



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

OGGO • NUMÉRO 112 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 5 décembre 2017**

—  
**Président**

**M. Tom Lukiwski**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 5 décembre 2017

• (1150)

[Traduction]

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

Bienvenue à nos invités. Désolé de notre arrivée tardive, mais il y a des votes parfois. Je suis sûr que vous comprenez.

Chers collègues, nous accueillons aujourd'hui les représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, de l'Association des industries aérospatiales du Canada et de la Fédération des chambres de commerce du Québec. Bienvenue à vous tous, messieurs.

Je crois savoir que vous avez tous une brève déclaration préliminaire d'une dizaine de minutes. Il nous restera donc environ 40 minutes. Nous aurons probablement le temps pour une ronde complète de questions, peut-être même deux. Nous verrons comment vont les choses, mais nous irons certainement le plus loin que nous pourrons.

Encore une fois, vous voudrez bien nous excuser de ne pouvoir vous consacrer tout le temps que nous aurions voulu.

Oui, Kyle.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** À ce propos, monsieur le président, le sujet est important et nous ne pourrons peut-être pas poser toutes nos questions dans le délai imparti. Y aurait-il moyen de les poser dans un suivi écrit?

**Le président:** Certainement.

Messieurs, la demande de M. Peterson est très légitime. Les membres du Comité auront peut-être d'autres questions à vous poser. De même, après cette séance, il pourrait y avoir de l'information que vous jugerez important de communiquer à notre comité. Par conséquent, si des questions restent sans réponse ou si vous pensez qu'il y a d'autres renseignements qui seraient importants pour le Comité, je vous prierais de les transmettre directement par l'entremise du greffier; cela nous aidera à rédiger notre rapport final.

Sur ce, nous allons commencer. Je vais donner la parole à M. Parent, pour dix minutes, je vous prie.

**M. Louis-Martin Parent (directeur, Bureau du président, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Merci beaucoup.

Bonjour, membres du Comité. Je m'appelle Louis-Martin Parent et je représente la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Merci de l'occasion que vous me donnez de vous parler des PME et des marchés publics fédéraux. Je vous remercie tout particulièrement de me permettre de faire mon exposé par vidéoconférence.

En guise de contexte, disons que je suis l'un des responsables de la FCEI dans le dossier des marchés publics fédéraux depuis environ neuf ans. Je suis l'auteur du rapport dont je vous citerai certaines données dans quelques instants.

La FCEI est un organisme de défense des intérêts politiques qui représente plus de 100 000 propriétaires de PME dans tous les secteurs et toutes les régions. Nous sommes un groupe non partisan, et notre travail de défense des droits est financé uniquement par nos membres. Enfin, les positions stratégiques que nous présentons viennent directement de nos membres, qui participent à diverses enquêtes sur les incidences qu'un enjeu particulier peut avoir pour eux.

J'aimerais mentionner brièvement que la FCEI s'intéresse à l'approvisionnement depuis au moins deux décennies. Nous énumérons quelques rapports ici. Nous sommes aussi membres du Comité consultatif des fournisseurs de SPAC depuis sa fondation.

La citation de la diapo 4 est tirée d'une réponse à une enquête de la FCEI sur les marchés publics fédéraux. J'estime qu'elle reflète l'opinion générale de nombreuses PME sur l'approvisionnement. Autrement dit, si l'effort perçu n'en vaut pas la peine, les PME chercheront des débouchés ailleurs. Si le processus qui consiste à mettre un pied dans la porte semble trop compliqué, les PME chercheront des débouchés ailleurs.

Au cours de nos audiences, vous entendrez parler de nombreux problèmes légitimes au double niveau macro et micro concernant les marchés publics fédéraux. J'articulerai mes commentaires surtout sur la paperasse et les formalités administratives perçues. L'amélioration de l'approvisionnement pour les PME peut prendre du temps pour le gouvernement, mais c'est important. L'Université d'Ottawa et SPAC ont produit récemment une étude qui énonce en termes clairs que le gouvernement doit encourager la participation des PME aux marchés publics fédéraux parce que « la croissance des PME représente une part disproportionnée de la création d'emplois de l'innovation et de la prospérité économique connexe. » Il y va des meilleurs intérêts du pays de veiller à ce que les PME puissent se présenter à la table et se mettre correctement en valeur, en se heurtant au moins d'obstacles possible.

L'approvisionnement est un processus essentiellement concurrentiel. Les entreprises qui perdent un contrat pourront toujours mettre le doigt sur quelque chose qui les aura empêchées de présenter leur meilleure offre. C'est aussi un milieu de vente entièrement différent de ce à quoi la plupart des PME sont habituées. Le gouvernement a son propre langage et sa propre terminologie. Souvent, les soumissionnaires ne peuvent pas parler à l'acheteur final ou à l'utilisateur de leur produit ou service. Les délais sont beaucoup plus longs que dans le secteur privé. Il y aura toujours des obstacles et des points sensibles, mais le gouvernement peut s'organiser pour aider les PME, d'abord à reconnaître les occasions qui font partie de leur domaine d'expertise et dont la portée est réaliste et, ensuite, à se mettre en valeur et à soumissionner à ces possibilités sans maux de tête.

La FCEI a publié son rapport sur les marchés publics fédéraux en 2011. Je vais vous présenter quelques données du rapport dans un instant. Bon nombre des enjeux signalés dans le rapport ont été repris dans d'autres rapports, comme une étude réalisée en 2013 par le BPME, les constatations fondées sur un courriel envoyé en 2014 par le ministre de TPSGC de l'époque à 130 000 fournisseurs inscrits dans la base de données du gouvernement, un rapport de fin de mandat de l'ombudsman de l'approvisionnement en 2015 et l'étude susmentionnée de 2017 de l'Université d'Ottawa et de SPAC. Ces rapports font tous état des mêmes obstacles. Je vais vous en citer quelques-uns.

De nombreux points de données de notre sondage et d'ailleurs montrent que les petites entreprises sont intégrées dans chaque type d'achats effectués par le gouvernement. Elles fournissent des biens et des services en tant qu'entrepreneurs principaux ou sous-traitants. De façon très générale, une petite entreprise fait certaines choses de bien et s'en tient à son créneau, souvent par l'entremise d'un nombre limité de mécanismes de passation de marchés, mais elle touche tous les types de besoins du gouvernement.

Peu importe depuis quand elles vendent au gouvernement, les entreprises qui sont dans les marchés publics fédéraux sont habituellement des entreprises plus vieilles et plus solidement établies qui ont pu se développer avant de commencer à vendre au gouvernement. Il y a là des aspects positifs, bien sûr. Si l'entreprise est mieux établie, le gouvernement a davantage confiance qu'elle sera en mesure de respecter ses promesses, par exemple. Mais cela montre aussi que les jeunes entreprises considèrent rarement les marchés fédéraux comme une cible de choix, quelle que soit l'ampleur des contrats promis.

Voici les réponses d'autres membres au sujet des raisons pour lesquelles ils n'ont rien vendu au gouvernement fédéral. Les deuxième, troisième, quatrième et cinquième réponses, par ordre de fréquence, sont liées à la paperasse. Il faut dire que le gouvernement a fait des efforts pour corriger certains de ces problèmes. J'en mentionnerai quelques-uns dans quelques instants.

Pour ce qui est de la façon dont les entreprises sont informées des marchés publics proposés, MERX a essentiellement été déclassé par Achatsetventes.gc.ca pour les approvisionnements fédéraux. Cependant, le graphique illustre comment les propriétaires de PME, et en particulier ceux qui n'ont pas de personnel de vente spécialisé, sont moins susceptibles de prendre le temps de parcourir divers sites Web du gouvernement dans l'espoir d'y trouver des occasions de vente. Ils ont tellement de feux à éteindre un jour donné qu'ils ont du mal à faire un choix entre ce qui est nécessaire tout de suite et ce qui pourrait être une bonne occasion plus tard. Une fois qu'ils ont remporté un marché public, cela devient plus facile et plus simple, mais vous pouvez voir comment cela devient un scénario d'impasse.

Dans un sondage de la FCEI, les membres qui avaient vendu au gouvernement fédéral ont été invités à dire ce qu'ils pensaient de divers aspects de l'approvisionnement, comme l'équité des critères, la promesse de réponse aux soumissions, les échéanciers, etc.. Les trois aspects qui ont reçu les plus faibles évaluations sont la simplicité des formulaires, la clarté des étapes nécessaires pour vendre au gouvernement fédéral, et la notification des possibilités de contrats et l'accès à ces possibilités. Près de 50 % des membres ont coté chacun de ces aspects comme médiocre, à cause de la paperasse dans tous les cas.

Une autre note sur les délais de paiement est que moins d'un cinquième des répondants ont dit qu'ils sont « normalement payés dans les 30 jours ». Un nombre plus considérable disent qu'ils doivent attendre plus de deux mois pour être payés. La grande conclusion à tirer de ce graphique est simple. La petite entreprise qui est payée deux, voire trois, mois après la livraison d'un produit ou la prestation d'un service, sera presque certainement dissuadée de refaire affaire avec le gouvernement. Elle risque aussi de parler de son expérience aux autres entreprises.

