

[Text]

Mr. Lefebvre: So there is still an imbalance there. Mr. Smith pointed out we are sometimes limited, if the authority for procurement in the client department is maintained at headquarters. If the local director general of Fisheries and Oceans, for example, cannot himself send us a requisition, it has to come to Ottawa and it is sent to Ottawa. At this point, the local area policy will not apply. It will be a national buy, and we will go to competition across the country. So we are trying to break this and to have a more balanced procurement compared to the consumer goods consumed in each of the regions. Does this answer your question?

Mr. Baker: Certainly, it is rather interesting. In other words, when the Department of Fisheries and Oceans—as you mentioned in your example—or when any of the departments put in an order, then you would go normally national. But you are saying that if the order is put in in Newfoundland, then it would go to your regional operation.

Mr. Lefebvre: Yes.

Mr. Baker: And the actual procurement would be made from the regional office.

• 1015

Mr. Lefebvre: If there is competition there. This is where the other program comes in, to help develop more competition and more sources of supply.

Mr. Baker: Yet you cannot develop sources of supply. How can you develop sources of supply which are not there?

Mr. Smith: Through the Department of Regional Industrial Expansion. Looking at the potential market available and the cost-benefit analysis which is done, there is provision under the Department of Regional Industrial Expansion to input money, most likely with the co-operation of the provincial governments, to set up or enhance the current source of supply to provide the particular good or service to the federal government.

Mr. Baker: Would there be, or will there be, some sort of list I could see which says: We need this source of supply for this and this source of supply for that, almost like a “wanted industry in Atlantic Canada” list?

Mr. Smith: What is going on currently, Mr. Baker, is that through the Atlantic Initiatives Program we have identified the current procurement going on, if I can use Newfoundland as an example, off-island. For those particular federal presences which require goods and services being purchased off-island, we can identify where it is being purchased and whether in fact it is being purchased either in Canada or offshore. More particularly, we are paying attention to those goods and services being bought offshore to make a case to the Department of Regional Industrial Expansion to see whether in fact the investment of money to create a source of supply there can be cost beneficial. On the other hand, with the co-operation of the municipal and provincial governments which

[Translation]

M. Lefebvre: Par conséquent, il y a encore un certain déséquilibre. M. Smith a souligné que nous sommes parfois limités quand le ministère client ne délègue pas aux régions son pouvoir d'achat. Si le directeur général local de Pêches et Océans, par exemple, ne peut pas nous envoyer directement sa commande, il doit la transmettre à Ottawa et elle est traitée par l'administration centrale. À ce point, la politique d'achat locale ne s'appliquera pas. La commande sera considérée comme un achat national, et nous lancerons des appels d'offres dans tout le pays. Nous essayons donc de modifier cette situation et d'en arriver à une politique d'achat plus équilibrée en fonction des besoins de chaque région. Est-ce que cela répond à votre question?

M. Baker: Certainement et je trouve votre réponse très intéressante. Mais pour reprendre votre exemple, quand le ministère des Pêches et Océans, ou tout autre ministère vous transmet une commande, l'adjudication se fait au niveau national. Si je comprends bien, si la commande est transmise à Terre-Neuve, vous procédez au niveau régional.

M. Lefebvre: En effet.

M. Baker: Et l'adjudication relève alors uniquement du bureau régional.

M. Lefebvre: Si un appel d'offres est lancé. On recourt alors à l'autre programme de façon à accroître la concurrence et à développer les sources d'approvisionnement.

M. Baker: Et pourtant, vous ne parvenez pas à développer les sources d'approvisionnement. Comment pouvez-vous y arriver si elles n'existent pas?

M. Smith: Par l'entremise du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Vu le marché potentiel existant et l'analyse de rentabilité qui est faite, le ministère de l'Expansion industrielle régionale est autorisé à investir de l'argent, plus vraisemblablement avec la coopération des gouvernements provinciaux, pour créer ou améliorer une source d'approvisionnement qui pourra offrir le bien ou le service en question au gouvernement fédéral.

M. Baker: Existe-t-il ou existera-t-il un jour, une espèce de tableau qui dirait si nous avons besoin d'une source d'approvisionnement pour ceci et une source d'approvisionnement pour cela, presque comme une liste des industries recherchées dans les provinces Maritimes?

M. Smith: Pour l'instant, monsieur Baker, nous avons cerné par l'intermédiaire du Programme de perspective d'achat—Région de l'Atlantique, les achats effectués sur le continent, si l'on prend l'exemple de Terre-Neuve. Dans le cas des organismes fédéraux qui achètent des biens et des services sur le continent, nous pouvons déterminer d'où ils proviennent exactement et s'ils proviennent du Canada ou d'ailleurs. Nous examinons en particulier les biens et les services achetés ailleurs pour démontrer au ministère de l'Expansion industrielle régionale s'il serait rentable d'investir dans la création d'une source d'approvisionnement locale. Par ailleurs, c'est à cette étape, et en collaboration avec les municipalités et les provinces—Pierre pourra peut-être vous parler des accords qui