse du système de SPAC. Sur le plan des résultats, 0,3 % des contrats de SPAC sont présentés au TCCE et 0,03 % aboutissent à des déterminations de validité ou de validité partielle. Sur une période moyenne de trois ans, 130 plaintes liées à des contrats de SPAC sont portées devant le TCCE. De ce nombre, comme je l'ai indiqué, 0,03 % sont déclarées valides.

Par ailleurs — je ne connais pas les statistiques —, il est très rare que le Canada soit porté devant l'OMC pour le règlement de différends. Cela signifie, premièrement, que les puissants mécanismes mis en place par SPAC nous permettent, à la base, d'éviter le recours à cette procédure; nous nous assurons respecter tous les éléments d'équité procédurale avant même d'arriver là. Deuxièmement, tant le TCCE que notre Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement s'occupent des plaintes et en assurent le traitement bien avant qu'elles ne soient portées devant l'OMC.

Ce que je n'ai pas encore mentionné, c'est qu'il existe pour les plaignants une possibilité de recours aux tribunaux fédéraux. La Cour fédérale est saisie d'un certain nombre d'appels.

**M. Peter Burn:** J'ajouterais une ou deux choses au sujet du TCCE. Des entreprises étrangères s'adressent à nous avant d'invoquer le mécanisme de règlement des différends, pour vérifier s'il y a effectivement possibilité de règlement. Pour faire allusion à la situation de Travaux publics, si le TCCE dit qu'une enquête doit suivre son cours, ces entreprises auront affaire à des gens très compétents qui prennent la réputation du gouvernement du Canada très au sérieux. Si, dès le début du processus, TP sent que la plainte n'est pas recevable, il mettra fin au processus. J'ai pu le constater par moi-même.

Par la suite, Travaux publics examine très rigoureusement la situation et nous entendons l'autre partie. Vous vous souvenez, Eric? Lorsqu'il leur arrive de dire « Oh là! », ils arrêtent tout et lancent un nouvel appel d'offres. Ils le font de leur propre chef. Ils ne veulent pas risquer de compromettre la réputation du Canada. Voilà quelques points que je voulais préciser.

• (1230)

**M. Kyle Peterson:** Allez-y, Eric, si vous souhaitez ajouter quelque chose.

**M. Eric Wildhaber:** Pour ajouter un peu plus de contexte et compléter le tableau, je dirai qu'il existe deux modes de recours, un pour les entreprises contre le gouvernement du Canada et l'autre, pour les différends d'État à État. Le processus applicable aux entreprises contre le gouvernement canadien vise les entreprises étrangères et nationales; ces dernières porteront leur cas devant la Cour fédérale, la cour supérieure d'une province ou le TCCE.

Pour mettre les chiffres en contexte, les membres du TCCE aiment croire que ce n'est pas le nombre de dossiers dont ils sont saisis qui est important, même si le volume représente une grande valeur pécuniaire; ils attachent une grande importance aux très petits cas susceptibles d'entraîner des répercussions énormes. Pour vous donner un exemple, il y a des années de cela, un très petit cas a mené à l'instauration du mécanisme de préavis d'adjudication de contrat. Auparavant, un ministère pouvait dire qu'il faisait affaire avec un fournisseur exclusif et il n'existait aucun mécanisme en place pour laisser savoir à la communauté des fournisseurs qu'ils avaient la possibilité de contester cet état de fait. Ce développement favorable a découlé du TCCE.

En ce qui concerne les différends d'État à État, le processus permet à une entreprise étrangère insatisfaite d'une activité d'approvisionnement du gouvernement fédéral de demander à son gouvernement de porter le Canada devant l'Organisation mondiale du commerce. Dans la même veine, si le Canada est insatisfait d'un marché passé avec l'un de ses partenaires de l'AMP-OMC, il peut charger le gouvernement de recourir à un mécanisme de règlement des litiges d'État à État. Depuis la création de l'accord sur les marchés publics, je pense qu'il n'y a eu qu'un seul cas de règlement de différend porté devant l'OMC au titre de l'AMP. Il s'agit d'une situation rarissime.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur McCauley, vous avez sept minutes.

