



# Rapport sur la consultation Consultation auprès des fournisseurs : Approvisionnement en petits navires janvier 2013

Bureau des petites et moyennes entreprises  
Approvisionnements



## TABLE DES MATIÈRES

Introduction .....	ii
Aperçu.....	ii
Portée.....	ii
Objet.....	ii
Approche.....	ii
Constatations .....	1
Profil des répondants .....	1
Faire affaire avec le gouvernement fédéral.....	1
Enjeux potentiels visant les pratiques actuelles en matière d'approvisionnement....	2
Normalisation et clarté des exigences.....	2
Calendrier du processus d'approvisionnement et coût de la présentation d'une soumission .....	2
Délais d'exécution des marchés.....	3
Prix au détriment de la qualité.....	3
Préqualification.....	3
Paiement .....	4
Responsabilité liée au rendement.....	4
Prochaines étapes .....	5
Annexe A – Soumission de la Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA) .....	6
Annexe B – Rapport du sommaire des données quantitatives .....	11

# Introduction

## Aperçu

Le fournisseur fait partie intégrante de la chaîne d'approvisionnement du gouvernement du Canada. Le système d'approvisionnement dans son ensemble est davantage en mesure de fournir les résultats prévus lorsque Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) facilite la participation du fournisseur au processus d'approvisionnement. L'amélioration de ce processus sous l'angle du fournisseur rejaille sur l'ensemble des intervenants.

Dans le cadre des démarches régulières auprès des fournisseurs, TPSGC a été approché par la « Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA) », qui a repéré un certain nombre de sujets de préoccupation à l'égard des pratiques d'approvisionnement actuelles de TPSGC concernant les petits navires. La présentation de la NSBA se trouve à l'*annexe A*. Le Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME), a par la suite consulté l'industrie des embarcations, au nom de TPSGC, sur des enjeux propres à l'approvisionnement en petits navires pour tenter de déterminer l'ampleur des préoccupations exprimées par la NSBA et de cerner des aspects du processus d'approvisionnement actuel qu'il est possible d'améliorer.

## Portée

Les consultations et le présent rapport portent essentiellement sur les embarcations et sur l'approvisionnement en petits navires par le gouvernement du Canada. Ils ne concernent nullement l'approvisionnement relatif à la construction navale sur lequel porte la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale.

## Objet

Le présent document vise à résumer les commentaires des fournisseurs et les conclusions et les enjeux qui s'en dégagent.

## Approche

La consultation a été réalisée au moyen d'un questionnaire en ligne ayant pour but de recueillir les commentaires auprès d'entreprises de toutes tailles et de toutes régions confondues ainsi qu'auprès de fournisseurs gouvernementaux antérieurs, actuels ou éventuels au sein de l'industrie des embarcations. "Toutes les entreprises identifiées comme constructeurs canadiens de bateaux dans la base de données du gouvernement, soit le système Données d'inscription des fournisseurs (DIF), ont été invitées à prendre part à la consultation." En tout, 47 fournisseurs y ont participé et ont donné des renseignements sur les questions soulevées par la NSBA. Les données et les renseignements rassemblés au cours de la consultation ont été examinés et analysés pour dégager les conclusions figurant dans le présent rapport.

## Constatations

La section sur les constatations contient un sommaire des commentaires formulés par les fournisseurs de petits navires (aussi appelés les constructeurs d'embarcations). Ces constatations sont présentées de manière thématique. Elles réunissent souvent les résultats et les thèmes qui surgissent de plusieurs questions tirées du questionnaire. On peut consulter d'autres résultats quantitatifs à l'*annexe B – Rapport sommaire sur les données quantitatives*.

### Profil des répondants

Des fournisseurs de toutes les régions du Canada ont répondu au questionnaire. La Région de l'Atlantique représente le plus grand nombre de fournisseurs (36 %). Celui-ci est relativement équivalent dans la Région du Pacifique (21 %), dans la Région du Québec (21 %) et dans la Région de l'Ontario (17 %). Seul un très petit nombre de répondants proviennent de la Région de l'Ouest ou de la région de la capitale nationale (RCN).

