



Comité consultatif de l'industrie maritime Groupe de travail sur l'approvisionnement



Comité consultatif de l'industrie maritime Groupe de travail sur l'approvisionnement

Sommaire

Réunion hybride – Ottawa (Ontario) et MS Teams
28 et 29 février 2024

Préparé par

Bureau de la gestion de la commodité maritime
Services publics et Approvisionnement Canada



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

JOUR 1

Le 28 février 2024

Séance 1 : Discussion sur les prix et les paiements (Partie 1)

Point de discussion :

Répercussions de l'inflation sur les contrats pluriannuels : Comment pouvons-nous mieux atténuer les répercussions de l'inflation ou de la déflation (c.-à-d. rajustements de prix) pendant l'exécution des contrats pluriannuels?

- Exemple de contrat de 15 ans – majoration négociée ou indice des prix à la consommation (IPC), taux négociés. Taux négociés avec l'analyste des coûts de SPAC (un exemple existant).
- L'industrie recommande que les contrats de 4 à 5 ans soient indexés en fonction de l'indice de la bourse des métaux de Londres – utilisé pour les devis, le cours des métaux peut varier considérablement.
- L'analyste des coûts de SPAC peut-il aider les entreprises à faire des estimations à plus long terme? Cela est peut-être plus une option pour les sociétés cotées en bourse que les sociétés privées; en raison de questions de confidentialité, il faut l'associer à une sorte d'indicateur convenu comme l'IPC.
- Y a-t-il des indicateurs autres que l'IPC? L'IPC est plus une moyenne, il faut être prudent quant au choix de l'indexation qui convient à un projet.
- Les fluctuations de coûts sont universelles et ne sont pas propres à l'entreprise, peut-être que le gouvernement du Canada (GC) pourrait intégrer le coût des matériaux? Cela ne résoudrait pas la question de la main-d'œuvre, mais aiderait à résoudre un aspect de la situation.
- L'industrie mentionne qu'il est extrêmement difficile d'embaucher du personnel en ce moment. Une entreprise indique que les ressources humaines ont déclaré que 50 % des candidats à l'entrevue ne se présentent pas.
- L'industrie mentionne que le problème se divise essentiellement en deux parties principales : la fluctuation des coûts des matériaux, et la fluctuation de l'accès à la main-d'œuvre et des coûts de main-d'œuvre.
- Le GC devrait essayer de donner à l'industrie un ensemble de travaux, afin que l'industrie puisse planifier les fluctuations de prix.
- Il est suggéré d'intégrer un pourcentage fixe (c.-à-d. 2 %) pour la fluctuation des prix dans les contrats du GC.
- Les entreprises peuvent-elles acheter plus de matériaux plus tôt pour acquérir des prix protégés? Les obstacles, p. ex. l'entreposage, le capital initial et les coûts de portage. Cela est plus facile si l'entreprise sait que les coûts lui seront remboursés rapidement. Dans certains cas, le GC a l'impression que l'industrie ne passe pas commande le plus tôt possible, ce qui contribue à l'augmentation des coûts et aux retards dans les projets.
- Les contrats pluriannuels devraient être rajustés à l'échelle régionale en fonction de l'inflation ou de la déflation.
- Les sous-traitants n'encourent aucun des risques contractuels, l'entrepreneur principal assume tous les risques.
- L'indice canadien ne s'applique pas aux fournisseurs étrangers (prise en compte des indices étrangers), l'industrie recommande de déterminer l'indice à l'avance.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Supprimer l'élément relatif aux matériaux des soumissions (élimine les risques pour l'industrie), inclure un pourcentage pour les coûts des matériaux.
- Risques liés à la fluctuation des taux de change lors de l'achat auprès de pays étrangers.
- Compte tenu de la volatilité de la situation mondiale, les contrats devraient être à plus court terme pour pouvoir réagir à l'évolution de la situation.

Séance 2 : Prix et paiements (Partie 2)

Point de discussion n° 1 :

Soumission recevable la moins disante – recours : Quels mécanismes pourraient ou devraient être mis en place pour composer avec les sous-enchères et l'augmentation des coûts qui s'en suit une fois le contrat attribué?