**M. Kelly McCauley:** Juste une petite remarque avant de commencer. J'espère, monsieur Burn, que vous ne faisiez pas allusion au pétrole de l'Alberta lorsque vous disiez que nous devons être prudents avec la question des émissions, parce que les émissions attribuables au pétrole albertain sont inférieures à celles du pétrole vénézuélien et nigérian, de même qu'à celles du pétrole américain qui entre chez nous.

**M. Peter Burn:** Dans ma vie antérieure, j'ai conseillé des gouvernements à cet égard. Honnêtement, j'en connais trop sur le sujet.

**M. Kelly McCauley:** Mon seul but était de rectifier les faits, au cas où vous aviez l'intention de dénigrer notre pétrole.

Mardi dernier, lors de notre étude des marchés publics, nous avons parlé du projet de loi C-344, un projet de loi d'initiative parlementaire qui allait imposer le concept de retombées locales dans les marchés publics.

En quoi ce concept pourrait-il influencer sur le processus d'approvisionnement, en ce qui a trait à l'équité de nos relations commerciales et ainsi de suite? Vous êtes-vous penchés sur cet aspect? La question a-t-elle déjà été prise en considération?

Le problème vient en partie du fait que ce projet de loi est bien intentionné, mais il est très sibyllin et donne au ministre une très grande latitude, avec des pouvoirs non définis. Lorsqu'un contrat renferme des pouvoirs non définis et de l'incertitude, nous avons vu que même en publiant une demande de propositions de 30 000 pages, nous pouvons quand même faire l'objet de poursuites et voir des entreprises mal interpréter la DP, au point de présenter une proposition de 1 milliard de dollars de plus que le plus bas soumissionnaire.

Je suis curieux de savoir si vous avez examiné cette question et l'effet qu'elle aura sur les marchés publics si cette incertitude demeure. Sommes-nous en train de nous préparer à faire face aux mêmes difficultés aux États-Unis, voire à bloquer le commerce canado-américain?

**M. Pierre Marier:** Je vais tenter de répondre à cette question. Comme je ne connais pas le projet de loi dans tous ses détails, je ne m'avancerai pas jusqu'à déterminer s'il est cohérent ou non avec nos obligations commerciales. Je dirai seulement que lorsque vous parlez de retombées locales, comme vous les avez décrites, je n'arrive pas à saisir clairement en quoi elles consisteraient, mais cela ressemble à ce que nous appellerions une opération de compensation.

Or, les opérations de compensation sont interdites. Les opérations de compensation renvoient à toute situation dans laquelle un traitement préférentiel préférentiel est accordé à du contenu local ou à des conditions locales. Par exemple, une entente visant l'embauche de main-d'oeuvre locale serait une opération de compensation. Ces opérations sont exclues de l'entente commerciale, mais il reste une foule de possibilités de faire les choses dans le cadre de nos ententes commerciales. Tout dépend des spécifications du contrat.

• (1235)

**M. Kelly McCauley:** Dans le même ordre d'idées, l'adoption de politiques d'équité salariale est inscrite dans la lettre de mandat de certains ministres depuis environ deux ans. À l'une des réunions de ce comité, le ministre a mentionné que cette politique s'appliquerait à tous les achats du gouvernement, donc aux contrats d'approvisionnement du fédéral aussi. Si une entreprise américaine n'adhérant pas

à notre politique d'équité salariale voulait soumissionner à un appel d'offres, serait-elle considérée comme faisant l'objet de discrimination? Le cas échéant, cela nous expose à des représailles.

**M. Matthew Sreter:** En ce qui concerne la politique d'équité salariale, Emploi et Développement social Canada élabore actuellement une politique d'équité salariale modernisée. Elle est en cours d'élaboration. SPAC appuie EDSC à cet égard.

Ils examinent en quoi consisterait une politique moderne d'équité salariale. Pour l'heure, ils évaluent les options. Je crois que le Comité recevra une réponse écrite. Dans le cadre de cet effort de modernisation, une des options de SPAC est l'approvisionnement éthique. Nous envisageons de revoir notre code de conduite sur l'approvisionnement et d'examiner comment nous pourrions y intégrer une politique de rémunération équitable, ce qui, à cette étape, s'appliquerait à tous les marchés publics de SPAC. Cependant, nous en sommes encore à l'étape de l'élaboration initiale.

