

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16-17

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

BANKING, TRADE AND COMMERCE

Chair:
The Honourable DAVID TKACHUK

Wednesday, February 8, 2017
Thursday, February 9, 2017

Issue No. 13

Consideration of a draft agenda (future business)

and

Second and third meetings:

Bill S-224, An Act respecting payments made under
construction contracts

APPEARING:

The Honourable Steven MacKinnon, Parliamentary
Secretary to the Minister of Public Services and
Procurement

WITNESSES:

(See back cover)

Première session de la
quarante-deuxième législature, 2015-2016-2017

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

BANQUES ET COMMERCE

Président :
L'honorable DAVID TKACHUK

Le mercredi 8 février 2017
Le jeudi 9 février 2017

Fascicule n° 13

Étude d'un projet d'ordre du jour (travaux futurs)

et

Deuxième et troisième réunions :

Projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le
cadre de contrats de construction

COMPARAÎT :

L'honorable Steven MacKinnon, Secrétaire parlementaire
de la ministre des Services publics et de
l'Approvisionnement

TÉMOINS :

(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING,
TRADE AND COMMERCE

The Honourable David Tkachuk, *Chair*

The Honourable Joseph A. Day, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Black	Massicotte
Campbell	Moncion
* Carignan, P.C.	Plett
(or Martin)	Ringuette
Enverga	Smith
Greene	Tannas
* Harder, P.C.	Wallin
(or Bellemare)	Wetston

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to Rule 12-5 and to the Order of the Senate of December 7, 2016, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Tannas replaced the Honourable Senator McIntyre (*February 8, 2017*).

The Honourable Senator McIntyre replaced the Honourable Senator Tannas (*February 7, 2017*).

The Honourable Senator Smith replaced the Honourable Senator Marshall (*February 3, 2017*).

The Honourable Senator Tannas replaced the Honourable Senator McIntyre (*February 3, 2017*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES
ET DU COMMERCE

Président : L'honorable David Tkachuk

Vice-président : L'honorable Joseph A. Day

et

Les honorables sénateurs :

Black	Massicotte
Campbell	Moncion
* Carignan, C.P.	Plett
(ou Martin)	Ringuette
Enverga	Smith
Greene	Tannas
* Harder, C.P.	Wallin
(ou Bellemare)	Wetston

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement et à l'ordre adopté par le Sénat le 7 décembre 2016, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Tannas a remplacé l'honorable sénateur McIntyre (*le 8 février 2017*).

L'honorable sénateur McIntyre a remplacé l'honorable sénateur Tannas (*le 7 février 2017*).

L'honorable sénateur Smith a remplacé l'honorable sénatrice Marshall (*le 3 février 2017*).

L'honorable sénateur Tannas a remplacé l'honorable sénateur McIntyre (*le 3 février 2017*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, February 8, 2017
(46)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:19 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Moncion, Plett, Ringuette, Smith, Tannas, Tkachuk, Wallin and Wetston (13).

In attendance: Michaël Lambert-Racine and Brett Capstick, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Monday, November 28, 2016, the committee continued its examination of Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 12.*)

WITNESSES:*National Trade Contractors Coalition of Canada:*

John Blair, Chair of the Prompt Payment Committee.

Corporation of Master Pipe Mechanics of Quebec:

Steve Boulanger, Deputy Director-General.

Mechanical Contractors Association of Canada:

Del Pawliuk, President;

Dan Leduc, Council Member.

Canadian Institute of Steel Construction:

Edward Whalen, President and CEO.

Canadian Automatic Sprinkler Association:

John Galt, President.

Electrical Contractors Association of Ontario:

Dan Lancia, President;

Jeff Koller, Executive Director and Board Member, Canadian Electrical Contractors Association;

Bill McKee, Board Member and President, Carleton Electric.

The chair made a statement.

Mr. Blair, Mr. Boulanger and Mr. Pawliuk each made a statement and, together with Mr. Leduc, answered questions.

At 5:23 p.m., the committee suspended.

At 5:26 p.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 8 février 2017
(46)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 19, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black, Campbell, Day, Enverga, Greene, Moncion, Plett, Ringuette, Smith, Tannas, Tkachuk, Wallin et Wetston (13).

Également présents : Michaël Lambert-Racine et Brett Capstick, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 28 novembre 2016, le comité poursuit l'étude du Projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 12 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :*Coalition nationale des entrepreneurs spécialisés du Canada :*

John Blair, président du Comité sur le paiement sans délai.

Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec :

Steve Boulanger, directeur général adjoint.

Association des entrepreneurs en mécanique du Canada :

Del Pawliuk, président;

Dan Leduc, membre du conseil.

Institut canadien de la construction en acier :

Edward Whalen, président et directeur général.

Canadian Automatic Sprinkler Association :

John Galt, président.

Electrical Contractors Association of Ontario :

Dan Lancia, président;

Jeff Koller, directeur exécutif et membre du conseil, Association canadienne des entrepreneurs électriciens;

Bill McKee, membre du conseil et président, Carleton Electric.

Le président prend la parole.

MM. Blair, Boulanger et Pawliuk font chacun un exposé, puis avec M. Leduc, répondent aux questions.

À 17 h 23, la séance est suspendue.

À 17 h 26, la séance reprend.

Le président prend la parole.

Mr. Whalen, Mr. Galt and Mr. Koller each made a presentation and, together with Mr. McKee and Mr. Lancia, answered questions.

At 6:23 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, February 9, 2017
(47)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:32 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Moncion, Plett, Ringuette, Smith, Tannas, Tkachuk, Wallin and Wetston (13).

In attendance: Michaël Lambert-Racine and Brett Capstick, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Monday, November 28, 2016, the committee continued its examination of Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 12.*)

APPEARING:

The Honourable Steven MacKinnon, Parliamentary Secretary to the Minister of Public Services and Procurement.

WITNESSES:

Public Services and Procurement Canada:

Kevin Radford, Assistant Deputy Minister, Real Property Branch;

David Schwartz, Director General, Commercial and Alternative Acquisitions Management Sector, Procurement Branch.

Aecon Group Inc.:

Yonni Fushman, Senior Vice President and Deputy General Counsel.

As an individual:

Ted Betts, Partner, Head of Infrastructure and Construction, Gowling WLG (Canada) LLP.

The chair made a statement.

The Parliamentary Secretary made a statement and, together with Mr. Radford and Mr. Schwartz, answered questions.

At 11:26 a.m., the committee suspended.

MM. Whalen, Galt et Koller font chacun un exposé, puis avec MM. McKee et Lancia, répondent aux questions.

À 18 h 23, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 9 février 2017
(47)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black, Day, Enverga, Greene, Massicotte, Moncion, Plett, Ringuette, Smith, Tannas, Tkachuk, Wallin et Wetston (13).

Également présents : Michaël Lambert-Racine et Brett Capstick, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 28 novembre 2016, le comité poursuit l'étude du Projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 12 des délibérations du comité.*)

COMPARAÎT :

L'honorable Steven MacKinnon, secrétaire parlementaire de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement.

TÉMOINS :

Services publics et Approvisionnement Canada :

Kevin Radford, sous-ministre adjoint, Direction générale des biens immobiliers;

David Schwartz, directeur général, Secteur de la gestion des approvisionnements commerciaux et alternatifs, Direction générale de l'approvisionnement.

Groupe Aecon Inc. :

Yonni Fushman, premier vice-président et suppléant de l'avocat général.

À titre personnel :

Ted Betts, associé, chef du secteur Infrastructure et construction, Gowling WLG (Canada) s.e.n.c.r.l., s.r.l.

Le président prend la parole.

Le secrétaire parlementaire fait un exposé, puis avec MM. Radford et Schwartz, répond aux questions.

À 11 h 26, la séance est suspendue.

At 11:29 a.m., the committee resumed.

Mr. Fushman and Mr. Betts each made a statement and answered questions.

At 12:08 p.m., the committee suspended.

At 12:10 p.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider a draft agenda (future business).

It was agreed that senators' staff be allowed to stay in the room.

At 12:20 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

À 11 h 29, la séance reprend.

MM. Fushman et Betts font chacun un exposé, puis répondent aux questions.

À 12 h 8, la séance est suspendue.

À 12 h 10, conformément à l'article 12-16(1)d) du Règlement, la séance se poursuit à huis clos pour étudier un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Il est convenu d'autoriser le personnel des sénateurs à demeurer dans la pièce.

À 12 h 20, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Lynn Gordon

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, February 8, 2017

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts, met this day at 4:19 p.m. to give consideration to the bill.

Senator David Tkachuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good afternoon. Welcome, colleagues, invited guests and members of the public who are following today's proceedings of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, either here in the room or listening via the Web.

My name is David Tkachuk, and I'm the chair of the committee. This afternoon marks our second meeting on Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts. The bill was read for the first time in the Senate on April 13, 2016, and referred to our committee on November 28.

Today, I am pleased to welcome, in the first portion of our meeting, from the National Trade Contractors Coalition of Canada, John Blair, Chair of the Prompt Payment Committee; Steve Boulanger, Deputy Director-General, Corporation of Master Pipe Mechanics of Quebec; and from the Mechanical Contractors Association of Canada, Del Pawliuk, President; and Dan Leduc, Council Member.

John Blair, Chair of the Prompt Payment Committee, National Trade Contractors Coalition of Canada: I want to extend our appreciation to you folks. We know you're very busy as senators and that there are a lot of things that you're dealing with, so we're going to move as quickly as we can. Chair Tkachuk, thank you so much for your welcoming remarks.

It's my pleasure to be here today. My name is John Blair, and I am the executive director of the Canadian Masonry Contractors Association and the Chair of the National Trade Contractors Coalition of Canada, what we call affectionately the NT triple C. I am the chair of their Prompt Payment Committee. I am here speaking on behalf of all of the people who employ tradespeople, train apprentices and journeypersons, make payroll, pay benefits and pension contributions, and actually do the work.

The NTCCC was established in 2004 to provide an organized forum for Canada's national trade organizations to share information and resources and to collaborate on issues that are of common interest. We have 10 association members, representing approximately 16,000 trade contractors and 400,000 workers or employees across Canada.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 8 février 2017

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, à qui a été renvoyé le projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction, se réunit aujourd'hui, à 16 h 19 pour étudier ce projet de loi.

Le sénateur David Tkachuk (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bon après-midi. Bienvenue aux collègues, invités et membres du public qui regardent cette séance du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce dans cette salle ou sur Internet.

Je m'appelle David Tkachuk et je suis le président du comité. Nous nous réunissons aujourd'hui pour la deuxième fois, afin d'étudier le projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction. Le projet de loi a été lu pour la première fois au Sénat le 13 avril 2016, puis renvoyé à notre comité le 28 novembre.

Je suis heureux d'accueillir aujourd'hui, pendant la première partie de notre séance, de la Coalition nationale des entrepreneurs spécialisés du Canada, John Blair, président du Comité sur le paiement sans délai, et Steve Boulanger, directeur général adjoint de la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec; et de l'Association des entrepreneurs en mécanique du Canada, Del Pawliuk, président, et Dan Leduc, membre du conseil.

John Blair, président du Comité sur le paiement sans délai, Coalition nationale des entrepreneurs spécialisés du Canada : Je tiens d'abord à vous remercier. Nous savons que vous avez beaucoup de pain sur la planche et nous essaierons donc d'être aussi rapides que possible. Monsieur le président Tkachuk, merci pour vos mots de bienvenue.

Je suis ravi d'être ici aujourd'hui. Je m'appelle John Blair et je suis directeur général de la Canadian Masonry Contractors Association et président de la Coalition nationale des entrepreneurs spécialisés du Canada. Je préside le Comité sur le paiement sans délai au sein de cette coalition. Je suis le porte-parole de tous ceux qui emploient des gens de métier, ceux qui forment des apprentis et des compagnons, ceux qui s'occupent de la paie, des avantages sociaux et des cotisations aux régimes de retraite, et ceux qui exécutent les travaux.

La Coalition a été créée en 2004, afin de constituer une tribune nationale structurée permettant aux entrepreneurs spécialisés du Canada d'échanger des renseignements et des ressources et de collaborer dans des domaines d'intérêt commun. Nous avons 10 associations membres, qui représentent environ 16 000 entreprises spécialisées et 400 000 travailleurs ou employés au Canada.

Our primary goal has been to address the issue of prompt payment or current lack thereof. I have spoken many times on the subject of prompt payment, covering its global applications, economic impacts, the inequality in bargaining power in the construction pyramid, the downward flow of risk, and impact on workers among others.

We have done our homework, commissioning studies and surveys and research, which collectively arrive at the same conclusion: Prompt payment legislation is needed to fix a major problem in the construction industry.

I believe I can try to distil this down to a very simple analogy. Making a case for the benefits of having prompt payment legislation is somewhat like making the case for why it's good to have oxygen. Just as people need to breathe oxygen in order to stay alive, trade contractors need to get paid in a timely fashion in order to stay in business. With limited or delayed access to oxygen, people gasp and struggle to stay conscious. Their day-to-day activities and their abilities would suffer greatly from that condition. When the oxygen is cut off, they die.

Replace the word "oxygen" with "cash flow," and the same applies to trade contractors. I am here on behalf of thousands of trade contractors in support of Bill S-224, the Canada Prompt Payment Act, and to make the case for what should be a trade contractor's basic business right to be paid for work that has been completed and certified.

Late payment affects this country on many levels: jobs, investment, training, pensions, benefits, higher construction costs and productivity. We are not talking about days late. It is more like months.

It not only has a negative impact on individual firms but on the economy as a whole. I could speak to any one of these issues that fall out of delayed payments at length, going far beyond the time I have been allotted. Yet there are those who are opposed to prompt payment legislation. Their opposition, while framed or characterized with a host of potential problems and difficulties, is more properly explained by what I would call a feudal belief system where those closer to the bottom of the food chain should simply accept their stations and that which is done to them.

It is always interesting to note that no one has made an argument as to why prompt payment legislation is not good. They just don't want it legislated. All around the world countries and states have legislated prompt payment. The question becomes: "What makes us in Canada different?"

It is certainly not because we don't have a problem. We do. It is a problem that can lead not only to unethical activity but a great deal of hardship for the working families and the people operating their businesses.

Notre premier objectif a été de résoudre le problème des retards de paiement. J'ai pris la parole à maintes reprises sur de nombreux aspects de la question, comme les applications mondiales, les incidences économiques, l'inégalité du pouvoir de négocier dans la pyramide de la construction, la cascade des risques et les répercussions sur les travailleurs.

Nous avons fait nos devoirs, commandé des études, des sondages et des recherches qui, collectivement arrivent tous à la même conclusion : il faut légiférer sur le paiement sans délai afin de corriger un grand problème dans l'industrie de la construction.

Je crois pouvoir résumer la situation par une analogie très simple. On a autant besoin d'une loi sur le paiement sans délai que d'oxygène pour respirer. Tout comme les humains ont besoin d'oxygène pour vivre, les entrepreneurs spécialisés ont besoin d'être payés rapidement pour rester en affaires. Lorsque l'accès à l'oxygène est limité ou retardé, on a du mal à respirer et à rester conscient. Les activités quotidiennes et les capacités en souffrent grandement. Si l'oxygène est coupé, on meurt.

Remplacez le mot « oxygène » par « liquidités » et vous voyez ce qui peut arriver aux entrepreneurs spécialisés. Je suis ici au nom de milliers d'entrepreneurs qui appuient le projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction, et pour défendre ce qui devrait être un droit fondamental des entrepreneurs d'être payés pour les travaux qui ont été achevés et certifiés.

Les retards de paiement ont des conséquences nombreuses : sur les emplois, l'investissement, la formation, les retraites, les avantages sociaux, les coûts de la construction et la productivité. Ils ne se comptent pas en jours, mais en mois.

Il y a des répercussions négatives non seulement sur les entreprises elles-mêmes, mais aussi sur l'ensemble de l'économie. Je pourrais discuter en long et en large de chacun de ces problèmes qui découlent de ces retards de paiement, mais je dépasserais largement le temps qui m'est accordé. Il y a pourtant des opposants à une loi sur le paiement sans délai. Bien que caractérisée par une foule d'éventuels problèmes et difficultés, l'opposition tient surtout à ce que j'appellerais un système de croyances féodales selon lesquelles le dernier maillon de la chaîne devrait simplement accepter son sort et le mal qu'on lui fait.

Il est toujours intéressant de souligner que personne n'a prétendu qu'une loi sur le paiement sans délai ne serait pas une bonne chose. On veut tout simplement que la question ne fasse pas l'objet d'une loi. Dans le monde entier, des pays et des États ont pourtant adopté des lois sur le paiement sans délai. La question est donc : Qu'est-ce qui rend le Canada différent?

Certainement pas l'absence de problème. Le problème existe bien. Il peut mener à des activités contraires à l'éthique, mais occasionner aussi de grandes difficultés pour les travailleurs et leur famille et pour les entrepreneurs.

Canada has always been a quiet leader on the world stage, from our medical and technological advances to the role that we have played as global peacekeepers. On this front, looking at the industry that literally builds this country, we have sorely lagged. The federal government's lead on this issue is critical to overcome the inertia that we face.

To summarize, the construction industry has substantially changed over the last 40 years in process management, policy and structure. Unfortunately, legislated contractual structure has not always kept pace, particularly when it comes to providing some protection to that industry which actually builds: trade contractors and their employees, those least able to negotiate freely for their rights. We are here today to ask this committee and the Senate to right that wrong and support Bill S-224.

[Translation]

Steve Boulanger, Deputy Director-General, Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec: My name is Steve Boulanger, and I am the deputy director-general of the Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec, a professional association created by Quebec legislation to regulate all plumbing and heating contractors in Quebec. We have approximately 2,550 members.

First of all, I would like to thank the committee for giving us the opportunity to express our views on the bill that is being studied and that we support. The CMTQ is working with the National Coalition of Specialized Trade Contractors of Canada to curb the problem of late payments in the construction sector. I would like to enlighten this committee with some data from Quebec, but based on the exchanges we have had, they most likely reflect what is happening in other Canadian provinces, as well.

In its November 2015 report, the Commission of Enquiry into the Awarding and Administration of Public Contracts in the Construction Industry, better known as the Charbonneau Commission, recommends reducing delays in paying contractors. Specifically, it is recommended that the Government of Quebec adopt legislative or regulatory provisions to propose, as part of a main contract and subcontracts, a standard on progressive production times and payments. In order to reach that conclusion, the commission was particularly concerned about the following statistic, which we supplied to it from a comprehensive survey: 77 per cent of contractors asked reported that they had refused to submit a bid at least once in a given project year because of the anticipated problem of payment delays. In nearly 60 per cent of cases, these were public projects.

Le Canada a toujours été un chef de file discret sur la scène internationale, depuis nos progrès médicaux et technologiques jusqu'au rôle que nous avons joué comme gardiens de la paix dans le monde. Sur ce front, quand on regarde l'industrie qui bâtit littéralement notre pays, nous accusons un grand retard. L'action du gouvernement fédéral dans ce domaine est cruciale pour secouer l'inertie.

En deux mots, l'industrie de la construction a beaucoup évolué depuis 40 ans, dans sa gestion des processus, ses politiques et sa structure. Malheureusement, la structure contractuelle imposée par la loi n'a pas toujours suivi, en particulier pour assurer une certaine protection à cette industrie qui construit : les entreprises spécialisées et leurs employés, ceux qui sont le moins en mesure de négocier librement pour défendre leurs droits. Nous sommes ici aujourd'hui pour demander au comité et au Sénat de corriger cette erreur et d'appuyer le projet de loi S-224.

[Français]

Steve Boulanger, directeur général adjoint, Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec : Je m'appelle Steve Boulanger, directeur général adjoint de la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ). C'est un ordre professionnel créé par une loi québécoise visant à encadrer l'ensemble des entrepreneurs dans les domaines de la plomberie et du chauffage au Québec et qui sont au nombre d'environ 2 550.