- Augmenter les efforts d'ingénierie dès le départ afin d'obtenir un dossier de soumission plus précis. Essayer de réduire les « coûts supplémentaires » après l'attribution du contrat. Il est difficile pour le GC de travailler avec des augmentations de coûts plus tard.
- En tant que soumissionnaire, vous ne souhaitez pas ventiler votre prix; cependant, le GC pourrait demander une justification.
- Et si le GC demande un prix fixe et ferme? GC l'a fait parfois pour des travaux de radoub et a énuméré ses priorités dans le cadre de la DP.
- Approvisionnement en petits navires – la présélection a aidé à équilibrer la cote technique et le coût – pas toujours la soumission la moins disante, l'attention accrue portée aux éléments techniques peut fonctionner pour le GC et donner de meilleurs résultats.
- Le GC doit mieux comprendre les capacités des chantiers pour savoir qu'une soumission n'est pas réaliste.
- L'absence de pénalité ou de conséquence en cas de sous-enchère délibérée décourage les soumissionnaires éthiques de participer au processus (ou les soumissionnaires plus expérimentés sont prudents); le GC doit permettre des augmentations légitimes/justifiables; c.-à-d. pandémie, mauvaise ingénierie technique initiale.
- La maturité du programme est importante – lorsque les dossiers de soumission sont davantage ouverts à l'interprétation, il y a un plus grand risque de sous-enchère, d'écart entre les soumissions.
- Les exigences obligatoires/cotées ne sont pas cohérentes dans le processus de soumission, ce qui entraîne des fluctuations dans les appels d'offres.
- La soumission technique doit être précise pour s'assurer que l'utilisateur final obtient ce qu'il demande, mais cela peut devenir trop restrictif pour les soumissionnaires (c.-à-d. indication d'équipementiers précis).
- Évaluer la valeur globale plutôt que le prix initial du contrat (c.-à-d. les coûts des navires sur la durée de vie).
- Modèle des États-Unis : la soumission la plus élevée et la soumission la plus basse sont mises de côté pour l'évaluation; cela incitera les entreprises à essayer d'aligner leurs soumissions sur la majorité. (Cela ne fonctionne que s'il y a plusieurs soumissions).
- Les processus de soumission diffèrent globalement (il faut plus d'uniformité).



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Augmenter les efforts d'ingénierie dès le départ. Des ensembles de tâches plus précis pour tenter de réduire les travaux imprévus. Le GC commence à refuser les travaux imprévus non urgents pour contrôler les dépenses.
- Certaines entreprises ont renoncé à soumissionner pour des contrats du GC en raison des sous-enchères, suivies de travaux imprévus qui compensent les coûts.

Séance 2 : Prix et paiements (Partie 2, suite)

Point de discussion n° 2 :

Critères d'évaluation : Comment le GC peut-il s'assurer que l'attribution des contrats est fondée sur le meilleur rapport qualité-prix?

- Outils que le GC pourrait offrir :
 - Ventilation des prix
 - Négociation avec l'entrepreneur
 - Justification du prix
 - Bonnes estimations du niveau d'effort
- Définition conjointe de la « valeur » par l'industrie et le GC – pas le produit le moins cher, mais le meilleur produit final pour le prix connexe.
- Si vous ne vous en sortez pas bien sur le plan technique (par exemple, sur une soumission technique comptant pour 70 %), vous risquez de perdre beaucoup, mais si toutes les soumissions techniques sont solides, cela se résumera au prix.
- Le GC peut préciser les exigences à l'industrie et dire « vous devez faire ceci tel que précisé » ou indiquer à l'industrie ce qui est nécessaire, et l'industrie présente ensuite une proposition. Objectifs et préférences clairs du GC.
- Le GC n'est pas toujours ouvert à l'innovation et aux nouvelles approches. Cela serait utile si GC indiquait clairement ce qui est important pour lui et attribuerait des pondérations/notes appropriées.
- Des spécifications basées sur les capacités opérationnelles plutôt que prescriptives :
 - « Ou l'équivalent » – possibilité d'amélioration.
 - Les responsabilités des parties doivent être claires.
- Devrait-on attribuer plus de points pour l'expérience et les projets réussis (y compris les années après la réalisation – fiabilité du navire, facilité de réparation)?
- La partie technique et le prix devraient être là, mais ils devraient être interdépendants, et non pas distincts. Pas facile à réaliser.
- Le meilleur rapport qualité-prix pour le radoub est différent de celui pour la construction – dans ce cas, le respect des délais est primordial. Comment inciter à terminer dans les temps? L'expérience peut également avoir plus de poids; par exemple, historique de respect des délais et du budget. Mesure incitative financière? Allouer une partie ou la totalité du budget de réserve pour éventualités?
- SPAC a mis à l'essai le paiement d'incitatifs par étapes, cela a bien fonctionné jusqu'à présent.
- L'ajout de critères d'innovation peut être une bonne chose, mais il est difficile de savoir « comment » le faire.
- L'innovation aura des succès et des ratés – les attentes doivent être claires pour contrôler les risques.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Gestion du rendement des fournisseurs.
- Quel est le bon niveau de participation? Trop par rapport à trop peu? Le GC pose-t-il les questions appropriées pour obtenir le meilleur rapport qualité-prix?
- Valeur financière, valeur technique et valeur du rendement, comment mesurons-nous chacun?
- Ne pas inciter de manière punitive, mais fournir une expérience d'apprentissage et réévaluer après un certain laps de temps.