Un très petit nombre de fournisseurs s'est qualifié d'entreprises autochtones, selon la définition de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA), ce qui dénote une petite base de fournisseurs de cette catégorie.

La majorité des fournisseurs (83 %) se sont qualifiés de petites entreprises (moins de 100 employés). Les derniers 17 % se sont quant à eux qualifiés de moyennes entreprises (entre 101 et 499 employés). Aucun fournisseur ne s'est qualifié de grande entreprise. Ces données indiquent que l'industrie des petits navires est formée principalement de petites entreprises de moins de 100 employés.

Près de la moitié (45 %) des répondants sont actuellement fournisseurs du gouvernement, alors qu'une autre tranche de 30 % l'ont été dans le passé. Les 25 % de répondants qu'il reste ont signalé ne jamais avoir été fournisseurs du gouvernement fédéral.

### Faire affaire avec le gouvernement fédéral

On a demandé aux répondants de préciser ce qui fait du gouvernement du Canada un client intéressant. Ils ont relevé certains facteurs qui les incitent à faire affaire avec le gouvernement, notamment :

- un sentiment de loyauté et de patriotisme à l'égard du Canada et le désir de fournir au gouvernement les meilleurs produits qui soient;
- l'idée selon laquelle le gouvernement fédéral est l'un des premiers acheteurs de petits navires, une source fiable de nouveaux contrats et contrats renouvelés ainsi qu'une source fiable de produits;
- des contrats bien définis, des spécifications claires, une communication franche et un processus d'approvisionnement structuré.

Outre des facteurs opérationnels comme la taille, la portée ainsi que les exigences en matière de durée de production et de livraison, les répondants ont énoncé plusieurs facteurs qui les aidaient à déterminer s'ils faisaient affaire avec le gouvernement. Ils ont

signalé qu'un processus de demandes de soumissions complexe et des coûts élevés liés à la présentation d'une soumission pouvaient les dissuader d'en présenter une. Par exemple, l'un des répondants a indiqué qu'il faut environ entre 30 et 40 heures pour préparer une demande de soumissions et que les chances de la remporter sont minces. Ce fournisseur a fait observer que l'utilisation de qualifications préliminaires constituerait une solution possible. D'autres répondants ont signifié que des spécifications et des exigences mal définies ou inappropriées concernant la présentation de soumissions pour marchés publics avaient un effet dissuasif.

### **Enjeux potentiels visant les pratiques actuelles en matière d'approvisionnement**

La soumission de la NSBA a relevé certains points qui pourraient être considérés dans le cadre du processus d'achat de petits navires. On a demandé aux fournisseurs de dire s'ils estiment qu'il y a là matière à préoccupation dans le processus actuel.

#### *Normalisation et clarté des exigences*

Presque tous les répondants (95 %) relèvent que des pratiques de demandes de soumissions non uniformes, notamment des modèles de demandes de propositions (DP) et de contrats non normalisés et le recours à des stratégies d'approvisionnement sont des sujets préoccupants. Selon eux, il ne semble y avoir aucune approche normalisée pour ce qui est des exigences, des spécifications ou des critères d'évaluation. Les fournisseurs observent que les approches utilisées pour l'approvisionnement en petits navires diffèrent énormément entre les régions de l'Ouest, du Pacifique, du Centre et de l'Atlantique, ce qui crée de la confusion chez ceux d'entre eux qui souhaitent faire affaire avec plusieurs régions du pays.

Quatre-vingt-neuf pour cent des fournisseurs estiment que des exigences et des spécifications mal définies relativement aux DP sont une source de préoccupation pour ce qui est de l'approvisionnement en petits navires, ce qui pourrait causer des retards de calendrier et réduire la souplesse de l'industrie. Ils ont le sentiment que les spécifications et les exigences sont souvent embrouillées, trop complexes ou qu'elles font une trop grande place à l'interprétation. Par conséquent, les fournisseurs ne peuvent faire autrement que de poser de nombreuses questions pour clarifier ces points. Cette situation peut créer de la confusion chez les deux parties et des ressources pourraient être affectées à des travaux improductifs. Or, s'assurer que les exigences sont d'entrée de jeu bien définies et sans équivoques permettrait d'éviter ce problème.

