

[Texte]

Mr. Baker: But you do not invite someone to bid unless they are capable of doing the work. You invite three companies to bid. Under those circumstances, is it not always the case that you give it to the low bidder, if you have invited them to bid?

Mr. Smith: No. That is why I want to make the distinction between a tender, which is price driven, and a proposal, which is total value driven, to the extent that there are operational requirements, there are value requirements, there are price requirements, there are technical competence requirements; all of which, if you take a look at the way in which science contracts occur, or you take a look at such large proposals as low-level air defence or TRUMP or whatever, are not necessarily price driven.

• 1050

Mr. Cassidy: I am concerned over the fact that, despite the government requirements of the Financial Administration Act, contracts of over \$30,000 I think must be tendered. In fact, according to the Nielsen figures, 57% of service contracts are non-competitive and DSS's proportion is no better than other departments. You are just as liable to contract services without tenders as anybody else. In the case of procurement for goods, the Nielsen report indicates that the majority of the DSS procurement for goods is in fact also done without competition.

Mr. Smith: Our record, and I could demonstrate it to you over the last three years, is in excess of 60% and we are trying to attain a 70% number.

Mr. Cassidy: I am talking about what the Nielsen report indicates. You say that you question the Nielsen report; I question a lot of its floor planning too.

Mr. Smith: No, I just caution you, Mr. Cassidy, in the sense that, when you are talking about professional services, I am glad you made that distinction. In our particular case we do very, very little proportionate professional services contracting to those who would normally be let by departments, because we do not have the exclusive authority.

Mr. Cassidy: I realize that. But nonetheless the Nielsen figures would indicate that there is still a very substantial proportion of the services contracting done by DSS, which in fact is non-competitive.

Mr. Smith: Yes, sole source. The reason for that I think—if you wish to have more information I can provide it to you—is generally because of the Science and Professional Services Contracting Administration, which is under me, and the types of work that is required. You do not often have two and three types of sources, particularly in the scientific area, space area and others, where the departments would essentially be providing us with what their requirements are. Our knowledge

[Traduction]

M. Baker: Mais on ne demande pas à une entreprise de soumissionner si elle n'est pas capable de faire le travail. Vous demandez à trois sociétés de faire une offre; dans ces conditions, n'est-il pas d'usage d'accorder le contrat à celle qui offre le prix le plus avantageux?

M. Smith: Non. C'est pourquoi je tiens à faire la distinction entre un appel d'offres, axé principalement sur le prix, et une demande de propositions, fondée quant à elle sur un ensemble de critères; car il y a des exigences opérationnelles, d'autres qui concernent la valeur, d'autres encore qui se rapportent au prix ou à la compétence technique. Si l'on regarde comment les contrats de nature scientifique sont adjugés, ou si l'on examine des demandes de propositions portant sur des programmes d'envergure (le système de défense à basse altitude, le TRUMP, ou que sais-je encore), on constate que le prix n'est pas nécessairement le facteur déterminant.

M. Cassidy: Je m'inquiète du fait qu'en dépit des stipulations de la Loi sur l'administration financière, seuls les contrats dont la valeur dépasse 30,000\$, je crois, font l'objet d'un appel d'offres. En fait, d'après les chiffres cités par le groupe Nielsen, 57 p. 100 des contrats de services ne sont pas adjugés par voie de concours, et la proportion n'est pas meilleure au MAS que dans d'autres ministères. Vous accordez autant de contrats sans appel d'offres que n'importe quel autre organisme. En ce qui concerne l'achat de biens, le rapport Nielsen précise que le MAS fait la majorité de ses achats sans appel d'offres.

M. Smith: Je pourrais vous prouver qu'au cours des trois dernières années, nous avons lancé un appel d'offres dans plus de 60 p. 100 des cas; nous cherchons à atteindre le chiffre de 70 p. 100.

M. Cassidy: Je parle des chiffres cités dans le rapport Nielsen. Vous mettez le rapport Nielsen en doute? Quant à moi, je mets en doute une bonne partie de sa planification de base.

M. Smith: Non, je veux simplement vous mettre en garde, monsieur Cassidy; quand vous parlez de services professionnels, je suis heureux que vous fassiez cette distinction. Quant à nous, nous adjugeons très peu de contrats portant sur des services professionnels, par rapport à tous ceux qui sont attribués par les ministères, car nous n'avons pas un droit exclusif à cet égard.

M. Cassidy: Je comprends cela. Quoi qu'il en soit, les chiffres du rapport Nielsen portent à croire qu'une proportion importante des contrats de services accordés par le MAS le sont en fait sans qu'il y ait concours.

M. Smith: Oui, une source unique. Cela s'explique en général—et je peux vous fournir plus d'information là-dessus si vous le voulez—si l'on considère qu'il s'agit de contrats de services scientifiques et professionnels, secteur qui relève de moi, et si l'on prend en compte le genre des travaux demandés. Il n'arrive pas souvent qu'on ait deux ou trois sources d'approvisionnement, notamment dans le domaine des sciences, dans celui des disciplines spatiales et dans d'autres encore. Dans ces