Enfin, je veux vous montrer comment les PME voient leurs meilleurs points forts. Les trois premières réponses sont liées au savoir, à la réputation et à l'expérience de leur entreprise. Ce sont des valeurs qu'elles apportent à la table. Un grand nombre considèrent que la rentabilité est un point fort, mais pas autant que les trois premiers. Lorsque le gouvernement retient le prix comme premier facteur déterminant dans le choix d'un fournisseur, il désavantage implicitement la plupart des PME. C'est vraiment une question de prix et de qualité, et le rapport de fin de mandat de l'ombudsman de l'approvisionnement que j'ai mentionné tantôt résume très bien le problème.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, le gouvernement a fait de nombreuses améliorations sur certains plans. Le lancement du site Web Achatsetventes.gc.ca a constitué un grand pas en avant. Alors qu'auparavant l'information se trouvait sur de multiples sites Web sous la surveillance de différents ministères, Achatsetventes.gc.ca constitue aujourd'hui un point d'information central, ce qui est un bon départ. Je dirai, par contre, que, selon certains commentaires que j'ai reçus, il est plutôt intimidant.

Le gouvernement a mené récemment un projet pilote pour la présentation de soumissions par le service Postal de Postes Canada, qui est essentiellement une autre façon de présenter des soumissions par courriel. L'initiative est très bien reçue et a déjà donné des résultats positifs pour les fournisseurs et le gouvernement.

Enfin, le programme d'innovation Chantiers Canada est une initiative fructueuse, qui encourage les PME à proposer des solutions et des produits innovateurs au gouvernement. Il montre également que la communication entre les fournisseurs et les utilisateurs finals peut être productive, mais il en faut plus.

Mon premier point sur la dernière diapositive sera ma principale recommandation. Une solide plateforme d'approvisionnement en ligne qui fixe un processus clair pour tirer parti des possibilités, dans un français ou un anglais clair, serait un excellent moyen d'écarter les obstacles qui empêchent les PME de soumissionner avec succès pour les marchés. Le comité consultatif des fournisseurs a reçu de nombreuses mises à jour sur les projets d'électronisation des achats du gouvernement et je sais qu'il vise maintenant l'adjudication d'un contrat dans les six à neuf prochains mois. L'évaluation et la mise en oeuvre seront sans doute très complexes, mais il faut bien faire les choses dès le départ. J'exhorte le gouvernement à accorder la priorité à l'affectation des ressources nécessaires au succès de la mise en oeuvre de l'électronisation de l'approvisionnement.

Mes deux dernières recommandations visent à raccourcir le plus possible les délais de paiement et à mettre en oeuvre les stratégies qui dissuaderont les responsables de l'approvisionnement de se concentrer uniquement ou principalement sur le prix. Ces deux problèmes ont fortement découragé les petites entreprises de vendre au gouvernement fédéral ou de lui faire de nouvelles ventes après la première.

Merci beaucoup encore une fois de cette occasion.

• (1155)

**Le président:** Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Boivin, vous avez la parole pour 10 minutes.

**M. Pierre-Yves Boivin (vice-président, Stratégie et affaires économiques, Fédération des chambres de commerce du Québec):** Monsieur le président, mesdames et messieurs les députés, bonjour.

Je suis Pierre-Yves Boivin, vice-président de la Stratégie et des affaires économiques à la Fédération des chambres de commerce du Québec. Aujourd'hui, je suis accompagné de M. Yvon Boudreau, qui travaille avec nous sur la question de l'accès aux marchés publics.

Nous sommes très heureux d'être ici aujourd'hui pour parler d'un sujet très important pour les PME québécoises et pour plusieurs de nos membres, c'est-à-dire l'accès aux marchés publics fédéraux. Je voudrais donc remercier le Comité de nous avoir invités à participer aux consultations.

Je vais commencer par vous dire quelques mots sur la Fédération des chambres de commerce du Québec, ou FCCQ.

D'une part, nous sommes une fédération de 140 chambres de commerce qui sont actives dans toutes les régions du Québec, ce qui nous donne une portée régionale importante, partout dans la province. D'autre part, la FCCQ est la chambre de commerce provinciale du Québec et elle compte plus de 1 100 membres d'associations d'entreprises. Nous avons donc à la fois un regard sectoriel et un regard régional sur l'économie du Québec.

Notre fédération représente près de 50 000 entreprises actives dans tous les secteurs de l'économie du Québec. Notre but est de favoriser un environnement d'affaires innovant et concurrentiel. C'est pourquoi il est important pour nous de participer aujourd'hui à cette consultation, surtout lorsqu'on considère que les achats du gouvernement fédéral représentent une dépense annuelle de l'ordre de 20 milliards de dollars, ce qui est un montant considérable.

Simplement à titre informatif, le gouvernement du Québec effectue lui aussi des achats d'une valeur annuelle de 20 milliards de dollars, parce qu'il est évidemment engagé dans des domaines comme l'éducation, la santé et les transports et qu'une part

importante des dépenses dans ces secteurs sont des dépenses gouvernementales.

Quant aux municipalités québécoises, le volume de leurs acquisitions annuelles est de l'ordre de 10 milliards de dollars.

Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques, l'ensemble des dépenses de tous les paliers de gouvernement au Canada représente environ 13,3 % du produit intérieur brut du Canada. C'est énorme. Il s'agit évidemment de l'une des raisons pour lesquelles nous estimons important d'être ici.

Les contrats publics permettent aux gouvernements et aux instances municipales d'avoir accès à la grande capacité de production, à l'expertise et à l'innovation du secteur privé. Les marchés publics ont donc pour effet concret de consolider de nombreuses entreprises privées. De plus, l'expertise de certaines entreprises se raffermi en offrant des biens et des services aux gouvernements et aux municipalités, ce qui leur permet de conquérir de nouveaux marchés, d'accélérer leur croissance et d'exporter. Les marchés publics font partie de notre écosystème économique. Il est donc très important de s'y intéresser.

Selon les données fournies par Services publics et Approvisionnement Canada, moins de 10 % des PME canadiennes ont été des fournisseurs de contrats du gouvernement du Canada au cours des dernières années. Pour la période allant de 2013 à 2016, elles ont participé à des achats pour une valeur de 5,5 milliards de dollars, soit environ 35 % de la valeur totale des contrats d'approvisionnement du gouvernement.

Selon l'étude très intéressante sur le sujet qui a été publiée par l'Université d'Ottawa, ce sont des PME ayant un profil particulier qui participent aux achats du gouvernement. Ces PME sont axées sur la croissance. Leurs intentions de croissance ont été reconnues en matière de développement des marchés, elles veulent faire de l'exportation et elles présentent des taux d'innovation importants.

On peut se désoler du fait que plus de 90 % des PME semblent négliger les achats du gouvernement du Canada ou ne pas pouvoir y participer. Cela peut s'expliquer de différentes façons. Le représentant de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante en a fait mention. Il y a une perception d'inaccessibilité selon laquelle une entreprise de petite taille ne va pas nécessairement gagner le concours, alors on se dit que cela ne vaut pas la peine d'y participer. Encore ce matin, l'un de nos comités de travail se réunissait. La question a été abordée et ce sont des commentaires qui sont ressortis. Il faut donc encourager les efforts qui sont engagés depuis quelques années en faveur de l'allègement des procédures d'appel d'offres et d'octroi de contrats.

Pour orienter l'action du gouvernement, à la FCCQ, nous avons réfléchi à cinq grandes pistes d'action qui permettraient d'améliorer la participation des PME aux achats publics.

Tout d'abord, il y a évidemment la simplification des processus. Il est vrai qu'il y a des limites à la simplification qu'on peut faire, étant donné qu'on reste dans un cadre d'argent public où il faut permettre une importante reddition de comptes. Cependant, il est clair qu'au cours des dernières années, des exigences réglementaires se sont ajoutées sans nécessairement être harmonisées. Selon nous, le gouvernement devrait poursuivre son travail pour régler cette question. Nous invitons le gouvernement du Canada à réexaminer les processus de gestion des achats, dans le but d'accélérer et d'améliorer la participation des PME aux achats publics.

La deuxième piste d'action intéressante, selon nous, est d'associer les PME aux grandes entreprises qui réalisent des projets majeurs pour le gouvernement du Canada. Nous pourrions en parler davantage pendant la période d'échanges, si cela vous intéresse.

Dans le cadre du projet de remplacement du pont Champlain à Montréal, la Fédération des chambres de commerce du Québec, en collaboration avec le gouvernement du Canada, avait organisé, en mars 2014, ce qu'on appelait la Journée de l'industrie. C'était un maillage entre des PME et de grands donneurs d'ordre. Nous sommes d'avis que le gouvernement canadien devrait multiplier ces expériences, parce que cela permet de faciliter les rencontres entre les PME et les grandes entreprises qui, elles, ont été retenues pour la réalisation de projets majeurs pour le gouvernement fédéral.