Les fournisseurs ont souligné le manque de compréhension de la part du personnel de l'approvisionnement de TPSGC concernant les spécifications ou les besoins en matière de navires. Par exemple, certains des fournisseurs ont relevé que le personnel de l'approvisionnement exigeait des spécifications trop rigoureuses pour le type de navire à construire ou pour les matériaux à utiliser, et ce, même si, selon la connaissance de l'industrie et des produits, des produits ou des matériaux de rechange pouvant être disponibles répondent aux mêmes normes de rendement.

#### *Calendrier du processus d'approvisionnement et coût de la présentation d'une soumission*

Les répondants ont exprimé des préoccupations quant au calendrier du processus d'approvisionnement et aux ressources requises pour élaborer les réponses à un

processus concurrentiel. Plus particulièrement, 92 % d'entre eux ont indiqué être préoccupés par la durée, la portée et les échéances des approvisionnements. Ils ont aussi mentionné qu'ils ont besoin de plus de temps pour préparer des réponses de qualité, et que, dans certains cas, ils ne peuvent pas justifier les ressources requises pour élaborer une soumission et n'essaient donc pas de soumissionner sur des marchés publics.

De plus, 89 % des répondants ont souligné des problèmes liés au coût de la présentation d'une soumission, indiquant que celui-ci dépasse souvent le bénéfice potentiel du marché, s'il est remporté. Ils ont aussi mentionné le problème créé par la possibilité qu'une demande de soumission ou des besoins annulés entraînent une perte d'investissement. Selon eux, il est possible que cette situation découle d'un manque de compréhension entre les clients et les fournisseurs au sujet des attentes, des capacités et des budgets. Plusieurs répondants ont mentionné que le processus les empêche de faire concurrence à de grandes entreprises qui peuvent allouer plus de temps, de ressources et de personnel au processus de soumission.

#### *Délais d'exécution des marchés*

La majorité des répondants (74 %) ont exprimé des préoccupations quant aux exigences d'exécution des contrats. Ils ont souligné que les délais et les exigences de livraison étaient trop restrictifs et ne reflétaient pas les vrais délais de construction de navires et de livraison. Ils ont aussi mentionné qu'il arrive souvent que le temps accordé ne soit pas suffisant pour répondre aux exigences du contrat (construire le navire). De plus, les fournisseurs ont manifesté leur préoccupation liée au fait que la construction doive être terminée avant la fin de l'exercice fiscal des ministères fédéraux, soit le 31 mars.

#### *Prix au détriment de la qualité*

Une imposante majorité des fournisseurs (92 %) ont indiqué que l'importance que le gouvernement accorde au prix plutôt qu'à la qualité dans le cadre du processus d'achat de petits navires est un problème. Selon plusieurs d'entre eux, la qualité devrait jouer un rôle accru dans le processus d'évaluation, et le prix le plus bas ne représente pas toujours la meilleure valeur. Les répondants ont reconnu les défis associés aux méthodes d'évaluation, mais plusieurs d'entre eux ont indiqué qu'un système de pointage coté qui tient compte des facteurs autres que le prix, assurerait un meilleur équilibre entre les préoccupations du gouvernement liées au coût et à la qualité.