Tout d'abord, je tiens à remercier ce comité de nous donner l'occasion de nous exprimer au sujet du projet de loi qui est à l'étude et que nous appuyons. La CMTQ travaille de concert avec la Coalition nationale des entrepreneurs spécialisés du Canada dans le but d'endiguer la problématique des retards de paiement dans le domaine de la construction. J'aimerais éclairer ce comité avec quelques données provenant du Québec, mais, selon les échanges que nous avons eus, elles reflètent fort probablement ce qui se passe également dans les autres provinces canadiennes.

Dans son rapport de novembre 2015, la Commission d'enquête sur l'octroi et la gestion des contrats publics dans l'industrie de la construction, mieux connue sous le nom de la Commission Charbonneau, recommande de réduire les délais de paiement des entrepreneurs en construction. Plus précisément, il est recommandé au gouvernement du Québec d'adopter des dispositions législatives ou réglementaires afin de proposer, dans le cadre d'un contrat principal et des contrats de sous-traitance, une norme sur les délais de production progressifs et des paiements. Pour en arriver à cette conclusion, la commission avait particulièrement été interpellée par la statistique suivante que nous lui avons fournie à l'issue d'un sondage exhaustif : 77 p. 100 des entrepreneurs interrogés ont mentionné avoir refusé de déposer une soumission au moins une fois au cours d'une année donnée dans le cadre d'un projet en raison de la problématique anticipée des délais de paiement. Dans près de 60 p. 100 des cas, il s'agissait de projets publics.

A situation like this obviously ends up reducing competition, along with the other consequences, including the potential increase in project costs for the government. As part of a study on the impact of late payments in the construction industry, Raymond Chabot Grant Thornton concluded that the quantifiable economic impact was more than \$1 billion a year in Quebec alone. In Canada, the economic impact of late payments becomes simply astronomical for the industry, which is one of the country's economic drivers. According to the data collected, two-thirds of contractors' accounts receivable are 30 days or more, and 20 per cent are 120 days or more. So billions of dollars are owed to contractors, who remain unpaid without justification.

In fact, we have seen that the situation is deteriorating from year to year, which is why we support the Senate's initiative with Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts, to address an unacceptable situation that jeopardizes the survival of several companies. In doing so, the Senate is a leader in Canada in adopting better business practices that are fair and effective, benefiting both businesses and workers. Thank you. I will be pleased to answer your questions.

[English]

Del Pawliuk, President, Mechanical Contractors Association of Canada: My name is Del Pawliuk, and I am an owner-operator of a medium sized mechanical contracting firm in Sault Ste. Marie, Ontario. I am also the president and chief elected officer of the Mechanical Contractors Association of Canada.

Accompanying me is Mr. Dan Leduc, a lawyer specializing in construction law with the firm Norton Rose Fulbright, a long-standing corporate member of our association. He is here to answer any of your legal or technical questions, which I won't be able to answer.

The Mechanical Contractors Association of Canada, established in 1895, is a national non-profit association representing mechanical contractors across the country engaged in such disciplines as plumbing, heating, cooling, ventilation, air-conditioning, process piping, medical gas, et cetera, primarily within the industrial, commercial and institutional sectors of Canada's construction industry. Basically we make people comfortable.

We are in support of Bill S-224, the Canada Prompt Payment Act. There have been questions raised on why federal legislation is necessary to address the delayed payment issue within Canada's construction industry. Here are some of the questions that have been raised in the past, accompanied by some of our responses to these questions:

Une telle situation a évidemment comme conséquence de réduire la concurrence, avec toutes les autres conséquences qui s'ensuivent, y compris l'augmentation potentielle des coûts du projet pour le gouvernement. Dans le cadre d'une étude d'impact des retards de paiement dans l'industrie de la construction, la firme Raymond Chabot Grant Thornton concluait que l'impact économique quantifiable se montait à plus de 1 milliard de dollars par année, simplement au Québec. Transposé au Canada, l'impact monétaire des retards de paiement devient tout simplement astronomique pour l'industrie, qui est l'un des moteurs économiques au pays. Selon les données recueillies, deux tiers des comptes clients des entrepreneurs sont de 30 jours et plus, et 20 p. 100 sont de 120 jours et plus. Il s'agit donc de milliards de dollars qui sont dus aux entrepreneurs et qui demeurent impayés sans justification.

D'ailleurs, nous avons constaté que la situation se détériore d'année en année. C'est pourquoi nous appuyons l'initiative lancée par le Sénat avec le projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction, pour s'attaquer à une situation inacceptable qui met en péril la survie de plusieurs entreprises. Ce faisant, le Sénat fait office de chef de file au Canada dans l'adoption de meilleures pratiques d'affaires en matière d'équité et d'efficacité, au profit à la fois des entreprises et des travailleurs. Je vous remercie. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

[Traduction]

Del Pawliuk, président, Mechanical Contractors Association of Canada : Je m'appelle Del Pawliuk, et je suis propriétaire-exploitant d'une petite entreprise d'installations mécaniques à Sault Ste. Marie, en Ontario. Je suis également président et chef de la direction de la Mechanical Contractors Association of Canada.

Je suis accompagné de M. Dan Leduc, avocat spécialisé en droit de la construction chez Norton Rose Fulbright, un membre de longue date de notre association. Il est ici pour répondre aux questions juridiques ou techniques auxquelles je ne saurais pas répondre.

Fondée en 1895, la Mechanical Contractors Association of Canada est une association nationale sans but lucratif qui représente les entrepreneurs en installations mécaniques de toutes les régions du pays, actifs dans des domaines comme la plomberie, le chauffage, le refroidissement, la ventilation, la climatisation, la tuyauterie industrielle, les gaz médicaux, et cetera, principalement dans les secteurs industriel, commercial et institutionnel de l'industrie de la construction canadienne. Essentiellement, nous aidons les gens à être confortables.

Nous appuyons le projet de loi S-224 sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction. Certains ont demandé pourquoi il faut une loi fédérale pour régler le problème des retards de paiement dans l'industrie de la construction du Canada. Voici quelques-unes des questions qui ont été soulevées par le passé, ainsi que certaines de nos réponses à ces questions.

One of the comments that we hear frequently is: For construction contracts, the prime contractor must submit with each invoice a statutory declaration stating that all legal payment requirements have been met in that invoicing period, ensuring payment is being made to the first level of subs.

Our response to that is: This is fine, but this addresses payment and not prompt payment. The issuance of statutory declarations by general contractors is not a form of security for prompt payment, and the penalty for making a false statutory declaration rests with the Criminal Code. However, the Government of Canada has never pursued such charges against any general contractor, ever. It has never been done. With the knowledge that there is no real penalty to making a false statutory declaration, the apparent security for payment, let alone prompt payment, is plainly, with respect, non-existent.

Another issue that we hear about is: Contract security is required for every construction contract estimated to be \$100,000 or more. This not only protects firms from non-payment. It provides a mechanism to raise delinquent payment complaints with the government.

This may be true. However, contract security has been in place for the past 20 years or more with no real success in securing timely prompt payment for subcontractors. For example, the Public Services and Procurement website sets out the applicable periods for making a claim on a labour and material payment bond.

Those limitation periods, as suggested, advise claimants who intend to take legal action that they must formally notify the principal and the surety. It makes no difference whether they are holdback moneys or of moneys owed. They have 120 days or four months in which to do it, a long period of time to have your money held up.

That is just a waiting period. It means that claim has been made. It has been registered. It could take another six months to a year before you see any money.

This doesn't really categorize that we have prompt payment. It's prompt payment, but the real problem is not getting paid. We will get paid eventually but when is the question.

Another comment we have heard is: The best way to ensure prompt payment is for the industry to encourage it among members of its associations. Firms should not sign contracts that result in anything but payment in a prompt fashion. The government's most effective strategy to achieve this objective is to support and work with industry in advancing this agenda.

These are some of the comments that are coming: Industry is aware of and working through the issue and has more efficient tools to address it. Unfortunately, the truth is that the industry has been trying to do this forever, without any success. It simply is

L'une des remarques que nous entendons souvent est que, pour les contrats de construction, l'entrepreneur principal doit présenter avec chaque facture une déclaration solennelle indiquant que toutes les exigences légales en matière de paiement ont été satisfaites pendant la période de facturation, afin d'assurer le paiement au premier niveau de sous-traitance.

Notre réponse est que c'est très bien, mais cela n'assure pas le paiement, encore moins le paiement rapide. Les déclarations solennelles des entrepreneurs généraux ne constituent pas une garantie de paiement sans délai, et les pénalités en cas de fausse déclaration relèvent du Code criminel. Mais le gouvernement du Canada n'a jamais intenté de poursuites contre un entrepreneur général, jamais. Ce n'est jamais arrivé. Vu qu'il n'y a pas de réelle sanction en cas de fausse déclaration, l'apparente garantie de paiement est tout simplement inexistante, tout comme le paiement sans délai.

Une autre remarque que nous entendons est qu'il faut une garantie contractuelle pour tous les contrats de construction de 100 000 \$ ou plus. Cette garantie protège les entreprises contre le non-paiement, mais crée aussi un mécanisme de réclamation au gouvernement en cas de paiement en retard.

Peut-être. Mais les garanties contractuelles existent depuis une vingtaine d'années et n'ont jamais réussi à assurer un paiement rapide aux sous-traitants. Par exemple, le site Internet de Services publics et Approvisionnement fixe les délais applicables pour faire une réclamation relative à un cautionnement pour le paiement de la main-d'œuvre et des matériaux.

Ces délais, soutient-on, informent les réclamants qui envisagent d'intenter des poursuites qu'ils doivent d'abord informer le débiteur principal et la caution. Peu importe qu'il s'agisse de retenues ou de montants dus. Le délai est de 120 jours ou quatre mois, ce qui est très long quand il s'agit de retenues.

Ce n'est qu'un délai de carence. Cela signifie qu'une réclamation a été déposée. Elle a été enregistrée. Il peut s'écouler ensuite de six mois à un an avant de voir la couleur de son argent.

Cela ne démontre pas vraiment que les paiements sont rapides. On finit par être payé, le vrai problème n'est pas là. On finira par être payé, mais quand?

Nous avons aussi entendu que la meilleure façon d'assurer un paiement rapide est que l'industrie encourage cette pratique chez les membres de ses associations. Les entreprises ne devraient signer que des contrats qui garantissent un paiement rapide. La stratégie la plus efficace du gouvernement pour atteindre cet objectif consiste à appuyer l'industrie et collaborer avec elle en ce sens.

Voilà quelques observations qui sont exprimées. L'industrie connaît le problème et s'y attaque et possède des outils plus efficaces pour le résoudre. Malheureusement, en réalité, c'est ce que l'industrie s'efforce de faire depuis toujours, sans succès. Cela

not working and will not work in the environment when it pays to delay or withhold payments, the reason being just because they can and you have very few tools with which to go against them.

Other countries in the Western world know this and as a consequence have enacted some form of prompt payment legislation, both federally and state-wide. These governments have shown leadership and fairness. Our question is: Why is Canada alone on this? Is our industry substantially different from those in these countries? Our answer to that is absolutely not. It is all the same.

Another comment that we hear every once in a while is: Working with industry to improve their own contracting and payment standards is a far more effective and efficient approach.

The industry policing itself is not the answer, as one can see by the current payment practices which are eroding our industry. This is the reason we need some form of legislation to ensure stability within the industry. Poor, non-existent payment practices do not help the economy. Firms go bankrupt and are unable to properly manage projects when payment is slow. Technology suffers, apprenticeship programs suffer, and the economy suffers. In general, the lack of prompt payment for goods and services rendered puts a strain on the business, which sometimes leads to bankruptcy or going out of business.

The short story long is this: There is always someone who believes that the rules do not apply to them and that's why we have the issue. The industry and the associations talk about paying on time and everything else, but there's always someone that figures they're above the rules and they don't have to adhere to them.

Another thing that is sometimes brought up is that the industry has already developed standard construction contracts. That is true, but the problem with standard construction documents is that they are simply not used frequently. When they are used, we receive supplementary conditions that basically dilute that contract so that it is meaningless when it comes to payment. There's more in the supplementary conditions amending the CCDC2 contract than there is with the supplementary conditions.

Other potential questions are contained within our written submission to you, but taking our time into consideration we only mentioned a few today just to give you some examples.

These are a few of the arguments you may be hearing. We hope that by raising these potential questions with our answers it will help you in making your decisions on the legislation.

Once again, the Mechanical Contractors Association of Canada is in support of Bill S-224. We know there are some proposed amendments to the bill which may be necessary. We are

ne fonctionne tout simplement pas et cela ne fonctionnera pas dans un contexte où c'est payant de retarder ou de retenir des paiements, parce que c'est possible et qu'il y a très peu d'outils pour combattre ce comportement.

D'autres pays du monde occidental le savent bien et ont donc adopté des mesures législatives pour assurer le paiement sans délai, au niveau fédéral ou des États. Ces gouvernements ont fait preuve de leadership et d'équité. Notre question est : Pourquoi le Canada fait-il bande à part? Notre industrie est-elle si différente de celles de ces pays? Nous pensons que non. Elles sont très semblables.

Une autre remarque que nous entendons de temps en temps est qu'il est beaucoup plus efficace et efficient de collaborer avec l'industrie pour qu'elle améliore ses normes contractuelles et ses normes de paiement.

L'autorégulation de l'industrie n'est pas la solution, comme en témoignent les pratiques de paiement actuelles qui érodent notre industrie. C'est pour cette raison que nous avons besoin de mesures législatives pour assurer la stabilité de notre industrie. Des pratiques de paiement médiocres, voire inexistantes, n'aident pas l'économie. Des entreprises font faillite et ne peuvent pas gérer les projets correctement lorsque les paiements sont lents. La technologie en souffre, les programmes d'apprentis en souffrent et l'économie en souffre. En règle générale, l'absence d'un paiement rapide pour les produits livrés et les services rendus exerce sur les entreprises des pressions qui mènent parfois à la faillite ou à la cessation des activités.

Pour faire une histoire courte, il y a toujours quelqu'un qui croit que les règles s'appliquent aux autres et pas à soi. Voilà le nœud du problème. L'industrie et les associations parlent de paiement à temps, mais il y a toujours quelqu'un qui s'estime au-dessus des règles et qui se croit dispensé de les respecter.

Un autre argument parfois invoqué est que l'industrie a déjà élaboré des contrats types en construction. C'est vrai, mais le problème, c'est que ces documents types ne sont pas utilisés très souvent. Quand ils le sont, nous recevons des conditions supplémentaires qui diluent le contrat, au point de le rendre inutile en ce qui concerne le paiement. Il y a plus de contenu dans les conditions supplémentaires modifiant le CCDC2 que dans les conditions supplémentaires.

D'autres questions éventuelles sont abordées dans notre mémoire, mais compte tenu du temps à notre disposition nous n'en avons mentionné que quelques-unes pour vous donner des exemples.

Voilà quelques-uns des arguments que vous entendrez peut-être. Nous espérons qu'en soulevant ces éventuelles questions et en vous donnant nos réponses, nous vous aiderons à prendre vos décisions concernant le projet de loi.

Je le répète, la Mechanical Contractors Association of Canada appuie le projet de loi S-224. Nous savons que certaines modifications au projet de loi pourraient s'imposer. Nous

willing to address these as they come forward with a view to helping make this a very effective and meaningful bill for Canada's construction industry.

In conclusion, we wish to thank the committee for allowing us time to make the case in support of Bill S-224. Passing this bill into law, in our opinion, is simply the right thing to do. Our future as contractors depends on it.

The Chair: Colleagues, you may have noticed last week that our committee grew to 15. We had a packed house at least one day last week. We have 12 here now, which used to be the size of our committee. Please keep your answers and your questions and answers short.

Senator Ringuette: I guess you read the transcript from our meetings last week and you saw where I was heading. The aim should be to get paid and not suspend or terminate your work on site. Hopefully we'll arrive at something that is better overall.

In your comments, Mr. Blair, you said "those who are opposed." So far we have not heard anyone at this committee who is opposed, so who are those who are opposed?

Mr. Blair: People may be shy on this one, but maybe I can use a Biblical phrase, if that is okay. Those who operate in the darkness hate the light. They are not coming out with public bravado about their antagonism or their opposition to it. However, the reality is they are working very diligently to ensure that they can confuse enough of the issues.

I have heard issues around constitutionality. I have heard issues with regard to not needing a legislative framework, that we don't need all of these things. The litmus test for us what was going on in Ontario during the first introduction of what was then Bill 69. All of a sudden municipalities were complaining about the timeframes attached to this demand, if you will, or this obligation to make timely payments.

Certain of the bonding companies were concerned that this would raise the risks they would have to deal with. We will identify them as they become more aware. People are being silent right now but we know they are not acting in silence.

The Canadian Construction Association, CCA, presents itself as the national voice of construction. Interestingly, while they have trade contractor councils, in the end we don't believe they are supportive of this legislation because the issue in our mind is they are dominated arbitrarily by the general contracting community.

Senator Plett: I will be brief. I probably know most of the answers because I worked with these gentlemen in drafting the bill, but I want to clarify a couple of points.

Just in response to Mr. Blair's last comment about the Canadian Construction Association, I will take the opportunity even if they don't want to do it. You rightfully said that general contractors carry a bit of a bigger stick with Canadian

sommes disposés à les examiner au moment opportun, afin de contribuer à faire de ce projet de loi un outil très efficace et utile pour l'industrie de la construction du Canada.

En conclusion, nous remercions le comité de nous avoir permis d'exposer nos arguments en faveur du projet de loi S-224. Selon nous, l'adopter est tout simplement la bonne chose à faire. Notre avenir en tant qu'entrepreneurs en dépend.

Le président : Chers collègues, vous avez peut-être remarqué la semaine dernière que notre comité comptait 15 membres. La salle était pleine à craquer au moins une journée la semaine dernière. Nous sommes 12 aujourd'hui, ce qui est la taille habituelle de notre comité. Veuillez intervenir brièvement et poser de courtes questions.

La sénatrice Ringuette : Je suppose que vous avez lu le compte rendu de nos réunions de la semaine dernière et que vous avez vu où je veux en venir. L'objectif devrait être de se faire payer et non de suspendre vos travaux sur les chantiers ou d'y mettre fin. Nous espérons arriver à quelque chose de mieux.

Dans vos remarques, monsieur Blair, vous avez parlé d'« opposants ». Jusqu'ici, nous n'avons entendu ici personne qui serait opposé au projet de loi. Alors qui sont ces opposants?

M. Blair : Ils sont peut-être timides, mais pour paraphraser la Bible, ceux qui œuvrent dans l'ombre détestent la lumière. Ils ne se vantent pas de leur antagonisme ou leur opposition. Mais en réalité, ils ne ménagent aucun effort pour semer la confusion.

J'ai entendu parler de problèmes de constitutionnalité. J'ai entendu dire qu'il n'était pas nécessaire d'avoir un cadre législatif, que ces mesures ne sont pas nécessaires. Le test décisif pour nous a été ce qui s'est passé en Ontario quand on a déposé ce qui était alors le projet de loi 69. Tout d'un coup, les municipalités se sont plaintes des délais rattachés à cette demande, ou de l'obligation d'effectuer des paiements rapides.

Certaines sociétés de cautionnement craignaient que cela accroisse les risques auxquels elles seraient confrontées. Nous les définirons à mesure qu'ils surgiront. Des gens se taisent actuellement, mais nous savons qu'ils n'agissent pas en silence.

L'Association canadienne de la construction, l'ACC, se présente comme la voix nationale de la construction. Étrangement, même si elle a des conseils d'entrepreneurs spécialisés, au bout du compte, nous ne croyons pas qu'elle est en faveur du projet de loi, parce que selon nous, elle est dominée de manière arbitraire par les entrepreneurs généraux.

Le sénateur Plett : Je serai bref. Je connais probablement la plupart des réponses parce que j'ai travaillé avec ces messieurs pour rédiger le projet de loi, mais je veux clarifier quelques points.