● (1200)

Dans certains cas, il peut être difficile pour une PME d'avoir accès directement aux achats gouvernementaux. Par contre, il peut lui être plus facile d'agir comme sous-traitant d'une plus grande entreprise. Nous pensons que cette formule peut être intéressante pour le gouvernement canadien. C'est avantageux pour les PME et cela assure des retombées économiques.

Le troisième élément important consiste à éviter la centralisation excessive des achats. En définitive, la centralisation favorise les grandes entreprises des grandes villes. Évidemment, il faut trouver un équilibre. Nous pensons que la centralisation est nécessaire pour certains types d'achats, mais qu'elle ne l'est pas autant pour d'autres. Par exemple, on peut vouloir centraliser des achats dans le domaine militaire, mais il y a lieu de se demander s'il est vraiment nécessaire de le faire dans le cas de fournitures tout usage pour des centres de détention.

La quatrième piste importante consiste à utiliser les marchés publics comme vitrine pour l'exportation de certaines innovations. Comme on le sait, les entrepreneurs canadiens, surtout ceux du secteur de l'innovation, doivent établir leur crédibilité auprès des marchés. C'est particulièrement vrai dans le cas des marchés d'exportation. Ils doivent afficher un carnet de commandes alléchant et démontrer qu'ils ont la crédibilité nécessaire pour obtenir des contrats. Si, durant cette phase de démarrage qui est vraiment critique, une entreprise innovante peut démontrer que le gouvernement du Canada a utilisé son produit, elle accélère alors de façon considérable son entrée sur les marchés.

Récemment, dans le budget de 2017, le gouvernement canadien a prévu de nouveaux crédits pour la recherche-développement et le soutien aux phases de commercialisation des prototypes. C'est un pas dans la bonne direction, mais nous pensons qu'il y aurait lieu de poursuivre dans cette voie. À notre avis, le gouvernement canadien devrait être ouvertement un genre de vitrine technologique pour les entreprises innovantes et consacrer une partie des achats à l'acquisition de technologies émergentes ou de produits novateurs. Il accompagnerait ainsi de façon concrète certaines catégories d'entreprises.

De façon plus large, je pense qu'il est important de considérer les marchés publics comme une forme tangible de contribution au développement économique. À cette fin, il pourrait être avantageux de créer des alliances entre le secteur privé et le gouvernement du Canada, de façon à favoriser le développement et l'exportation de nos technologies canadiennes ainsi que de notre savoir-faire.

Enfin, la cinquième piste d'action intéressante pour le gouvernement consiste à développer l'approvisionnement stratégique. On parle beaucoup de l'importance de ne pas miser seulement sur le prix, sur le plus bas soumissionnaire. D'ailleurs, le Conseil consultatif sur

l'économie et l'innovation, qui a été mis sur pied par le gouvernement du Québec et piloté par Mme Monique F. Leroux, anciennement du Mouvement Desjardins, a fait une recommandation intéressante dont nous voulions vous faire part aujourd'hui.

Un bon nombre de gouvernements un peu partout dans le monde font évoluer leurs politiques d'achat vers ce qu'on appelle l'approvisionnement gouvernemental stratégique. Plutôt que de vouloir acquérir un bien ou un service particulier et de demander aux gens de remplir un cahier des charges très précis, on procède par appel de propositions en vue de résoudre un problème. Cela permet à diverses entreprises de s'associer, de mettre en valeur des solutions novatrices, voire des produits novateurs qui ne sont pas utilisés de façon standard, pour répondre à un besoin particulier. En fonctionnant par projet ou par problème à résoudre, on peut être en mesure de favoriser ce genre de solution et ainsi permettre à de nouvelles entreprises d'avoir accès aux contrats publics.

Nous recommandons donc au gouvernement canadien de mettre en place graduellement un approvisionnement gouvernemental stratégique dans les ministères et organismes publics sur la base de concours pour des projets spéciaux.

En conclusion, même si la participation des PME aux achats publics du gouvernement du Canada pose des défis évidents, il est important et même essentiel de chercher activement des moyens d'accroître la participation des PME. Cela peut se faire notamment en réduisant les délais et en simplifiant les processus, mais aussi en réfléchissant de façon plus stratégique à la manière dont une PME, compte tenu de sa situation, peut participer directement ou indirectement à des appels d'offres canadiens.

Je vous remercie de nous avoir invités aujourd'hui.

● (1205)

**Le président:** Merci.

[Traduction]

Monsieur Christie, 10 minutes, je vous prie.

**M. Iain Christie (vice-président exécutif, Association des industries aérospatiales du Canada):** Merci, monsieur le président et membres du Comité, de l'occasion de vous parler de la petite entreprise et du processus d'approvisionnement.

Que pouvons-nous faire pour aider les petites entreprises à profiter du processus d'approvisionnement, qu'est-ce qui fonctionne, et que pourrions-nous faire mieux? Voilà les questions auxquelles je vais tenter de répondre dans mon propos de ce matin. Ces questions sont importantes pour nous à l'AIAC, puisque 93 % des plus de 700 entreprises aérospatiales au Canada sont en réalité des PME. Je signalerai également que, comme vous pourrez probablement le voir, il y a des sujets qui me tiennent particulièrement à coeur. Je vis ce rêve depuis environ 22 ans, c'est-à-dire depuis que je travaille dans une petite entreprise, dont j'ai fini par prendre la tête, qui faisait beaucoup de travail pour le gouvernement. C'est pourquoi j'ai demandé à Jim de me désigner porte-parole aujourd'hui.

Pour dire les choses simplement, comme vous l'ont déjà dit les deux intervenants précédents, la chose la plus importante que le gouvernement puisse faire est de comprendre les petites entreprises et de faire affaire avec elles d'une façon avantageuse pour elles. Sachez ce dont elles ont besoin pour réussir et prospérer, et veillez à adapter les politiques, les programmes, les règles et les procédures du gouvernement à leur nature bien particulière.

J'aimerais parler un peu de la petite entreprise.

En premier lieu, je dirai ce que n'est pas la petite entreprise. D'abord et avant tout, la petite entreprise n'est pas une grande entreprise en devenir. La petite entreprise n'aspire pas à devenir grande à l'âge adulte. À divers égards importants, les petites entreprises ne fonctionnent pas comme les grandes. Elles connaissent le succès et la prospérité dans un environnement différent où les impératifs et les contraintes sont différents, et elles doivent être traitées à leur façon.

L'autre point à retenir, c'est que la petite entreprise n'est pas sans expérience et ne manque pas de raffinement. Surtout dans notre secteur, les petites entreprises sont des fournisseurs spécialisés et très innovateurs des chaînes d'approvisionnement mondiales où sont leurs clients. Elles appartiennent à des hommes et des femmes d'affaires compétents qui ont consacré une formation et une expérience considérables à la création d'entreprises rentables dans un climat commercial extrêmement concurrentiel.

Qu'est-ce donc alors que la petite entreprise? Il y a généralement deux caractéristiques qui la définissent, c'est-à-dire qu'elle est axée sur le flux de trésorerie plutôt que sur le bilan. Cela peut donner l'impression d'une articulation à court terme, mais cela signifie vraiment que, pour investir dans leur croissance future, elles doivent commencer par s'occuper de leurs risques à court terme. Cela influe sur leur façon de traiter leurs clients et de recourir aux politiques et programmes gouvernementaux. En fait, l'essentiel à retenir lorsque vous avez affaire à un petit entrepreneur, c'est que c'est lui qui, quoi qu'il arrive, devra payer le salaire de 20, 75 ou 143 personnes ce jeudi et tous les jeudis par la suite.

L'autre chose à retenir au sujet des petites entreprises, c'est qu'elles n'ont pas beaucoup de personnel spécialisé. Elles n'ont pas de service des contrats, de contentieux ni de service de ressources humaines. Ma foi, elles en ont, mais c'est habituellement la même personne qui voit à tout cela. Vous pouvez voir dans ce contexte pourquoi la simplification et la réduction de la paperasse dans le processus de soumission et de proposition sont non seulement souhaitables, mais très directement liées au problème de payer tout le monde ce jeudi et tous les jeudis.

Cela contribue par ailleurs à la vigueur de la petite entreprise. Comme Louis y a déjà fait allusion, les petites entreprises ne se payent pas de luxe et sont articulées sur la clientèle. Elles savent comment tirer le parti maximal de leurs ressources limitées, et elles s'efforcent de le faire au profit de leurs clients parce que, tout simplement, un client content est un client fidèle, et la clientèle fidèle facilite le paiement de la rémunération tous les jeudis.

Compte tenu de ces observations générales, quelles sont certaines des pratiques et recommandations particulières qui facilitent et améliorent l'approvisionnement pour les petites entreprises? Commençons par certaines des choses que fait le gouvernement fédéral et qui fonctionnent vraiment.