#### *Préqualification*

Une grande partie des répondants (71 %) ont indiqué être préoccupés par la préqualification des installations, du contrôle et de la gestion de la qualité, de l'expertise, de la main-d'œuvre et de la situation financière. Plusieurs fournisseurs ont manifesté leur soutien pour la préqualification en indiquant que cette méthode aide à rationaliser le processus et à réduire le chevauchement. Cependant, bon nombre de répondants ont formulé des mises en garde contre les défis de la préqualification, soulignant les aspects suivants :

- Il se peut que beaucoup d'entreprises ne puissent pas se qualifier;
- Si le coût de la qualification est trop élevé, cela pourrait décourager les petites entreprises de participer;

- De mauvaises lignes directrices peuvent favoriser les fournisseurs établis aux dépens des nouveaux ou petits fournisseurs;
- La préqualification, si elle n'est pas normalisée à l'échelle du pays, peut causer davantage de confusion et rendre le processus plus complexe;
- Tout système de préqualification doit pouvoir s'adapter aux conditions changeantes pour que le gouvernement ait accès à des renseignements actuels sur les entreprises au moment d'accepter les soumissions.

### *Paiement*

La majorité des répondants (71 %) ont indiqué que les liquidités de paiement, y compris les paiements qui ne sont pas étroitement liés aux coûts engagés, les retenues au-dessus de la somme minimale raisonnable et les longs délais de paiement représentent des problèmes pour l'approvisionnement en petits navires. De nombreux fournisseurs ont manifesté leur frustration quant au délai précédant les paiements par le gouvernement fédéral et ont indiqué qu'ils les reçoivent souvent après les 30 jours permis. Ces répondants ont mentionné qu'en raison de ces paiements en retard, ils ont de la difficulté à assurer la viabilité et la rentabilité de leur entreprise.

Un bon nombre de répondants ont aussi soulevé des préoccupations quant aux retenues de garantie, indiquant que celles-ci sont souvent trop élevées et que, dans certains cas, elles ajoutent au fardeau fiscal des fournisseurs puisqu'ils doivent parfois payer la taxe de vente harmonisée (TVH) et de l'impôt sur le revenu pour les retenues facturées, mais non payées. Les répondants ont suggéré des retenues maximales de 5 % à 10 %.

La majorité des répondants (69 %) ont indiqué ne pas savoir si le financement est équitable ou représentatif des exigences, de la complexité et des risques. Plusieurs d'entre eux ont affirmé que cette préoccupation découle du nombre de soumissions perdues ou annulées, tandis que quelques-uns ont indiqué qu'il ne s'agit pas d'un problème.

### *Responsabilité liée au rendement*

Une grande partie des répondants (89 %) ont exprimé des préoccupations quant à la responsabilité liée au rendement, y compris les situations où le Canada détermine la conception et considère l'entrepreneur responsable du rendement. Plusieurs répondants ont mentionné la responsabilité démesurée des entrepreneurs dans le cadre de certains marchés publics. De plus, bon nombre de répondants ont indiqué que, lorsque le Canada détermine la conception et que le constructeur respecte ces spécifications, ce dernier ne peut pas ou ne doit pas être tenu responsable du non-fonctionnement de la conception. Les répondants ont indiqué que, dans de tels cas, la conception est la responsabilité du Canada, et qu'il n'est pas raisonnable d'en tenir le constructeur responsable.

Dans le même ordre d'idée, 77 % des répondants ont indiqué que ce problème pourrait être résolu en définissant la responsabilité de l'État ou en se servant de marchés fondés sur la conception et la construction.

## **Prochaines étapes**

Cette consultation a confirmé que les questions soulevées à l'origine par le NSBA sont généralement partagées par les autres constructeurs d'embarcations.

Des discussions plus approfondies par la tenue de conférences sur les perspectives d'approvisionnement permettront d'explorer les meilleures solutions appropriées.