**M. Kelly McCauley:** Tout cela est encore bien loin et je présume que nous aurons suffisamment de temps pour obtenir l'avis d'experts et éviter de faire l'objet de représailles sous prétexte que nous bloquons l'investissement étranger ou les soumissionnaires étrangers.

**M. Matthew Sreter:** Afin de nous assurer que nous respectons nos obligations issues des ententes commerciales, tout ce que nous pourrions mettre en place à SPAC fera l'objet de consultations préalables avec nos collègues d'Affaires mondiales Canada et du ministère de la Justice.

**M. Kelly McCauley:** Quoi d'autre ferait partie des marchés réservés? Vous avez dit que les retombées locales pourraient faire l'objet d'un marché réservé. Qu'y a-t-il d'autre dans les marchés réservés, à part les marchés avec les Autochtones? Que pourrait-il y avoir d'autre?

**Mme Ana Renart:** Nos marchés réservés visent uniquement les petites entreprises et les entreprises détenues par des membres de groupes minoritaires. Ils font partie de tous nos accords de libre-échange, à l'exception de l'AECG. Les marchés réservés aux Autochtones sont inclus dans toutes nos ALE. Il s'agit donc des deux seuls marchés réservés.

**M. Kelly McCauley:** Les deux seuls?

**Mme Ana Renart:** C'est exact.

**M. Kelly McCauley:** Merveilleux.

Monsieur le président, j'aimerais présenter à nouveau ma motion de mardi:

Que le Comité invite le président du Groupe de travail des ministres chargés d'atteindre la stabilité du système de paye afin de tenir une séance d'information sur les progrès du groupe de travail;

que la rencontre ait lieu en dehors du calendrier régulier du Comité s'il le faut;

**Le président:** Je vais consulter brièvement mon greffier. Je crois que cette motion nécessite une mise aux voix immédiate.

Oui, comme je le pensais, cette motion ne peut faire l'objet d'un débat; nous devons tout de suite tenir un vote.

**M. Kelly McCauley:** J'aimerais qu'il y ait un vote par appel nominal.

**Le président:** Bien sûr.

**M. Steven MacKinnon (Gatineau, Lib.):** Ai-je le droit d'invoquer le Règlement?

**Le président:** Oui, monsieur MacKinnon.

**M. Steven MacKinnon:** Ceci dit dans un esprit de coopération, si le député d'en face estime qu'il s'agit d'un amendement favorable, je suis persuadé que le ministre comparaitra devant le Comité pour aborder ce sujet dans le délai prévu.

Si le député considère que c'est là un amendement favorable, alors je le présente, sinon, je m'en remets à votre décision, monsieur le président.

**M. Kelly McCauley:** Si vous pouvez proposer un amendement favorable assorti d'une date confirmée par un membre du groupe de travail, nous en discuterons.

**M. Steven MacKinnon:** Votre motion fait mention du 1er décembre, je crois.

**M. Kelly McCauley:** C'est la motion que j'ai présentée mardi.

**Le président:** Il s'agit de la motion originale présentée lors de notre réunion du mardi 31 octobre. Steve, je pense que vous parlez d'une motion qui sera peut-être présentée.

**M. Steven MacKinnon:** D'accord.

**Le président:** Occupons-nous de cet amendement pour l'instant, mais je vous remercie de votre intervention.

Que tous ceux qui sont pour l'amendement lu par M. McCauley répondent par l'affirmative.

(La motion est rejetée par 6 voix contre 3)

**Le président:** La motion est rejetée.

Cela dit, passons à l'exposé suivant. Monsieur Weir, vous avez la parole pour sept minutes.

• (1240)

**M. Erin Weir:** Merci beaucoup, monsieur le président.

D'emblée, j'aimerais souligner que la politique d'équité salariale s'appliquait à l'embauche de travailleurs à l'intérieur du Canada. Nous ne savons pas à quoi ressemblerait une politique politique d'équité salariale modernisée, mais je ne vois aucune raison de présumer qu'elle contreviendrait à nos accords commerciaux internationaux.

