



## CONSTRUCTION DE DÉFENSE CANADA

### Assemblée publique annuelle

Le 1er juin 2015

Siège social de Construction de Défense Canada  
350, rue Albert, Ottawa (Ontario)

### Compte rendu

Aux termes de l'article 113.1 de la *Loi sur la gestion des finances publiques* (LGFP), le Conseil d'administration de Construction de Défense Canada (CDC) a tenu la sixième assemblée publique annuelle de la Société à Ottawa le 1<sup>er</sup> juin 2015.

Conformément aux exigences établies dans la LGFP, l'assemblée s'est déroulée de la façon déterminée par le Conseil d'administration et a eu lieu dans les 15 mois qui ont suivi la tenue de l'assemblée publique précédente. CDC a publié une annonce de la réunion 30 jours à l'avance. Dans l'annonce, les participants ont été informés du lieu, de la date et de l'heure de l'assemblée, ainsi que des façons d'y participer et de la façon dont les exemplaires du plus récent *Rapport annuel* de CDC peuvent être obtenus.

A assisté à l'assemblée un représentant d'une importante association d'intervenants du secteur privé dont les membres interagissent avec CDC sur une base régulière.

Outre le président du Conseil d'administration de CDC, quatre membres du conseil ainsi que le président et premier dirigeant de CDC étaient présents pour répondre aux questions. D'autres membres du personnel de la Société, y compris des membres de l'équipe de la haute direction, ont également participé. Au total, environ 19 personnes ont participé à cet événement.

M. Paul a ouvert la réunion, a souhaité la bienvenue à tous les participants et a remercié particulièrement les représentants du Conseil d'administration de CDC pour leur participation à cet événement. Il a également souligné la présence du représentant du secteur privé, ainsi que de membres du personnel de CDC.

### Aperçu de CDC

M. Paul, en tant que premier dirigeant de CDC, a fait une présentation détaillée sur le processus de planification stratégique de CDC. Le processus guide CDC dans la réalisation des projets, de sa vision et de sa mission. M. Paul a fait remarquer que le *Plan d'entreprise* annuel de CDC a été déposé le 1<sup>er</sup> juin 2015 et qu'il serait publié sur le site Web de CDC.

Dans sa présentation, M. Paul a souligné que CDC répond adéquatement aux priorités du gouvernement du Canada, lesquelles consistent à stimuler l'économie du Canada, à protéger le Canada et à favoriser la reddition de comptes et l'intégrité.

Par exemple, en 2014-2015, CDC a stimulé l'économie du Canada en enregistrant des produits de 80,5 millions de dollars tirés des services facturés, ce qui est plutôt élevé

pour la Société. CDC a attribué 1 579 marchés au cours de l'exercice financier, marchés qui ont donné lieu à des paiements contractuels s'élevant à 788 millions de dollars. La valeur des marchés attribués a totalisé 407 millions de dollars. M. Paul a mentionné que ces chiffres sont bons et forts et qu'ils devraient augmenter.

Ces chiffres traduisent bien le travail fait par CDC pour protéger le Canada; en effet, CDC appuie les Forces armées canadiennes (FAC) dans 39 bureaux de site répartis dans les bases et escadres partout au pays. CDC participe également à des déploiements dans le théâtre des opérations avec les FAC, au besoin. De plus, grâce aux travaux réalisés dans le Grand Nord canadien, CDC a acquis une expertise spécialisée qui contribue à la défense de la souveraineté dans l'Arctique, plus particulièrement dans le cadre du projet d'installation maritime de Nanisivik. En outre, CDC a conclu une entente de partenariat public-privé avec le Centre de la sécurité des télécommunications (CST), l'organisme national de cryptologie.

La Société rend des comptes au Parlement par l'intermédiaire du ministre de TPSGC (Travaux publics et Services gouvernementaux Canada). En tant que société d'État, CDC est assujettie à la LGFP, aux lois fédérales et aux politiques du Conseil du Trésor. Elle se conforme aux politiques de sécurité et d'approvisionnement du gouvernement du Canada, et elle encourage un processus d'approvisionnement équitable, ouvert et transparent.