## Annexe A – Soumission de la Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA)



13 janvier 2011

### Préoccupations et solutions : Processus d'approvisionnement en petits navires du Canada

Préparée par la NSBA.  
 Personne-ressource : Tim Edwards, directeur général  
 Téléphone : 902-423-2378  
 Courriel : [nsbaexec@eastlink.ca](mailto:nsbaexec@eastlink.ca)  
[www.nsboats.com](http://www.nsboats.com)

N°	Préoccupations des constructeurs de navires	Solution proposée	Obstacles
<b>Généralités</b>			
1	Les contribuables canadiens pourraient obtenir une meilleure valeur dans les soumissions pour petits navires. En effet, quelques constructeurs de navires qualifiés décident, en tenant compte du coût de préparation d'une soumission, du processus d'évaluation et de la valeur probable d'un contrat subséquent, qu'il n'est tout simplement pas rentable de présenter une soumission.	Simplifier le processus d'appel d'offres en tenant compte des suggestions présentées ci-dessous.  Adjuger un contrat en fonction du meilleur rapport qualité-prix, et non en fonction du prix le plus bas. Effectuer l'évaluation en attribuant des notes pondérées, distinctes pour les évaluations technique, administrative et financière, puis les combiner afin d'obtenir une note finale.	Problème de capacité
2.	Il n'y a de pas d'uniformité dans les processus d'évaluation, d'adjudication et de gestion des contrats de petits navires par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).	Le personnel de TPSGC devrait être formé pour normaliser l'évaluation des soumissions et la procédure de gestion des contrats. Les pratiques découlant de cette formation devraient être vérifiées régulièrement.	Problème d'évaluation Problème de complexité
3.	Les échéances relatives à la livraison de petits navires sont souvent déraisonnables afin de respecter celles de la fin de l'exercice du gouvernement	Que TPSGC permette la conclusion des contrats après la fin de l'exercice.	Problème d'évaluation

<b>Préparation de la réponse à une demande de soumissions (soumissionnaire)</b>			
4.	La préparation d'une soumission pour des petits navires nécessite de la part des soumissionnaires une documentation exhaustive visant à justifier leurs qualifications pour accomplir ce travail, et ce, à chaque appel d'offres.	Suggérer l'approbation préalable de certaines entreprises dans le cadre de contrats dont la valeur ne dépasse pas un certain montant afin d'éliminer une part importante de la documentation répétitive qui est régulièrement demandée.  Voir la proposition distincte de la NSBA concernant la présélection des entreprises de construction de bateaux pour TPSGC.	Problème de capacité
<b>Évaluation de la réponse à une demande de soumissions (TPSGC)</b>			
5.	À l'occasion, TPSGC adjuge des contrats à des fournisseurs qui ne peuvent respecter les délais prescrits, même si le soumissionnaire retenu a affirmé être en mesure de les respecter.	Avant l'adjudication d'un contrat, s'assurer que l'entreprise retenue possède les installations, l'expérience, les ressources et les capacités nécessaires pour exécuter le contrat avec succès et dans les délais prescrits.  Voir la proposition distincte de la NSBA concernant la présélection des entreprises de construction de bateaux pour TPSGC.	Problème d'évaluation Problème de capacité
6.	La préparation d'une soumission pour un petit navire est contraignante, coûteuse et inutilement compliquée. Souvent, elle est également disproportionnée par rapport aux dimensions du navire ou à la valeur du contrat.	Concevoir un volet pour les navires dont la longueur est inférieure à 24 mètres et élaborer un processus propre à cet ensemble de navires.	Problème de complexité
7.	L'adjudication d'un contrat en fonction du prix le plus bas n'est jamais l'option la moins coûteuse pour le Canada, et elle n'accorde pas suffisamment de mérite aux entreprises qualifiées.	Adjuger un contrat en fonction du meilleur rapport qualité-prix, et non en fonction du prix le plus bas. Évaluations distinctes des soumissions technique, administrative et financière.	Problème d'évaluation
<b>Préparer un appel d'offres (soumissionnaire)</b>			
8.	Souvent, les exigences relatives à des petits navires	Que TPSGC présente un dessin ou un croquis afin de préciser les	Problème de complexité

