

[Text]

and I was amused with your explanation of the buying of the \$800 extension ladder. I think it is very true. For the small items, I think I certainly go along with it.

On the departmental issue, I would say we should spread our distance out across the country. It makes a better feeling. It does not keep our business people so far removed. They think they are really part of the bureaucracy, but if they never get a chance... they are out as entrepreneurs in society and they make their contribution to Canada. I think this is a very valid suggestion. I know it cannot apply to all things, but I think there is a lot of merit in your report and I think it should apply where applicable.

You talked here about the small Canadian supplier, the larger Canadian-owned supplier, the large Canadian foreign-owned supplier. I think there is quite a distinguishing fact between the foreign-owned supplier and the larger and the smaller Canadian-owned supplier. I think it is a course we should probably be following, knowing there have to be exceptions in some cases.

I want to congratulate you on this. Mr. Chairman, I think it has been a very good presentation here, and this is about all I have to say. I would like a small comment—it does not have to be long—in respect to the suppliers. I want to congratulate you again, gentlemen.

Mr. Shelton: I do not know what I can add to this, Mr. Scott. Just as an observation, there also is the difficulty in distinguishing between a local supplier and a local manufacturer, and those terms often get confused as well.

It is perhaps one thing to be buying something from a local—let us use the more common term of a distributor—which is manufactured somewhere else. If you are talking about the larger question of industrial support through government procurement and how it can help this, then it gets into another level of problem. But one of the things we are trying to point out, if anything, is that this aspect of government policy should be dealt with by departments such as the Department of Regional Industrial Expansion and the things they can put in place to support industry in the broader scheme of things, rather than trying to work the procurement system by forcing it in that way.

Mr. Hovdebo: I just want to ask a very short question. Did you add up the figures, either percentage-wise or dollar-wise, in your recommendations? How much do you suspect might be saved or what percentage of the total procurement budget might be saved?

Mr. Shelton: Have we added up the numbers in our report? No, I do not know whether we did add them up specifically, but I guess you can do so easily enough.

• 1230

Several hundred million dollars was our estimate, but as I said at the outset, these are not immediate figures. Some of the more significant savings will accrue over time. I think the

[Translation]

beaucoup, et l'explication que vous avez donnée de l'achat d'une échelle-rallonge de 800\$ m'a beaucoup amusé. Je suis sûr que c'est typique, tout au moins pour les achats de faible valeur monétaire.

Pour ce qui est des ministères, je pense que nous devrions nous rapprocher du public, et notamment des entrepreneurs, car il faut qu'ils aient l'impression de faire partie de tout le système et qu'ils puissent apporter leur contribution au Canada. Votre suggestion est très valable, à mon avis. Je sais bien qu'on ne peut pas l'appliquer à tout, mais bon nombre de vos recommandations sont extrêmement importantes et devraient être appliquées chaque fois que cela est possible.

Vous avez parlé du petit fournisseur canadien, du gros fournisseur canadien et du gros fournisseur étranger implantés au Canada. Il faut faire une distinction très nette entre le fournisseur étranger, d'une part, et le fournisseur canadien, petit ou gros, d'autre part. C'est certainement une orientation que nous devrions prendre, étant bien entendu que toute règle a ses exceptions.

Je tiens donc à vous féliciter. Monsieur le président, les témoignages que nous avons entendus aujourd'hui ont été excellents, et c'est tout ce que j'ai à dire. J'aimerais cependant que les témoins nous disent quelques mots, ça suffira, au sujet des fournisseurs. Cela dit, je tiens encore à vous féliciter, messieurs.

M. Shelton: Je ne vois pas ce que je pourrais ajouter, monsieur Scott, si ce n'est qu'il est également difficile de faire la distinction entre le fournisseur local et le fabricant local, car on confond souvent ces deux termes.

Prenons le cas d'un article que vous achetez à un fournisseur local, ou plutôt à un distributeur local, mais qui en fait a été fabriqué ailleurs. Si vous voulez parler des retombées industrielles des politiques d'acquisition du gouvernement, on aborde là un autre problème. Nous disons toutefois dans notre mémoire que cet aspect-là de la politique gouvernementale devrait relever de ministères comme celui de l'expansion industrielle régionale, qui peut mieux orienter ses retombées industrielles, plutôt que d'essayer d'imposer un système d'acquisition quelconque.

M. Hovdebo: Permettez-moi de vous poser une toute petite question. Vos recommandations sont-elles assorties de calculs précis que ce soit en pourcentage ou en dollars? En d'autres termes, combien pensez-vous pouvoir économiser de cette façon, en dollars ou en pourcentage du budget total des acquisitions du gouvernement?

M. Shelton: Vous me demandez si nous avons fait des calculs dans notre rapport? Pas littéralement, mais je suppose que vous pouvez le faire assez facilement.

Nous avons calculé plusieurs centaines de millions de dollars, mais comme je vous l'ai dit au début, il ne s'agit pas d'économies immédiates. Les plus importantes ne pourront se