

*Initiatives ministérielles*

convivial. Je suis très fier de déclarer que nous avons fait d'énormes progrès en ce sens.

Malheureusement, une bonne part des informations dont on a discuté se classe au rang de la désinformation. D'abord, permettez-moi de dire dès maintenant qu'Approvisionnement et Services Canada pratique déjà une politique d'«achat chez nous». Nous avons toujours respecté cette politique que je vous explique ici brièvement.

Je crois que chaque pays du monde a mis en oeuvre une politique d'achat chez lui. Environ 4,6 p. 100 des contrats que nous pourrions attribuer à la suite d'appels d'offres sont ouverts à la concurrence étrangère en vertu du GATT; il s'agit de marchés d'une valeur égale ou supérieure à 204 000 \$ US, qui concernent des domaines très précis. En outre, les secteurs comme la police, le Solliciteur général, la Justice, Pêches et Océans, Communications et la Défense nationale sont exclus. Il existe de si nombreuses exemptions que seuls 4,6 p. 100 de nos contrats peuvent être attribués à l'étranger en vertu du GATT.

Lorsque l'Accord de libre-échange a été signé, nous avons simplement maintenu les dispositions du GATT, mais nous avons baissé le seuil de 204 000 \$ à 29 000 \$ CAN, soit 25 000 \$ US.

Nous parlons donc uniquement du même petit groupe de marchés et de la même série d'exemptions, la police, le Solliciteur général, la Justice, Pêches et Océans, Communications et la Défense nationale qui ne sont même pas pris en considération. Par conséquent, les marchés qui viennent s'ajouter sont peu nombreux et ne représentent qu'environ 3 p. 100 de plus du montant total. Moins de 9 p. 100 des marchés d'Approvisionnement et Services Canada sont donc ouverts à la concurrence étrangère en vertu de l'Accord de libre-échange.

Il nous arrive d'acheter à l'étranger, mais si trois entreprises canadiennes se font concurrence et répondent à un appel d'offres, alors nous respectons la politique d'«achat chez-nous» et nous attribuons le contrat à l'une de ces trois compagnies. Je n'aime pas qu'on accorde des contrats sans appel d'offres. Un appel d'offres permet au meilleur de décrocher le contrat et assure au contribuable qu'il en aura pour son argent.

À supposer qu'il y ait seulement deux ou même une seule société qui soient en mesure de fournir ces biens au Canada, on examine alors la question et on décide d'ouvrir un concours international, d'accorder le contrat à la seule société possible ou de choisir entre les deux fournisseurs existants.

Je tiens à ce que tout le monde comprenne que l'on favorise les biens fabriqués au Canada, sauf dans moins de 9 p. 100 des cas. Dans plus de 91 p. 100 des cas, on s'efforce d'accorder les contrats à des entreprises canadiennes.

Pour encourager les gens à répondre aux appels d'offres du gouvernement fédéral, Approvisionnement et Services Canada a mis au point, ces trois dernières années, un programme de promotion des fournisseurs. On parcourt le pays en tenant des colloques de promotion des fournisseurs. Nous en avons tenu quelque 60 ou 70 l'an dernier, ou peut-être davantage. Nous nous efforçons de faire cela en collaboration avec les gouvernements provinciaux. J'ai souvent participé à ces colloques. Lorsque je suis dans le coin, je prends la parole à l'heure du déjeuner pour essayer d'encourager les fournisseurs à présenter des soumissions. Je me souviens d'un colloque qui a eu lieu à Sudbury, dans le nord de l'Ontario, où 300 entrepreneurs étaient venus entendre ce qu'Approvisionnement et Services Canada avait à leur offrir pour les inciter à soumissionner.

• (1730)

Comme nous faisons cela en collaboration avec le gouvernement ontarien, Hydro Ontario cherchait autant à mousser sa cause que la Défense nationale. Nous travaillions tous de concert afin de nous assurer que les entrepreneurs de cet endroit sachent exactement ce que nous faisons.

Je voudrais dire au député que j'ai eu l'occasion d'offrir les mêmes séminaires en Saskatchewan. J'en ai personnellement organisé au Québec. Nous avons fini par nous associer à la province de Québec afin que nos ministères respectifs des Approvisionnements et Services puissent aller organiser en divers endroits des foires qui permettent aux entrepreneurs de savoir comment s'y prendre pour vendre au gouvernement provincial ou fédéral. Je crois que c'est une bonne façon de faire, et que notre effort était louable.

Nous faisons actuellement parvenir, en nous basant sur les listes que nous avons et sur les gens qui ont manifesté de l'intérêt, une publication appelée *Le fournisseur* à quelque 87 000 personnes, c'est-à-dire les entrepreneurs dont les noms figurent sur nos listes, et nous encourageons constamment les gens à se joindre à nous.

En plus d'adopter le tableau d'affichage électronique, grâce auquel il est beaucoup plus facile, plus simple et moins coûteux pour les entreprises de savoir ce que le gouvernement désire acheter, j'ai aussi essayé de simplifier certaines de nos politiques.

Lorsque je suis arrivé au ministère, j'ai constaté que, depuis une quarantaine d'années, les gouvernements successifs avaient, dans leur sagesse, accumulé vingt-sept lignes directrices différentes sur la façon de faire de l'approvisionnement, sans en supprimer une seule. Nous avions, par exemple, neuf politiques sur le contenu canadien, ce qui a occasionné passablement de paperasserie au personnel de la petite industrie qui ne tenait pas vraiment à lire des bouquins pour comprendre neuf politiques différentes et qui a dû en quelque sorte s'y retrouver comme il a pu. Certaines de ces politiques étaient