Pour ce qui est des programmes gouvernementaux, il y a deux choses que j'aimerais vraiment mentionner, et elles l'ont déjà été. Le Programme d'innovation Construire au Canada, ou PICC, est considéré dans les milieux de la petite entreprise comme un véritable succès. Les petites entreprises ont beaucoup de respect pour le Bureau des petites et moyennes entreprises, ou le BPME, qui administrent le PICC. Le PICC est une excellente occasion pour les petites entreprises d'avoir accès aux possibilités d'approvisionnement au Canada, et le BPME sait très bien comprendre les besoins de la petite entreprise et défendre ses intérêts dans le système d'approvisionnement.

●(1210)

Nous signalerons également que Solutions innovatrices Canada est un autre programme qui, bien qu'encore à ses débuts, s'annonce des plus prometteurs. Il s'inspire du programme Small Business Innovation Research, ou SBIR, qui connaît beaucoup de succès aux États-Unis, et qui vise à tirer parti des marchés publics pour financer et acheter aux petites entreprises de nouveaux produits et services innovateurs, en leur fournissant le précieux soutien en tant que premier acheteur qu'ils nous disent tous essentiel, surtout dans les genres d'approvisionnement auquel nos entreprises participent.

Enfin — même si c'est un peu bizarre sur le plan des politiques — les propositions cotées et pondérées dans le système d'approvisionnement de la Défense peuvent aider et aident effectivement à encourager les grands soumissionnaires à intégrer les petites entreprises directement dans leurs soumissions. J'estime qu'il y a encore beaucoup à faire, mais il me semble que nous sommes certainement sur la bonne voie.

Il y a quand même des choses sur lesquelles nous pensons qu'il reste un peu de travail à faire, et je vais donc conclure en formulant quatre recommandations, que vous pourrez étudier au cours de la discussion d'aujourd'hui et de la préparation de votre rapport.

La première de nos recommandations est simple: être conscient des besoins de la petite entreprise. Lorsque vous formulez des politiques et élaborez des processus, réduisez la complexité des contrats et des processus contractuels. De même, comme Louis l'a dit, rien ne présente un plus grand problème pour la petite entreprise que d'avoir à se battre pour se faire payer les services qu'elle a rendus. Voir à ce que les entrepreneurs soient payés intégralement, et à temps, tout le temps, devrait être une priorité absolue de tous les agents d'approvisionnement du gouvernement fédéral. Point.

En deuxième lieu, nous recommandons la mise au point d'un système de gestion des fournisseurs qui récompense les bons rendements en donnant la possibilité de faire plus d'affaires avec le gouvernement. Permettre aux approvisionnements de tenir compte du rendement antérieur, ce qui est expressément interdit dans le système d'approvisionnement d'aujourd'hui, permettra aux petites entreprises d'affecter leurs employés là où ils sont le plus productifs, au service des clients, et c'est ce qui leur permettra de planifier, d'investir, de croître et de payer tout le monde ce jeudi et tous les jeudis.

Troisièmement, nous recommandons que le gouvernement trouve d'autres moyens de travailler directement avec les petites entreprises dans le cadre du processus d'approvisionnement. Le renforcement du PICC et la mise en oeuvre de Solutions innovatrices Canada, comme je l'ai mentionné plus tôt, seraient d'excellents points de départ.

Enfin, les propositions de valeur et la façon dont elles sont traitées peuvent et devraient servir à favoriser l'inclusion des petites entreprises dans les négociations avec les grands fabricants et les équipes proposées avant même le processus d'appel de soumissions. Les grands soumissionnaires ne doivent pas se contenter d'intégrer les petites entreprises dans leurs équipes après le fait. Ils doivent consulter les petits soumissionnaires avant de présenter leur soumission, sachant que la participation de ces petites entreprises est essentielle à l'obtention du contrat. Cela donnera à nos petites entreprises l'effet de levier dont elles ont besoin pour mener les négociations qui les avantagent pour participer au processus d'approvisionnement de la façon qu'elles jugent la plus avantageuse pour elles-mêmes.

Je m'arrête ici. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

●(1215)

**Le président:** Merci beaucoup. Je suis sûr qu'il y aura plusieurs questions pour vous tous.

Nous commencerons par M. Peterson. Monsieur, vous avez sept minutes.

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

Merci à tous de votre présence parmi nous aujourd'hui et merci à M. Parent de prendre le temps d'intervenir en vidéoconférence.

Monsieur Christie, je reprendrai là où vous aviez laissé. Je suis ravi de voir votre passion s'exprimer. Vous étiez la personne tout indiquée pour présenter cet exposé. Votre enthousiasme à propos du sujet était évident. C'est merveilleux.

J'aimerais parler de vos recommandations. Vous en avez énoncé plusieurs; aussi, je ne crois pas que nous ayons le temps d'en discuter en profondeur.

À propos du système de gestion des fournisseurs et des récompenses au rendement, pouvez-vous nous en dire plus? Je sais que cela a été envisagé et discuté. Je demanderai aussi à MM. Boivin et Parent d'en parler. Selon vous, quels sont les points forts de ces procédés et comment pouvons-nous faire en sorte qu'ils soient mis en oeuvre?

**M. Iain Christie:** J'essaierai d'être concis.

Disons simplement que c'est dans l'ADN des gens d'affaires que de constamment tenter de satisfaire leurs clients. Pourquoi? Parce qu'on veut qu'ils deviennent des clients réguliers. Comme on dit souvent, il est plus facile de fidéliser des clients que d'en trouver de nouveaux.

En revanche, dans le système d'approvisionnement du gouvernement, ces efforts ne portent aucun fruit. Même si on fait un excellent travail aujourd'hui, il faut tout reprendre à zéro demain. On ne peut s'en remettre à la satisfaction du client.

Nous avons besoin d'un système de gestion du rendement des fournisseurs, non seulement pour éliminer les mauvais fournisseurs — ce dont on ne parle pas suffisamment —, mais surtout pour encourager les bons rendements des fournisseurs et pour les récompenser, exactement comme on le fait en achetant un café ou une voiture. On retourne aux endroits où l'on a reçu un bon service. Pourquoi le gouvernement ne ferait-il pas de même avec ses petits fournisseurs, voire avec tous ses fournisseurs, en concluant des affaires avec les entreprises qui le servent bien?

Nos membres sont abasourdis quand on leur dit qu'il ne sert à rien de tenter de satisfaire le gouvernement, puisque cela ne compte pas. Pour les gens d'affaires, c'est tout simplement insensé.

**M. Kyle Peterson:** Voilà qui s'accorde bien avec votre première recommandation voulant que l'on doive comprendre les petites entreprises. La satisfaction du client est inhérente aux petites entreprises et essentielle à la compréhension de celles-ci.

**M. Iain Christie:** Les propriétaires de petites entreprises préféreraient employer des gens pour satisfaire leurs clients plutôt que de payer des gens comme Jim et moi pour expliquer cela au Parlement.

**M. Kyle Peterson:** Tout à fait. Cela dit, nous sommes contents que vous soyez ici.

Monsieur Boivin.

[Français]

**M. Pierre-Yves Boivin:** Je vais laisser mon collègue répondre.

**M. Yvon Boudreau (consultant, Fédération des chambres de commerce du Québec):** Bonjour.

Les moyennes entreprises sont assez satisfaites du système d'octroi de contrats et d'appel d'offres du gouvernement canadien, surtout parce que, depuis les dernières années, un accent particulier est mis sur la qualité de la firme, sur son expérience, sur son innovation et sur ses compétences. Dans certains contrats, par exemple, 90 % des points sont attribués à ces aspects plus qualitatifs et seulement 10 % des points sont attribués au prix. Le syndrome du prix le plus bas est donc nuancé de cette façon.

Pour répondre à votre question, je dirai que l'un des éléments qualitatifs importants est de tenir compte de la qualité du service qui a été offert par l'entreprise soumissionnaire lors d'un contrat antérieur avec le gouvernement du Canada. Une évaluation est faite et elle compte pour les futurs contrats. C'est à la fois positif, si l'on a fait un bon travail, et négatif, si l'on a commis des fautes importantes.

Je ne sais pas si c'est appliqué dans tous les cas ou dans la majorité des cas, mais quand c'est opportun, nos entreprises membres considèrent que c'est effectivement important de tenir compte du travail qui a été réalisé lors des mandats antérieurs.

**M. Kyle Peterson:** Merci beaucoup.

[Traduction]

**M. Jim Quick (président et chef de la direction, Association des industries aérospatiales du Canada):** Monsieur le président, puis-je ajouter une observation à la remarque de Iain?

**M. Kyle Peterson:** Bien sûr.

**M. Jim Quick:** Lorsque nous discutons d'élaboration de programmes et de politiques avec des représentants du gouvernement, nous tentons toujours de leur dire que les petites et moyennes entreprises sont différentes des grandes sociétés. Ainsi, les modalités des programmes et des politiques doivent également être différentes. On nous dit souvent qu'il ne peut y avoir qu'un seul ensemble de modalités. En conséquence, les petites et moyennes entreprises sont réticentes à prendre part à ces programmes et à ces politiques.