Séance 2 : Prix et paiements (Partie 2, suite)

Point de discussion n° 3 :

Méthode de paiement – jalons et livraison : La méthodologie actuelle pour les jalons et le paiement des produits livrables requiert des chantiers navals et des entreprises maritimes d'avoir des mouvements de trésorerie importants pour financer les projets jusqu'à ce qu'ils reçoivent les paiements du GC. Comment le GC travaille-t-il avec l'industrie pour atténuer les pressions financières potentielles qui peuvent survenir dans le cadre d'un approvisionnement?

- Les fournisseurs n'ont pas beaucoup d'influence sur le calendrier de paiement à moins qu'ils ne participent à l'étape de la rédaction de la DP.
- Le paiement d'étape n'est pas un problème, les paiements anticipés peuvent être plus difficiles.
- Il est important que le GC effectue les paiements rapidement selon le calendrier établi; la norme du GC est de 30 jours nets et elle n'est pas susceptible de changer.
- Si une entreprise doit assumer des coûts pendant une longue période avant de recevoir des paiements, c'est un défi.
- Le GC exige généralement des produits livrables avant tout paiement anticipé, mais peut augmenter la fréquence des paiements pour payer tous les mois au lieu de tous les six mois, par exemple.
- Lors des discussions précédentes avec l'industrie, il a été mentionné qu'il serait bénéfique pour les entreprises d'acheter des matériaux plus tôt. Cependant, si ces dernières ne sont pas remboursées pendant des mois, cela ne joue pas en leur faveur et crée des pressions fiscales.
- Lorsqu'un projet de construction est terminé, l'attente de la retenue, de la réalisation des essais en mer et de la livraison du navire peut représenter une somme d'argent importante qui ne peut pas alors être réinvestie dans l'entreprise pendant un certain temps. Le processus complet pour recevoir les derniers paiements peut parfois s'étendre sur une période allant jusqu'à 18 mois après l'achèvement des étapes finales du projet.
- Les paiements d'étape doivent mieux suivre la construction.
- Certaines entreprises sont à l'aise avec les coûts initiaux; dans quelle mesure cela s'applique-t-il de manière universelle? Qu'en est-il des petites entreprises et des nouveaux venus?
- Les retenues pourraient être des pourcentages plus faibles pour la fin, et non 30 %.
- Les entreprises devraient intégrer le coût d'emprunt dans la soumission, mais cela peut être plus difficile pour les petites entreprises.
- Comprendre la répartition des coûts entre les matériaux et la main-d'œuvre dans un projet est crucial. Si les coûts en matériaux prédominent, cela peut être bénéfique d'adopter un calendrier de paiement différent, voire d'accorder des avances sur des projets de moindre valeur. Cela pourrait aider les entreprises à commander les matériaux plus tôt, protégeant ainsi les coûts des matériaux et accélérant la réalisation du projet.



Comité consultatif de l'industrie maritime Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Le GC n'a jamais demandé autant aux chantiers – innovation, approvisionnement socio-économique, etc. (prolongation de la durée de vie des navires).
- Les travaux de réparation et de radoub procurent davantage de souplesse pour travailler avec les échéanciers de l'industrie, ce qui permet aux projets de progresser sans heurts avec un minimum de difficultés financières pour les fournisseurs.
- Les coûts de financement ne peuvent pas être imputés au client (comment le GC peut-il alléger la pression financière sur l'industrie dans le cadre d'un approvisionnement?).
- Besoin d'uniformité à l'intérieur des régions.
- Consulter d'autres pays pour trouver des idées et des solutions (la Quadrilatérale)?
- Avantages administratifs liés aux paiements d'étape par rapport aux paiements de retenue pour le GC.
- Les entreprises ont des difficultés à moderniser ou à développer leurs activités, parce qu'elles ont recours à des emprunts élevés pour couvrir les coûts initiaux (coûts des biens avant le début de la construction).



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

JOUR 2

29 février 2024

Séance 3 : Schéma du processus décisionnel en matière d'approvisionnement

Point de discussion n° 1 :

Schéma du processus d'approvisionnement : Qu'est-ce qui fonctionne bien dans le processus d'approvisionnement actuel?

