

[Texte]

The third problem area is lack of recognition on the part of the government. This is very serious, partly because of the direct problems; but even more serious is the fact that overseas buyers are aware that the Canadian government does not take the Canadian trading-house sector very seriously, and this produces a lack of confidence in the overseas buyer.

Let us look at some of the different government departments. DSS, the Department of Supply and Services, and the Canadian commercial Corporation, which acts as its export arm, act on behalf of the client departments' various organizations. DSS is a purchasing agent, and in many cases DSS can act very effectively on behalf of the different government departments. Sometimes problems occur, however. Many of these problems are related to the delays that are inevitable in any large organization. Others are related to the fact that a variety of people, different purchasing officers, may be involved with one project. These problems are most evident in any project that involves a variety of types of equipment.

The use of a trading house would do much to alleviate these problems. It would greatly reduce the number of small tenders, small contracts, which are being handled by the government. Although the potential benefits are great, there is a DSS policy to work only with manufacturers. It is based on a belief that the best price will inevitably be obtained from the manufacturer, that all manufacturers are registered with DSS, and that all manufacturers wish to work with the government.

If a purchase is to be made by DSS which would involve many contracts of relatively low value, it might be found that the total cost of handling such a purchase through a trading house would be lower than the cost of goods plus DSS's administrative costs. Unfortunately, DSS is reluctant to make public any information about its costs, so it is difficult to make an effective comparison between DSS purchasing and private-sector purchasing.

In some circumstances, the client department would be best served by working directly with the trading-house sector. This applies frequently to CIDA purchases. On some occasions the trading house is used by CIDA, and this arrangement appears to be very satisfactory to both CIDA officers and the recipient country. Unfortunately, under present regulations this method cannot even be considered in all circumstances. Most often, purchasing must be handled through DSS, and this of course eliminates trading houses.

The freedom to increase the use of trading houses could only be advantageous, because of the extra flexibility it offers.

[Traduction]

Le troisième problème est celui du manque d'appui de la part du gouvernement. Il s'agit là d'un problème très sérieux, non seulement à cause de ses répercussions directes, mais aussi et surtout à cause de ses répercussions sur les acheteurs d'outre-mer qui sont conscients du fait que le gouvernement canadien ne prend pas beaucoup au sérieux l'activité des maisons de commerce canadiennes, ce qui les amène eux-mêmes à ne pas beaucoup faire confiance à ces maisons.

Passons en revue quelques-uns des ministères gouvernementaux. Le ministère des Approvisionnements et Services et la Société nationale de commerce qui le représente dans le secteur des exportations agissent pour le compte des différents organismes du ministère client. Le MAS est l'organe chargé des achats et il peut, dans bien des cas, agir de façon très efficace pour le compte des différents ministères du gouvernement. Des problèmes surgissent parfois, néanmoins. Bon nombre de ces problèmes viennent des retards qu'un organisme de cette taille ne peut éviter. D'autres viennent du fait que différentes personnes, différents acheteurs, peuvent travailler sur un même projet. Ces problèmes ressortent avec plus d'évidence encore dans le cas des projets qui prévoient l'achat d'une variété de produits.

Le recours à une maison de commerce permettrait d'atténuer grandement ce problème. Il permettrait de réduire grandement le nombre des petites soumissions, des petits contrats traités par le gouvernement. Bien que les avantages d'une telle initiative puissent être considérables, le MAS a pour ligne de conduite de ne faire affaire qu'avec les fabricants. La croyance à la base de cette ligne de conduite est que le meilleur prix est inévitablement obtenu quand on fait affaire avec le fabricant, que tous les fabricants sont enregistrés auprès du MAS, et que tous souhaitent travailler avec le gouvernement.

Dans le cas d'un achat que devrait faire le MAS et qui nécessiterait l'adjudication de bon nombre de contrats de faible valeur, toute proportion gardée, un calcul du coût total pourrait très bien révéler qu'il en coûterait moins cher tout compte fait de recourir aux services d'une maison de commerce. Malheureusement, étant donné que le MAS n'est pas très enclin à diffuser publiquement des informations concernant ses coûts, il est difficile de faire des comparaisons valables entre le coût des achats faits par le MAS et le coût des achats faits par des maisons du secteur privé.

Dans certaines circonstances, le ministère client obtiendrait de meilleurs services s'il travaillait directement avec des maisons de commerce du secteur privé. Cette remarque se vérifie souvent dans le cas des achats de l'ACDI. Dans certaines circonstances, l'ACDI. Dans certaines circonstances, l'ACDI recourt aux services d'une maison de commerce et il semble que les résultats soient pleinement satisfaisants tant pour l'ACDI que pour le pays bénéficiaire. Malheureusement, en vertu des règlements actuellement en vigueur, cette façon de procéder ne peut même pas être envisagée dans certaines circonstances. La plupart du temps, les achats doivent se faire par le biais du MAS, ce qui, bien entendu, élimine tout recours aux maisons de commerce.

Si les ministères devenaient libres de recourir davantage aux maisons de commerce, il ne pourrait en résulter que des