J'aimerais, en compagnie de nos témoins, revenir à la question sur laquelle j'avais terminé et qui portait sur la latitude dont nous disposons dans les marchés des administrations provinciales et locales.

**Mme Ana Renart:** Si je me rappelle bien, il s'agissait d'une question à deux volets.

La première partie de votre question portait sur le programme Buy American aux États-Unis; vous vous demandiez si la raison pour laquelle ce programme était possible provenait du fait qu'il n'incluait pas les entités sous-fédérales. Puis vous avez enchaîné avec l'approvisionnement sur les marchés locaux au Canada.

**M. Erin Weir:** Je me demandais si nous avions la même latitude ici, au Canada. Oui.

**Mme Ana Renart:** En réponse à la première partie de votre question, c'est exact, ce programme vise le niveau sous-fédéral et c'est pour cela que les États-Unis ont la possibilité de l'appliquer et de nous exclure de ces marchés.

Aux termes de l'AECG, nous avons inclus le niveau sous-fédéral. Du moment qu'un marché entre dans le champ d'application de l'AECG, c'est-à-dire si le type de biens ou de services est visé par l'accord et se situe en deçà du seuil, il est inclus dans l'Accord et exclut la possibilité de nous doter d'une politique d'achat de produits canadiens. Cependant, dans certains secteurs — encore une fois, si le

marché est en deçà du seuil de 220 000 \$ ou s'il fait partie des domaines exclus que j'ai mentionnés tout à l'heure: soins de santé et autres services publics, recherche et développement, construction navale, culture, services financiers, services de sports, services récréatifs, etc. —, il serait possible, si nous le voulions, d'avoir une politique « d'achat chez nous » au niveau sous-fédéral.

Je ne sais pas si un de mes collègues a quelque chose à ajouter.

**M. Matthew Sreter:** J'aimerais simplement préciser que ce que mon collègue vient de mentionner ne s'applique pas seulement à l'AECG. L'accord de l'OMC sur les marchés publics prévoit lui aussi l'inclusion d'entités sous-fédérales. Il nous faudrait tenir compte des deux accords commerciaux et des obligations dont ils sont assortis. Le même type de règles s'appliquerait.

**M. Erin Weir:** D'accord, mais les États-Unis sont signataires de l'accord sur les marchés publics. Or, comment se fait-il qu'ils puissent continuer à privilégier l'achat de produits américains?

**M. Matthew Sreter:** Pour ce que j'en sais, les États-Unis n'ont inclus aucune entité sous-fédérale dans aucun de leurs accords commerciaux.

**M. Erin Weir:** D'accord, donc nous avons...

**M. Pierre Marier:** Les États-Unis ont inclus certains États — 37 États — dans l'AMP de l'OMC; toutefois, ces États font l'objet d'une foule d'exclusions. Ils peuvent administrer le programme Buy American, qui est une politique fédérale applicable aux paiements de transferts fédéraux aux États ou aux administrations municipales. Comme condition préalable à l'obtention de ces fonds fédéraux, les États doivent adhérer au programme Buy American en achetant des produits américains. Tout dépend de l'activité d'approvisionnement effectuée. Pour un projet d'infrastructure, par exemple, ils doivent acheter de l'acier américain.

Si les accords commerciaux des États-Unis leur donnent la latitude d'agir ainsi, c'est que même l'AMP contient beaucoup d'exceptions, y compris celle visant l'acier de construction. Ces exceptions ont été établies par les différents États. Tous les États ne prévoient pas une exception pour l'acier de construction, mais c'est le cas de plusieurs. De la plupart, en fait.

**M. Erin Weir:** Est-ce que je me trompe en disant qu'aux termes de l'AMP, le Canada a inclus nos gouvernements infranationaux dans le cadre d'un accord bilatéral avec les États-Unis?

**M. Pierre Marier:** Nous avons inclus les provinces et les territoires dans un accord bilatéral avec les États-Unis. Cela remonte à 2012, il me semble.

**M. Erin Weir:** C'est ce que je pense aussi. Oui.

**M. Pierre Marier:** Dans le cadre de cet accord, nous avons également inclus les provinces et les territoires au titre de l'AMP révisé qui est entré en vigueur en 2014.