	sont nébuleuses, et le soumissionnaire doit les interpréter, ce qui est une perte de temps pour le soumissionnaire et pour TPSGC qui doit évaluer les soumissions.	spécifications, dans les cas où le client sait ce qu'il veut. Cette mesure permettrait d'éviter d'avoir à deviner et à interpréter les spécifications.  Que TPSGC déploie des efforts concertés dans le but de s'assurer que les spécifications sont très claires, et ce, afin de réduire la nécessité de recourir à l'interprétation.	
8A.	Ce n'est pas dans le meilleur intérêt des contribuables que le Canada lance un appel d'offres chaque fois qu'un navire est nécessaire.	Adjuger des contrats à fournisseur unique ou découlant d'une offre à commandes à des fournisseurs qui ont démontré plusieurs fois et de manière constante un bon rendement en matière de livraison, de prix et de performance du navire.	Problème d'évaluation
9.	Il est déraisonnable de s'attendre à ce que le constructeur de navires soit responsable/// de la conception et de la performance d'un navire lorsque des plans détaillés et des spécifications sont fournis par TPSGC.	Dans les cas où des plans détaillés et des spécifications sont fournis par l'État, le constructeur de navires ne devrait pas être tenu responsable de la conception et de la performance du navire.  Envisager l'adjudication de contrats de conception et de construction à des fabricants.	Problème de complexité
<b>Gestion du contrat attribué (TPSGC)</b>			
10.	La préparation d'une soumission pour un petit navire est contraignante, coûteuse et inutilement compliquée.	Si un appel d'offres est retiré ou annulé par TPSGC avant l'adjudication du contrat, TPSGC devrait rembourser aux soumissionnaires le coût de préparation de leur soumission.	Problème de complexité
11.	Les PME ne peuvent pas financer l'approvisionnement du Canada en petits navires.	Que des paiements progressifs soient promptement versés par TPSGC selon le contrat convenu. Que tous les paiements soient versés par dépôt direct dans le compte du soumissionnaire.	Problème de capacité
12.	Les PME ne peuvent pas financer l'approvisionnement du Canada en petits navires.	Examiner la nécessité de retenir 10 % de chaque paiement progressif, en plus d'une retenue de garantie de 5 à 10 % payable 12 mois après la livraison.	Problème de capacité

## **Présélection des entreprises de construction de navires – une proposition de la NSBA**

Présenter une soumission dans le cadre d'un appel d'offres du gouvernement pour des petits navires est un processus coûteux en temps et en argent pour toute entreprise de construction de navires. Il importe donc que les entreprises qui ont peu de chance de se voir adjuger un contrat ne soient pas sollicitées ni encouragées à soumissionner.

La NSBA formule les propositions suivantes à l'intention de TPSGC dans le but de simplifier le processus d'appel d'offres pour les petits navires.

1. Élaborer un nouveau processus d'appel d'offres pour les petits navires dont la longueur est inférieure à 24 mètres.

### **Remarque importante**

Selon la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale du Canada, les petits navires sont ceux qui pèsent moins de 1 000 tonnes. Ce seuil est bien au-delà de la taille des navires fabriqués par les constructeurs de navires; les navires de 1 000 tonnes mesurent habituellement plus de 75 mètres (246 pieds) de long et sont fabriqués par l'industrie de la construction navale.

**Le point n° 1 n'est pas essentiel à notre processus de présélection et ne devrait pas être retenu s'il menace de quelque manière que ce soit la mise en œuvre de la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale du Canada.**

2. Présélectionner les constructeurs de petits navires, p. ex., les navires dont la longueur est inférieure à 24 mètres, selon des éléments fondamentaux tels que :
  - Installations – les installations de l'entreprise conviennent-elles à la construction du navire de la taille et du type demandés?
  - Système de gestion de la qualité – quel système de gestion de la qualité l'entreprise possède et applique-t-elle régulièrement?
  - Programme de contrôle de la qualité – quel programme de contrôle de la qualité l'entreprise possède et applique-t-elle régulièrement?
  - Matériau de construction – l'entreprise possède-t-elle un savoir-faire dans le domaine de l'acier, de l'aluminium, des composites, du bois ou du bois-époxy? Ou dans tous les domaines?
  - Main-d'œuvre – quelle est l'expertise technique de la main-d'œuvre et quelle expérience pertinente possède-t-elle? Quelles sont les compétences des employés clés?
  - Stabilité financière – l'entreprise a-t-elle une stabilité financière suffisante pour exécuter le contrat?