- Approvisionnements équitables, ouverts et transparents, échange d'information.
- L'industrie en tant que partenaire. Collaboration tout au long du processus.
- Politique sur les retombées industrielles et technologiques (RIT), contenu canadien.
- Sensibilisation et mobilisation.
- Les arrangements en matière d'approvisionnement (AMA) et les offres à commandes (OC) constituent une bonne occasion pour les petites et moyennes entreprises (PME); le processus s'y rapportant est moins complexe et moins long que pour les DP, etc.
- Processus de conformité des soumissions par phases.
- Processus de questions et réponses (tout est affiché publiquement).
- Demande de renseignements (DDR) pour obtenir des commentaires afin de créer les exigences.
- Être en mesure de soumissionner par voie électronique.
- Les réunions virtuelles permettent d'économiser sur le budget de voyage.
- Approbation préalable et préqualification – réduisent considérablement les exigences en matière de paperasse pour chaque soumission, ce qui évite aux entreprises de perdre du temps dans le processus complet de soumission si elles ne sont pas admissibles.
- Le passage aux soumissions électroniques est une bonne chose.
- Avoir des points de contact uniques pour les projets qui sont qualifiés de manière appropriée pour des discussions techniques, etc.

Séance 3 : Schéma du processus décisionnel en matière d'approvisionnement (suite)

Point de discussion n° 2 :

Quels sont les domaines dans lesquels le GC peut apporter des améliorations?

- Le processus de demande de soumissions lui-même – actuellement très lourd (temps et coût).
- L'innovation n'est ni soutenue ni incitée.
- Ajouter une demande de commentaires de la part des fournisseurs après le processus d'approvisionnement, peut-être par l'entremise de Soutien en approvisionnement Canada (SAC).
- SAP Ariba/AchatsCanada n'est pas convivial (obstacle pour les utilisateurs de l'industrie et du GC); il est difficile de personnaliser les avis – formation requise. Le site Achats et ventes était plus convivial et constituait une meilleure solution que le site AchatsCanada. En particulier, les fonctionnalités de recherche d'AchatsCanada ne sont pas aussi efficaces. SAP Ariba est moins aimé qu'AchatsCanada; l'industrie n'aime pas utiliser plus d'un système.
- Manque de consultation de l'industrie lors de l'élaboration de l'énoncé des travaux (EDT) (l'information est obsolète, manque d'expertise maritime dans certains ministères clients).
- Uniformité dans les documents de demande de propositions (DP) (les autorités contractantes et les régions ont des approches différentes) pour les DP pour les petits bateaux.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- ✓ Le logiciel de l'Initiative de modernisation des contrats (IMC) résoudra ce problème à compter de juin 2024.
- Utiliser des discussions en tête-à-tête dans le cadre d'une DDR plutôt qu'une approche de forum ouvert pour recevoir des commentaires et des questions (risque – équité).
- Les délais d'approvisionnement et de DP peuvent être trop courts. Le délai de soumission est parfois trop court; cela devient un obstacle à l'entrée pour les nouveaux proposant.
- Si une entreprise n'est pas un fournisseur du gouvernement du Canada, il peut être difficile d'être au courant ou de s'introduire dans le système d'approvisionnement.
- Afin d'aider les participants du CCIP et les fournisseurs en général, il serait apprécié que des informations sur les rôles de chacun soient données lors des présentations aux réunions du CCIP.
- Il serait utile d'être plus clair et d'avoir plus d'information sur les rôles de SPAC et du GC lorsque des changements individuels sont apportés afin que l'industrie sache à qui s'adresser.

Séance 3 : Schéma du processus décisionnel en matière d'approvisionnement (suite)

Point de discussion n° 3 :

Comment le GC peut-il mieux diffuser cette information à l'industrie?

- Dans la mesure du possible, le Canada devrait communiquer avec les fournisseurs pertinents pour obtenir des commentaires sur les DDR.
- Inviter l'industrie à participer à des réunions par MS Teams pour discuter des DDR. Cela a bien fonctionné, parce que l'industrie n'avait pas besoin de tout noter.
- Le GC doit consacrer du temps à une entreprise à la fois pour obtenir ses commentaires sur la DDR.
- Donner plus d'occasions de collaborer à des solutions comme le Groupe de travail sur l'approvisionnement du CCIP. L'industrie fait remarquer que cela améliore les relations entre le GC et l'industrie ainsi que les systèmes.
- Comment les non-membres du CCIP peuvent-ils rester bien informés? Que font les membres du CCIP pour aider à échanger de l'information?
- Le GC devrait assumer une certaine responsabilité pour aider les successeurs à se mettre au courant des relations clés avec l'industrie.
- Pouvoir compter sur une personne ou un point de contact central auquel l'industrie peut s'adresser pour savoir qui a changé de poste et connaître les personnes-ressources actuelles. Circulation de l'information à l'extérieur du CCIP (c.-à-d. anciens membres) – avec qui l'industrie peut-elle communiquer au sein du GC, surtout après le roulement du personnel. Les Services d'annuaires gouvernementaux électroniques (SAGE) sont quelque peu utiles, mais limités.
- Avant les réunions du CCIP, fournir une liste des participants prévus avec les titres, les ministères et un contexte dans la mesure du possible (contexte sur ce que leur titre et les ministères font dans la mesure du possible; que fait ce titre/rôle?). Quelque chose qui pourrait être référencé pendant et après les réunions.
- Davantage de communication au niveau opérationnel pour maintenir les relations.
- Mise à jour plus fréquente des informations sur les perspectives entre les conférences.
- Inclure de l'information sur Soutien en approvisionnement Canada (SAC) pour les régions, inviter des représentants régionaux.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Promouvoir les informations liées à SAC pour les nouvelles entreprises, augmenter leur visibilité, par exemple en ligne.
- Utiliser les bulletins d'information des associations (trousses d'outils) pour diffuser de l'information sur SAC et ses services.