En réponse à la dernière remarque de M. Blair à propos de l'Association canadienne de la construction, je vais profiter de l'occasion même s'ils ne le veulent pas le faire. Vous avez déclaré à juste titre que les entrepreneurs généraux ont plus de poids que les

Construction Association than maybe the trade contractors. I attended at a very prominent convention last winter with the Mechanical Contractors Association of Canada when a representative from the Canadian Construction Association went on record saying they were supporting this bill. Just in case they change their mind, they were certainly on record at this convention as saying, "Yes, we support this legislation." We indeed were thankful about that.

My question will be for the two lawyers at the table. It may be bit in reference to what Senator Ringuette asked about who is opposed. Next week we will be hearing from government officials. Because we have spoken to them we know that they will raise constitutional and jurisdictional issues. They will say that a contract between a general contractor and a trade contractor is a private contract as opposed to the contract between the general contractor and the owner.

I would like our counsel to tell us whether they believe we're on fairly solid ground in saying that these contracts down the supply chain are valid and that constitutionally and jurisdictionally we're on pretty solid ground.

Dan Leduc, Council Member, Mechanical Contractors Association of Canada: As a lawyer I get a front row seat on what goes on in the industry on a daily basis. I practise here in Ottawa, so a lot of my clients do contract with what is now known as PSP. Ultimately when Public Works or the Government of Canada contracts with a general contractor it imposes typically but not universally the same terms and conditions in what we call the prime contract to each of the subcontracts flowing down the contractual chain. It is already impacting the contractual terms of the contract between the contractor and the subcontractor by mandating that those same terms apply and flow throughout.

It is logical because when this gentleman here gets a tender package for the mechanical work on a federal project, he is bidding to the same terms and conditions that are found in that tender package that Public Works or PSP supplies. You're already doing that. Effectively you are mandating that the same terms and conditions apply throughout.

First, where it gets twisted is where ultimately that prime or general contractor imposes in addition its own standard form of contract. That's part of the problem.

Second, you're already impacting the payment security. Remember, there are two different things here. There is prompt payment, which means getting paid on 30-day terms, and there is payment security, which means getting paid period.

You are already impacting the ability of subcontractors to get paid. You are the only entity in the country that issues what are called two-tier bonds. You mandate that the general contractor obtain and provide two types of bonds: a labour and material payment bond and a performance bond. You're the only entity in the country that mandates that the labour and material payment bond be two-tier. That allows a claimant to be not only an entity

entrepreneurs spécialisés au sein de l'Association canadienne de la construction. J'ai assisté l'hiver dernier à un très important congrès de la Mechanical Contractors Association of Canada, au cours duquel un représentant de l'Association canadienne de la construction a déclaré publiquement qu'ils étaient en faveur de ce projet de loi. Au cas où ils changeraient d'avis, ils ont certainement déclaré publiquement à ce congrès qu'ils étaient en faveur du projet de loi. Nous les avons d'ailleurs remerciés.

Ma question s'adresse aux deux avocats. Elle est peut-être un peu liée à la question de la sénatrice Ringuette concernant les opposants. La semaine prochaine, nous entendrons les fonctionnaires. Parce que nous leur avons parlé, nous savons qu'ils soulèveront des questions constitutionnelles et des questions de compétences. Ils affirmeront qu'un contrat entre un entrepreneur général et un entrepreneur spécialisé est un contrat privé, contrairement au contrat entre l'entrepreneur général et le propriétaire.

J'aimerais que les avocats nous disent s'ils croient que nous avons raison d'affirmer que ces contrats le long de la chaîne d'approvisionnement sont valides et que, constitutionnellement, nous sommes sur des bases assez solides.

Dan Leduc, membre du conseil, Mechanical Contractors Association of Canada : En tant qu'avocat, je suis très bien placé pour observer ce qui se passe quotidiennement dans l'industrie. J'exerce ici à Ottawa, alors un grand nombre de mes clients ont des contrats avec SPA. En fin de compte, lorsque Travaux publics ou le gouvernement du Canada conclut un marché avec un entrepreneur général, il impose habituellement, mais pas toujours les mêmes modalités dans ce que nous appelons le contrat principal à chacun des sous-traitants de la chaîne contractuelle. Il y a déjà des incidences sur les modalités du contrat entre l'entrepreneur et le sous-traitant, parce qu'on exige que les mêmes modalités s'appliquent d'un bout à l'autre.

C'est logique parce que lorsque monsieur ici reçoit un appel d'offres pour des installations mécaniques destinées à un projet fédéral, son offre est assujettie aux conditions figurant dans les documents d'appel d'offres fournis par Travaux publics ou SPA. Vous le faites déjà. En réalité, vous exigez que les mêmes modalités s'appliquent partout.

Premièrement, là où le bât blesse c'est lorsque finalement l'entrepreneur principal ou général impose en plus son propre contrat type. C'est une partie du problème.

Deuxièmement, vous influencez déjà la garantie de paiement. Souvenez-vous, il y a deux éléments. Le paiement sans délai, qui signifie un paiement dans les 30 jours, et la garantie de paiement, qui signifie qu'on sera payé, point barre.

Vous influez déjà sur la capacité des sous-traitants de se faire payer. Vous êtes la seule entité au pays qui délivre des garanties à deux niveaux. Vous exigez que l'entrepreneur général obtienne et présente deux types de garanties : un cautionnement pour le paiement de la main-d'œuvre et des matériaux et un cautionnement d'exécution. Vous êtes la seule entité au pays qui exige que le cautionnement pour le paiement de la main-d'œuvre

that has a contract with a general contractor, but one that is even below the subcontractor, what we call the sub-sub. You're already providing some degree of contractual payment security by mandating what is called a two-tier labour and material payment bond.

I have heard different people raise constitutionality questions and so on. I have a problem understanding. I am not a constitutional expert, but you already mandate a lot of the rules that go into the contracts. They are private contracts between a sub and a general, but the terms and conditions are already imposed on that subcontract by the prime contract.

I don't know if that answers your question, but I just don't see why that is a concern.

Senator Plett: Yes, it does, and I will for the committee be supplying an opinion from a constitutional expert on it. Mr. Boulanger, do you want to answer that question as well?

[Translation]

Mr. Boulanger: I have nothing to add to the answer. I think that, in Quebec, there is federal legislation that applies in the case of some contracts. The question has never been raised with me.

What we hear about contractors is that they have to find a way to get paid within a reasonable period of time; otherwise, they cannot stay in business. Regardless of what the contracts contain, the difficulty in complying with them remains. All contractors set out in their contracts payment terms within 30 days. That provision exists. The problem is enforcing these terms and applying them. Obviously, there is always recourse to the courts. However, in Quebec, it takes two to three years for a decision to be made with this kind of recourse, which is why adopting accountability legislation with an adjudication mechanism is important.

[English]

Senator Ringuette: Mr. Leduc, am I to understand that for the greater part of the federal contracts the subcontractors have a form of coverage, but are you saying that coverage reflects what is in this bill or is limited to what is not in this bill?

Mr. Leduc: When you're a subcontractor you have two risk buckets. One is getting paid period, and we call that payment security. Am I going to get paid? Is the solvency of the entity I'm contracting with, the general contractor, good enough? Is it backed up by a labour and material payment bond, for example? That's payment security. That's not this legislation. Let's set that aside.

et des matériaux ait deux niveaux. Un réclamant peut ainsi être non seulement une entité qui a conclu un marché avec un entrepreneur général, mais aussi, une entité au-dessous du sous-traitant, que nous appelons le sous-sous-traitant. Vous offrez déjà une certaine garantie de paiement contractuelle en exigeant un cautionnement pour le paiement de la main-d'œuvre et des matériaux à deux niveaux.

J'ai entendu diverses personnes soulever des questions au sujet de la constitutionnalité, par exemple. J'ai du mal à comprendre. Je ne suis pas constitutionnaliste, mais vous imposez déjà de nombreuses règles qui se reflètent dans les contrats. Ce sont des contrats privés entre un sous-traitant et un entrepreneur général, mais les modalités de la sous-traitance sont déjà fixées par le contrat principal.

Je ne sais pas si cela répond à votre question, mais je ne vois pas de problème.

Le sénateur Plett : Oui, cela y répond, et je remettrai au comité une opinion d'un constitutionnaliste à ce sujet. Monsieur Boulanger, voulez-vous répondre vous aussi?

[Français]

M. Boulanger : Je n'ai rien à ajouter à la réponse. Je pense que, au Québec, dans le cas de certains contrats, effectivement, il y a des lois fédérales qui s'appliquent. La question ne m'a jamais été soulevée.

Ce qu'on entend des entrepreneurs, c'est qu'ils doivent trouver le moyen d'être payés en fonction d'un délai raisonnable, sinon ils ne peuvent rester en affaires. Peu importe ce que contiennent les contrats, la difficulté à les respecter demeure. Tous les entrepreneurs prévoient dans leurs contrats des modalités de paiement dans les 30 jours. Cette disposition existe. Le problème est de faire respecter ces modalités et de les mettre en application. Évidemment, il y a toujours le recours aux tribunaux. Toutefois, au Québec, dans le cadre d'un tel recours, avant qu'une décision soit prononcée, il faut prévoir de deux à trois ans, d'où l'importance d'adopter une loi sur la responsabilisation dotée d'un mécanisme d'adjudication.

[Traduction]

La sénatrice Ringuette : Dois-je comprendre, monsieur Leduc, que pour la plupart des contrats fédéraux les sous-traitants ont une certaine garantie, mais que, selon vous, cette garantie reflète le contenu du projet de loi ou se limite à ce qui n'y figure pas?

M. Leduc : Quand on est sous-traitant, on fait face à deux types de risque. Le premier est de se faire payer, c'est ce que nous appelons la garantie de paiement. Est-ce qu'on sera payé? La solvabilité de l'entité avec laquelle j'ai un contrat, en l'occurrence l'entrepreneur général, est-elle assez bonne? Est-elle appuyée par un cautionnement pour le paiement de la main-d'œuvre et des matériaux, par exemple? Voilà une garantie de paiement. Ce n'est pas le projet de loi. Première chose.

The other bucket is am I going to get paid on 30-day terms? I'm in an industry that's totally premised on cash flow. I don't acquire assets. I don't sell assets on consignment. I need those 30 days.

It is important that this gentleman here pays his labour weekly, his HST and source deductions monthly, and gets paid on his bills every 92 days on average. That is payment security. We need to make that more cash neutral. We need to close that gap to assist so that they are not financing the work.

Senator Ringuette: Essentially what you're saying is that the 30-day payment is not currently in the Public Works contract, which has the same benchmarks for the general contractor as the subcontractor.

Mr. Leduc: It is. That's what Mr. Boulanger just said. Everybody operates on 30-day payment terms. The reality is that it's not happening. The money is not flowing through quickly enough.

Senator Ringuette: Public Works is not following up on the terms of the contract.

Mr. Leduc: I don't think it needs to. It needs to impose, and here we have legislation that would, that the parties to the contractual chain are all on 30-day net terms.

Senator Enverga: Normally when you do a bid, there is some risk. To what extent do subcontractors and contractors include a margin to cover the risk of late payment?

Do you think there would be savings for the contractors? Do you think those savings will eventually trickle down to the government and then to taxpayers?

Mr. Leduc: I have no reason not to believe that because right now they are financing the work being performed on Public Works jobs by the fact that they are getting paid on 90-day terms but are paying everybody else on 30-day terms. They are in a net deficit the whole duration of the project, so they have to rely on some kind of a credit facility being available to them, for which they are paying a premium. If they were paid on net 30-day terms the same as they're paying everybody else, they would be in a cash-neutral situation. Then they don't need to rely on my credit facility, the cost of borrowing is zero, and my price becomes more competitive.

The Chair: I would think that's reflected in their bid.

Mr. Leduc: In the price. It turns right around and assists more competitive pricing by contractors. They don't have that additional risk item on overhead.

I have to carry my RBC credit facility because I will have to finance this work.

Senator Enverga: Would you say it's a win-win situation for the government and contractors?

L'autre risque est sera-t-on payé selon des modalités de 30 jours? Je suis dans une industrie qui dépend complètement de la trésorerie. Je n'achète pas d'actifs. Je ne vends pas d'actifs en consignation. J'ai besoin de ces 30 jours.

Il est important que ce monsieur paie sa main-d'œuvre toutes les semaines, sa TVH et ses retenues à la source tous les mois, et que les factures qu'il présente soient réglées dans un délai de 92 jours en moyenne. Voilà une garantie de paiement. Il faut une neutralité financière accrue. Nous devons combler l'écart afin qu'ils ne financent pas les travaux.

La sénatrice Ringuette : Essentiellement, vous dites que le délai de paiement de 30 jours ne figure pas actuellement dans les contrats de Travaux publics, qui impose les mêmes normes à l'entrepreneur général et au sous-traitant.

M. Leduc : Oui. C'est ce que vient de dire M. Boulanger. Tout le monde fonctionne avec des modalités de paiement de 30 jours. Mais la réalité est bien différente. L'argent ne circule pas assez rapidement.

La sénatrice Ringuette : Travaux publics n'assure pas un suivi des modalités du contrat.

M. Leduc : Je ne pense pas qu'il doive le faire. Il doit exiger, et c'est ce que ferait le projet de loi, que les parties dans la chaîne contractuelle acceptent toutes un délai net dans 30 jours.

Le sénateur Enverga : Normalement quand on soumissionne, il y a des risques. Dans quelle mesure les sous-traitants et les entrepreneurs prévoient-ils une marge pour couvrir le risque de paiement en retard?

Pensez-vous qu'il y aurait des économies pour les entrepreneurs? Pensez-vous que ces économies finiront par revenir au gouvernement et aux contribuables?

M. Leduc : Je n'ai aucune raison d'en douter, parce que maintenant, ils financent les travaux exécutés dans le cadre de projets de Travaux publics du fait qu'ils sont payés dans des délais de 90 jours, mais qu'eux paient tout le monde dans des délais de 30 jours. Il y a un écart net pendant toute la durée du projet et ils doivent donc faire appel au crédit, pour lequel ils versent une prime. S'ils étaient payés dans un délai net 30 jours, de la même façon qu'ils paient les autres, ils seraient dans une situation de neutralité financière. Ils n'auraient alors pas besoin de crédit, le coût d'emprunt serait nul et le prix deviendrait plus concurrentiel.

Le président : Je pense que cela se refléterait dans leur offre.

M. Leduc : Dans le prix. L'écart dans les délais de paiement est nul et les entrepreneurs ont des prix plus concurrentiels. Il n'y a plus ce risque supplémentaire sur les frais généraux.

Je dois avoir une marge de crédit à la RBC parce que je dois financer les travaux.

Le sénateur Enverga : Diriez-vous que ce serait gagnant-gagnant pour le gouvernement et pour les entrepreneurs?

Mr. Leduc: I would hope so. I would expect pricing to be that much more competitive and you will invite more bidders because they will know that you have mandated 30-day payment terms.

I'll sign up for that or I can do a private project where I will get paid on 120-day terms. Obviously I'm going to do more work for the federal government. You'll get more competitive pricing.

Senator Moncion: What is needed in legislation right now to change behaviour? You're asking for 30 days. I am not necessarily sure it will correct the problem because of the requirement to get paid within 30 days. Progress reports need to be provided, and the 30 days start counting from the time the progress report is handed in. If the progress report takes 90 days to come in, the 30 days starts counting once they have the report.

I want to understand what is needed that is not already there to change the behaviour?

Mr. Leduc: Apparently, there was a time in Canada in the 1960s and 1970s where construction companies were getting paid on 30-day terms. That included a payment certifier going through a whole process and so on. I hope in this day and age with the technology we have that would be even faster.

Ultimately, you have a group of people who are not party to a contractual chain, namely consultants, who have to go through a payment certification process. It is a form of quantity survey to make sure the work they are invoicing has actually been done. That sits on a consultant's desk and then goes to a sub-consultant. That process is a problem in and of itself. We can't control that here and now.

Everyone is mandated to 30-day terms. You give the contractor the ability to say, "It is seven days and I haven't been paid." Then Public Works or PSP can turn to the consultant and say, "Hey, I've got to pay these people in 30 days. Pull yourselves together. Get this done in a faster process."

I grew up in this industry. My father was an electrical subcontractor in the city. He did lots of work with what was then known as DPW. He got paid on 30-day terms. Why aren't we doing that now? Ultimately, there are a lot of reasons why we're not. We don't want to talk about them outwardly, but I don't see the mechanics of getting it done as a hindrance.

You have to arm the contractors with some form of leverage, whether it's quick adjudication or the ability to demobilize as an ultimate threat. With a contractual, legislated, mandated 30-day period, at least they can hang their hat on that and make those decisions. Give them the ability to make decisions.

Senator Wetston: I want to follow up on the last question. You seem to be reluctant to say what has happened. What has happened? Were there culture changes?

Mr. Leduc: And you want a short answer.

M. Leduc : J'ose l'espérer. Je m'attendrais à des prix beaucoup plus concurrentiels et à un nombre accru de soumissionnaires parce qu'ils sauront que vous avez imposé des modalités de paiement de 30 jours.

Je peux accepter ces conditions ou réaliser un projet privé pour lequel je serai payé selon des modalités de 120 jours. C'est sûr que je travaillerai davantage pour le gouvernement fédéral. Vous aurez des prix plus concurrentiels.

La sénatrice Moncion : Quelle mesure législative faut-il pour modifier le comportement? Vous demandez 30 jours. Je ne suis pas certaine qu'on réglera nécessairement le problème en exigeant un délai de 30 jours. Il faut présenter des rapports d'étape et les 30 jours commencent à partir du dépôt du rapport. Si le rapport d'étape met 90 jours à venir, les 30 jours commencent à compter à partir de la réception du rapport.

Je veux comprendre de quoi nous avons besoin et ce que nous n'avons pas déjà pour modifier le comportement.

M. Leduc : Apparemment, il fut un temps au Canada, dans les années 1960 et 1970, où les entreprises de construction étaient payées dans un délai de 30 jours, y compris le processus du certificat de paiement. J'espère qu'avec les technologies dont nous disposons actuellement, ce serait encore plus rapide.

Finalement, un groupe de personnes qui ne font pas partie de la chaîne contractuelle, soit les consultants, doit certifier le paiement. Il s'agit d'une espèce de sondage quantitatif pour s'assurer que le travail facturé a été effectivement exécuté. La facture traîne sur le bureau du consultant et va ensuite à un sous-consultant. C'est le processus en soi qui pose problème. Nous ne pouvons pas le contrôler actuellement.

Tout le monde est assujéti à des délais de 30 jours. Vous donnez à l'entrepreneur la possibilité de dire que sept jours se sont écoulés et qu'il n'a pas été payé. Travaux publics ou SPA peut alors se tourner vers le consultant et lui dire que l'entrepreneur doit être payé dans les 30 jours et qu'il doit se grouiller et accélérer le processus.

J'ai grandi dans cette industrie. Mon père était sous-traitant en électricité. Il travaillait souvent pour ce qui s'appelait à l'époque le ministère des Travaux publics. Il était payé dans les 30 jours. Pourquoi n'est-ce pas le cas actuellement? Il y a de nombreuses raisons. Nous ne voulons pas en parler ouvertement, mais je ne vois pas en quoi la mécanique peut constituer un obstacle.

Il faut donner un certain pouvoir aux entrepreneurs, que ce soit une adjudication rapide ou la capacité de se démobiliser, en dernier ressort. Avec un délai de 30 jours contractuel, imposé par la loi et obligatoire, ils peuvent au moins compter sur cette garantie et prendre ces décisions. Donnez-leur la capacité de prendre des décisions.

Le sénateur Wetston : J'aimerais revenir sur la dernière question. Vous semblez hésiter à raconter ce qui s'est passé. Qu'est-il arrivé? Y a-t-il eu des changements de culture?

M. Leduc : Et vous voulez une réponse courte.

Senator Wetston: I'll take any answer.