**M. Erin Weir:** Était-ce une erreur que d'inclure nos gouvernements infranationaux au titre de l'AMP, alors qu'il semble que les États-Unis ne l'ont pas fait, ou l'ont fait d'une manière qui leur permet de poursuivre leurs politiques d'achat aux États-Unis?

**M. Pierre Marier:** Je ne vais pas me prononcer sur le fait qu'il s'agit d'une erreur ou pas, mais il reste qu'aux États-Unis, nous avons obtenu l'accès à ces 37 États.

**M. Erin Weir:** Un accès temporaire, non? Pas permanent.

**M. Pierre Marier:** Non, pas permanent. L'accès que nous avons en ce moment est très important vu le nombre de nouvelles mesures qui sont actuellement mises en place aux États-Unis.

•(1245)

**Mme Ana Renart:** J'ajouterais une chose. L'AMP vise 47 pays, n'est-ce pas? Pas seulement les États-Unis, mais bien d'autres. C'est un équilibre global de concessions; nous avons obtenu un certain accès aux États-Unis, comme l'a mentionné mon collègue Pierre, mais nous avons aussi obtenu l'accès à un bon nombre d'autres pays.

**M. Erin Weir:** Leur désignation de « nation la plus favorisée » confère-t-elle aux États-Unis un accès effectif à tous les engagements pris par le Canada dans le cadre de l'AECG?

**Mme Ana Renart:** Les ALE ne tiennent aucunement compte de la clause de la nation la plus favorisée dans les marchés publics en ce sens.

**M. Erin Weir:** Je vois. Or, quand vous dites qu'à cause de l'AECG, le Canada ne pourrait pas se doter d'une politique d'achat de produits canadiens au niveau des gouvernements infranationaux, voulez-vous dire que le Canada pourrait avoir des préférences en matière d'approvisionnement, à condition que ces préférences incluent des fournisseurs européens?

**Mme Ana Renart:** Tout à fait, et ce ne serait pas « Achetez local », mais bien « Achetez canadien et européen ». On pourrait aussi avoir « Achetez canadien » dans la mesure où il ne s'agirait pas de marchés visés par l'Accord, mais dans ce cas, nous revenons aux domaines non visés ou en deçà des seuils.

**M. Erin Weir:** Dans la mesure où ce serait permis, le gouvernement fédéral pourrait faire comme le fait le gouvernement fédéral des États-Unis, à savoir, essentiellement, lier les conditions du « Achetez canadien » ou du « Achetez canadien et européen » aux paiements de transferts aux provinces et aux administrations locales?

**M. Peter Burn:** Lisez l'annexe sur le développement régional.

**Mme Ana Renart:** Le développement économique régional est quelque peu différent. L'accord commercial empêche-t-il le développement régional? La réponse facile est qu'il ne l'empêchera pas tant et aussi longtemps qu'il ne s'agit pas d'un marché visé. Autrement, c'est vraiment... Il faudrait que je demande à mes collègues de répondre à cela.

**M. Pierre Marier:** Oui, et comme Matthew l'a mentionné, l'Accord sur les marchés publics englobe les provinces et les territoires. Par conséquent, nous sommes liés. Les États-Unis sont partie à l'Accord sur les marchés publics — comme 46 autres pays — et nous devons respecter ces engagements.

Vous parlez des modalités associées aux transferts de fonds fédéraux aux provinces et aux territoires. L'Accord sur les marchés publics fixe certaines limites à cet égard, mais comporte plusieurs exceptions qui nous permettraient d'instaurer des politiques pour certains types d'approvisionnement et certains types de produits, si ces ministères fédéraux avaient l'intention d'aller dans ce sens, ce qui serait en dehors du champ d'action d'Affaires mondiales Canada.

**Le président:** Merci beaucoup.

Avant de passer à la dernière intervention de sept minutes, soit à M. Drouin, je tiens à mentionner aux témoins que si l'un d'eux veut ajouter à son témoignage d'aujourd'hui un complément d'information pouvant éclairer notre comité, il pourra faire parvenir ces renseignements à notre greffier. Par la suite, si l'un des membres du Comité avait d'autres questions à vous poser, je m'attends à ce que vous soyez disponibles pour transmettre vos réponses au greffier dans un délai convenable.