Séance 3 : Schéma du processus décisionnel en matière d'approvisionnement (suite)

Point de discussion n° 4 :

Compte tenu du mandat du GC d'assurer l'ouverture, l'équité et la transparence, que suggère l'industrie pour accroître la communication sans compromettre le mandat sous-jacent du GC?

- L'industrie estime que le processus actuel est généralement ouvert, équitable et transparent.
- DDR individuelle – faisait appel à un surveillant de l'équité, lorsque la DDR était établie en fonction d'un représentant individuel. Tenir un registre des commentaires et des discussions.
- Certains sont confrontés à un grand nombre d'entreprises qui souhaitent s'adresser à eux.
- Est-ce que le fait d'avoir plus de contacts avec certaines entreprises crée des préjugés conscients ou inconscients? Voir ce qui se passe dans un chantier peut influencer la réflexion future, mais les contacts avec l'industrie améliorent la connaissance de l'innovation, des tendances, etc.
- Fournir un espace où les entreprises peuvent télécharger leurs informations/capacités entre les DP afin d'apparaître sur le radar du GC.
- SPAC essaie de maintenir les principes du GC, mais doit également travailler avec le ministère client pour s'assurer que les DP restent pertinentes et ont des exigences appropriées.
- Les délais d'exécution courts favorisent ceux qui ont de l'expérience, mais les proposant peuvent demander des prolongations (généralement accordées).
- Si l'industrie a une idée de ce qui s'en vient, elle peut se préparer à l'avance pour présenter des soumissions. Les perspectives sont utiles; la lettre d'intérêt peut également aider à signaler ce qui s'en vient.

Séance 3 : Schéma du processus décisionnel en matière d'approvisionnement (suite)

Point de discussion n° 5 :

Comment les participants de l'industrie voient-ils l'importance d'un approvisionnement ouvert et concurrentiel pour assurer la compétitivité à long terme de l'industrie maritime canadienne à l'échelle mondiale?

- S'assurer que le processus est accessible aux nouveaux proposant – plus de soumissionnaires – plus de choix pour le GC incite les entreprises à être plus compétitives.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Le dégroupement peut aider à créer plus de possibilités, cela peut aider plus d'entreprises à participer à l'approvisionnement. Le Canada a-t-il la capacité de répondre à ce besoin?
- Il est important d'investir et de réinvestir dans les chantiers.
- Blocs de réunions par secteur/industrie/élément pour s'assurer que les bonnes personnes sont disponibles pour parler à l'industrie.
- PlanBox a permis des propositions innovantes, mais il n'y a pas eu de solution depuis, à part les événements organisés par des associations avec des invitations au GC pour trouver des solutions alignées sur les exigences du GC.
- Toutes les entreprises ne souhaitent pas faire partie d'une association, ce qui rend impossible d'avoir une vue d'ensemble complète; suggérer de sélectionner des catégories; ne pas être membre est une occasion manquée.
- Journées de l'industrie avec des entrepreneurs principaux et des fabricants d'équipement d'origine (FEO).
- Journées de l'industrie de la Marine et de la Garde côtière partout au Canada pour apprendre ce que font les entreprises (relations individuelles entre le gouvernement et les entreprises).

Séance 4 : L'innovation dans l'approvisionnement

Point de discussion n° 1 :

Déterminer comment le GC peut mieux intégrer l'innovation à l'approvisionnement.