●(1220)

**M. Kyle Peterson:** Merci de votre observation.

Monsieur Parent.

**M. Louis-Martin Parent:** Je voudrais ajouter quelque chose à la remarque de Iain. En général, je suis pour un système de gestion des fournisseurs. Comme vous avez pu le lire sur l'une de mes diapositives, le premier argument de vente d'une petite entreprise est sa réputation, son expérience, ses connaissances, etc. Il va sans dire que, si on fait bien son travail, on veut promouvoir cet aspect-là.



De la même manière, je voudrais soulever un problème... Je crois que cela fait partie de la discussion à Services publics et Approvisionnement Canada — SPAC. Il me semble que les fournisseurs qui voudront faire affaire avec le gouvernement pour la première fois seront quelque peu désavantagés si tout le monde a de bonnes notes dans un certain secteur alors qu'eux n'en possèdent aucune. La première fois qu'un fournisseur tentera d'approcher le gouvernement fédéral, ce dernier risque de lui tourner le dos ou de lui donner moins de points dans son évaluation en l'absence de notes — bonnes ou mauvaises —, et ce, même si le vendeur possède de l'expérience dans le secteur. Je tiens à souligner ce problème, même si, en principe, je suis pour l'idée générale.

**M. Kyle Peterson:** Merci.

Monsieur Parent, j'aimerais discuter de vos diapositives, puisque vous êtes là. Les données sont toujours utiles. Or, je viens de remarquer que l'étude remonte à 2009. Loin de moi l'idée de vous presser, mais avez-vous l'intention de procéder à une mise à jour au moyen d'une nouvelle étude? Il s'agit d'informations très utiles. Je me demande simplement quels sont vos projets à ce chapitre.

**M. Louis-Martin Parent:** Oui, j'aimerais vraiment réaliser une nouvelle étude. Seulement, il faut prendre garde de ne pas publier trop d'études, sinon nos membres risquent d'être submergés sous les sondages, puisqu'ils sont touchés par beaucoup de sujets, comme vous pouvez l'imaginer. Cela dit, en un mot, oui, nous aimerions disposer de données récentes.

**M. Kyle Peterson:** Merci. Messieurs, merci de vos observations.

**Le président:** Merci, monsieur Peterson.

Monsieur McCauley, vous avez sept minutes.

**M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président.

Messieurs, merci de votre présence parmi nous.

Monsieur Parent, merci de prendre le temps d'apparaître à l'écran.

J'aimerais reprendre le fil de la remarque de M. Christie au sujet du Bureau des petites et moyennes entreprises — le BPME —, lequel constitue une ressource inestimable. Il nous a été utile la semaine dernière à Edmonton à l'occasion d'une séance de discussion portant sur la vente au gouvernement. Beaucoup de commentaires que nous avons reçus ce jour-là, à l'attention du BPME, étaient inquiétants. On a beaucoup parlé — M. Parent a mentionné cela — de la complexité et de la difficulté de faire des affaires. J'aime beaucoup la citation suivante: « Les appels d'offres du gouvernement fédéral sont si ardues qu'ils n'en valent pas la peine. »

Tout cela est évidemment présenté dans le rapport annuel du Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement. Je crois que 25 des 32 problèmes soulevés ont trait à la paperasserie.

J'aimerais résumer la situation en mentionnant quelques initiatives gouvernementales, dont le projet de loi d'initiative parlementaire C-344, qui porte sur les retombées locales. Ce projet de loi accorde au ministre le pouvoir de demander une évaluation des retombées locales lors du processus de demande de propositions. Voilà qui ajoute énormément de paperasserie, à mon avis, sans parler de l'incertitude provenant de l'absence de définition de la notion de « retombées locales ». Pourtant, le projet de loi permet au ministre de demander à une petite entreprise de présenter une évaluation.

J'aimerais connaître la réaction de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, ainsi que votre réaction, messieurs, à ce projet de loi.

[Français]

**M. Yvon Boudreau:** C'est une excellente question.

Je ne veux pas faire trop d'ironie, mais cela nous indique que, pour un gouvernement, la simplification est une opération très complexe. Il y a des limites à la simplification. Comme vous l'avez dit, quand on ajoute des critères, par exemple les retombées économiques dans les communautés, on a besoin de plus d'information pour justifier l'application de ces critères. Nous pensons qu'il y a une limite évidente à la simplification.

C'est clair que les processus actuels peuvent être simplifiés, mais ce qui est le plus important, c'est d'essayer de démystifier les processus d'appel d'offres et de marchés publics auprès des entreprises. Beaucoup de PME ont la perception que c'est trop compliqué, avant même d'avoir examiné cela de très près. Donc, il faut qu'il y ait une démarche d'information.

• (1225)

[Traduction]

**M. Kelly McCauley:** Le fait que l'on ajoute à la complexité, voilà bien ce qui m'inquiète.

Monsieur Parent, avez-vous quelque chose à dire sur le sujet?

**M. Louis-Martin Parent:** En se fondant sur la première lecture du projet de loi, on pourrait dire que, si l'on remporte un appel d'offres, on a forcément une incidence positive sur la communauté du simple fait que l'on fait plus d'argent, l'on paye ses employés, etc. En effet, la paperasserie que cela représente est quelque peu inquiétante. Avant de me prononcer pour ou contre cette mesure, je dois d'abord voir quelles vérifications ou exigences il y aura. Je comprends l'idée derrière la mesure, mais je dois dire que cela me donne à réfléchir.

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

Voilà qui renvoie à une autre question que nous nous posons depuis plusieurs années au Comité. Dans plusieurs lettres de mandat, il a été fait mention de notre politique de rémunération équitable. Aussi, il y a deux ans, l'ancienne ministre Foote et SPAC ont affirmé au Comité qu'ils voulaient que cette politique s'applique à tous les achats gouvernementaux: le papier à photocopie, les trombones, etc.

Comment une petite ou une moyenne entreprise pourrait-elle donc être concurrentielle? Se trouvera-t-elle exclue du processus d'appel d'offres en raison du surcroît de paperasserie et du fardeau de la politique de rémunération équitable appliquée à chaque sou déposé pour les achats du gouvernement?

**Le président:** Voulez-vous adresser votre question à un témoin en particulier?

**M. Kelly McCauley:** Je commencerai par M. Parent. M. Christie me jette un drôle de regard; nous l'entendrons donc ensuite.

**M. Louis-Martin Parent:** On comprend aisément les raisons pour lesquelles ces nouvelles initiatives sont proposées. Dans ce cas-ci, c'est évidemment parce que la rémunération équitable est importante. On veut rémunérer les gens de façon juste et équitable. C'est toujours le même genre de situation. Les propriétaires de petites entreprises doivent non seulement soumissionner pour des contrats, mais aussi prendre en considération tous ces critères supplémentaires qui ont été ajoutés aux appels d'offres et qui rendent le processus plus complexe et plus difficile. Ont-ils besoin d'une politique de rémunération? En possèdent-ils déjà une? Est-elle correctement décrite? C'est sans fin. Je le répète: on devrait penser aux petites entreprises lorsque l'on met une telle chose en place. C'est là l'essentiel, je crois.

**M. Kelly McCauley:** Parfait.

Quelqu'un d'autre veut-il intervenir?

**M. Jim Quick:** Dans notre domaine — l'aérospatiale —, ce n'est pas vraiment un problème important, en raison de la nature du travail et des salaires, entre autres.

Je reviens à votre question précédente, que j'envisagerai sous un autre angle. Quand nos membres répondent aux appels d'offres, nous les incitons à mettre en relief ce que le gouvernement a dit être important pour le Canada. Au cours des trois dernières années, alors que nous élaborions des propositions de valeur pour le gouvernement, nous avons dit au gouvernement que ces propositions devraient prendre la forme suivante: « Voici ce que nous voulons pour le Canada. » Les soumissionnaires répondraient à cela. Si, par exemple, vous visez la diversité ou l'inclusion, voici ce que vous devriez faire, selon nous. Ainsi, cela est pris en compte dans le processus.

Ce n'est pas vraiment un fardeau. Il s'agit de poser la question suivante: « Quel est votre plan? »

**M. Kelly McCauley:** À mon avis, il s'agit d'exiger que les choses soient claires d'entrée de jeu, alors que le projet de loi demeure vague.

**M. Jim Quick:** C'est une idée qui se défend en partie. Seulement, je vois les choses différemment, je crois...

Les propositions de valeur du gouvernement sont très encourageantes pour nous. Le gouvernement dit: « Voici ce que notre plan devrait être pour cet approvisionnement-là, selon nous. Comment allez-vous y répondre? »

À vrai dire, selon nous, c'est positif.