Mr. Leduc: I appreciate what you're asking. Let's do some large math. If you have a national general contractor doing \$750 million worth of work a year and ultimately 80 per cent of it is done by subcontractor because they don't self-perform a lot of their work, they are bringing in \$62 million on a monthly basis.

If the general contractor who is getting paid \$62 million on a 30-day term sits on it for 30 days and invests it in a GIC at three points or in a mutual fund at seven points, after 30 days it will be generating hundreds of thousands of dollars. The ultimate conspiracy theory is saying that is what is going on.

The payments aren't coming down and flowing through. Somebody is sitting on money for a long period of time. That money is generating income for somebody. If someone asked me to hold \$62 million for 30 days, I would say, "Okay, what should I do with it?" I will put it into something that is interest-bearing. I will do something with it.

We have very sophisticated investors now. I'm not saying this is happening, but I hear things and I see things. There is no benefit for somebody to pay you on 30-day terms. They would rather sit on your money until you complain and then they will pay you.

If I don't pay my Rogers bill in 30 days I get a text message saying I have 10 days to pay it or they will cut off my service. Why don't we do that for contractors when the numbers are much larger?

The Chair: Obviously at some time in the past one contractor delayed payment, didn't pay, and nothing happened, right? He could delay it another month and still nothing happened. Public Works didn't say anything. No one said anything. The only people screaming at him were the people who billed him, so he got away with it.

Mr. Leduc: It became an industry norm.

The Chair: If you don't shoot the guy they are all going to end up doing it, right? You have to deal with it at some point.

Mr. Leduc: You can take an analysis of other industries and aged receivables as against the construction industry.

The Chair: That was an exaggerated punishment but you know what I am saying.

Mr. Leduc: I appreciate that. Something dramatic happened in 2008-2009. When you look at Stats Canada analysis of aged receivables of the construction industry against all other non-financial industries, the divergence starts in 2008-2009. When we hit a recession these gentlemen were so happy to have work that they didn't complain. The numbers started going from 52 days to

Le sénateur Wetston : J'accepterai n'importe quelle réponse.

M. Leduc : Je comprends ce que vous demandez. Faisons un peu de mathématiques avec de gros chiffres. Un entrepreneur général qui a un chiffre d'affaires de 750 millions de dollars par année, dont 80 p. 100 en sous-traitance parce qu'il n'exécute pas lui-même tous les travaux, touche 62 millions de dollars par mois.

Si l'entrepreneur général qui reçoit 62 millions dans un délai de 30 jours garde cet argent pendant 30 jours et le place dans un certificat de dépôt garanti à 3 p. 100 ou dans des fonds communs de placement à 7 p. 100, après 30 jours, il empoche des centaines de millions de dollars. La théorie de la conspiration laisse croire que c'est ce qui se passe.

Les paiements ne circulent pas et ne vont pas aux paliers inférieurs. Quelqu'un laisse traîner l'argent pendant longtemps. Cet argent rapporte entre-temps. Si on me demandait de garder 62 millions de dollars pendant 30 jours, je le placerais dans quelque chose qui rapporte des intérêts. Je le ferais fructifier.

Les investisseurs sont maintenant très futés. Je ne dis pas que c'est ce qui arrive, mais je ne suis pas sourd ni aveugle. Il n'y a aucun avantage à payer dans un délai de 30 jours. Ils préfèrent garder l'argent jusqu'à ce qu'on se plaigne. Alors seulement, ils paient.

Si je ne paie pas ma facture de Rogers dans les 30 jours, je reçois un texto m'informant que j'ai 10 jours pour payer, sinon ils vont me débrancher. Pourquoi ne pas faire la même chose avec les entrepreneurs, pour lesquels les sommes sont beaucoup plus élevées?

Le président : De toute évidence, à un moment donné dans le passé, un entrepreneur a tardé à payer, n'a pas payé et il n'y a pas eu de conséquences, n'est-ce pas? Il pouvait attendre un mois sans problème. Travaux publics ne disait rien. Personne ne disait rien. Les seuls qui l'engueulaient étaient ceux qui le facturaient, alors il s'en tirait.

M. Leduc : C'est devenu la norme dans l'industrie.

Le président : Si vous ne tuez pas le coupable, ils vont tous l'imiter, n'est-ce pas? Il faut mettre un terme à tout cela un jour ou l'autre.

M. Leduc : Vous pouvez faire une analyse dans les autres industries et comparer leurs comptes clients classés chronologiquement à ceux de l'industrie de la construction.

Le président : C'était une punition exagérée, mais vous voyez ce que je veux dire.

M. Leduc : Je comprends. Il s'est passé quelque chose de spectaculaire en 2008-2009. Dans son analyse comparative des comptes clients classés chronologiquement dans l'industrie de la construction et dans les autres industries non financières, Statistique Canada a constaté un écart à partir de 2008-2009. Quand la récession est arrivée, ces messieurs étaient tellement

60, 70, 80 and 90 days. You can see it yourself on the StatsCan site.

Something then happened, in my mind, and I think it was: “We’re just so happy to have work that we’re going to shut up, do our work, not complain too much, and operate on 90-day terms.” It has reached a point now where it has become a norm. It’s a corporate culture that is feeding on itself, and they are paying the penalty.

Senator Wallin: My question is on this same issue. I guess part of the problem is that inside the construction industry you have the general contractors who, for lack of a better term seem to be the bad guys or the subs that aren’t. I don’t know, but there are all these references to people’s behaviour, what their motivations may be and why they are not coming out publicly and talking about it. Your conspiracy theory makes perfect sense, given the financial circumstances.

You keep making reference that the industry encouraging among its members and its associations prompt payment is not working. The industry policing itself is not the answer, as one can see by current payment practices which are eroding the industry. Are you talking about the general contracting side of the industry and not the subcontracting side?

Mr. Leduc: Actually the payments start with the owner. If Public Works can assure us that they are paying the general contractor on 30-day terms and letting people know when they are making that payment, then the issue is not there, obviously.

Senator Wallin: Then the issue is not there. Is that correct?

Mr. Leduc: I don’t know. I know that Public Works does not pay on 30-day terms. I’ve seen it. I have issues with it. That’s how I carry on my business. Public Works is not paying on 30-day terms, as a general rule, and that could be because the outside consultant they contracted with is not certifying payment quickly enough.

Ultimately, there are no bad guys per se. There is a bad problem. I’d rather focus on the problem than on the people. I can’t legislate against the people. I can legislate against the problem and I can promote legislation against the problem.

Senator Wallin: You’re saying that it’s some kind of systemic problem because you have the Criminal Code. It’s hard to legislate against bad or immoral behaviour. There are already punishments there. I’m just trying to get at —

Mr. Leduc: What the core problem is?

Senator Wallin: Yes.

heureux d’avoir du travail qu’ils ne se sont pas plaints. Les délais sont passés de 52 jours à 60, puis 70, 80 et 90 jours. Vous pouvez le constater vous-mêmes sur le site de Statistique Canada.

Il s’est passé quelque chose. D’après moi, nous étions tellement heureux d’avoir du travail qu’il valait mieux se taire, faire son travail, ne pas trop se plaindre et accepter des délais de 90 jours, au point où c’est devenu une norme. C’est une culture d’entreprise qui se nourrit elle-même et ils paient la pénalité.

La sénatrice Wallin : Ma question porte sur le même sujet. Une partie du problème est probablement le fait qu’il y a, au sein de l’industrie de la construction, les entrepreneurs généraux qui semblent être les méchants, faute de meilleur terme, et les sous-traitants, qui semblent être les bons. Il y a toutes ces allusions au comportement des gens, aux motivations et peut-être au silence ou la volonté de ne pas en parler publiquement. Votre théorie de la conspiration est pleine de bon sens, compte tenu du contexte financier.

Vous ne cessez de rappeler que l’industrie ne réussit pas à encourager ses membres et ses associations à payer rapidement. L’autorégulation de l’industrie n’est pas la solution, comme en témoignent les pratiques de paiement actuelles qui érodent l’industrie. Est-ce que vous parlez seulement des entrepreneurs généraux et pas des sous-traitants?

M. Leduc : En réalité, les paiements démarrent avec le propriétaire. Si Travaux publics peut nous assurer qu’il paie l’entrepreneur général dans un délai de 30 jours et faire savoir à quelle date le paiement s’effectue, alors le problème n’est pas de ce côté, c’est évident.

La sénatrice Wallin : Alors le problème n’est pas de ce côté, n’est-ce pas?

M. Leduc : Je ne sais pas. Je sais que Travaux publics ne paie pas dans un délai de 30 jours. Je l’ai vu. Cela me dérange. C’est ainsi que cela se passe. Travaux publics ne paie pas dans un délai de 30 jours, en règle générale, et cela pourrait venir du fait que le consultant externe ne certifie pas les paiements assez rapidement.

En fin de compte, il n’y a pas de méchants, en soi. Il y a un méchant problème. Je préférerais me concentrer sur le problème plutôt que sur les gens. On ne peut pas légiférer contre les gens. On peut légiférer pour s’attaquer au problème et promouvoir une loi qui vise à s’attaquer au problème.

La sénatrice Wallin : Vous dites qu’il y a une espèce de problème systémique à cause du Code criminel. C’est difficile de légiférer contre un comportement mauvais ou immoral. Il y a déjà des sanctions prévues. J’essaie simplement de savoir...

M. Leduc : Quel est le nœud du problème?

La sénatrice Wallin : Oui.

Mr. Leduc: The core problem is people are signing contracts and not following their own contracts 30-day terms. People are not facilitating the fact, as they should be, that there is no downside.

Senator Wallin: Do you think that is more government than general contractors?

Mr. Leduc: I think it's everybody. It's engineers and architects. It's the whole industry.

Senator Wallin: And the consultants?

Mr. Leduc: It's got to start somewhere, and it starts with the people who finance these projects. On this level it would be the federal government. What a great place to start. The people who have the gold make the rules. We're asking you to make the rules. You have the gold; you are the payer.

Mr. Blair: It would be very wrong to isolate one group or individual and say that they're the problem. I believe 1982 was the introduction of what we called "condition precedent" or "paid when and if" clauses.

It became an introduction. It came through the general contracting community in Ontario. That became a new norm, and everybody was guessing what the courts would do about it. Does that mean a condition? Does that mean you get paid even if the other person didn't? How does that work? That would be the first point.

The second point is there are good general contractors who understand the relationship that they need to have with their trades. There are some that do this because they understand that the efficiencies of their work are very much contingent on the people doing it.

Another really important part of this is that there is an economic benefit for you folks as the government that you are not deriving. Before I decided on the bliss of being the executive director of our group, I was a trade contractor for 25 years in the masonry industry. I can tell you unequivocally that contingencies have been added to bids to address what Dan talked about: the fact that it's going to take us longer. There is a risk there now. Even though the documents may say that everybody is supposed to be good at what they do and abide, the real fact is they're not.

It is important in our view that you put in the transparency and the accountability, and Public Works is going to derive an economic benefit. One thing that doesn't come out is that the number of trades that are bidding and capable of bidding the projects is diminishing in an exponential way.

The number of people who can take on the Parliament Hill projects of \$70 million or \$80 million worth of restoration work is an ever-declining number. It is not because they don't have the skills. It is because they don't have the cash. They don't have the ability to manage it.

M. Leduc : Le nœud du problème c'est que des gens signent des contrats et n'appliquent pas leurs propres modalités de paiement à 30 jours. Ils ne facilitent pas les choses, comme ils le devraient et il n'y a pas de conséquences.

La sénatrice Wallin : Vous pensez que c'est davantage le gouvernement que les entrepreneurs généraux?

M. Leduc : Je pense que c'est tout le monde. Les ingénieurs et les architectes. Toute l'industrie.

La sénatrice Wallin : Et les consultants?

M. Leduc : Il faut commencer quelque part, commencer par ceux qui financent les projets. À ce niveau, ce serait le gouvernement fédéral. Quel bon point de départ. Ceux qui tiennent les cordons de la bourse fixent les règles. Nous vous demandons de fixer les règles. Vous avez la bourse, c'est vous qui payez.

M. Blair : Il serait très malvenu d'isoler un groupe ou une personne et d'affirmer qu'ils sont la cause du problème. C'est en 1982 je crois qu'on a instauré ce que nous appelions la « condition préalable » ou le « paiement conditionnel ».

C'était une nouveauté chez les entrepreneurs généraux en Ontario. C'est devenu une nouvelle norme et tout le monde se demandait ce qu'en penseraient les tribunaux. Était-ce une condition? Est-ce que cela signifie qu'on sera payé même si l'autre partie ne l'a pas été? Cela fonctionne comment?

Deuxièmement, il y a de bons entrepreneurs généraux qui comprennent la nature de la relation qu'ils doivent établir avec leurs entrepreneurs spécialisés. Certains comprennent que l'efficacité de leur travail dépend beaucoup de ceux qui exécutent le travail.

Un autre aspect très important est qu'il y a un avantage économique pour vous au gouvernement et que vous n'en profitez pas. Avant de décider dans un moment de béatitude de devenir le directeur général de notre groupe, j'ai été entrepreneur spécialisé pendant 25 ans dans l'industrie de la maçonnerie. Je peux affirmer sans équivoque que des exigences ont été ajoutées dans les appels d'offres pour résoudre le problème évoqué par Dan, à savoir que c'est plus long. Il y a un risque actuellement. Même si les documents peuvent affirmer que tout le monde doit bien faire son travail et respecter les conditions, la réalité est tout autre.

Il importe à notre avis que vous exigiez la transparence et la reddition des comptes, et Travaux publics en tirera un avantage économique. Un élément qui passe inaperçu est que le nombre d'entrepreneurs spécialisés qui soumissionnent et qui peuvent soumissionner pour participer à des projets diminue de manière exponentielle.

Le nombre d'entrepreneurs qui peuvent participer aux projets de rénovation de 70 ou 80 millions de dollars sur la Colline du Parlement diminue de plus en plus. Pas parce qu'ils n'ont pas les compétences. Parce qu'ils n'ont pas les liquidités. Ils ne peuvent pas gérer leur trésorerie.

We have the reports. We wanted to make sure we had an objective, empirical way of doing it. Clearly, in our view, the federal government is not deriving a benefit that it naturally should on behalf of taxpayers and everybody else, because people are putting in contingencies to address that they may not get their money in a timely fashion.

Senator Wallin: You will have resistance from the people who are making money while holding the cash.

Mr. Blair: Exactly.

Senator Black: Thank you, gentlemen, for helping to clarify what is an important problem that we need to consider. I have a couple of questions that I would like your guidance on, as I try to settle on what is the most effective route.

I take from the line of questioning that my colleague Senator Moncion commenced that you have an arsenal of weapons now that will give you the ability to walk off the job, not perform the work and not be replaced. That's the weapon you want and you think will solve the problem.

Mr. Pawliuk: I would like to answer that as a contractor. The last thing any contractor wants to do is walk off a job.

Senator Black: I accept that.

Mr. Pawliuk: That would be the last resort we would ever use, because we would lose money doing it. In order to get the greater money, we have to have that expense.

Senator Black: I accept that, sir.

Mr. Pawliuk: We really need a quick resolution or adjudication process where there is a period of 30 days, once a problem arises, when we can make a claim on it. An adjudicator comes on board and resolves the issue between the two parties in two weeks or something like that, that we can live with.

The problem now is that the tools are there to collect your money. I went through a case which Mr. Leduc represented me on. I was owed \$620,000 by a mechanical contractor. I was acting as a sub to another sub. We collected our money, exactly what was owed to us.

However, Mr. Leduc is the only winner. I paid him over \$100,000 to collect this money. It took four years. That company ran with our money, over half a million dollars, for four years. We never got a penny of interest because we settled at pretrial. My decision was not to go to trial because the costs would go exponentially higher.

Senator Black: I'm very sympathetic. I understand your position completely, but I want to answer effectively what this legislation does. It gives you the opportunity.

Mr. Pawliuk: Exactly.

Les rapports sont là. Nous voulions nous assurer de procéder de manière objective et empirique. Il est évident, selon nous, que le gouvernement fédéral n'obtient pas l'avantage qu'il devrait naturellement obtenir au nom des contribuables canadiens et de tout le monde, parce que certains imposent des exigences afin de se prémunir contre le risque de ne pas être payés rapidement.

La sénatrice Wallin : Vous vous heurtez à la résistance de ceux qui s'enrichissent en retenant les fonds.

M. Blair : Exactement.

Le sénateur Black : Merci, messieurs, de nous aider à clarifier un important problème que nous devons examiner. J'ai quelques questions pour obtenir vos lumières et pouvoir déterminer quelle est la solution la plus efficace.

D'après la question de ma collègue la sénatrice Moncion, il y a un arsenal d'armes qui permettront de quitter le chantier, de ne pas effectuer le travail et de ne pas être remplacés. C'est l'arme que vous souhaitez et vous pensez qu'elle réglerait le problème.

M. Pawliuk : Je vais répondre en ma qualité d'entrepreneur. La dernière chose qu'un entrepreneur veut faire, c'est de quitter le chantier.

Le sénateur Black : Je l'accepte.

M. Pawliuk : Nous quitterions le chantier en dernier ressort, car nous perdriions ainsi de l'argent. Pour faire plus d'argent, cette dépense est incontournable.

Le sénateur Black : Je l'accepte, monsieur.

M. Pawliuk : Nous avons vraiment besoin d'un processus de règlement des différends ou d'arbitrage aux termes duquel, si un problème survient, on dispose d'une période de 30 jours pour présenter une demande. On fait appel à un arbitre qui règle de façon satisfaisante le différend entre les deux parties en deux semaines, ou quelque chose du genre.

Le problème, aujourd'hui, c'est que nous avons les outils pour percevoir l'argent. M. Leduc m'a représenté dans un cas. Un entrepreneur en mécanique me devait 620 000 \$. J'étais sous-traitant pour un autre sous-traitant. J'ai perçu exactement la somme qui m'était due.

Cependant, la seule personne qui y a gagné, c'est M. Leduc. Je lui ai versé 100 000 \$ pour percevoir cet argent et la démarche a pris quatre ans. Cette entreprise s'est enfuie avec notre argent, plus d'un demi-million de dollars, pendant quatre ans. Nous n'avons jamais touché un sou d'intérêt, car nous avons réglé avant le procès. J'avais décidé de ne pas me rendre au tribunal parce que les coûts auraient augmenté de façon exponentielle.

Le sénateur Black : Je sympathise beaucoup avec vous. Je comprends tout à fait votre position, mais je veux tenir compte efficacement de l'objet de ce projet de loi qui, dans les faits, vous en donne la possibilité.

M. Pawliuk : Exactement.

Senator Black: You may not want to take it, but it gives you the opportunity to stop work without being replaced. That's the weapon.

Mr. Pawliuk: Exactly.

Senator Black: It's important that we understand competing interests here. I understand that we're going to hear from a contractor tomorrow and I think we should hear from the bonding industry.

When you were asked a direct question, and it was a great question, about who was opposed to it, you were vague in your answer. Tell us who is opposed to this. Who doesn't think this is the right thing?

Mr. Blair: Senator Wallin said it very well. The people who are making money by managing other people's money now are opposed to it, and that's unequivocal.

Senator Black: Those are general contractors.

Mr. Blair: Yes, and at the end of the day the other side of it is that there are people in public office who don't want their world affected by that adamancy, that efficiency and that accountability.

Senator Black: What does that mean?

Mr. Blair: The Charbonneau Commission dealt with issues of trust and accountability and identified an inordinate amount of control. It was a concern because if you're the person controlling the funds you have an inordinate amount of weight with the other people that you're dealing with. It's the nature of it.

If I can come back to another point, the efficiencies are very real. When we have a system of accountability and attachment we should understand what happens when a trade contractor is not getting his money. He doesn't announce to the general contractor or to the owner that, by the way, he is slowing everything down, but I can assure you he is going to mitigate the damage he's experiencing and he is going to slow it down.

Senator Black: I understand the problem. My question was related to who else should we be hearing from.

Mr. Blair: I think the municipalities. It will happen at the provincial level. They have expressed a deep concern about being required, if you will, or requisited to have to move in this direction. I don't understand why.