Pour faire en sorte que toutes les entreprises aient des possibilités équitables de construire des navires pour le gouvernement, toute entreprise qui le désire devrait avoir la possibilité d'être présélectionnée. Cette présélection ne devrait pas entraîner des coûts élevés pour l'entreprise. Néanmoins, la NSBA reconnaît l'importance du respect de normes élevées; les chantiers présélectionnés doivent donc être en mesure de produire des navires de qualité.

La présélection des constructeurs de navires par TPSGC permettrait d'éliminer la nécessité pour les soumissionnaires d'exposer les critères énumérés ci-dessus dans toutes les offres présentées à TPSGC en réponse à un appel d'offres pour des petits navires. Il en découlerait un processus de soumission beaucoup moins coûteux pour l'industrie de la construction navale.

FIN

## Annexe B – Rapport du sommaire des données quantitatives

1. Veuillez indiquer dans quelle(s) région(s) se situe votre entreprise :

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Pacifique (Colombie-Britannique et Yukon)		21 %	10
Ouest (Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Territoires du Nord-Ouest et Nunavut)		4 %	2
Région de l'Ontario (en excluant la région de la capitale nationale)		15 %	7
Québec (à l'exception de Gatineau [Outaouais])		21 %	10
Atlantique (Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve-et-Labrador et Île-du-Prince-Édouard)		36 %	17
Région de la capitale nationale (Ottawa, Gatineau [Outaouais])		2 %	1
	Total des réponses		47

2. Veuillez indiquer la taille de votre entreprise :

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Petite entreprise (moins de 100 employés s'il s'agit d'une entreprise manufacturière, et moins de 50 employés s'il s'agit d'une entreprise de services)		83 %	39
Moyenne entreprise (de 101 à 499 employés pour les biens et de 51 à 499 employés pour les services)		17 %	8
Grande entreprise (plus de 500 employés, qu'il s'agisse d'une entreprise manufacturière ou d'une entreprise de services)		0 %	0
	Total des réponses		47

3. Votre entreprise est-elle une entreprise autochtone selon la définition de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA)?

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui		4 %	2
Non		96 %	44
	Total des réponses		46

4. À l'heure actuelle, quel lien votre entreprise entretient-elle avec le gouvernement du Canada (GC)?

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Je suis actuellement un fournisseur du gouvernement du Canada.		45 %	21
J'ai été un fournisseur du gouvernement fédéral par le passé.		30 %	14
Je n'ai jamais été fournisseur du gouvernement fédéral.		26 %	12
	Total des réponses		47

5. Pourquoi souhaitez-vous avoir le gouvernement du Canada comme client?

Les réponses à cette question sont résumées dans la section de *Faire affaire avec le gouvernement fédéral*, à partir de la page 1.

6. Quels sont les facteurs qui vous poussent à vouloir devenir fournisseur pour le gouvernement du Canada?

Les réponses à cette question sont résumées dans la section de *Faire affaire avec le gouvernement fédéral*, à partir de la page 1.

7. Les pratiques d'invitation à soumissionner pour les petits navires à l'échelle du gouvernement. Il peut s'agir des demandes de propositions et de modèles de contrat non normalisés, ainsi que des méthodes d'évaluation et des stratégies d'approvisionnement non uniformes.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		95 %	37
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		5 %	2
Total des réponses			39

8. La durée et la portée des approvisionnements, avec options de temps et de regroupement comprises.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		92 %	36
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		8 %	3
Total des réponses			39

9. La présélection des installations, le contrôle et la gestion de la qualité, l'expertise, la main-d'œuvre, les finances, etc.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		71 %	27
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		29 %	11
Total des réponses			38