**Le président:** Monsieur Weir, vous avez sept minutes.

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

Nos braves analystes ont attiré notre attention sur une étude récente de l'OCDE selon laquelle le taux de participation des petites entreprises dans l'approvisionnement du gouvernement fédéral canadien est plutôt élevé — quelque chose comme 40 % de la valeur des contrats gouvernementaux fédéraux revient aux petites entreprises.

Trouvez-vous que le système actuel fonctionne plutôt bien et pourrait être légèrement amélioré, tout simplement? Sinon, quelle est votre lecture de ces statistiques?

**M. Iain Christie:** Comme Jim l'a dit, il ne faut pas oublier que les entreprises que nous représentons s'occupent d'approvisionnements fédéraux très particuliers, des approvisionnements très complexes à valeur pécuniaire élevée. Bon nombre de nos membres ne partagent pas les inquiétudes soulevées par Louis, par exemple, ce qui ne diminue en rien l'importance de ces inquiétudes.

Je ne dirais pas que le système ne fonctionne pas. Dans notre exposé, nous avons tenté d'en donner une image juste. À vrai dire, je crois qu'il y a eu des améliorations considérables au cours des dernières années. Nous remarquons principalement des tendances positives. Cela dit, ce serait à mon sens une erreur que de croire que le travail est achevé.

Je donne au système canadien une note de passage sans hésiter. Néanmoins, je crois qu'il ne faut pas relâcher les efforts.

•(1230)

[Français]

**M. Pierre-Yves Boivin:** Les données qui ont été présentées par l'Université d'Ottawa dans son étude récente démontrent aussi que

certains types de PME sont plus enclines à vouloir participer aux appels d'offres gouvernementaux. On parle ici d'entreprises qui cherchent la croissance, les exportations et les innovations. Cela dit, je reviens aux propos de monsieur. Il faut garder en tête que ce ne sont pas toutes les entreprises qui sont nécessairement intéressées à faire affaire avec le gouvernement, compte tenu du secteur dans lequel elles travaillent.

Les chiffres agrégés nous indiquent qu'il y a quand même moins de 10 % des PME qui participent aux achats gouvernementaux, mais il y en a certaines pour qui c'est plus important que pour d'autres. Il s'agit de voir comment nous pouvons améliorer l'accès à ces contrats et les rendre plus intéressants pour ces types de PME.

**M. Yvon Boudreau:** Permettez-moi d'ajouter qu'il y a aussi une façon indirecte d'aider les PME à participer aux achats, et c'est en aidant les grandes entreprises qui ont décroché des contrats majeurs à établir des contacts avec les PME. C'est un geste que le gouvernement a déjà posé et qu'il pourrait poser plus souvent. Indirectement, les PME participeraient davantage aux achats publics, même si ce ne sont pas elles qui obtiennent directement du gouvernement fédéral les contrats d'achats.

[Traduction]

**M. Erin Weir:** J'ai une question au sujet d'un aspect particulier du système actuel. Quelqu'un veut-il donner son avis à propos de la Politique des retombées industrielles et technologiques? Il va sans dire que cette politique s'applique à l'approvisionnement lié à la défense ou soumis à des exceptions relatives à la sécurité nationale, mais elle comprend également une disposition visant à donner au moins une portion des contrats à des petites entreprises.

**M. Iain Christie:** En ce qui a trait aux approvisionnements gouvernementaux, les retombées industrielles technologiques — soit les RIT —, c'est notre réalité actuelle, bien franchement. Ce serait en vain que vous tenteriez de m'empêcher d'exprimer mon opinion.

Comme je l'ai déjà dit, nous avons fait beaucoup de progrès au cours des dernières années, cela ne fait aucun doute. La nature transactionnelle du programme des RIT faisait vraiment problème. Les choses vont mieux maintenant, non seulement ce programme, mais aussi l'ensemble des propositions de valeur cotée et pondérée, ce qui signifie que les entreprises doivent avoir un plan.

Elles doivent expliquer au gouvernement en quoi leur stratégie coïncide avec la stratégie industrielle gouvernementale. Si tout va bien, elles doivent faire la démonstration que leur stratégie de développement du secteur correspond aux priorités du gouvernement. C'est ainsi qu'elles obtiendront les meilleures notes. Alors, elles décrocheront probablement le contrat et elles devront mettre en oeuvre la stratégie. Par le passé, il en allait autrement. Les entreprises empochaient l'argent du gouvernement et façonnaient le marché à leur avantage.

Les RIT font partie de ce processus général. Il s'agit d'un processus complexe. Après deux ans, on en est encore aux balbutiements parce qu'il faut beaucoup de temps pour que ces approvisionnements soient traités dans le système. Nous avons encore du chemin à faire, mais nous sommes sur la bonne voie.

**M. Jim Quick:** J'ajouterai une remarque au propos de Iain. Nous notons actuellement un changement de comportement dans les grandes entreprises du fait du passage du programme de retombées industrielles et régionales — soit les RIR — au programme des RIT. Par exemple, les deux dernières annonces de RIT consistaient en de larges sociétés procédant à des investissements considérables — des dizaines de millions de dollars — dans des petites entreprises pour les aider à élaborer des technologies et des innovations, à les mettre en marché et à les exporter.

Je crois que nous voyons apparaître quelques-uns des comportements que nous voulions susciter en passant du programme des RIR au programme des RIT.

**M. Erin Weir:** Nous avons beaucoup utilisé le mot « paperasserie ». On l'emploie souvent de manière péjorative, mais certaines exigences sont évidemment valables. Prenons la question de la politique de rémunération équitable. Le fait de devoir payer un certain salaire à ses employés n'a rien de bien compliqué, au point de vue administratif. Certains employeurs préfèrent peut-être payer des salaires moins élevés. Cependant, j'aimerais lancer le défi suivant aux témoins: donnez-moi une vraie définition de « paperasserie » et proposez-nous une solution.

**Le président:** Voulez-vous adresser votre question à quelqu'un en particulier?

**M. Erin Weir:** M. Christie semble vouloir répondre. Cela dit, je ne veux pas écarter notre témoin qui se trouve à Toronto; il pourrait intervenir ensuite.

**M. Iain Christie:** Je tenterai d'être concis parce que je crois que les autres voudront aussi intervenir. Nos membres ont, là encore, un point de vue particulier sur le sujet.

Certaines entreprises ont l'habitude de faire des affaires avec des clients très importants qui ont des exigences très précises en matière d'approvisionnement. En ce sens, le gouvernement ne diffère pas d'un grand fabricant d'équipement d'origine. Ce qui cause de la frustration dans les entreprises, c'est la question de la transparence des exigences et le fait que celles-ci peuvent changer *a posteriori*. Voilà ce qui sépare le gouvernement des grands fournisseurs.

Quand nos membres se plaignent de la paperasserie, c'est parce qu'ils ne savent pas ce qu'ils doivent faire pour remporter les contrats. De plus, il semble que de nouvelles exigences apparaissent une fois le processus entamé. Pour être franc, certaines exigences semblent arbitraires et sujettes aux caprices du responsable de l'approvisionnement, alors qu'elles devraient être déterminées par un processus cohérent.

À ce chapitre, il me semble que le gouvernement le cède aux grands fabricants d'équipement d'origine, par exemple, fabricants qui ont mis beaucoup d'efforts dans la création de différentes chaînes d'approvisionnement efficaces. Ils font mieux cela que le gouvernement.

• (1235)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous devons peut-être patienter afin que M. Parent réponde aux questions de M. Drouin.

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Merci, monsieur le président. Après trois minutes, faites-moi signe, je vous prie. Je partagerai mon temps avec mon bon ami M. MacKinnon. Il veut prendre la parole pendant trois minutes.

[Français]

Merci beaucoup aux témoins d'être ici aujourd'hui.

[Traduction]

Je voudrais revenir à une question que M. Peterson a abordée, à savoir le rendement des fournisseurs. Comment fait-on pour évaluer le rendement précédent d'un fournisseur et quel poids cela a-t-il lors d'un nouvel approvisionnement? Devrions-nous donner des notes? Quel poids cela a-t-il dans le cycle d'approvisionnement suivant? Doit-on trancher entre échec et réussite?

J'aimerais entendre l'avis des témoins. Beaucoup de témoins nous ont dit que, selon eux, le rendement des fournisseurs devait effectivement être pris en considération, mais il reste à savoir comment. C'est là une question difficile et il me tarde de savoir ce qu'en pensent les témoins.

Je m'adresse d'abord à MM. Quick et Christie.

**M. Iain Christie:** Encore une fois, c'est en vivant le rêve et en ayant travaillé pour différents gouvernements que j'ai pu constater ce qui marche et ce qui ne marche pas. Vous avez raison. C'est une question difficile. Je sais que Services publics et Approvisionnement Canada y travaille et examine divers modèles. Je ne voudrais pas préjuger de ses efforts.

