

[Text]

Mr. Wex: We did comment later on, under section 5 particularly, on the tension between sole sourcing and competition in the defence area. We recognized that if National Defence has developed some new technology with a supplier, it has an interest in trying to continue that relationship over the longer term, and Supply and Services has a mandate to encourage additional competition. I was just trying to thumb through the report to find which particular example it was that we cited.

Essentially, what we were saying is these are the types of things which can be worked out when you set your specifications at the outset. If you intend to build six planes or six boats and you give an initial contract for two but you intend to go back to the market in a number of years for another four, whether you want to sole-source those or compete those should be decided at the outset in setting your specifications. This could help industry prepare a lot better. Unfortunately, I am not sure what page I could refer to, but it is in the report.

• 1145

Mr. Hovdebo: Staying with the topic of national defence for sole-source supply, because I think that is an area which can stand some looking at, I have been concerned about the insular approach in defence and you must know the reasons they give for it. Do you think there might be a possibility for outside experts as far as having their own procurement structure rather than defence? I know a certain amount of it comes through Supply and Services, but the tendency is to be insular and only certain things are allowed into the competitive area. Would a change in structure of national defence procurement be valuable?

Mr. Shelton: Our view is that we do not see any positive side in that at this time. Some of the things you are talking about in competition come under the specification setting stage and there has to be an understanding that specifications are not written in such a way that they are only applicable to one particular supplier. We must be aware that specifications have to be more generic in terms of how a need can be met rather than specifying a particular product or performance requirement.

Although that is easy to say, it is often more difficult to do. In the area of defence, there are some conflicting views on this and you do not want to set one supplier up for something which is essentially defence-only oriented, and three years later, cut him off to give some other supplier business. You would have a whole bunch of people working at half-speed after awhile. So that balance has to be there and most of the people in procurement in defence tend to recognize that, but

[Translation]

que l'on pourrait introduire un certain élément de concurrence. N'est-ce pas?

M. Wex: Vous trouverez des remarques à ce sujet un peu plus bas dans la cinquième partie notamment, où nous analysons la tension entre le fournisseur unique et la concurrence dans le secteur de la défense. Nous reconnaissons que si le ministère de la Défense nationale a participé à la mise au point de nouvelles technologies avec un fournisseur, il a tout intérêt à prolonger ces rapports à long terme. Le ministère des Approvisionnements et Services a le mandat d'encourager pour sa part la concurrence en général. J'essaie de retrouver dans le rapport l'exemple particulier que nous donnons à cet égard.

Essentiellement, nous disons que ce genre de difficultés peut être aplani lors de la préparation du cahier des charges. Si on veut construire six avions ou six bateaux et si on donne le contrat initial à une entreprise pour la construction de deux d'entre eux, on peut se réserver la possibilité de faire une demande générale à toutes les entreprises, quelques années plus tard, pour la construction des quatre autres, mais si l'on choisit que ce soit fait par un fournisseur unique, il faut que ce soit décidé dès l'établissement du cahier des charges. Cela pourrait grandement aider l'industrie à se préparer. Malheureusement, je ne sais pas à quelle page vous vous reportez. Nous en parlons toutefois dans notre rapport.

M. Hovdebo: Toujours dans le domaine de la défense nationale, à propos du fournisseur unique, car je pense que c'est un domaine qui mérite qu'on s'y attarde, je m'inquiète de l'approche insulaire et vous connaissez sans doute les raisons que l'on fournit à titre d'explication. Pensez-vous qu'on pourrait faire appel à des experts de l'extérieur qui auraient une propre structure d'acquisition dont le ministère de la Défense pourrait profiter? Je sais que jusqu'à un certain point, le ministère des Approvisionnements et Services intervient, mais dans l'ensemble, le ministère de la Défense nationale a tendance à faire bande à part et seulement certains éléments sont véritablement compétitifs. Une modification de structure dans les acquisitions de la Défense nationale serait-elle souhaitable?

M. Shelton: Selon nous, cela ne serait pas profitable à l'heure actuelle. Certaines choses dont vous parlez concernant la concurrence doivent être arrêtées dès l'établissement du cahier des charges et il faut comprendre que ces derniers ne sont pas préparés de telle sorte que seulement un fournisseur puisse les remplir. On doit bien comprendre que ces cahiers des charges doivent être généraux, qu'ils décrivent comment on comble un besoin et qu'ils n'exigent pas un produit particulier ou un service donné.

C'est facile à dire, mais très souvent ce n'est pas facile à faire. Dans le secteur de la défense, il y a des opinions contradictoires là-dessus et on ne veut pas se réserver un fournisseur pour une activité qui concerne essentiellement la défense, au risque d'avoir à lui dire trois ans plus tard, qu'on n'a plus besoin de lui. Si c'était ainsi, beaucoup d'entreprises tourneraient à demi-capacité pendant un certain temps. Il faut donc réaliser l'équilibre et la plupart des responsables des acquisi-