Senator Black: That's interesting.

Mr. Blair: They have gone on record before what was the Reynolds commission, which just presented the testimony of various groups. The Ontario General Contractors Association are good people, but in the end they're not supportive of a legislative solution.

Senator Tannas: Senator Black referenced bonding and that we have somebody coming to testify from the bonding industry. Is that right?

Le sénateur Black : Vous ne voulez peut-être pas y avoir recours, mais le projet de loi vous offre la possibilité d'arrêter les travaux sans être remplacé. Voilà l'arme fatale.

M. Pawliuk : Tout à fait.

Le sénateur Black : Il importe de comprendre les intérêts concurrents en cause. Je sais qu'un entrepreneur viendra témoigner demain et je pense que nous devrions entendre le point de vue de l'industrie du cautionnement.

Une question vous a directement été posée, et c'était une excellente question, à propos des personnes qui s'y opposaient, et votre réponse a été vague. Dites-nous qui s'y oppose. Qui estime que ce n'est pas la bonne façon de procéder?

M. Blair : La sénatrice Wallin l'a très bien énoncé. Les gens qui font de l'argent en gérant l'argent des autres y sont maintenant opposés, et c'est sans équivoque.

Le sénateur Black : Ce sont les entrepreneurs généraux.

M. Blair : Oui, et au bout du compte, l'autre facette du problème, c'est que les titulaires de charge publique ne veulent pas que leur monde soit perturbé par cette inflexibilité, cette efficacité et cette responsabilisation.

Le sénateur Black : Qu'est-ce que cela veut dire?

M. Blair : La commission Charbonneau s'est penchée sur les questions de confiance et de responsabilisation et a relevé un contrôle démesuré. C'était inquiétant, car la personne qui contrôle les fonds a une importance démesurée par rapport aux autres personnes avec lesquelles elle fait affaire. C'est la nature des choses.

Si je peux revenir sur un autre point, les gains d'efficacité sont bien réels. En présence d'un système de responsabilisation et d'appartenance, nous devons comprendre ce qui se passe quand un entrepreneur spécialisé n'est pas payé. Il n'avise pas l'entrepreneur général ou le propriétaire qu'en passant, il ralentit toutes les activités, mais je peux vous assurer qu'il atténuera les dommages qu'il subit et qu'il ralentira les activités.

Le sénateur Black : Je comprends le problème. Je demandais plutôt quel autre intervenant nous devrions inviter.

M. Blair : À mon avis, les municipalités. Cela se fera à l'échelle provinciale. Elles craignent vraiment d'être obligées, ou, si vous voulez, tenues d'aller dans cette direction. Je ne comprends pas pourquoi.

Le sénateur Black : Voilà qui est intéressant.

M. Blair : Elles ont pris la parole devant ce qui était la commission Reynolds, qui vient tout juste de présenter les témoignages des divers groupes. Les membres de l'Ontario General Contractors Association sont de bonnes personnes, mais en bout de ligne, elles ne sont pas en faveur d'une solution législative.

Le sénateur Tannas : Le sénateur Black a fait mention du cautionnement et a indiqué qu'un intervenant de l'industrie du cautionnement viendra témoigner devant nous. Est-ce exact?

The Chair: I don't think we do.

Senator Tannas: Let me ask you then about bonding. Have any of you been given any sense from your bond issuers how much your work programs could be expanded if this legislation were passed?

Going back to your statement about not having the cash, what kind of capacity would you be able to take on? You don't have the cash and the bonds guys are all looking at your cash. Are those two connected, or is it simply your own internal working capital and not an issue with bonds?

Mr. Pawliuk: The bonding people decide how much bonding you can do by how liquid your company is. They want to see so much money in assets and so much in liquidity.

It is all at risk. Every time I have to sign off with the bonding company they want your kids, your house and your cars: they want everything. I used to get the cold shoulder for a month in my house because I had to sign the house over as collateral for bonding. Prudent people never go to those lengths to put everything on the line. At least I don't think they should. I'm a bean counter by trade.

You have to manage the risks, and that's what the bonding companies are doing. They want to see as much liquidity in your company as possible, so that if you default they have the money coming in. They won't be out money. They're going to get it from your house, your cars, your properties, or whatever. That's what they're looking for.

If we are collecting money quicker we have more liquidity because we're not borrowing from the banks. In retrospect, a question was asked as to why we were going to longer payment terms. When interest rates back in the 1980s were 14, 15 and 16 per cent, there is no way people could wait 90 days. We as contractors would have all been bankrupt. The cost of borrowing money right now has come down and we can swallow some of this. We have to work. If we irritate a general contractor too much or another sub that we work for, we can't get any work. In order to survive I need to have my people working.

Mr. Leduc: It would benefit the bonding industry. There are two types of bonds. Generally there's a performance bond and a labour and material payment bond. The labour and material payment bond is payment security. That's not what is involved here, but on the performance bond side the subcontractors provide the performance bond. If they're being paid on 30-day terms they're much more cash neutral. They are much healthier. The chance of insolvency is much less and therefore the chance of having to call on that performance bond is reduced. The surety association should be happy with that, I would think.

Le président : Je ne pense pas.

Le sénateur Tannas : Permettez-moi alors de vous poser une question au sujet du cautionnement. Est-ce que l'un d'entre vous a fait savoir à ses compagnies de cautionnement à quel point vos programmes de travail pourraient être élargis si ce projet de loi était adopté?

Pour revenir à ce que vous avez dit à propos de ne pas être payé, quelle capacité seriez-vous en mesure d'assumer? Vous n'avez pas l'argent et les responsables du cautionnement recherchent tous votre argent. Y a-t-il un lien entre les deux ou est-ce simplement votre fonds de roulement et non un problème avec les cautionnements?

M. Pawliuk : C'est la compagnie de cautionnement qui détermine le montant du cautionnement que vous pouvez absorber selon les liquidités de votre entreprise. Elle veut tel montant en actifs et tel montant en liquidités.

Tout est à risque. Chaque fois que je signe avec la compagnie de cautionnement, elle veut les enfants, la maison et les voitures; elle veut tout. J'avais l'habitude de recevoir un accueil glacial à la maison pendant un mois, parce que j'avais dû mettre la maison en garantie comme cautionnement. Les gens prudents ne vont jamais jusqu'à tout risquer. À tout le moins, je ne pense pas qu'ils le devraient. Je suis un comptable méticuleux de métier.

Vous devez gérer les risques, et c'est ce que font les compagnies de cautionnement. Elles veulent que votre entreprise ait autant de liquidités que possible de sorte que si vous faites faillite, elles puissent quand même encaisser. Elles ne manqueront pas d'argent; elles iront le chercher dans votre maison, vos voitures, vos propriétés, peu importe.

Si nous percevons les sommes dues plus rapidement, nous avons plus de liquidités, car nous n'empruntons pas auprès des banques. En rétrospective, une question a été posée sur la raison pour laquelle nous allons adopter des modalités de paiement plus longues. Dans les années 1980, les taux d'intérêt étaient de 14, 15 et 16 p. 100 et les gens n'avaient absolument pas les moyens d'attendre 90 jours. Nous, les entrepreneurs, nous aurions tous déclaré faillite. Les coûts d'emprunt ont aujourd'hui reculé et nous pouvons en absorber une partie. Nous devons travailler. Si nous irritons trop un entrepreneur général ou un autre sous-traitant pour lequel nous travaillons, il nous est impossible de trouver du travail. Il faut que mes employés travaillent pour que je puisse survivre.

M. Leduc : C'est l'industrie de cautionnement qui en profiterait. Il y a d'habitude deux types de cautionnement, le cautionnement d'exécution et le cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux, celui-ci étant une garantie de paiement. Ce n'est pas ce qui est en cause ici, mais ce sont les sous-traitants qui fournissent le cautionnement d'exécution. S'ils sont payés dans les 30 jours, ils sont davantage en position financière neutre, beaucoup plus saine. Le risque d'insolvabilité est considérablement moindre et ainsi, il y a moins de chances de devoir utiliser le cautionnement d'exécution. L'association de caution devrait s'en réjouir, je pense.

Senator Tannas: My point is that they should provide every contractor with a larger capacity, a larger work program that they would be prepared to provide bonding for.

Mr. Pawliuk: That's exactly how it works. The more liquid you are and the more assets you have, the higher your bonding limits are.

Senator Plett: Senator Black has been trying hard to get you to commit to the problem that people are. Most of us realize why you don't want to point fingers, and I accept that.

The people who are the problem clearly are not here testifying. They're the problem. That's why they're opposed to the bill. Why would somebody who is not paying their bill want to come here and testify that this is a bad bill?

"Why don't do you think it's a bad bill?" "Well, because I don't want to pay my bills." Would you concur with that?

Mr. Leduc: Do you know who is part of the problem? These people are part of the problem as well. They are the nicest people in the world. You want to do business with these people. They pay everybody on 30-day terms and accept payment on 90-day terms. They're part of the problem.

If you want to focus on the problem, we can't self-regulate ourselves in the industry because we're all super nice. We're all trying to take advantage. It's very competitive. "I can't trust him; he's a competitor."

Senator Wallin tried to ask that. The problem is throughout the industry. It's endemic to the industry right now. You ask me to pinpoint somebody. It's generals. It's subs. It could be sureties, I don't know. It's owners. It's engineers. It's consultants. It's everybody.

Senator Plett: Did you want to answer that, Mr. Boulanger?

[Translation]

Mr. Boulanger: In order to shed some light on the situation in Quebec, I can tell you that the entire construction industry, so subcontractors, sureties and general contractors, agrees with a bill on quick payments.

Lastly, I very much liked Mr. Leduc's remarks that the legislation should not be aimed at a group of individuals, but rather seek to counter an overall problem.

Le sénateur Tannas : Ce que je veux dire, c'est qu'il faudrait offrir à chaque entrepreneur une plus grande capacité, un plus gros volume de travail pour lequel il est disposé à fournir un cautionnement.

Mr. Pawliuk : Cela fonctionne exactement ainsi. Plus vous avez de liquidités et d'actifs, plus les limites de votre cautionnement sont élevées.

Le sénateur Plett : Le sénateur Black s'est considérablement efforcé de vous amener à identifier le problème — le problème, ce sont les personnes. La plupart d'entre nous savent la raison pour laquelle vous ne voulez pas pointer du doigt, et je l'accepte.

Les personnes à qui le problème est attribuable ne sont, de toute évidence, pas ici pour témoigner. Ce sont elles, le problème. C'est pour cette raison qu'elles s'opposent au projet de loi. Pourquoi une personne qui ne règle pas ses factures voudrait-elle se présenter ici et attester que ce n'est pas un bon projet de loi?

À la question à savoir pour laquelle elles estiment que ce n'est pas un bon projet de loi, elles répondraient qu'elles ne veulent tout simplement pas payer leurs factures. Seriez-vous d'accord avec cela?

M. Leduc : Savez-vous qui est une partie du problème? Ces personnes sont aussi une partie du problème. Ce sont les personnes les plus sympathiques du monde. Vous voulez faire affaire avec elles. Elles versent à tout le monde les sommes dues en 30 jours et acceptent les paiements en 90 jours. Elles font partie du problème.

Si on veut cibler le problème, nous ne pouvons nous autoréglementer dans l'industrie, car nous sommes tous très gentils. Nous essayons tous de tirer profit. C'est un milieu très concurrentiel. Impossible d'avoir confiance en cette personne; c'est un concurrent.

C'est ce que la sénatrice a essayé de soulever. Le problème s'étend à toute l'industrie maintenant, il est endémique. Vous demandez de pointer du doigt quelqu'un. C'est en général. Ce sont les sous-traitants. Ce pourrait aussi être les garanties, je ne sais pas. Ce sont les propriétaires, les ingénieurs, les experts-conseils. C'est tout le monde.

Le sénateur Plett : Vous voulez réagir à cette intervention, monsieur Bélanger?

[Français]

M. Boulanger : Afin de vous éclairer sur la situation au Québec, je peux vous dire que l'ensemble de l'industrie de la construction, c'est-à-dire les sous-traitants, les cautions et les entrepreneurs généraux, est d'accord avec un projet de loi sur les paiements rapides.

Enfin, j'ai beaucoup aimé les propos de M^e Leduc selon lesquels la loi ne doit pas viser un groupe d'individus, mais chercher plutôt à contrer une problématique globale.

The current bill also contains elements that will benefit general contractors. Take the provision on the deemed approved payment claim, for instance. It is an advantage for general contractors to receive this money. They want to make payments as quickly as possible if they are paid, because the sites will work well. They will be able to deliver on time with acceptable quality, even better than expected.

I think that, from the perspective of the entire construction industry in Quebec, it is a very positive bill that addresses a global problem. However, there are some contractors who do not want to have rules imposed on them.

[English]

Senator Plett: Senator Moncion raised the issue that this won't solve all the problems. We still have architects and engineers who do not always approve progress claims on time.

You have access, Mr. Pawliuk, to finding out when the general contractor has been paid in most cases. In your opinion is the lack of certification the major problem or is it simply lack of payment after the certification?

Mr. Pawliuk: Sometimes one is more than the other. It just depends on the people we're dealing with. We have situations back home where it is the engineers who drag their feet. In other cases it is the general. Even if somebody is working as a sub to a sub, it could be the prime subcontractor that's lagging.

It's people. It makes no difference where you go or what. It's the individual people who decide that the rules don't apply to them or whatever.

There are good general contractors that pay on time and we enjoy working for them. I won't bid on the work of some engineers in our area because I won't make any money on. There are general contractors I won't bid on either because I know it's going to take me three, four or five months to get paid.

Senator Wetston: Senator Plett, I now you're going to be bringing a constitutional expert to speak to the committee.

Senator Plett: It will be an opinion. He's out of the country, but I'll bring an opinion.

Senator Wetston: The only reason I asked is because remedies are important. I know an adjudication process is contemplated. I recognize that you might be contemplating somebody who could adjudicate binding resolution.

Without putting words in your mouth, you would probably prefer not to have legislation but you feel you need to have legislation, if I can say that. The only reason for that is that you get into issues around effective legislation and effective remedies.

Dans le projet de loi actuel, il y a également des éléments qui bénéficieront aux entrepreneurs généraux. Prenons la disposition relative à la demande de paiement réputée approuvée. C'est un avantage pour l'entrepreneur général de recevoir cet argent. Il veut effectuer les paiements le plus rapidement possible s'il est payé, car le chantier va bien fonctionner. Il sera en mesure de livrer à temps avec une qualité acceptable et même supérieure à ce qui était prévu.

À mon avis, dans la perspective de l'ensemble de l'industrie de la construction au Québec, c'est un projet de loi qui est extrêmement positif et qui vient régler une problématique globale. Cependant, il y a certains entrepreneurs qui ne souhaitent pas se faire imposer des règles.

[Traduction]

Le sénateur Plett : La sénatrice Moncion a fait valoir que cela ne règlera pas tous les problèmes. Il y a aussi les architectes et les ingénieurs qui n'approuvent pas toujours à temps les réclamations de paiement proportionnel.

Monsieur Pawliuk, la plupart du temps, vous avez accès aux dates auxquelles l'entrepreneur général a été payé. À votre avis, l'absence d'accréditation est-il le grand problème ou est-ce simplement l'absence de paiement après l'accréditation?

M. Pawliuk : Parfois, c'est plus l'un que l'autre, tout dépend des personnes avec lesquelles nous faisons affaire. Dans certaines situations, ce sont les ingénieurs qui se traînent les pieds et dans d'autres, c'est en général. Même si une personne travaille comme sous-traitant pour un sous-traitant, c'est peut-être le sous-traitant principal qui accuse du retard.

Tout tourne autour des personnes, peu importe où ou pour quoi. C'est l'individu qui décide que les règles ne s'appliquent pas à lui, par exemple.

Il y a de bons entrepreneurs généraux qui payent dans le temps prévu et c'est un plaisir de collaborer avec eux. Je ne présenterai pas de soumission pour des travaux de certains ingénieurs dans notre domaine, parce que je sais que ce ne sera pas payant. Je ne soumissionnerai pas non plus auprès de certains entrepreneurs généraux, car je sais que je ne serai pas payé avant trois, quatre ou cinq mois.

Le sénateur Wetston : Sénateur Plett, je sais que vous inviterez un constitutionnaliste à venir s'adresser au comité.

Le sénateur Plett : Il s'agira d'une opinion. Il se trouve à l'extérieur du pays et je transmettrai une opinion.

Le sénateur Wetston : Je soulève la question parce qu'une chose est importante, ce sont les recours. Je sais qu'un processus de règlement est envisagé. Je comprends que vous pensez peut-être à un arbitre pour trouver une résolution contraignante.

Sans vouloir parler en votre nom, vous préférez peut-être ne pas avoir une législation, mais vous avez l'impression de devoir en avoir une, si je puis dire. La seule raison, c'est qu'on se bute à des questions relatives à l'efficacité de la législation et des recours. Les

Legislation is important, but the remedies are probably more important because then it will not be worth what you're attempting to achieve.

As I understand it, we don't have any clarity around what a dispute resolution process might like look. Do you have more clarity on what that might be? Obviously, the government would have to enact legislation to support that.

Your timeframes for getting paid are pretty tight. I'm not suggesting they're not appropriate. I understand the rationale for it. What if the dispute resolution process doesn't materialize in a way that you hope? What then?

Mr. Leduc: You already have, with your standard acquisitions clauses and conditions, some of the most beautiful verbiage in dispute resolution. It's prose. It looks really good on paper. The process in hand, though, doesn't work because it is going to take a couple of weeks to move from Public Works to the Department of Justice. It takes another two weeks for a Department of Justice lawyer to get in contact with me, if I'm acting on behalf of someone. By the time we decide how that protocol will play out we're into months two and three. Lawyers are part of the problem as well as the process. Again, your standard clause on dispute resolution is beautifully written. It looks really good but it's not just working.

The adjudication process would be construction specific. It's meant to move along that process in a much more informal manner, if I could put it that way. We're happy. We don't need *viva voce* evidence. We can simply make a written submission, knowing full well that there might be some opportunity to appeal it. Whether it's a judicial review or some other available appeal, ultimately we want a quick resolution because it's a cash flow issue. We don't want to have to go into arbitration, choose an arbitrator and move that process along because that is going to take months and months unto itself.

It is an alternative to what we have currently to try to shorten that process. It's being used in the U.K. Everybody is borrowing the U.K. model. It seems to work there; ultimately it is working there.

Senator Wetston: Would you have the stats from the U.K. to demonstrate how it's working? Could we get some of that information?

Mr. Leduc: I could get that to somebody, yes.

Senator Wetston: It might be worthwhile.

Mr. Leduc: Actually, the Reynolds report has hundreds of pages on adjudication.

Senator Wetston: I'm an Ontario senator, so it's useful to look at that report.

dispositions législatives sont importantes, certes, mais les recours sont probablement encore plus importants, car les efforts que vous déployez pour atteindre votre objectif n'en vaudront pas le coup.

Sauf erreur, nous n'avons aucune idée précise de la forme que pourrait prendre un processus de règlement des différends. Avez-vous plus de précisions à ce sujet? De toute évidence, le gouvernement devrait adopter une loi pour appuyer le concept.

Vos délais pour toucher les sommes dues sont assez serrés. Je ne veux pas dire qu'ils ne sont pas appropriés. J'en comprends le bien-fondé. Que se passera-t-il si le processus en question ne fonctionne pas comme prévu? Alors?

M. Leduc : On a déjà, avec les clauses et conditions types régissant les acquisitions, l'un des plus éloquents verbiages en matière de règlement des différends. Nous avons droit à de la prose. C'est beau sur papier. Le processus envisagé, cependant, ne fonctionne pas, car il faudra deux ou trois semaines pour que le dossier soit transféré de Travaux publics au ministère de la Justice. Il faut compter deux autres semaines pour qu'un avocat du ministère de la Justice communique avec moi, si je représente quelqu'un. Deux ou trois mois se seront écoulés avant que nous puissions déterminer comment ce protocole se déroulera. Les avocats sont un volet du problème, tout comme le processus l'est. Je le répète, la clause type sur le règlement des différends est très bien rédigée. Ça paraît vraiment bien, mais ça ne fonctionne tout simplement pas.