M. Paul a expliqué que les services offerts par CDC touchent divers domaines, notamment la passation de marchés, la construction, l'entretien, l'environnement, l'exécution de projets et de programmes, l'entretien d'installations et la prestation de services professionnels. C'est en adoptant une approche de collaboration afin d'assurer le succès des partenariats, tout en mettant l'accent sur l'innovation et l'intégrité, que CDC arrive à exécuter des projets de façon efficace et en temps opportun, de même qu'à offrir un soutien aux infrastructures et aux actifs environnementaux tout au long de leur cycle de vie pour assurer la défense du Canada. Les clients-partenaires de CDC comprennent notamment le ministère de la Défense nationale (MDN), les FAC, le CST et Services partagés Canada.

Un des principaux atouts de CDC est son approche de collaboration, qui lui a permis d'établir et d'entretenir des relations solides avec les représentants du secteur privé.

La vision de CDC est de demeurer un chef de file et un employeur de choix qui allie savoir et esprit d'innovation dans la réalisation de sa mission, et à qui le gouvernement du Canada et le secteur privé accordent une grande valeur. CDC a pour mission d'exécuter des projets de façon efficace et en temps opportun, et d'assurer le soutien des infrastructures et des actifs environnementaux tout au long de leur cycle de vie, pour assurer la défense du Canada. Grâce à ses valeurs, CDC peut continuer à satisfaire aux exigences du MDN et des FAC au Canada et à l'étranger. En premier lieu, CDC fait preuve de dévouement en se consacrant à répondre aux besoins du MDN en matière d'infrastructure et d'environnement. Depuis plus de 60 ans, le personnel de CDC s'acquitte de cette mission de façon fiable et diligente. Ensuite, CDC met de l'avant la collaboration en s'engageant à forger des relations basées sur la collaboration avec ses clients-partenaires, le secteur privé et son personnel. Tous ensemble, nous conjuguons nos expertises dans la poursuite de nos buts communs. CDC mise également sur la compétence en créant un milieu de travail dynamique où les qualifications, l'expérience et l'expertise des employés sont centrées sur l'élaboration de solutions novatrices visant

à répondre aux besoins des clients-partenaires. Enfin, CDC fait preuve d'équité en interagissant avec ses clients-partenaires, le secteur privé et ses employés de manière équitable et conforme à l'éthique, et en préconisant le respect mutuel et le professionnalisme dans l'atteinte des objectifs communs de tous les intervenants.

M. Paul a souligné les bonnes pratiques de gestion de CDC et a fait remarquer que le cadre de gestion du rendement d'entreprise de la Société optimise les processus opérationnels. Le cadre de gestion du rendement d'entreprise de la Société définit les mesures du rendement, établit des processus visant à assurer le suivi des données et fournit à la haute direction les renseignements dont elle a besoin pour surveiller tous les aspects des activités de CDC et cibler les gains d'efficacité. Il fournit les renseignements de fond et les indicateurs de rendement que la haute direction peut utiliser pour tous les niveaux de la prise de décisions. En appliquant ce plan, CDC a réussi à réaliser des économies de 7,8 millions de dollars au titre du plan d'action pour la réduction du déficit et a aidé le MDN à réaliser des économies de 9,4 millions de dollars. En ce qui a trait à la rapidité d'exécution des marchés de construction, 91 % des projets ont été exécutés à temps. Dans le cadre de l'évaluation de la prestation de services, CDC a obtenu une note de 98 %, déterminée par le degré de satisfaction des clients-partenaires. CDC prend note de ces statistiques dans le but d'améliorer les ordres de modification futurs.

M. Paul a mentionné que le processus d'appel d'offres de CDC mise sur l'intégrité. CDC a attribué des marchés pour 96,8 % des occasions de marché offertes. Il a aussi été noté que CDC mène un projet pilote d'approvisionnement en ligne au cours du présent exercice financier. Ce système est utilisé pour réduire les risques de rejet des soumissions, pour observer les tendances relatives aux appels d'offres et pour favoriser l'intégrité générale du processus d'approvisionnement. La mise en œuvre d'un système d'approvisionnement en ligne l'année prochaine fournira une option plus rapide et moins coûteuse que les processus manuels sur papier utilisés actuellement pour la gestion des appels d'offres et l'attribution de marchés.

CDC a reçu le prix *Achievement in Excellence in Procurement 2014* du National Procurement Institute. Ce prix international récompense l'excellence dans l'approvisionnement public. CDC est l'un des cinq organismes canadiens – et le seul organisme fédéral – comptant parmi les lauréats de ce prix pour 2014. Ce prix, qui souligne les pratiques exemplaires de CDC ainsi que son engagement à l'égard de l'amélioration continue, est décerné en fonction de critères axés sur l'innovation, l'éthique, la formation et le perfectionnement, le contrôle de la qualité, la productivité, l'approvisionnement en ligne et le leadership. M. Paul a félicité Mélinda Nycholat, vice-présidente, Opérations – Approvisionnement, pour le leadership dont elle fait preuve dans ce domaine.