- Dans quelle mesure la technologie doit-elle être éprouvée avant d'être intégrée sur un bateau/navire?
 1. Cela dépend de l'importance du composant pour le navire.
 2. Cela dépend de la façon dont ce navire dans son ensemble sera utilisé.
- SAC a mis en place des programmes pour favoriser l'innovation, mais comment les produits peuvent-ils être inclus dans les futurs projets d'approvisionnement?
- Il a été difficile d'établir des paramètres (points de départ et d'arrêt) et de disposer de ressources humaines suffisantes. Ouverture à la mise à l'essai de produits pour les composants non essentiels avec des projets pilotes.
- Certaines innovations peuvent ne pas contribuer à atteindre les objectifs du ministère client – il se peut qu'il n'y ait pas de demande pour cela et le financement n'est pas suffisant pour les « éléments qu'il serait bien d'avoir » à moins qu'ils soient compétitifs sur le plan des coûts.
- L'industrie indique que le GC doit trouver un équilibre entre le maintien d'une certaine concurrence dans le processus de demande de soumissions et les améliorations qui pourraient être offertes par une entreprise ayant une nouvelle offre de produits.
- Tout nouveau produit doit démontrer un avantage pour le GC.
- Mettre l'accent sur les exigences opérationnelles, et non sur les exigences prescriptives.
- Il est plus difficile de concilier la flexibilité des exigences opérationnelles avec des ensembles d'ingénierie plus élevés.
- Une DP peut-elle être associée à un défi de Solutions innovatrices Canada (SIC)? Théoriquement oui, mais le GC éprouve toujours des difficultés à l'intégrer après l'étape du défi de SIC.
- On ne peut pas faire des choix qui mettent en danger la sécurité des navires ou qui les retirent de l'exploitation en dehors des calendriers prévus.
- L'industrie mentionne que le GC doit prendre certains risques pour mettre à l'essai ou permettre l'innovation.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Même si la technologie a fait ses preuves sur d'autres types de navires et d'environnements, ils voudront probablement la mettre à l'essai sur leurs propres navires.
- L'innovation doit apporter des économies de coûts et des avantages opérationnels, en particulier pour les flottes existantes.
- Il est difficile pour l'industrie d'inclure l'innovation tout en restant compétitive sur le plan des coûts. Bien que cela puisse permettre des économies à long terme, les coûts initiaux sont souvent plus élevés. L'industrie fait remarquer que, parfois, l'argent n'est tout simplement pas disponible au départ.
- L'industrie constate qu'il y a peut-être plus de possibilités d'innovation dans les nouvelles constructions que dans les projets de réparation/radoub (flotte existante).
- De petits changements et de simples innovations peuvent entraîner des économies et des améliorations importantes sur les navires. Parfois, les solutions peuvent être bien établies dans d'autres environnements d'utilisation.
- Inclure davantage les coûts du cycle de vie dans l'approvisionnement, comme cela a été discuté lors du Jour 1, pourrait aider à créer un espace pour l'innovation avec des coûts initiaux plus élevés, mais plus d'économies à long terme.
- Comment évaluez-vous les soumissions présentant des innovations différentes? Le GC devrait peut-être allouer un budget à l'innovation?
- Présentation à l'industrie des intérêts de la Garde côtière canadienne (GCC) et du ministère de la Défense nationale (MDN) en matière d'approvisionnement et d'innovation par l'entremise d'associations, de la Society of Naval Architects and Marine Engineers (SNAME), etc.
- Des commentaires positifs sont reçus après la présentation des innovations, mais elles ne sont pas intégrées par la suite dans les approvisionnements du GC.
- Comprendre les besoins des intervenants pour que l'industrie présente des solutions possibles.
- « Connecteur » – le modèle d'intégration de l'industrie avec le milieu universitaire peut être axé sur des thèmes en fonction des exigences.
- Approche plus cohérente à l'échelle du Canada en utilisant les associations industrielles.
- SAC doit travailler avec le réseau du Conseil canadien des innovateurs (CCI) dans l'ensemble du Canada pour mieux utiliser l'innovation dans le contexte de l'innovation; planifier des événements partout au pays.
- Concevoir les DDR pour encourager l'innovation dans les approvisionnements.
- SAC doit travailler avec SIC pour accroître la capacité des PME à comprendre les exigences en matière d'approvisionnement et celles du GC afin d'accroître leurs connaissances et leur compétitivité.
- Encourager les PME à rechercher les possibilités d'AMA et d'OC.
- Rester compétitif sur le plan des prix tout en intégrant l'innovation (prendre davantage en compte les avantages sur le cycle de vie et les économies de coûts que le coût initial de la mise en œuvre de l'innovation).
- Des technologies éprouvées provenant d'environnements différents (c.-à-d. terrestres) pourraient être prises en compte pour être intégrées dans les environnements marins.
- Des innovations qui génèrent différents avantages, c.-à-d. des économies de coûts par rapport à une meilleure capacité opérationnelle (comment évaluer laquelle représente la meilleure innovation)?
- Il est plus facile d'intégrer l'innovation dans les nouvelles constructions que dans les navires existants.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Les solutions innovantes doivent être introduites et mises à l'essai avant de pouvoir donner lieu à une spécification.
- Il est important que le GC fournisse la technologie à valider afin que les entreprises puissent ensuite la vendre sur d'autres marchés.