10. Le coût de la présentation d'une soumission par rapport au rendement de l'investissement. Les enjeux associés aux coûts élevés de la présentation d'une soumission exigent trop de travaux non financés et trop de renseignements à fournir, et comportent des compétences répétitives. En outre, les appels d'offres annulés entraînent une perte de l'investissement.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		89 %	34
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		11 %	4
Total des réponses			38

11. Évaluation fondée sur la soumission la plus basse, et non pas notée afin d'obtenir la meilleure valeur globale.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		92 %	34
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		8 %	3
Total des réponses			37

12. Les liquidités des paiements, y compris ceux qui ne sont pas étroitement liés aux dépenses engagées, les retenues établies au-dessus de la somme minimale raisonnable et les longs délais pour obtenir un paiement.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		71 %	27
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		29 %	11
Total des réponses			38

13. Les délais d'exécution du contrat.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		74 %	28
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		26 %	10
	Total des réponses		38

14. Les prix – le financement équitable pour refléter de manière appropriée les exigences, la complexité et les risques.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		69 %	25
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		31 %	11
	Total des réponses		36

15. Les spécifications peuvent être nébuleuses, ce qui entraîne des différends et réduit la souplesse de l'industrie.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		89 %	33
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		11 %	4
	Total des réponses		37

16. Les responsabilités en matière de rendement, y compris les cas où l'État détermine la conception et tient l'entrepreneur responsable du rendement.

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui, il s'agit d'une préoccupation dans le cadre du processus d'approvisionnement en petits navires.		81 %	29
Non, les pratiques actuelles sont appropriées.		19 %	7
Total des réponses			36

16B. Dans l'affirmative, est-ce que préciser la responsabilité de l'État ou adjuger des contrats visant la conception et la construction aiderait à résoudre ce problème?

Réponse	Tableau	Pourcentage	Compteur
Oui		77 %	24
Non		23 %	7
Total des réponses			31

17. Veuillez classer les enjeux mentionnés ci-dessous par ordre de priorité; 1 représentant la principale priorité et 10, l'élément le moins prioritaire. Si vous ne croyez pas que l'enjeu est une préoccupation dans l'approvisionnement en petits navires, inscrivez 0.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Les pratiques d'invitation à soumissionner non uniformes à l'échelle du Canada.	3 %	51 %	8 %	8 %	3 %	5 %	3 %	11 %	0 %	0 %	8 %
La durée et la portée.	5 %	22 %	0 %	5 %	19 %	27 %	0 %	14 %	3 %	3 %	3 %
La présélection.	8 %	38 %	5 %	11 %	5 %	11 %	3 %	5 %	8 %	0 %	5 %

Les coûts élevés liés à la présentation d'une soumission et les exigences coûteuses.	3 %	41 %	19 %	0 %	0 %	14 %	5 %	5 %	5 %	3 %	5 %
L'évaluation reposant sur la soumission la moins conforme.	5 %	38 %	11 %	8 %	5 %	11 %	5 %	5 %	3 %	3 %	5 %
La liquidité des paiements.	8 %	22 %	3 %	3 %	8 %	14 %	14 %	3 %	8 %	14 %	5 %
Les délais d'exécution du contrat.	5 %	27 %	5 %	5 %	8 %	11 %	14 %	14 %	8 %	3 %	0 %
Les prix – financement équitable.	11	22 %	6	14	11 %	8 %	3 %	3 %	14 %	6 %	3 %
Les spécifications nébuleuses.	8 %	35 %	11 %	5 %	8 %	8 %	3 %	5 %	8 %	8 %	0 %
Les responsabilités liées au rendement.	14 %	32 %	5 %	11 %	5 %	14 %	0 %	3 %	5 %	3 %	8 %

18. Y aurait-il d'autres enjeux liés au processus actuel d'approvisionnement en petits navires qui n'ont pas été déterminés? Veuillez indiquer l'ordre de priorité que vous attribueriez à ce ou ces enjeux.

À l'exception des questions déjà abordées dans la section *Constatations*, aucun autre thème n'est ressorti à la suite des réponses à cette question.