Le processus de règlement serait propre à l'industrie de la construction. Il vise à faire avancer le processus de façon beaucoup plus informelle, si je peux m'exprimer ainsi. Nous sommes ravis. Nous n'avons pas besoin de preuves de vive voix. Nous pouvons simplement rédiger un document, en sachant très bien qu'il pourrait faire l'objet d'un appel. Qu'il s'agisse d'une révision judiciaire ou d'un autre mécanisme d'appel disponible, en fin de compte, ce que nous voulons, c'est une résolution rapide, car c'est une question de liquidités. Nous ne voulons pas devoir aller en arbitrage, choisir un arbitre et appliquer ce processus, car cela prendra des mois et des mois.

C'est une solution de rechange aux mesures que nous prenons actuellement pour essayer de raccourcir ce processus. Il est utilisé au Royaume-Uni. Tout le monde adopte le modèle du Royaume-Uni. Il semble fonctionner dans ce pays et, au bout du compte, il fonctionne ici.

Le sénateur Wetston : Auriez-vous des statistiques en provenance du Royaume-Uni pour prouver que cela fonctionne? Pourrions-nous avoir cette information?

M. Leduc : Je pourrais la transmettre à quelqu'un, oui.

Le sénateur Wetston : Cela pourrait être intéressant.

M. Leduc : En fait, il y a, dans le rapport Reynolds, des centaines de pages sur le règlement des différends.

Le sénateur Wetston : Je suis un sénateur ontarien; j'ai donc tout intérêt à prendre connaissance de ce rapport.

Mr. Leduc: It's online. It goes through it in detail.

Senator Black: As we prepare for next week's constitutional discussion — of course everyone is excited about that — people tend to always dismiss constitutional arguments, but that's how things are framed here. Is the fundamental argument against your position that this whole thing is property and civil rights in the province and therefore not the federal government's territory? Is that the nub of the argument against your position?

Mr. Leduc: We don't know the particulars of the argument against. From the construction industry perspective we have lien rights from the provincial regime. The moneys flowing down are impressed with a trust. You still have the bonds and so on. They're armed with a lot more tools in terms of payment security. That's why as compensation the federal government has two-tier bonds.

You are already imposing the constitutionality of how you govern what is in a contract between a sub and a general. In fact you allow a lot of subs to incorporate pursuant to the Canada Business Corporations Act. Their actual existence and ability to contract are generated by the federal government.

They said there might be a constitutional question, and I'm at a loss.

We have spoken internally. When it first came up I said there must be something Treasury Board has in the Financial Administration Act that doesn't allow certain things to happen. I can't find it. When somebody lets us know what the constitutional issue is, we will be happy to respond. We're kind of in a vacuum right now. I don't appreciate what it is.

The Chair: From our point of view everybody who has self-interest in this knows about these hearings. If there are issues, if they don't support the bill or there's a constitutional question, they have full opportunity to come here and bring it forward. Otherwise we're just guessing what other people might say. With that, I thank my colleagues for coming here today. It was a pretty spirited discussion.

We are continuing our examination of Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts. I'm pleased to welcome, in the second panel, from the Canadian Institute of Steel Construction, Edward Whalen, President and CEO; from the Canadian Automatic Sprinkler Association, John Galt, President; and from the Electrical Contractors Association of Ontario, Dan Lancia, Jeff Koller and Bill McKee.

Gentlemen, thank you for being with us today. Please proceed with your opening remarks.

M. Leduc : Il est publié en ligne et traité du sujet en détail.

Le sénateur Black : Nous nous préparons à la discussion constitutionnelle qui aura lieu la semaine prochaine et, bien entendu, tout le monde est fébrile; les gens ont tendance à toujours balayer du revers les arguments constitutionnels, mais c'est comme ça que les choses se déroulent ici. Est-ce que l'argument fondamental contre votre position est qu'il s'agit de droits de propriété et de droits civils dans la province et que ce n'est donc pas de la compétence du gouvernement fédéral? Est-ce là le cœur de l'argument contre votre position?

M. Leduc : Nous ne sommes pas au courant des détails de l'argument contre. Dans l'optique de l'industrie de la construction, nous avons des liens privilégiés avec le régime provincial. Les fonds versés sont assujettis à une fiducie. Il y a toujours notamment les cautionnements. Ils disposent de beaucoup plus d'outils aux fins de la garantie de paiements. Voilà pourquoi, au plan de l'indemnisation, le gouvernement fédéral a des cautions à deux paliers.

Vous imposez déjà la constitutionnalité de la façon dont vous gérez la teneur d'un contrat entre un sous-traitant et un entrepreneur général. En fait, vous autorisez un grand nombre de sous-traitants à se constituer en personne morale conformément à la Loi canadienne sur les sociétés par actions. Leur existence en soi et leur capacité de passer des contrats sont générées par le gouvernement fédéral.

On dit qu'il pourrait y avoir une question constitutionnelle et je n'arrive pas à comprendre. Nous en avons parlé à l'interne. La première fois que le point a été soulevé, j'ai mentionné qu'il doit y avoir une disposition dans la Loi sur la gestion des finances publiques du Conseil du Trésor qui empêche certaines choses de se produire. Or, je ne peux la trouver. Une fois que nous saurons en quoi consiste la question constitutionnelle, c'est avec plaisir que nous répondrons. Nous nous trouvons face à un vide en ce moment. Je n'ai aucune idée de ce que c'est.

Le président : Selon nous, quiconque s'intéresse de près ou de loin à cette question est au courant de ces audiences. S'il y a des enjeux, si le projet de loi n'est pas appuyé ou s'il y a une question constitutionnelle, n'importe qui peut se présenter ici et faire valoir son point de vue. Autrement, nous ne faisons que deviner ce que les autres pourraient dire. Cela dit, je remercie mes collègues de leur présence aujourd'hui. La discussion a été assez animée.

Nous poursuivons l'étude du projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction. Je suis heureux d'accueillir, dans le deuxième groupe de témoins, le président et directeur général de l'Institut canadien de la construction en acier, M. Edward Whalen, le président de la Canadian Automatic Sprinkler Association, M. John Galt, et Dan Lancia, Jeff Koller et Bill McKee de l'Electrical Contractors Association of Ontario.

Messieurs, merci de vous joindre à nous. Allez-y avec votre discours d'ouverture.

Edward Whalen, President and CEO, Canadian Institute of Steel Construction: My name is Ed Whalen, President and CEO of the Canadian Institute of Steel Construction. The CISC is the voice for the entire steel construction supply chain, including steel mills, steel warehouses, service centres, steel fabricators, erectors, detailers, suppliers, engineers, architects, builders and other stakeholders. Our members are both union and non-union and include the unions themselves.

Our industry represents well over 120,000 people across Canada working in offices, manufacturing plants and on construction sites. We produce, supply and erect in the Canadian market but also around the world. In Canada, fabricate and build all types of structures, such as heavy industrial steel structures for the oil and gas industry in Alberta and Saskatchewan, steel aircraft hangers for defence construction, steel bridges such as the federal Champlain Bridge in Montreal, and commercial institution buildings of all sizes across the country.

The steel industry is 100 per cent supportive of Bill S-224. We need payment legislation with teeth, and we need it now. We are encouraged by and supportive of the amendments that set a defined period for adjudication and feel a payment period from the general contractor to its contractors should be the same as the government has with the general contractor.

The trend of delayed payment and non-payment is rampant, increasing in my opinion, and totally out of control in Canada. Why? Because it can.

There are no negative consequences for the payer to delay payment, while there are no remedies to quickly and cheaply mitigate a condition of non-payment or delayed payment for the payee. In our belief Bill S-224 does exactly this.

Does prompt payment legislation work? You bet it does. You just have to look at the U.K. model, for example, identified in the Ontario Reynolds report as having an exceptional record for ensuring prompt payment within the construction industry. With their time-based adjudication system, it has an outstanding record of resolving disputes in a timely fashion and keeping the project on track.

Over one-quarter of our industry's receivables are classified as non-payment in the over 60-day category. Banks deem accounts receivables over 60 days to be uncollectible, therefore affecting our industry's ability to borrow, meet payroll, purchase material, and pay subcontractors and other expenses.

Edward Whalen, président et directeur général, Institut canadien de la construction en acier : Je m'appelle Ed Whalen et je suis président et directeur général de l'Institut canadien de la construction en acier, ou l'ICCA. L'ICCA est le porte-parole de toute la chaîne d'approvisionnement de la construction en acier, dont les aciéries, les entrepôts d'acier, les centres de distribution, les fabricants, les monteurs, les détaillants, les fournisseurs, les ingénieurs, les architectes, les constructeurs et autres intervenants. Nos membres sont syndiqués ou non syndiqués et l'ICCA compte dans ses rangs des syndicats.

Notre industrie représente bien plus de 120 000 personnes réparties dans tout le pays et travaillant dans des bureaux, des usines de fabrication et sur les sites de construction. Nous offrons des services de production, d'approvisionnement et de montage sur le marché canadien, mais partout dans le monde aussi. Au Canada, nous fabriquons et bâtissons tous les types de structures, par exemple, des structures industrielles en acier lourd pour le secteur pétrolier et gazier en Alberta et en Saskatchewan, des hangars d'aviation en acier aux fins de la construction de défense, des ponts en acier comme l'ouvrage fédéral du pont Champlain à Montréal et des immeubles institutionnels à vocation commerciale de toutes les tailles d'un océan à l'autre.

L'industrie sidérurgique appuie sans réserve le projet de loi S-224. Nous avons besoin d'une législation musclée en matière de paiements, et nous en avons besoin maintenant. Nous saluons et appuyons les amendements établissant une période de règlement définie et estimons que la période de paiement entre l'entrepreneur général et ses sous-traitants devrait être la même que celle entre le gouvernement et l'entrepreneur général.

La tendance au paiement retardé et au non-paiement est généralisée; elle est en hausse selon moi et elle est tout à fait hors de contrôle au Canada. Pourquoi? Parce qu'elle le peut.

Il n'y a aucune conséquence négative pour le payeur qui retarde son paiement tandis que le bénéficiaire n'a accès à aucun recours pour atténuer rapidement et à peu de frais le non-paiement ou le paiement retardé. Nous croyons que c'est exactement ce que le projet de loi prévoit.

Est-ce qu'une loi sur le paiement rapide est efficace? Absolument. Il suffit de voir ce qui se passe au Royaume-Uni, par exemple, dont le modèle, selon le rapport Reynolds de l'Ontario, produit des résultats exceptionnels dans le secteur de la construction. Leur système d'adjudication chronologique permet de régler les différends en un temps record et de donner suite aux projets sans heurts.

Plus d'un quart des créances de notre secteur sont considérées comme des non-paiements dans la catégorie des paiements dus depuis plus de 60 jours. Les banques estiment que les sommes dues depuis plus de 60 jours sont des créances irrécouvrables, ce qui compromet la capacité de nos entreprises à faire des emprunts, à payer leurs employés, à acheter du matériel, à payer les sous-traitants et à régler d'autres dépenses.

Delays in payment at the top create a wave of payment delays down the entire supply chain. Delays in payment negatively affect input costs and bid prices. Increased costs also have a negative impact on the ability of Canadian companies to compete against foreign companies internally and globally.

A recent statistic stated that for every \$1 Canadian companies invest in productivity, the U.S. is investing \$8 U.S. Not surprisingly the U.S. has prompt payment legislation federally and in most states, providing an environment where money is flowing through the economy and companies have access to their money for investment.

In Canada, our industry is competing against other countries and many of them have prompt payment legislation. Not having prompt payment legislation here while most of the Western world has it is putting Canadian companies at a competitive disadvantage.

As the steel industry looks for the best markets to participate in, risk is one of the primary factors. The shifting of Canadian production away from Canadian projects to global markets where legislation for prompt payment is more favourable is now becoming a major consideration. This shift away from the Canadian home market is a detriment to local competition, availability of expertise and bid prices.

If companies don't have the money they are legally owed in a timely manner, there is no money to invest in productivity improvements, equipment, lean manufacturing, training apprenticeship programs, carbon reduction and energy efficiency. There is no money for salary increases, company pension plans or other health benefits. The standard of living we are used to in the middle class begins to erode.

Bill S-224 costs the Canadian government and taxpayers nothing: no grants, no loans, no money for employment or other start-up schemes. If you factor in the costs of reduced competition, increased bid prices, business failures and unemployment, Bill S-224 will reduce government costs, benefiting all Canadians while making our construction industry more competitive.

Bill S-224 will free up millions of dollars, provide companies with working capital, secure existing jobs, create new jobs, stimulate investment and get the construction industry back on its feet. If the government is looking to the construction industry to help rebuild its infrastructure, stimulate the economy, put the middle class back to work and create a vibrant environment for

Les retards de paiement en haut de la pyramide entraînent une série de retards le long de toute la chaîne d'approvisionnement. Ils ont des effets négatifs sur le coût des intrants et les prix offerts dans les appels d'offres. L'augmentation des prix peut aussi se répercuter négativement sur la capacité des entreprises canadiennes à faire concurrence à des entreprises étrangères ici même et à l'étranger.

Selon des statistiques récentes, lorsque des entreprises canadiennes investissent 1 \$ CAN dans la productivité, les entreprises américaines investissent 8 \$ US. On ne s'étonnera pas d'apprendre que les États-Unis aient adopté des lois sur les paiements rapides aussi bien à l'échelle fédérale que dans la plupart des États, ce qui garantit un environnement où l'argent s'écoule dans toute l'économie et où les entreprises ont accès à des fonds pour investir.

Au Canada, nos entreprises concurrencent des entreprises de pays étrangers dont beaucoup ont des lois sur le paiement rapide. Le fait que nous n'ayons pas de telle loi ici alors qu'il y en a dans la plupart des pays occidentaux place les entreprises canadiennes dans une position désavantageuse par rapport à nos concurrents.

Lorsque le secteur de l'action cherche les meilleurs marchés pour ses produits, le risque est un des principaux facteurs à considérer. La globalisation des marchés visés par la production canadienne et le fait que ces marchés sont assujettis à des lois sur le paiement rapide sont désormais des éléments importants de l'équation. L'abandon du marché local canadien compromet la concurrence locale, la disponibilité d'expertise et les cours acheteurs.

Si les entreprises n'obtiennent pas rapidement l'argent qu'on leur doit légalement, elles n'ont pas de réserves pour investir dans l'amélioration de leur productivité, dans leur matériel, dans la production à valeur ajoutée, dans les programmes de formation d'apprentis, dans la réduction du carbone et dans l'efficacité énergétique. Il n'y a pas d'argent pour les augmentations de salaire, les régimes de pension d'entreprise ou d'autres indemnités de maladie. Le niveau de vie auquel la classe moyenne est habituée commence ainsi à s'éroder.

Le projet de loi S-224 ne coûte rien au gouvernement du Canada ni aux contribuables : pas de subventions, pas de prêts, pas de fonds pour l'emploi ou d'autres programmes de démarrage d'entreprise. Si on factorise ce que coûtent la réduction de la concurrence, l'augmentation des cours acheteurs, les faillites d'entreprises et le chômage, le projet de loi permettra au contraire de réduire les dépenses gouvernementales, sera profitable à tous les Canadiens et rendra le secteur de la construction plus concurrentiel.

Le projet de loi S-224 permettra de libérer des millions de dollars, de fournir aux entreprises un fonds de roulement, de garantir les emplois actuels, de créer de nouveaux emplois, de stimuler l'investissement et de remettre le secteur de la construction sur pied. Si le gouvernement veut contribuer à la réédification de l'infrastructure du secteur de la construction,

entrepreneurs, then prompt payment legislation is a must.

John Galt, President, Canadian Automatic Sprinkler Association: I am President of the Canadian Automatic Sprinkler Association, but I also serve as a trustee on our sprinkler industry pension plan. It's a national plan. I also serve as a trustee on the training plan, and we also have welfare plans too.

I want to come at this subject from the perspective that addressing this culture or this behaviour is degrading in that it is getting worse and worse. I would also like to tell you that we're a relatively small trade in the construction industry. We come in near the end of a project. We tend to be a sub of a sub, so when you hear that expression that tends to refer to my members. Very often the timely flow of cash is important.

My fellow tradespeople will elaborate on a lot of things. I'm going to deal with a real-life example that serving as a trustee we see often with small contractors and sometimes large ones too. The great multitude of small contractors across Canada is faced with the problem of managing their cash flow because of lack of prompt payment. As a result they have to choose what to pay. We hear this is a problem with different Canadians.

Small contractors generally meet their payroll. The individual gets paid every week and assumes that so are his benefits. In actual fact what often happens, as is frequently the case, is that benefits are not kept up. They are the things that lag, along with pensions and these things that we as trustees wearing a different hat see regularly or monthly.

A real-life example that took place last year was that of an employee with the Province of Ontario in southern Ontario who contracted cancer. He was diagnosed and prescribed to take a certain number of drugs. The good news was that his benefit plan covered those drugs. That was excellent news.

However, his benefit was refused because the employer had not been paying it. He had been paying him weekly, his payroll, but had not been paying into the benefit plan. The term we use is that he was out of benefit and didn't get access to it at a very critical time.

To a lesser extent, this happens with children who go to the dentist, need glasses and various things that welfare and benefit programs cover, which we're all familiar with. They have that immediate response. We hear about it immediately.

stimuler l'économie, redonner du travail à la classe moyenne et créer un milieu épanouissant pour les entrepreneurs, la loi sur le paiement rapide est une absolue nécessité.

John Galt, président, Canadian Automatic Sprinkler Association : Je suis président de la Canadian Automatic Sprinkler Association, mais je suis également administrateur du régime de retraite de notre secteur d'activité. C'est un régime national. Je suis également administrateur de notre programme de formation. Nous avons aussi des programmes d'aide sociale.

Je veux aborder ce sujet du point de vue de la nécessité d'analyser cette culture ou ce comportement qui se dégrade, c'est-à-dire que les choses ne font qu'empirer. Il faut savoir également que nos entreprises représentent une part assez modeste dans le secteur de la construction. Nous intervenons vers la fin des projets. Nous sommes généralement des sous-sous-traitants. Quand vous entendez ce terme, c'est de nos membres qu'il s'agit en général. Pour nous, l'accès rapide à des liquidités est important.

Mes collègues vous parleront de beaucoup de choses en détail. Je vais vous parler d'une situation réelle que les administrateurs constatent souvent parmi les petites entreprises et parfois même parmi les grandes. Dans leur très grande majorité, les petits entrepreneurs du Canada ont de la difficulté à gérer leur trésorerie à cause de retards de paiement. Ils doivent donc choisir parmi les paiements qu'ils ont à faire de leur côté. C'est un problème dont nous avons beaucoup entendu parler.

Les petits entrepreneurs paient généralement leurs employés. Ceux-ci sont payés toutes les semaines et supposent que les charges sociales le sont aussi. En réalité, ce qui se passe souvent, c'est que le règlement des charges sociales est retardé. Cela fait partie des retards, tout comme les cotisations de retraite, et c'est ce que nous, administrateurs à plusieurs chapeaux, constatons régulièrement ou même tous les mois.

Pour vous donner un exemple concret, l'année dernière, un employé de l'Ontario, vivant dans le sud de la province, a contracté le cancer. On l'a diagnostiqué et on lui a prescrit un certain nombre de médicaments. Heureusement pour lui, son régime d'avantages sociaux couvrait ces médicaments. Excellente nouvelle pour lui.

Mais ses demandes de remboursement ont été rejetées parce que l'employeur n'avait pas payé sa part des cotisations. Il avait bien payé son employé, c'est-à-dire sa rémunération, mais il n'avait pas payé les charges sociales. Nous disons que cet employé était hors régime, et il n'a pas eu accès à ses avantages à un moment extrêmement important.