Discussion libre

Questions présentées par l'ABCMI aux fins de discussion future :

- Changements aux systèmes d'approvisionnement fédéral.
- Changements de haut niveau aux exigences en matière d'approvisionnement fédéral, comme la participation des Autochtones et les initiatives écologiques.
- Soutiens disponibles.
- Possibilités à venir dans l'approvisionnement fédéral.

Table ronde : Prochaines étapes du Groupe de travail sur l'approvisionnement

- Nombre inégal de participants de l'industrie par rapport aux employés du GC dans les salles de discussion en petits groupes. Utiliser la capacité de vidéoconférence pour inclure les membres de l'industrie du CCIP présents virtuellement dans les salles de conférence en petits groupes.
- La fréquence des réunions du groupe de travail dépend des délais pour régler certains des problèmes qui ont été discutés.
- Un suivi est nécessaire pour les questions fournies par l'industrie aux fins de discussion au cours de ces deux jours; fournir des commentaires sur ce qui a été discuté et sur les solutions proposées.
- Fournir un rapport sommaire décrivant brièvement les discussions et les « gains rapides » potentiels.
- Les pistes de référence dans les documents d'invitation à soumissionner ont été supprimées avec la nouvelle approche basée sur l'Initiative de modernisation des contrats (IMC).
- 19 et 20 juin – Consultations de l'industrie sur la prolongation de la vie utile des navires (PVU) (y compris l'exigence de PVU, les prix et les paiements, la gestion des contrats, l'exécution du programme, le modèle de PVU, y compris l'IMC et les nouvelles conditions de service) – L'équipe de Cindy, bureaux de SPAC à Halifax.
- Le groupe de travail devrait inclure plus de participants/PME que de membres du CCIP.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

Annexe A – Participants à la réunion

Associations industrielles :

- Association de l'aérospatiale et de la défense du Canada atlantique (ACADA)
 - **Victoria Belbin** – Présidente et chef de la direction (virtuellement)
- Association of British Columbia Marine Industries (ABCMI)
 - **Alex Rueben** – Directeur exécutif (virtuellement)
- Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (AICDS)
 - **Mindy Pearce** – Conseillère en politiques (en personne)
- Association canadienne des industries marines et de la construction navale (ACIMCN)
 - **Colin Cooke** – Président (en personne)
- Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA)
 - **Jan Fullerton** – Directeur exécutif (en personne)
- Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones (CAADA)
 - **Paul Macedo** – Directeur des communications (en personne)

Représentants de segments du marché de l'industrie maritime :

- Soutien en service
 - ✓ Thales Canada – **Tom Rose** – Directeur des compensations (virtuellement)
 - ✓ Secunda Canada LP – **Darrell Sheppard** – Président-directeur général (virtuellement)
- Travaux de réparation, de radoub et d'entretien
 - ✓ Groupe Océan – **Philippe Filion** – Directeur des affaires internes et publiques (en personne)
 - ✓ Newdock, St. John's Dockyard – **Richard Eddy** – Gestionnaire des opérations (virtuellement)
 - ✓ Canada Maritime Engineering Ltd. (CME Ltd.) – **Tony Kennedy** – Président (virtuellement)
- Construction de petits navires
 - ✓ Chantier Naval Forillon Inc. – **Jean-David Samuel** – Président-directeur général (en personne)
 - ✓ Rosborough Boats – **Heaton Rosborough** – Président (en personne)
- Chaîne d'approvisionnement
 - ✓ Wartsila Canada – **Alan Novotny** – Directeur principal de la côte ouest pour l'industrie maritime (virtuellement)
 - ✓ Thordon Bearings – **Jeffrey Butt** – Gestionnaire du développement des affaires, Marine (en personne)
- Architecture navale et génie maritime
 - ✓ Genoa Design International Ltd. – **Chad Mercer** – Gestionnaire de portefeuille du programme de la SNCN (en personne)
- Élimination des navires
 - ✓ R.J. MacIsaac Construction Ltd. – **Darren Webster** – Directeur des opérations (virtuellement)

Représentants ministériels :

- Garde côtière canadienne (GCC) :
 - **Neil O'Rourke** – Directeur général, STI (en personne)
 - **Adam Watt** – Directeur, STI (en personne)
 - **Adam Wettges** – Directeur, Projets de modification des navires (en personne)
- Ministère de la Défense nationale (MDN) :