À vous la parole, monsieur Drouin. Vous avez sept minutes.

**M. Francis Drouin:** Merci.

J'aimerais parler de quelques-uns des obstacles auxquels doivent faire face les PME et dont j'ai pris connaissance dans ma brève existence de député ainsi que de la façon d'assurer la promotion d'une stratégie d'approvisionnement pour les entreprises autochtones.

Je sais que le dossier relève d'AANC, mais est-ce que SPAC collabore avec ce ministère pour s'assurer que les autres fournisseurs sont conscients du partenariat unique en son genre avec les entreprises autochtones?

J'aimerais également aborder le sujet des technologies de l'information. À Approvisionnements et Services Canada — maintenant Services publics et Approvisionnement Canada, ou SPAC —, les références de l'entreprise sont l'un des obstacles que nous avons mentionnés. Nous savons que les entreprises autochtones étaient en progression ces dernières années, particulièrement dans le domaine des TI. Certaines demandes de proposition fixent des limites quant à l'expérience et exigent au moins 10 à 15 ans d'expérience, ce qui restreint l'accès des jeunes entreprises et des milléniaux comme moi. Je me demande simplement comment lier tous ces éléments. L'analyse est-elle faite conjointement avec SPAC et comment mieux faire la promotion de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones et mieux encore, auprès d'autres fournisseurs?

**M. Matthew Sreter:** La question est tendancieuse, mais vos questions sont excellentes.

Premièrement, oui, bien sûr, SPAC collabore avec Affaires autochtones et du Nord Canada, l'AANC. Nous travaillons ensemble sur plusieurs fronts, sans parler de nos efforts de sensibilisation qui ne se font pas seulement à l'échelle régionale par l'intermédiaire du BPME, le Bureau des petites et moyennes entreprises, mais également avec nos homologues au sein d'AANC qui poursuivent des actions d'éducation dans les communautés autochtones. Une partie du travail consiste à s'assurer que les marchés publics sont visés par ces efforts de sensibilisation et que les occasions de marchés avec le gouvernement sont comprises. Il s'agit également de voir comment la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones peut s'appliquer et ainsi de suite.

Nous devons toutefois être prudents dans la poursuite de certains de ces efforts de sensibilisation, parce que des ententes sur les revendications territoriales globales existent dans certaines zones géographiques. Je crois qu'il existe quelque 20 ententes de ce type. Nous devons par conséquent nous assurer que nos interventions sont mesurées, mais nous continuons certainement à mener des activités de sensibilisation.

Pourrions-nous faire plus? Oui, nous pourrions toujours nous assurer que nous comprenons les affaires publiques et leur fonctionnement et faire la promotion des entreprises autochtones. Nous travaillons avec AANC à l'élaboration d'un plan indiquant comment aller de l'avant à cet égard.

En ce qui concerne les niveaux de référence que vous avez mentionnés, il s'agit des spécifications techniques imposées aux fournisseurs admissibles et de la garantie que ces fournisseurs sont qualifiés pour accomplir le travail que vous leur demandez. Plus le travail est complexe, plus il y a de risques. Il revient conjointement à SPAC, à titre d'autorité contractuelle, au fournisseur de services communs et au ministère client de définir les véritables exigences régissant l'approvisionnement et les besoins du ministère client concernant l'admissibilité d'un fournisseur qualifié. Oui, il peut y avoir des obstacles pour les PME dans ce processus et c'est pourquoi nos efforts portent notamment sur l'élimination de ces obstacles. La démarche de modernisation du processus d'approvisionnement vise entre autres la façon de réduire ces barrières.

• (1250)

**M. Francis Drouin:** Lors de la dernière réunion — vous n'y étiez pas de toute évidence —, nous avons parlé d'un modèle d'approvisionnement fondé sur les résultats et du processus d'approvisionnement que vous avez expliqué plus tôt à M. Peterson. Comment l'approvisionnement basé sur les résultats — et il est probablement trop tôt pour vous poser cette question —, pourra-t-il modifier le processus d'approvisionnement? En quoi le fait de définir les besoins plutôt que les exigences techniques peut-il changer le point de vue du ministère client au point qu'il se tourne vers un approvisionnement fondé sur les résultats?