Dans une moindre mesure, c'est ce qui arrive aux enfants qui vont chez le dentiste, ont besoin de lunettes et de diverses choses couvertes par les programmes d'aide sociale et d'avantages sociaux que nous connaissons bien. Il y a une réponse immédiate. On le sait immédiatement.

Just to touch for a quick moment on pension plans, when a couple sits down to plan for retirement there is a perceived benefit that they are to get. They will phone up the plan provider and they will find out what that pension benefit should be. They know what they are going to live on and how to set up a budget. Often it's lower than expected. Why is that?

When we look at the history of the individual he was working regularly and steadily for 25, 30 or maybe more years. He has holes in his employment, these three, four or five months where the employers he was working for didn't make contributions to his pension plan, along with perhaps the other plans. Most often the other plans all get ignored. At the end of the day when the actuary does his work and all the fine-tuning, that benefit he is to receive is less than he would have otherwise had.

Fundamentally, make no mistake. Managing cash flow has very severe unintended consequences, not just for companies but for the people who work for them. Prompt payment legislation is the only solution. The only thing that addresses that fact is some financial disadvantage for those holding the money that outweighs not paying it promptly.

When we look at this across Canada it's not a problem just for companies. It's a problem for everyday Canadians. Indeed it is a problem, therefore, for all of Canada.

Jeff Koller, Executive Director and Board Member, Canadian Electrical Contractors Association, Electrical Contractors Association of Ontario: Some of my remarks today will perhaps complement and address some of the questions raised by the previous panel. We believe it's an issue that is critical to the construction industry, to economic development and to job creation across Canada. The issue of delinquent payment in the construction industry is systemic, rampant and more often the norm than the exception.

My name is Jeff Koller, executive director of the Electrical Contractors Association of Ontario which represents approximately 800 electrical contractors who employ 17,000 members of the International Brotherhood of Electrical Workers, or IBEW. With me is our president, Dan Lancia, who is also the owner of an electrical contracting business, and Bill McKee, our former treasurer, long-serving board member, member of the Electrical Contractors Association of Ontario, ECAO, and owner of an Ottawa-based electrical contracting business that has experience doing work for the federal government and its agencies.

Collectively, ECAO is a member of the Canadian Electrical Contractors Association which represents 8,000 electrical contractors across Canada who in turn employs 70,000 licensed qualified electricians. CECA is a member of the National Trade Contractors Coalition of Canada, whose primary purpose is to

Parlons un moment des régimes de retraite. Supposons qu'un couple décide de planifier sa retraite en comptant sur des prestations qu'ils pensent obtenir. Ils téléphonent au fournisseur du régime et se renseignent sur les prestations prévues. Ils savent maintenant ce qu'ils auront pour vivre et comment dresser leur budget. Bien souvent, le montant est inférieur à ce qu'ils escomptaient. Pourquoi?

Voyons un peu l'histoire de cet employé qui a travaillé régulièrement pendant 25 ou 30 ans, parfois plus. Il y a des trous dans son emploi, ces trois ou quatre ou cinq mois pendant lesquels ses employeurs n'ont pas contribué à son régime de retraite, et peut-être même aux autres régimes. Le plus souvent, on ne s'occupe pas des autres régimes. Mais, au final, quand l'actuaire fait les calculs, les prestations auxquelles l'employé a droit sont inférieures à ce qu'il aurait dû avoir.

Ne vous y trompez pas. Cela a des conséquences imprévues très graves sur la gestion de trésorerie, et pas seulement pour les entreprises, mais aussi pour les gens qui travaillent pour elles. Et la seule solution, c'est une loi sur le paiement rapide. La seule chose qui ait un rapport est un certain désavantage financier pour ceux qui gardent cet argent et aux yeux desquels cet inconvénient n'est rien à comparer au fait de ne pas payer rapidement les entreprises.

Si on examine la situation à l'échelle du Canada, ce n'est pas un problème seulement pour les entreprises. C'est un problème pour tous les Canadiens. En fait, c'est un problème pour tout le Canada.

Jeff Koller, directeur exécutif et membre du conseil, Association canadienne des entrepreneurs électriciens, Electrical Contractors Association of Ontario : Certaines de mes remarques permettront peut-être aujourd'hui d'approfondir les questions soulevées par les témoins précédents et d'y répondre. Nous estimons que cette question est essentielle tant pour l'industrie de la construction que pour le développement économique et la création d'emplois dans tout le Canada. La problématique des retards de paiements dans l'industrie de la construction est systémique, généralisée et constitue plus souvent la norme que l'exception.

Mon nom est Jeff Koller, je suis le directeur exécutif de l'Association des entrepreneurs électriciens de l'Ontario (AEEO), qui représente environ 800 entrepreneurs électriciens qui emploient 17 000 membres de la Fraternité internationale des ouvriers en électricité (FIOE) dans l'ensemble de la province. Je suis accompagné de notre président, Dan Lancia, qui exploite également une entreprise à titre d'entrepreneur électricien, et de Bill McKee, notre ancien trésorier, qui a longtemps été président et membre de l'AEEO et qui est propriétaire d'une entreprise d'entrepreneur électricien basée à Ottawa, qui a obtenu des contrats auprès du gouvernement fédéral et de ses organismes.

Collectivement, l'AEEO est membre de l'Association canadienne des entrepreneurs électriciens (ACEE), qui représente 8 000 entrepreneurs électriciens d'un bout à l'autre du Canada, qui à leur tour emploient 70 000 électriciens qualifiés et agréés. L'ACEE, à son tour, est membre de la Coalition

persuade the Canadian government to do the right thing in addressing the growing problem of delinquent payments to those in the construction industry.

The construction industry employs more than 1.2 million Canadians, representing 7.1 per cent of the workforce that in turn accounts for 6 per cent of Canada's gross domestic product, which is worth about \$73.8 billion.

Construction is a primary driver of economic growth in Canada. More than 80 per cent of the construction is performed by trade contractors such as the gentlemen sitting with me and the people that they employ. More often than not trade contractors are made to wait several months to be paid for work that has been satisfactorily completed, while having to maintain their own weekly payroll obligations, as well as pay federal, provincial and municipal taxes, health and welfare benefit plan remittances, pension plan contributions, workmen's compensation remittances, and myriad other bills and obligations that come with running a business.

Construction trade employers, even though they account for more than 80 per cent of all construction activity, are often subcontractors to a prime or general contractor who was hired by the project owner or developer, in this case the federal government and/or its agencies. As such, they have payment terms and conditions imposed on them over which they have little or no control if they want the work.

Historically, employment in construction has been more sensitive to the ups and downs of the economy. This is something that Dan Leduc alluded to previously. This held true in 2009 and 2010, following the recession or the downturn in the economy at the start of 2008 and carried through 2009. Employment decreased 1.6 per cent overall, while employment in construction fell 5.7 per cent.

In 2010, when the economy saw signs of improvement, employment in all industries grew at a pace of 1.4 per cent, while employment in construction advanced 4.9 per cent. The point is construction as a sector is an important driver of the economy.

Our request is simple, that you endorse the legislation before you, Bill S-224, and refer it back to the Senate floor for third reading and passage so that it may proceed to the House of Commons for debate and passage into law.

This is a matter of fairness, equity and giving the trade contractors of Canada who employ so many and can contribute so much to the economy a fighting chance to keep their businesses viable and solvent.

nationale des entrepreneurs spécialisés du Canada (CNESC), dont l'objectif premier est de convaincre le gouvernement canadien de faire ce qui s'impose pour enrayer le problème croissant des retards de paiements dans l'industrie de la construction.

L'industrie de la construction emploie plus de 1,2 million de Canadiens, ce qui représente 7,1 p. 100 de la main-d'œuvre, 6 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) du Canada et une valeur de 73,8 milliards de dollars.

La construction constitue une véritable locomotive de croissance économique au Canada, et plus de 80 p. 100 de la construction est effectuée par des entrepreneurs spécialisés, comme les messieurs qui se trouvent à mes côtés et les personnes qu'ils emploient. La plupart du temps, les entrepreneurs spécialisés sont obligés d'attendre plusieurs mois avant d'être payés pour des travaux qui ont été achevés de façon satisfaisante, tout en s'efforçant de s'acquitter de leurs propres obligations hebdomadaires en matière de paie, ainsi que pour payer les taxes fédérales, provinciales et municipales, les versements aux régimes d'assurance-maladie et d'assurance-salaire, les contributions au régime de pension, les versements des indemnités d'accident du travail, et la myriade des autres factures et obligations qui vont de pair avec l'exploitation d'une entreprise.

Les employeurs du secteur de la construction, même s'ils représentent plus de 80 p. 100 de tous les travaux de construction, sont souvent des sous-traitants d'un maître d'œuvre ou d'un entrepreneur général qui est embauché par le propriétaire ou le promoteur du projet, dans ce cas, le gouvernement fédéral et/ou ses organismes. À ce titre, on leur impose des modalités de paiement sur lesquelles ils ont peu ou pas de contrôle, s'ils veulent travailler.

Historiquement, les emplois dans le secteur de la construction ont été plus sensibles aux fluctuations économiques auxquelles Dan Leduc a fait allusion tout à l'heure. Cette situation s'est maintenue en 2009 et 2010, après la récession ou le ralentissement économique qui a commencé en 2008 et s'est poursuivi en 2009. L'emploi total a régressé de 1,6 p. 100, alors que l'emploi dans la construction a diminué de 5,7 p. 100.

En 2010, lorsque l'économie a montré des signes d'amélioration, l'emploi dans l'ensemble du secteur industriel a augmenté de 1,4 p. 100, tandis que l'emploi dans le secteur de la construction a augmenté de 4,9 p. 100. Ce qu'il faut comprendre ici, c'est que la construction est un moteur important de l'économie.

Notre requête est simple, nous vous demandons d'appuyer le projet de loi dont vous êtes saisis, le projet de loi S-224, de le renvoyer au Sénat pour la troisième lecture et son adoption afin qu'il soit soumis à débat à la Chambre des communes et adopté.

C'est une question de justice et d'équité de donner aux entrepreneurs spécialisés du Canada, qui emploient un si grand nombre de personnes et qui apportent une contribution importante à l'économie, une chance de maintenir la viabilité et la solvabilité de leurs entreprises.

You have examples here in Ottawa of long-standing, established businesses representing investments of life savings that have gone bankrupt because of delayed payments for satisfactorily completed work. There was an article in the *Ottawa Citizen* on December 11, 2015, that chronicled some of the problems with Lansdowne centre. It was entitled “Lifting Lansdowne’s veil: Lawsuits tell story of escalating costs, unpaid bills, business failure.”

This should not happen and would not happen if legislation existed to compel businesses to conduct themselves honourably and equitably, but not everybody does. That legislation is for another level of government, where it affects the private sector.

The point is the problem is continuing to grow and becoming worse. It’s endemic in construction. It’s not tolerated in any other industry. Delinquent payment in the construction industry starts at the top of the payment pyramid and has a huge ripple effect down to the subcontractor at the bottom.

The legislation before you affects only federal procurement projects where the federal government and its agencies and commissions are the developers or purchasers of construction.

Unfortunately, federally procured construction projects are as slow to pay as any private sector developer, particularly when third party project management companies, such as Brookfield Global are brought into play. Mr. McKee can address any questions about that.

You see a construction site with perhaps 300 workers on it, a big sign for EllisDon or PCL, and you assume all 300 people work for that company. In reality, only a handful are direct employees. The rest are subcontractors or trade contractors that are doing the work. You have electrical, plumbing, masonry, foundation and steelwork subtrades employed by the general contractor to make that project a reality.

Delinquent payment impacts the contractor’s ability to grow his business by preventing him from hiring new employees or apprentices. It impacts investment in new machinery and equipment. It impacts the contractor’s ability to bid work because his or her cash flow is stretched too thin.

Critics who have attempted to introduce prompt payment legislation in the past have suggested that such legislation would drive up the cost of construction particularly in the public sector when the opposite is true.

Vous avez des exemples ici même, à Ottawa, d’entreprises établies de longue date, représentant des investissements des économies d’une vie, qui ont fait faillite à cause de retards de paiements pour des travaux exécutés de manière satisfaisante. Un article publié le 11 décembre 2015 dans l’*Ottawa Citizen* relatait certains de ces exemples inadmissibles concernant des travaux exécutés au Lansdowne Centre. L’article était intitulé « Lifting Lansdowne’s veil : Lawsuits tell story of escalating costs, unpaid bills, business failure ».

Cela ne devrait pas arriver et n’arriverait pas s’il existait une loi pour obliger les entreprises à se comporter de façon honorable et équitable. Mais il s’agit d’une loi à promulguer par un autre ordre de gouvernement.

Le fait est que le problème s’aggrave. C’est un problème généralisé dans le secteur de la construction et qui n’est toléré dans aucune autre industrie. Les retards de paiements dans l’industrie de la construction commencent au sommet de la pyramide des paiements et ont un important effet d’entraînement dans tout le reste de la pyramide jusqu’aux sous-traitants à la base.

Cette législation ne concerne que les projets d’approvisionnement du gouvernement fédéral, dans le cadre desquels le gouvernement fédéral et ses organismes et commissions sont les promoteurs ou les acheteurs de projets de construction.

Malheureusement, on tarde autant à payer les projets de construction acquis par le gouvernement fédéral que n’importe quel autre promoteur du secteur privé, particulièrement lorsque des entreprises de gestion de projet tierces, comme Brookfield Global, entrent en jeu. M. McKee pourra vous en parler.

Vous voyez un chantier de construction comptant environ 300 travailleurs et vous voyez les panneaux d’Ellis Don, de PCL Construction ou de l’un des nombreux autres grands entrepreneurs généraux. On présume que l’ensemble des 300 travailleurs de ce chantier de construction sont des employés de l’entreprise. En fait, seuls quelques-uns sont des employés directs. Les autres sont des sous-traitants ou des entrepreneurs spécialisés embauchés pour effectuer les travaux de coffrages, de maçonnerie, d’électricité ou des murs secs ou des dizaines d’autres métiers, pour aider l’entrepreneur général à réaliser le projet.

Les retards de paiements nuisent à la capacité d’un entrepreneur à développer son entreprise en l’empêchant d’embaucher de nouveaux employés ou apprentis. Ces retards ont une incidence sur les investissements dans de nouvelles machines et du nouveau matériel. Ils ont également une incidence sur la capacité de l’entrepreneur à participer aux appels d’offres, parce que ses flux de trésorerie sont insuffisants.

Les critiques des tentatives pour introduire une loi limitant les délais de paiement par le passé ont laissé entendre qu’une telle loi ferait augmenter le coût de construction, en particulier dans le secteur public. En réalité, c’est tout l’inverse.

Late payment risk, not prompt payment, is what drives up the cost of construction as contractors have to factor the risk of late payment into their bids. Shrinking the pool of eligible, qualified and reputable contractors drives up the cost of construction, not prompt payment.

Ultimately, it impacts the solvency of businesses which we're seeing more frequently and in growing numbers. A vast majority of jurisdictions in the developed world have prompt payment legislation in place for the construction industry, recognizing the value of its contribution in driving job creation and economic growth.

The federal U.S. government, 49 U.S. states for public sector projects, 31 U.S. states for private sector construction, the United Kingdom, Republic of Ireland, countries in the European Union and New Zealand all have prompt payment legislation in place, many of them for 10 or 20 years and some for as many as 30 years. Why don't we?

The principles of prompt payment are simple: pay for certified, completed work, not work in dispute, within approximately one month, not three months, four months or longer.

Attached to our written submission as an appendix is a letter from a contractor based in Yukon that describes his attempts to collect payment on a federal project servicing remote border crossings for over a year.

Senator Day: On certified, completed work, Mr. Koller, all of the contracts would make provision for someone such as an engineer or architect to certify that the work has been completed.

Mr. Koller: Yes.

Senator Day: The situation you talked about was certified, completed work but it still took over a year to get payment.

Mr. Koller: That's my understanding.

Senator Day: We would have to look at that. Why wouldn't they have done something to prompt the payment if the work was certified as having been completed?

You used the terms quickly and cheaply, Mr. Whalen. You're hoping for legislation to achieve quick payment at a reasonable cost. The reasonable cost would be the alternative and the alternative would be the court situation, I presume.

Mr. Whalen: The only remedies the trade contractors and the inputs going into a construction project have are what was described by the last panel. It takes a very long time. It takes many months and you have to get lawyers involved. That process is not cheap.

This process is experienced in other parts of the world. We keep coming back to the U.K. example because it works excellently. Their system of government is very similar to ours.

C'est le risque des retards de paiements, non des paiements sans délai, qui fait augmenter le coût de construction, car les entrepreneurs doivent tenir compte du risque des retards de paiements dans leurs offres. C'est la diminution du bassin d'entrepreneurs admissibles et de bonne réputation qui fait augmenter le coût de construction, non les paiements sans délai.

Finalement, cela nuit à la solvabilité des entreprises, ce qu'on voit de plus en plus souvent et en nombre croissant. La vaste majorité des pays industrialisés ont adopté des lois sur le paiement sans délai pour l'industrie de la construction, reconnaissant la valeur de sa contribution à stimuler la création d'emplois et la croissance économique.

Le gouvernement fédéral américain, 49 États américains pour les projets du secteur public, 31 États américains pour les projets de construction du secteur privé, le Royaume-Uni, la République d'Irlande, tous les pays de l'Union européenne et la Nouvelle-Zélande ont également adopté des lois pour limiter les délais de paiement, dont bon nombre depuis 10 ou 20 ans et certains depuis plus de 30 ans déjà. Pourquoi n'est-ce pas le cas ici?

Le principe du paiement sans délai est simple : il convient de payer les travaux achevés et certifiés dans un délai approximatif d'un mois, non de trois mois, de quatre mois, voire plus.

Nous avons joint en annexe à ce mémoire une lettre d'un entrepreneur du Yukon qui explique qu'il essaie depuis plus d'un an d'obtenir le paiement de travaux effectués pour le gouvernement fédéral à des postes frontaliers isolés.

Le sénateur Day : Monsieur Koller, dans tous les contrats, il y a en principe une disposition prévoyant qu'un ingénieur ou un architecte, par exemple, certifie que le travail a été exécuté.

M. Koller : Effectivement.

Le sénateur Day : Dans la situation dont vous parlez, le travail exécuté a été certifié, mais il a quand même fallu un an pour obtenir le paiement, c'est bien cela?

M. Koller : D'après ce que j'ai compris, oui.

Le sénateur Day : Il va falloir s'en occuper. Pourquoi attendre si le travail exécuté a été certifié?

Vous avez dit que cela pourrait se faire rapidement et sans coûter grand-chose, monsieur Whalen. Vous espérez que la loi permette d'imposer le paiement rapide à un coût raisonnable. Le coût raisonnable serait l'alternative, et l'alternative serait le tribunal, je présume.

M. Whalen : Le seul recours des entrepreneurs spécialisés et les intrants d'un projet de construction sont ceux que vous ont décrits les témoins précédents. Cela prend beaucoup de temps. Il faut attendre des mois avant d'obtenir les services d'avocats. Et la procédure coûte cher.

C'est quelque chose qui se passe aussi dans d'autres pays. On en revient toujours au Royaume-Uni, mais c'est que cet exemple est excellent. Le système de gouvernement y est très semblable au

You can get through the adjudication process in a very short period of time using an industry expert. You get in, you get out, and the project moves on.

We need to be paid quickly, and there is nothing available to us at the moment to get that done.

Senator Day: Don't you have arbitration, adjudication provisions in your contracts now?

Mr. Whalen: Yes, and that will not take place in 120 days or half a year. The system we have currently requires a long, drawn-out legal approach. The companies may not be able to survive that length of time, through no fault of their own.

In order to have a system in which young entrepreneurs can see that this is an industry where they should put their skin in the game, a better process is required for the success of not only this generation but the next.

We have some companies that can't find buyers for their business. It's time for them to move on. They would like to sell their business. Individuals working within the company don't want to put their own money in. No one wants to buy their business because the risk is so great right now.