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- **Keith Coffen** – Directeur général, Gestion du programme d'équipement maritime (en personne)
- **Nadine Khaddaj** – Gestionnaire de l'approvisionnement, SMA(Mat), Approvisionnement maritime (en personne)
- **Frédéric Pierre** – Directeur, Gestion du programme d'équipement maritime (Non combattants), DGPEM(NC) (virtuellement)
- Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) :
 - **Tracy Chatman** – Conseillère en politiques, Direction générale de l'aérospatiale, de la défense et de la marine (en personne)
- Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC) :
 - **Marc Baril** – Directeur général par intérim, Secteur des services maritimes et des petits navires (SSMPN), Direction générale de l'approvisionnement maritime et de défense (DGAMD) (en personne)
 - **Clinton Lawrence-Whyte** – Directeur général, Soutien en approvisionnement Canada (virtuellement)
 - **Cindy Soyland** – Directrice, Radoub, logistique et construction de petits navires, SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Madeleine Pandini** – Gestionnaire, Division des projets maritimes, Radoub, logistique et construction de petits navires, SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Kevin Lafleur** – Directeur principal par intérim, Maintien des services maritimes, SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Russ Passmore** – Directeur, Construction de grands navires, DGAMD (en personne)
 - **Tom Swindlehurst** – Gestionnaire des acquisitions, Direction du maintien des services maritimes, SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Manon Langlois** – Gestionnaire de l'approvisionnement, Grands projets de construction de brise-glaces, DGAMD (en personne)
 - **André Godin** – Gestionnaire, région du Pacifique, DGAMD (en personne)
 - **Naoual Guérinik** – Gestionnaire, région du Québec, DGAMD (en personne)
 - **Steve Simoneau** – Chef de l'approvisionnement, Marine, région du Québec, DGAMD (en personne)
 - **Heather Robbins** – Gestionnaire des acquisitions, région de l'Atlantique, DGAMD (virtuellement)
 - **Carri Mitchener** – Gestionnaire, Approvisionnement, Division de la construction de petits navires, DGAMD (virtuellement)
 - **Marc Norris** – Directeur par intérim, Services maritimes et initiatives stratégiques, SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Julia McDonald** – Gestionnaire par intérim, Bureau de gestion de la commodité maritime (BGCM), SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Robyn Brink** – Nouvelle gestionnaire par intérim, BGCM, SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Vanessa Good-Davidson** – Chef d'équipe de l'approvisionnement, BGCM, SSMPN, DGAMD (en personne)
 - **Dianne Tinkess** – Chef d'équipe de l'approvisionnement, BGCM, SSMPN, DGAMD (en personne)



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

- **Alexe Leduc** – Coordonnatrice des événements, BGCM, SSMPN, DGAMD (en personne)
- **Erin Newark** – Analyste des politiques, BGCM, SSMPN, DGAMD (en personne)
- **Saeed Nemati** – Conseiller en politiques, BGCM, SSMPN, DGAMD (en personne)
- **Erin Dufour** – Agente administrative, BGCM, SSMPN, DGAMD (virtuellement)
- Gendarmerie royale du Canada (GRC) :
 - **Darren Mierau** – Gestionnaire national, Flotte maritime



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

Annexe B : Membres de l'industrie du CCIP

Membres de l'industrie du CCIP

Membres sortants du CCIP :

- Richard Eddy, Newdock, St. John's Dockyard Ltd.
- Mark Keneford, Wartsila Canada
- Tony Kennedy, Canada Maritime Engineering Ltd.
- Gina Pecore, Genoa Design
- Mike Pratt, SNC Lavalin
- Heaton Rosborough, Rosborough Boats
- Jean-David Samuel, Chantier Naval Forillon
- Darrell Sheppard, Siem Offshore Canada LP

Nouveaux membres du CCIP :

- Carole Arneson, Jastram Group
- Markus Astor, ABB Inc., Marine & Ports
- Bradison Boutilier, Lunenburg Shipyard
- Paul Jamer, Helm Management Services; Martin MacCorquodale, Babcock Canada Inc.
- Michael MacDonald, MacKinnon & Olding Ltd.
- John MacKillop, ZODIAC Hurricane Technologies Inc.; Jennifer Mitchell, Titan Boats Ltd.
- Marcel Montrose, Glovertown Shipyards (2010) Ltd.
- Joel Newhouse, Hike Metal Products Ltd.
- Gerald Parsons, BAE Systems (Canada) Inc.



Comité consultatif de l'industrie maritime

Groupe de travail sur l'approvisionnement

Annexe C – Définition des abréviations utilisées dans l'approvisionnement

Abréviation	Définition
PAC	Préavis d'adjudication de contrat
AC	Autorité contractante
GC	Gouvernement du Canada
LI	Lettre d'intérêt
PE	Protocole d'entente
SAC	Soutien en approvisionnement Canada
PdC	Point de contact
SPAC	Services publics et Approvisionnement Canada
DDR	Demande de renseignements
DP	Demande de propositions
DAMA	Demande d'arrangement en matière d'approvisionnement
DOC	Demande d'offre à commandes
AMA	Arrangement en matière d'approvisionnement
OC	Offre à commandes