D'après mes constatations, si vous vous y prenez comme il faut, le système de gestion du rendement doit être un incitatif non seulement pour les entreprises, mais aussi pour améliorer le rendement des fonctionnaires chargés de la gestion des projets. Vous obtiendrez ainsi des agents d'approvisionnement qui voudront faire appel aux fournisseurs les mieux cotés. Il ira de leur fierté d'avoir les meilleurs et ils travailleront donc avec ces entreprises pour les encourager à s'améliorer avant leur cotation.

C'est ce qui explique pourquoi tel ou tel système a fonctionné pour nous, à savoir que l'acheteur était aussi intéressé que nous à notre rendement et cherchait de manière constructive à nous aider à devenir une meilleure entreprise. Tout le monde y gagne quand on suit cette formule d'approvisionnement. Les entreprises prennent plaisir à tenir promesse, le client du gouvernement est satisfait, et nous nous retrouvons avec de meilleures entreprises et un meilleur système d'approvisionnement. Il s'agit simplement d'utiliser le système comme un moyen d'encourager tout le monde à mieux faire, et non pas comme une sorte de filtre pour séparer le bon grain de l'ivraie.

**M. Francis Drouin:** Oui.

[Français]

Je vais maintenant me tourner vers mes amis du Québec.

**M. Yvon Boudreau:** Je vais donner un exemple précis de ce qui se fait déjà dans les pratiques fédérales, par exemple lorsqu'il y a des concours de préqualification.

**M. Francis Drouin:** D'accord.

**M. Yvon Boudreau:** Dans le fond, le défi est de constituer un jury qui soit le plus compétent possible, le plus neutre possible et, évidemment, indépendant sur le plan de l'éthique. Cependant, sur la base des propositions reçues, il y a quand même moyen, si on a un jury compétent, d'évaluer les performances probables des propositions qui sont faites et de juger laquelle est la plus prometteuse. Évidemment, comme je le disais tout à l'heure, on peut aussi se baser sur les performances antérieures pour des contrats réalisés au gouvernement.

**M. Francis Drouin:** C'est cela, la question. Il n'y a pas d'analyse des performances antérieures. En fait, oui, une analyse est faite: on demande aux entreprises si elles ont été en affaires pendant 15 ans. Cela devient de plus en plus difficile pour nous de défendre les entreprises qui n'ont pas été à la hauteur par le passé, mais qui obtiennent un autre contrat. Des entreprises viennent me voir pour me dire que nous donnons toujours les mêmes contrats aux mêmes personnes. Je n'ai pas besoin de mentionner le nom des entreprises, car on n'a qu'à regarder les médias pour savoir de quelles entreprises il s'agit. Année après année, certaines entreprises qui oeuvrent dans le domaine de la technologie de l'information, par exemple, ne sont pas à la hauteur. C'est très difficile pour moi de défendre cela. Je suis redevable à mes concitoyens et je veux m'assurer que tout le monde a une chance égale et que les entreprises seront performantes.

Comment fait-on pour évaluer cela?

● (1240)

**M. Yvon Boudreau:** Nos entreprises disent que c'est tout à fait correct...

[Traduction]

**Le président:** Je vais vous couper un instant.

Monsieur Drouin, si vous souhaitez laisser trois minutes à votre collègue, ce serait le moment de le faire.

[Français]

**M. Yvon Boudreau:** C'est tout à fait correct d'évaluer la performance en cours de processus.

**M. Francis Drouin:** En passant, il ne s'agit pas des PME.

**M. Yvon Boudreau:** Non, non. Je comprends très bien.

C'est correct de le faire, mais il faut que les critères soient connus et transparents, et puis cette information devrait servir par la suite.

**M. Steven MacKinnon (Gatineau, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Drouin.

Merci surtout aux témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

À titre de secrétaire parlementaire de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement, je dois dire que nous tenons absolument à moderniser le processus d'approvisionnement. C'est quelque chose qui figure de façon prééminente dans la lettre de mandat de la ministre. La composante des PME est évidemment un enjeu de taille.

Dans ce processus, nous avons convenu d'une ou de plusieurs ententes avec différentes autorités relativement à l'achat de certains biens très communs. Il s'agit pour la plupart d'ententes avec des provinces, mais nous allons bientôt les étendre au palier municipal ainsi qu'aux secteurs de la santé et de l'éducation.

Je vais vous raconter une petite anecdote. Il y a eu une crainte de la part d'une province. Un manufacturier sur son territoire était craintif avant de signer l'entente avec le gouvernement du Canada. On voulait absolument faire affaire avec ce manufacturier, or il s'est avéré que celui-ci vendait au gouvernement fédéral et, par extension, à l'ensemble des partenaires ce produit à un prix moindre que le prix auquel il le vendait à la province.

Malheureusement, le Québec n'est pas encore signataire de l'entente.

Non seulement s'agit-il d'un outil qui représente de la valeur pour les contribuables des divers territoires — il y a juste un contribuable, on le sait —, mais il s'agit également d'une occasion pour les entreprises d'un territoire d'allonger leur offre sur le plan national.

Ma question s'adresse aux représentants de la Fédération des chambres de commerce du Québec. S'il reste suffisamment de temps, le représentant de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante pourra répondre également.

Appuieriez-vous notre démarche pour étendre cette entente et signer une telle entente avec le gouvernement du Québec? Êtes-vous même au courant de cet effort?

**M. Yvon Boudreau:** Non, pas particulièrement.

De façon générale, la FCCQ a été une partisane active des ententes sur le commerce interprovincial et d'autres ententes de ce genre. Nous sommes plutôt favorables à tout ce qui peut favoriser l'élargissement du commerce. Je ne connais pas le projet d'entente particulier dont vous parlez, mais, sur le plan des principes, nous ne sommes pas réfractaires à ce genre d'ouverture.

[Traduction]

**Le président:** Malheureusement, nous n'avons plus de temps.

Nous passons maintenant à notre dernier tour d'interventions de cinq minutes. Nous commencerons par M. Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci beaucoup.

Monsieur Parent, j'aimerais revenir sur les commentaires d'Erin au sujet du processus de réglementation. À la page 8 de votre document, les entrées « La marche à suivre pour les appels d'offres est trop compliquée », « Impossible de déterminer ce que le gouvernement fédéral veut acheter » et « La quantité de paperasse exigée est trop importante » représentent 71 % des raisons citées. Un autre 20 % serait attribuable à la difficulté de « communiquer avec l'acheteur ou l'utilisateur réel des biens et services ». Nous avons eu des discussions à ce sujet. C'est M. Christie qui a soulevé la question.

Ensuite, à la page 10, vous évoquez la « Simplicité des formulaires », la « Clarté des étapes à suivre pour vendre au gouvernement fédéral » et les « Avis ». Ce sont les trois aspects que vous mentionnez.

Je suis heureux d'apprendre par certains de nos témoins que les choses s'améliorent à certains égards. En toute franchise, c'est justement ce que nous voulons voir comme les responsables politiques que nous sommes. Nous sommes nombreux à avoir été en affaires. Nous comprenons les petites entreprises. Elles sont dans nos circonscriptions. Nous leur parlons tout le temps. Je pense qu'il en est ainsi pour beaucoup d'entre nous.

Si tel est le cas — et nous avons parlé de ce défi ici —, pourquoi pensez-vous que c'est si difficile? C'est une question de politique, je suppose. Le défi consiste à avancer malgré la complexité. Pourquoi les démarches sont-elles devenues si complexes? Est-ce par souci de responsabilité? Avez-vous des idées?

J'aimerais connaître l'avis de M. Parent.

● (1245)

**M. Louis-Martin Parent:** En fait, vous avez mis le doigt dessus à la toute fin de vos propos. Le rapport de fin de mandat de l'ombudsman de l'approvisionnement le décrit parfaitement bien.

Je pense que le gouvernement cherche un peu trop jalousement à protéger la Couronne. La collègue d'Iain, Janet Thorsteinson, ne jure que par la gestion des risques et les responsables de l'approvisionnement craignent trop souvent d'outrepasser les limites, de trop simplifier les choses, d'être trop clairs. C'est arrivé au point où ils pèchent par excès de prudence aux dépens de la clarté et de la simplicité. Je pense que c'est une des grandes raisons pour lesquelles il est très difficile de simplifier les choses à l'arrière-plan.

J'ai beaucoup parlé de l'approvisionnement électronique et il est manifeste que son importance est loin de m'échapper. J'estime que le problème se pose en bonne partie au niveau de la modernisation des principes et des règles qui régissent cette forme d'approvisionnement. Le Comité consultatif des fournisseurs a un sous-comité de la gestion des risques. L'enjeu qui nous occupe est de taille.

**M. Bev Shipley:** Mon temps risque de s'écouler.

La question se résume à... Nous parlons de responsabilités et de risques pour affirmer ensuite qu'il faut simplifier le processus, ce qui semble plutôt contradictoire. Nous ne pouvons qu'espérer que certaines de nos recommandations politiques soient retenues et appliquées... Nous avons établi le pourquoi, les gouvernements... Nous savons pourquoi nous faisons ces choses, mais nous avons besoin d'aide pour les accomplir.