De plus, CDC s'engage à assurer le bien-être et le soutien de ses 749 employés à temps plein, dont 80 % possèdent une formation en ingénierie, en architecture ou dans des domaines scientifiques ou techniques. La Société a lancé avec succès le Programme de gestion du rendement et a élaboré un nouveau programme de développement en leadership. CDC est fière d'être considérée comme un employeur de choix par ses employés.

En conclusion, M. Paul a fait référence au sommaire du plan stratégique, qui contient tous les détails concernant les principales priorités, la mission, la vision, les valeurs, et les objectifs et résultats stratégiques de CDC. CDC s'assure de bien comprendre le

secteur privé de la construction et les besoins des clients, ce qui lui permet d'offrir des services optimisés au Canada. Grâce à l'intégration de la prestation de services, CDC est en mesure de se conformer aux objectifs des clients, qui visent la réalisation rapide, précise et rentable du travail.

M. Paul a ensuite invité M. Presser, président du Conseil d'administration de CDC, à s'adresser aux personnes présentes.

### **Allocution du président du Conseil**

Dressant un aperçu de l'histoire des conflits internationaux, de leurs causes et de leurs ramifications, M. Presser, à titre de président du Conseil d'administration de CDC, a axé son allocution sur le rôle crucial que joue la Société dans la défense du Canada et sur le travail de collaboration entre la Société et les FAC, tant au Canada qu'à l'étranger.

M. Presser a parlé des enjeux auxquels des gouvernements, partout au monde, ont fait face à divers moments de l'histoire en matière de planification militaire, notant certaines similarités avec le contexte politique et économique d'aujourd'hui et celui d'autres périodes de l'histoire. Aujourd'hui, les règles de conduite de la guerre changent constamment selon les situations géopolitiques, et on observe des ressemblances entre le contexte actuel et le contexte de la guerre froide. M. Presser a fait remarquer que la planification au combat est fondée sur ce qui s'est produit lors des situations de guerre précédentes et qu'il est très important de tenir compte des leçons apprises du passé. Il a aussi parlé du fait qu'il est important d'avoir l'expertise nécessaire et de pouvoir compter sur des personnes qui comprennent le confinement, l'équipement, l'automatisation, les forces mobiles, l'idéologie médiévale et l'historique de la mécanique de guerre de façon à ce que tous les aspects d'une situation puissent être pris en compte dans le processus de planification.

En conclusion, M. Presser a souligné que la planification constitue un enjeu puisque n'importe quelle éventualité peut se concrétiser et que le Canada doit être préparé à tout. Voilà le défi que doit relever CDC. Il a également parlé brièvement de la façon dont CDC continuera à soutenir son client-partenaire (MDN-FAC) dans ses efforts pour respecter son engagement à l'égard de la transformation.

M. Paul a ensuite invité les participants à formuler des commentaires ou à signaler des enjeux ou des tendances observées aux fins de discussion.

### **PCL Constructors Canada Inc.**

M. David Hudock, gestionnaire de l'expansion des activités de la division chargée des infrastructures civiles et des bâtiments canadiens au sein de PCL Constructors Canada Inc. (PCL), a exprimé son appréciation quant à la collaboration soutenue de CDC avec son entreprise dans le cadre de divers projets et d'initiatives du secteur privé. M. Hudock a félicité CDC d'être devenue un chef de file reconnu en matière de partenariats public-privé à l'échelle fédérale. CDC a gagné le respect de diverses entreprises pour sa position de chef de file dans le domaine des partenariats public-privé et appuie le gouvernement du Canada dans l'exploration des possibilités de partenariats du genre dans le cadre de projets gouvernementaux. CDC est arrivée à trouver des façons novatrices de faire participer les entreprises à des projets portant sur la sécurité industrielle dans divers chantiers de CDC partout au Canada. M. Hudock a également

fait remarquer que CDC a aidé, de façon déterminante, PCL et d'autres membres du secteur privé à se conformer aux exigences relatives à la sécurité associées aux projets de défense.

### **Conclusion**

En guise de conclusion, M. Paul a remercié tous les participants à cette réunion.