**M. Matthew Sreter:** Je pense que l'utilisation du système d'approvisionnement fondé sur les résultats, notamment associée à des méthodes flexibles d'approvisionnement, d'autres est relativement nouvelle pour le gouvernement fédéral. Ce n'est pas nécessairement nouveau pour le marché, mais ce qui est nouveau, c'est la façon dont nous allons l'intégrer à nos pratiques quotidiennes. Nos efforts visent à nous assurer que nous comprenons, dans un premier temps, ce que cela signifie et, deuxièmement, la façon dont le processus peut être déployé dans nos activités quotidiennes. Nous nous efforçons également de travailler avec nos ministères clients pour qu'ils comprennent que nous ne cherchons pas un crayon de taille  $x$  avec mine de plomb. Nous cherchons plutôt un objet qui permet d'écrire et qui ne perd pas d'encre, par exemple. Nous devons ensuite nous assurer que ces considérations sont reflétées dans les exigences d'approvisionnement et les exigences techniques de sorte que les soumissionnaires aient un panorama le plus large possible pour participer à l'appel d'offres.

C'est un changement de culture. C'est le processus que nous allons devoir instaurer dans tout le ministère et dans nos ministères clients, et nous devrons à la fois apprendre nous-mêmes et informer nos ministères clients sur les façons d'aller de l'avant à cet égard.

Nous avançons à l'aide de projets pilotes, à petits pas, et nous essayons de voir où ces projets pilotes nous mèneront et la façon dont nous pouvons intégrer pleinement ce processus à nos activités quotidiennes.

**M. Francis Drouin:** Pour mes amis du Tribunal canadien du commerce extérieur, pouvez-vous me dire si vous avez analysé la situation dans d'autres pays ayant adopté l'approvisionnement fondé sur les résultats? Ce n'est pas clair dans mon esprit. Avec les exigences techniques, il est facile de soutenir certains dossiers devant un tribunal, mais...

**M. Eric Wildhaber:** Ce n'est pas le genre d'études que nous effectuons. Nous sommes très conscients des besoins des PME. Je déborde un peu de la portée de votre question, mais nous reconnaissons que l'ensemble du système vise à ce que le gouvernement fédéral obtienne la meilleure valeur possible en contrepartie des deniers publics et que les petites et moyennes entreprises jouent un rôle important dans le maintien de l'intégrité d'un système d'approvisionnement concurrentiel. Nous veillons à ce qu'il soit le plus facile possible pour les PME de se présenter devant nous. Un formulaire à cet effet se trouve sur notre site Web et nous offrons un webinaire sur la façon de déposer une plainte devant le Tribunal.

J'ai occupé le poste de secrétaire des tribunaux et mon collègue, qui est registraire, prendra maintenant sur une base quotidienne les appels des entreprises qui cherchent comment accéder au Tribunal. « J'ai une plainte à formuler. Voilà en quoi je me sens lésé. Je souhaite avoir accès au Tribunal. » Mon collègue guidera les gens à travers le processus de plainte et offrira de l'aide dans ce domaine. Le processus, très rapide, est d'une durée de 90 jours et peut s'étendre jusqu'à 135 jours si le dossier est un peu plus fastidieux. Une disposition prévoit même le traitement de ces plaintes dans un délai de 45 jours. Nous offrons, je pense, un accès remarquable et inégalé à la justice. Nous ne connaissons aucun autre équivalent dans le monde ou au Canada et nous en sommes fiers.

• (1255)

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Francis Drouin:** Merci beaucoup.

**Le président:** Chers collègues, nous allons nous arrêter ici.

Merci à tous les témoins d'être venus aujourd'hui. Vous nous avez beaucoup éclairés et aidés en contribuant aux délibérations du Comité à mesure que nous progressons dans notre étude.

Chers collègues, la séance est suspendue pour quelques instants afin de permettre à nos témoins de se retirer et de quitter la salle. Nous allons poursuivre à huis clos pendant deux à trois minutes. Nous devons parler brièvement de quelques points intéressant le Comité avant de partir.

Je tiens encore une fois à remercier nos témoins.

La séance est levée.

[ *La séance se poursuit à huis clos* ]





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

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

---

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