Je m'intéresse également à la façon dont nous donnons aux nouvelles entreprises la crédibilité qu'il leur faut à mesure que les entreprises plus mûres... Une entreprise qui démarre a-t-elle de la difficulté à faire valoir cette mesure du rendement? Fait-on appel à une grande entreprise parce qu'on y connaît quelqu'un? Est-ce parce que l'on peut évoquer la qualité de leur produit? Je comprends les différences entre passer une commande pour des pièces sensibles dans le domaine de l'aérospatiale et de la technologie et commander du béton pour un projet de construction ou autre ouvrage de la sorte.

**M. Iain Christie:** Je me dois de mentionner deux programmes: le PICC et ses solutions novatrices au Canada et les projets de recherche SBIR aux États-Unis.

Sans entrer dans les détails, je pense qu'ils cherchent tous deux à résoudre ce problème directement. Je vous encourage à en parler.

**M. Bev Shipley:** Y a-t-il d'autres commentaires?

Merci.

En ce qui concerne les paiements, qu'en est-il des paiements qui se font entre 60 et 90 jours, et des avis au-delà de 90 jours? Comment pouvons-nous mieux gérer tout cela?

**M. Iain Christie:** Combien de temps me reste-t-il? En définitive, payer les gens à temps doit être une priorité pour les responsables de l'approvisionnement.

Je vais illustrer cela rapidement à l'aide de deux exemples. Dans le premier, quelqu'un soumet une facture qui contient une petite erreur. Le lendemain de la réception de la facture, l'agent d'approvisionnement lui passe un coup de fil pour lui demander de rectifier l'erreur s'il veut être payé à temps.

Dans le second, 28 jours après l'envoi de la facture, la personne reçoit une lettre officielle lui indiquant que sa facture contient des inexactitudes et lui demandant de la soumettre de nouveau. L'agent disposera ainsi d'un autre 30 jours pour l'évaluer en plus de 15 jours pour la payer.

Malheureusement, le premier exemple ne concernait pas le gouvernement canadien, l'autre si.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Ratansi.

**Mme Yasmin Ratansi (Don Valley-Est, Lib.):** Merci à tous pour votre présence et vos exposés

J'ai une question pour vous, monsieur Parent. Je reprends les propos de M. Shipley. Dans vos diapositives, vous dites que les PME ne vendent pas au gouvernement en raison du processus d'appel d'offres et parce qu'il est impossible de déterminer ce que le gouvernement désire acheter. Il y a donc une analyse des écarts entre ce que veut le gouvernement et ce que vous essayez de fournir.

Quelqu'un a parlé du BPME, le Bureau des petites et moyennes entreprises. Est-ce que vos membres ont utilisé ce bureau et, le cas échéant, estiment-ils toujours que le système est vraiment compliqué?

**M. Louis-Martin Parent:** L'enquête en question avait des questions sur le BPME — rappelons que c'était en 2009. Le Bureau n'était pas très connu à l'époque. J'estime qu'il a travaillé fort depuis pour se faire connaître dans le milieu des fournisseurs en organisant autant de séances d'information que possible.

Il me semble que les gens ne sont tout simplement pas au courant. C'est souvent le problème. Comme l'a dit M. Boudreau, ils ont l'impression que tout cela est bien compliqué. Ils vont tout de même sur le site Web d'achats et de ventes, ce qui est déjà une évolution positive, mais ils y retrouvent toute une liste de liens à consulter et de formalités à remplir, ce qui est plutôt décourageant au départ. Ils se demandent alors s'il vaut la peine d'apprendre tout ce qu'ils doivent savoir et de suivre toutes les démarches nécessaires, ou s'il vaut mieux se contenter de faire ce qu'ils savent faire en s'adressant à leurs fournisseurs habituels dans le secteur privé.

Je crois avoir répondu à la question.

● (1250)

**Mme Yasmin Ratansi:** D'accord. C'est bon.

Vous avez parlé d'Achatsetventes.gc.ca. Est-ce un meilleur système pour les PME par rapport au MERX?

**M. Louis-Martin Parent:** Je le crois, oui.

**Mme Yasmin Ratansi:** Bon.

**M. Louis-Martin Parent:** Il était tout au moins centralisé, ce qui était positif.

**Mme Yasmin Ratansi:** Bon.

Vos trois organisations siègent au comité consultatif national des fournisseurs. M. Shipley et la plupart des personnes présentes ont parlé d'équilibrer les risques et avantages. Quand il s'agit de PME, j'hésite à prendre des risques, car dès que je leur donne un contrat et que quelque chose ne va pas, c'est moi, la responsable politique, qui paye le prix, pas les bureaucrates. Je ne vous apprends rien, n'est-ce pas? C'est la réalité de nos vies. C'est ce qui explique l'existence de tous ces freins et contrepoints.

Avez-vous donné votre avis sur l'analyse des risques et des avantages, et en quoi consistait-il?

Je crois que vous êtes prêt à répondre, monsieur Christie.

**M. Iain Christie:** Nous donnons notre avis de façon permanente et continue.

**Mme Yasmin Ratansi:** Sans apporter des changements?

**M. Iain Christie:** Non, pas du tout. Les discussions sont très intéressantes, mais comme nous en avons parlé ici, la solution n'est pas toute simple. Ce n'est pas un système simple et, comme vous l'avez dit, il y a...

Pour en revenir à la question de M. Shipley, songez aux incitatifs. Prenons la chaîne d'approvisionnement d'un grand fabricant d'équipement d'origine dans le domaine de l'aérospatiale, les incitatifs pour les personnes qui la dirigent sont très clairs: un système plus efficace, moins de fournisseurs offrant un plus grand volume de travail dans les échéances prévues. C'est le critère de cotation qui sera utilisé et la rémunération variable y est très fortement liée.

Si vous demandez à un fonctionnaire chargé de l'approvisionnement quelle est sa motivation, il vous dira que c'est de ne pas apparaître sur la première page du *Globe and Mail*.

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Yasmin Ratansi:** J'ai encore une question. J'ai beaucoup de petites et moyennes entreprises innovatrices dans ma circonscription. Je me demande si vous pourriez donner des conseils sur la façon de classer... Elles demandent des subventions, et je viens d'en présenter quelques-unes dans ma circonscription. Je me demande pour commencer comment faire pour que la proposition de valeur dont vous parliez entre en jeu.

Ensuite, pour qu'une petite ou moyenne entreprise soit vraiment novatrice, il faut qu'elle soit extrêmement créative et qu'elle sache s'administrer avec des ressources limitées. Quels changements apporteriez-vous au système de cotation?

Enfin, voudriez-vous adopter un modèle comme celui du Royaume-Uni qui réserve 33 % des marchés publics?

Mes questions s'adressent à tous, et vous pouvez prendre 30 secondes pour répondre.

**Le président:** Mais pas 30 secondes chacun.

**Mme Yasmin Ratansi:** Non.

Monsieur Parent.

**M. Louis-Martin Parent:** La FCEI a toujours été réticente à l'égard des marchés réservés. Une étude de l'Université d'Ottawa a

analysé le modèle américain et montré que le programme des marchés réservés n'avait pas donné des résultats particulièrement palpables ou positifs. Je ne suis pas tout à fait à l'aise avec cette question.

**Mme Yasmin Ratansi:** Monsieur Boudreau.

[Français]

**M. Yvon Boudreau:** Bonjour.

Effectivement, le Programme d'innovation Construire au Canada donne un coup de pouce dans ce sens. Cette mesure a l'air un peu timide, mais c'est un excellent pas dans la bonne direction.

Les Américains ont un programme plus énergique, qui s'appelle le programme Small Business Innovation Research, ou SBIR. Ce programme oblige les ministères ayant un budget de recherche de plus de 100 millions de dollars à consacrer 3,5 % de ce budget à la commercialisation des innovations par des achats publics. C'est plus énergique.

Le programme canadien est un pas dans la bonne direction. Nous pensons que le gouvernement pourrait aider les PME innovatrices à accélérer leur pénétration des marchés s'il devenait complice — au bon sens du terme — de ces entreprises ou de ces innovations.

[Traduction]

**Le président:** Messieurs, merci beaucoup pour votre participation et votre patience, compte tenu du retard avec lequel nous avons commencé.

Comme M. Peterson l'a indiqué au début, si les membres du Comité ont d'autres questions à poser, je leur demanderais de les soumettre au greffier, qui les transmettra ensuite à nos témoins. Inversement, si vous estimez que des renseignements supplémentaires pourraient être utiles aux députés à l'heure de rédiger notre rapport final, je vous encourage fortement à faire part de vos opinions, recommandations et suggestions à notre greffier afin que nous puissions les analyser lors de nos délibérations.

Encore une fois, merci à tous. Votre participation a été utile et instructive.

Nous allons suspendre la séance pendant deux minutes environ, chers collègues, après quoi il sera brièvement question des travaux du Comité.

La séance est suspendue.

[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>