Mr. Koller: Mr. McKee could give you some real world examples of the cost of pursuing litigation to try and get paid.

Bill McKee, Board Member and President, Carleton Electric, Electrical Contractors Association of Ontario: I had the misfortune of having a contract with a Crown corporation. Basically, it took me seven years and about \$300,000 worth of legal fees, and I didn't get to court. I settled before court. This Crown corporation had no interest in settling.

I can tell you the cost of the impact that single job had. It was for several million dollars. At that time I was doing about \$10 million to \$12 million a year in business. My sales in the year I didn't get paid were down to \$8 million because I just couldn't afford to finance any work. The work I did take on was very poor work because I couldn't afford the bonding and the costs associated with the better quality work.

Senator Day: Mr. McKee, that's very helpful. Thank you for giving us a real life example. Was there an arbitration or mediation clause in your contract that you decided not to follow?

Mr. McKee: I would have loved to have followed an arbitration clause, but this particular agency just wouldn't hear of it.

Senator Day: It was optional and both parties had to agree.

Mr. McKee: That is correct.

nôte. On peut accéder à la procédure d'arbitrage très rapidement grâce à un expert du secteur d'activité. Un aller-retour, et le projet se poursuit.

Nous avons besoin d'être payés rapidement, et il n'y a rien à notre disposition actuellement pour l'obtenir.

Le sénateur Day : Il n'y a pas d'arbitrage, je veux dire de dispositions concernant l'arbitrage dans vos contrats actuellement?

M. Whalen : Il y en a, mais il faut attendre au moins 120 jours, autrement dit six mois. Le système actuel suppose une démarche juridique très longue. Les entreprises n'ont pas toujours les moyens de survivre pendant ce temps-là, et ce n'est pas de leur faute.

Pour qu'un système permette à de jeunes entrepreneurs d'envisager de s'investir à fond, on a besoin d'une meilleure procédure qui facilite le succès non seulement de cette génération-ci, mais de la suivante.

Il y a des entreprises qui ne trouvent pas d'acheteurs. Il est temps pour elle de passer à autre chose, et elles aimeraient vendre leur fonds de commerce. Ceux qui travaillent pour elles ne veulent pas y investir. Personne ne veut investir, parce que le risque est trop grand à l'heure actuelle.

M. Koller : Monsieur McKee, pourriez-vous nous donner des exemples concrets du coût des poursuites intentées pour obtenir paiement?

Bill McKee, membre du conseil et président, Carleton Electric, Electrical Contractors Association of Ontario : J'ai eu le malheur de conclure un contrat avec une société d'État. En gros, il m'a fallu sept ans et environ 300 000 \$ de frais juridiques, et il n'y a pas eu de procédure judiciaire, mais un règlement hors cour. La société d'État en question n'avait aucun intérêt à trouver un règlement.

Je peux vous parler de ce qu'ont coûté les répercussions de cette seule situation. C'est de l'ordre de plusieurs millions de dollars. À l'époque, mon chiffre d'affaires était de 10 à 12 millions de dollars par an. Les ventes enregistrées l'année où je n'ai pas été payé par ce client ont diminué de 8 millions simplement parce que je n'avais plus les moyens de financer un projet. Les contrats que j'ai dû accepter n'étaient pas payants parce que je ne pouvais plus m'offrir les cautionnements ni engager les coûts d'exécution de contrats plus lucratifs.

Le sénateur Day : Monsieur McKee, voilà qui est très instructif. Merci de nous avoir donné un exemple concret. Est-ce qu'il y avait dans votre contrat une disposition concernant l'arbitrage ou la médiation que vous avez décidé de ne pas utiliser?

M. McKee : J'aurais bien aimé pouvoir l'utiliser, mais l'organisme en question n'a jamais voulu en entendre parler.

Le sénateur Day : C'était donc facultatif et sujet à une entente entre les deux parties.

M. McKee : Effectivement.

Senator Day: You didn't agree at the time the contract was signed that the dispute would be sent to arbitration.

Mr. McKee: No, it had to be mutually agreed to.

Senator Day: In Bill S-224 there is an adjudication process. That is in legislation, but I'm wondering to myself why you couldn't make provision for an adjudication process that works equally well in a contract. It could be the same one, saying that you would follow this in contract as a normal relationship between the parties.

Mr. McKee: In this case you would never have thought it would head in this direction.

Senator Day: The problem is you didn't make provision because you didn't think you would have a problem, and then when you had a problem it was too late.

Mr. McKee: That is correct.

Senator Wetston: You are suggesting a clear market failure to this committee and perhaps to anybody who is listening. I'm always interested in trying to understand the rationale or what is occurring when there is a market failure.

We have heard from other witnesses. Obviously you make a compelling case that there is a problem and a compelling case that other jurisdictions have addressed this issue because they must have had the same problem or a similar problem. I know the Reynolds report addresses a number of these areas.

You may have heard my question to the last panel. I am always concerned about remedies. By way of example, I take it that Public Works is the primary owner. They would contract with the general contractor who would then contract obviously with subcontractors and down the chain.

Mr. McKee: Not necessarily. I do an awful lot of general contracting and contracting directly with Public Works.

Senator Wetston: You might do it directly as well.

Mr. McKee: That's right.

Senator Wetston: Have you had the same problem with Public Works?

Mr. McKee: The average receivable dates for Public Works are 130 or 140 days. I have had one over a year.

Senator Wetston: I guess you're saying there is a problem there as well. We understand the certification process and what has occurred there. What I'm getting at is: If that is the case, do you think there is an alternative that could be led by government in the form of some kind of dispute resolution process that they could advance? Because they think there is a market failure, my term, it might not require legislation but could give you the remedy you are really looking for. It seems much of this is emanating in the federal space from federal contracts. Do you have any thoughts about that?

Le sénateur Day : Vous n'avez pas accepté, à la signature du contrat, que le différend soit réglé par arbitrage.

M. McKee : Non, cela devait être convenu mutuellement.

Le sénateur Day : Le projet de loi S-224 prévoit une procédure d'arbitrage. C'est dans la loi, mais je me demande pourquoi on ne pourrait pas prévoir une procédure d'arbitrage aussi fonctionnelle dans un contrat. Cela pourrait être la même, indiquant la marche à suivre dans le cadre des relations normales entre les parties.

M. McKee : Dans ce cas, vous n'auriez jamais pensé que cela irait dans cette direction.

Le sénateur Day : Le problème, c'est que vous n'avez pas prévu de disposition parce que vous ne pensiez pas qu'il y aurait un problème. Et, quand le problème s'est posé, il était trop tard.

M. McKee : Exactement.

Le sénateur Wetston : Vous donnez à penser au comité, et peut-être à ceux qui nous écoutent, qu'il y a un dysfonctionnement du marché. Quand il y a dysfonctionnement du marché, j'essaie toujours de comprendre la logique du système.

Nous avons entendu d'autres témoins. Ce que vous dites est très convaincant : il y a un problème, et c'est un problème que d'autres pays ont réglé parce qu'ils ont dû avoir le même genre de problème ou des problèmes semblables. Je sais que le rapport Reynolds porte sur un certain nombre de ces questions.

Vous avez peut-être entendu la question que j'ai posée aux témoins du groupe précédent. Je m'intéresse toujours aux recours. Par exemple, je suppose que Travaux publics est le principal propriétaire. C'est ce ministère qui passe contrat avec l'entrepreneur général, lequel, évidemment, passe contrat avec des sous-traitants et ainsi de suite le long de la chaîne d'approvisionnement.

M. McKee : Pas nécessairement. J'ai beaucoup de contrats directs avec Travaux publics.

Le sénateur Wetston : Vous pouvez donc avoir affaire au ministère directement.

M. McKee : En effet.

Le sénateur Wetston : Avez-vous eu le même genre de problème avec Travaux publics?

M. McKee : Les créances dues par Travaux publics remontent en moyenne à 130 ou 140 jours. Il y en a eu une de plus d'un an.

Le sénateur Wetston : Il y a donc un problème là aussi. Nous comprenons bien la procédure de certification et ce qui s'est passé là. Ce que je voudrais savoir, c'est ceci : si tel est le cas, pensez-vous qu'une autre solution pourrait être proposée par le gouvernement sous la forme d'une sorte de procédure de règlement des différends? Comme il s'agit d'un dysfonctionnement du marché, selon ma terminologie, ce n'est peut-être pas d'une loi que vous avez besoin, mais d'un recours. Il semble que tout cela se produise en grande partie dans l'espace fédéral et découle de contrats fédéraux. Qu'en pensez-vous?

Mr. Koller: The Reynolds report for Ontario actually contemplates expedited adjudication dispute resolution as part of the legislation. It's our view that if you're going to have any kind of dispute resolution or something that says you pay in 30 days, it has to be legislated because standard contracts get altered. People don't follow them. If it's not legislated, people will find a way around it.

The Chair: Mr. McKee, when you were having these problems with Public Works and they were paying in 180 days or three months, was the work certified and then you waited that long?

Mr. McKee: No, that was from final billing. My company does approximately 900 to 1,000 jobs a year, anywhere from \$5 million down to \$700 to \$800 service calls. Previously SNC-Lavalin was the caretaker of Public Works business and now it's Brookfield Global. That's where the problem lies, with the surrogate for Public Works.

The one case I didn't get paid for a year was an emergency service call for the RCMP. There was a problem with their overhead line in the middle of the night, and it was a whole year before I got paid for that particular project.

The Chair: Could you just explain that relationship with Brookfield Global or SNC-Lavalin? What is that?

Mr. McKee: I've been in the industry for 53 years basically in this area. I have seen the whole gamut of what has taken place in the Ottawa area with the federal government. At one time the federal government used to look after all their own contracting. They had an A&E section and basically contracted out. Then about 15 years ago they decided to put that out to tender and have a third party look after the work. At first it was just Brookfield Johnson LePage that became the contracting authority. Then SNC-Lavalin took over for eight years and now it's with Brookfield Global.

Although Public Works gets involved in projects over a million dollars, anything under a million dollars is put out to Brookfield Global. My understanding is that when a project comes out for tender there is money put aside for it from the federal government. Brookfield Global actually has the money for the project, but it takes us as contractors sometimes 140 days or 150 days to get paid. We have very little recourse.

The Chair: You wouldn't know if any servants got let go when they contracted it out to a private firm.

Mr. McKee: I think there were quite a few.

Senator Enverga: My question is more or less the same as I asked the other panel. We understand this bill will be very welcome in your industry. It will help our local workers, for sure.

M. Koller : Les auteurs du rapport Reynolds relatif à l'Ontario envisagent en fait un système de règlement accéléré des différends dans le cadre de la loi. D'après nous, s'il y a un système quelconque de règlement des différends qui prévoit qu'on doit payer dans un délai de 30 jours, il faut que cela fasse partie d'une loi, parce que les contrats normalisés sont modifiés. Les gens ne les respectent pas. S'il n'y a pas de loi, les gens trouvent des moyens d'échapper aux stipulations contractuelles.

Le président : Monsieur McKee, quand vous avez eu ces problèmes avec Travaux publics et qu'on vous a payé au bout de 180 jours ou trois mois, est-ce que le travail avait été certifié et est-ce que vous avez attendu tout ce temps?

M. McKee : Non, le décompte part de la facturation finale. Mon entreprise réalise environ 900 à 1 000 travaux par an et répond à des appels de service qui vont de 5 millions de dollars à 700 ou 800 \$. Auparavant, les affaires de Travaux publics étaient prises en charge par SNC-Lavalin, mais désormais c'est Brookfield Global. C'est là qu'est le problème, c'est le substitut de Travaux publics.

La fois où je n'ai pas été payé avant un an était un appel de service d'urgence pour la GRC. Il s'était produit une panne sur leur ligne aérienne pendant la nuit. Il a fallu attendre un an pour que ce travail soit payé.

Le président : Pourriez-vous nous expliquer le lien avec Brookfield Global ou SNC-Lavalin? De quoi s'agit-il?

M. McKee : Je travaille dans ce secteur d'activité et essentiellement dans ce domaine depuis 53 ans. J'ai vu tout ce qu'il y avait à voir de ce qui se passe avec le gouvernement fédéral dans la région d'Ottawa. À une certaine époque, le gouvernement fédéral s'occupait lui-même de ses contrats. Il y avait une section A&I qui était chargée d'attribuer les contrats. Puis, il y a une quinzaine d'années, ils ont décidé de faire un appel d'offres et de confier le travail à une tierce partie. Au début, il y a eu seulement Brookfield Johnson LePage. SNC-Lavalin a suivi pendant huit ans, et c'est maintenant Brookfield Global qui s'en occupe.

Travaux publics s'occupe des projets de plus d'un million de dollars, mais tous les projets inférieurs à cette somme sont confiés à Brookfield Global. Je pense que, quand un projet fait l'objet d'un appel d'offres, le gouvernement fédéral met de l'argent de côté à cette fin. Donc Brookfield Global a effectivement en main l'argent du projet, mais nous les entrepreneurs, nous sommes parfois payés 140 ou 150 jours après avoir exécuté le travail. Nous n'avons guère de recours.

Le président : Savez-vous si des fonctionnaires ont été licenciés lorsque les projets ont été confiés à une entreprise privée?

M. McKee : Je pense qu'il y en a eu un certain nombre.

Le sénateur Enverga : Ma question est à peu près la même que celle que j'ai posée à l'autre groupe de témoins. Nous comprenons bien que ce projet de loi sera bien accueilli par votre secteur

At the same time this is a potential savings for our taxpayers. Would this be a win-win situation for both the workers and the government?

Mr. Koller: Absolutely. As Mr. Blair said previously for the previous panel, you as a government are not deriving full value for the construction projects you put out to tender because contractors bidding on that work have to factor the risk of late payment into their bids.

Mr. Whalen: They are not just factoring in the risk. The fact that they don't have their money, their input costs are going up. They cannot give you a better price because they don't have their money from previous jobs for other things. The whole package together costs taxpayers for the projects. It also costs taxpayers for employment insurance when companies go down and all the spin-off negative effects that result.

Senator Plett: Clearly over the last few days of testimony I feel it is obvious that many of my colleagues are amazed and have trouble believing that you are waiting that long for your money. Fortunately I don't have to wait that long for my cheque. I appreciate that it comes on the last Monday of the month and gets deposited directly. Certainly it used to be that I had to wait that long. I feel that people are bewildered.

How long do other industries wait? Is this an anomaly that the construction industry is waiting longer than other industries? Would you comment on that?

Mr. Galt: It is an anomaly in the construction industry, but those manufacturers and suppliers of services that support us are dragged into this too. Earlier you heard from a group that represented those people. Yes, it is construction, tradespeople, trade contractors, and all that go into building Canada.

As we said, there's very little when you look at the total dollar volume that a general or prime contractor has in the game, but he has all the control.

Mr. Whalen: All of the supply chain in the steel sector is not to the construction sector. The expectation of the steel folks in the construction industry is that you will pay in 30 day and if you don't pay in 30 days they are not going to do business with you anymore. Those providing materials, supplies and services in other sections than construction are not putting up with it. That's having a negative impact on the availability of materials, let alone prices.

Senator Plett: Mr. Whalen, I'm assuming you may have talked with people on the Hill in the last few days. Certainly there were people in the industry who were. The government, as most

d'activité, et je crois qu'il sera sûrement utile à nos travailleurs locaux.

Cela peut aussi représenter des économies pour les contribuables. Est-ce que ce serait une situation gagnante à la fois pour les travailleurs et pour le gouvernement?

M. Koller : Absolument. Comme l'a dit M. Blair, du groupe de témoins précédents, le gouvernement ne tire pas tout le bénéfice de l'impartition de projets de construction à des entrepreneurs parce que ceux-ci doivent factoriser le risque des retards de paiement dans leur offre.

M. Whalen : Ils ne font pas que factoriser le risque. Le fait qu'ils n'aient pas cet argent fait augmenter le coût des intrants. Ils ne peuvent pas vous offrir de meilleur prix parce qu'ils n'ont pas encore l'argent des projets déjà exécutés pour financer d'autres choses. Tout cela coûte de l'argent aux contribuables, qui paient aussi les prestations d'emploi quand les activités des entreprises ralentissent, avec toutes les conséquences négatives que cela entraîne.

Le sénateur Plett : Je vois bien, depuis ces quelques journées de témoignages, que beaucoup de mes collègues sont ahuris et ont du mal à croire que vous attendez si longtemps pour être payés. Heureusement que je ne dois pas attendre si longtemps pour avoir mon chèque. Je suis heureux qu'il arrive le dernier lundi de chaque mois et soit déposé directement. Autrefois, je devais attendre effectivement tout ce temps-là. J'ai l'impression que mes collègues sont très surpris.

Combien de temps d'autres entreprises doivent-elles attendre? Est-ce que c'est une anomalie propre au secteur de la construction? Expliquez-nous, je vous prie.

M. Galt : C'est effectivement une anomalie propre au secteur de la construction, mais les fabricants et les fournisseurs de services qui nous soutiennent sont emportés par ce courant. Tout à l'heure, vous avez entendu un groupe représentant ces gens. Alors, oui, c'est la construction, mais aussi les métiers spécialisés, les entreprises artisanales et tout ce qui a trait à la construction au Canada.

Comme nous l'avons dit, cela ne représente pas grand-chose quand on considère la valeur totale en jeu pour l'entrepreneur général ou le fournisseur principal, mais c'est lui qui a le contrôle.

M. Whalen : Dans le secteur sidérurgique, il n'y a pas que le secteur de la construction dans la chaîne d'approvisionnement. Et ces entreprises s'attendent à être payées dans les 30 jours. Si vous ne payez pas dans les 30 jours, elles ne feront plus affaire avec vous. Les fournisseurs de matériaux, de fournitures et de services d'autres secteurs ne le tolèrent pas. Cela entraîne des effets négatifs sur la disponibilité de matériaux, sans parler des prix.

Le sénateur Plett : Monsieur Whalen, je suppose que vous avez discuté avec des gens sur la Colline au cours des derniers jours. Et je suis sûr qu'il y avait parmi eux des représentants du secteur. Le

governments do, suggested a nice long, slow process of maybe forming a working group and trying to work our way through it with different formats.

You tweeted, Mr. Whalen, and I'm just reading this now: "If it is not enforceable, it is not a solution. Would you elaborate on that and tell me how you feel about the government's ideas of getting another working group going to talk about this and maybe the problem will go away?"

Mr. Whalen: The ultimate problem is that we're not getting paid in time. If some process takes 120 days or longer then it's not the solution. We have expectations from our suppliers that they want to be paid in 30 days. We're running up our lines of credit. The banks are on our backs. They're ready to pull the pin.

You wouldn't get this many trade contractors in front of this Senate committee unless this was very serious. Hundreds of thousands of Canadians are at risk. Thousands of companies are at risk through no fault of their own.

We need a solution so that our guys can minimize the risk in one draw. Then they can make a business decision. At the moment it's one draw, two draws, three draws, four draws, and then unbeknownst to them the bank is on their back. They can't collect but everybody is looking for money.

This isn't a joke. We need immediate solutions. Is there some other possible ways to solve this problem? The rest of the world said no. They all came down to the same common denominator, and that was legislation.

Why are we trying to reinvent the wheel? We have something sitting right in front of us. We can work on additional solutions later. Do you want these companies going down through no fault of their own?

We're trying to make a living, to keep the economy going and to employ people. We're trying to build things, not feed the lawyers lots of money. All those legal fees and expenses come out of our bottom line. Right now our bottom line is nothing. Anything which delays payment and takes away from our ability to survive is money gone. We need a bit of profit in order to survive, and you're not giving it to us.

Senator Plett: Does anyone else want to weigh in on this?

Mr. Koller: If I don't pay my phone bill, my heating bill or my cable bill, I know I'll get cut off.

Senator Smith: Mr. McKee, you've been in the industry for many years. In your knowledge of the business, when did the government start using SNC-Lavalin and people like Brookfield? What were they selling to the government 15 years ago? I know

gouvernement, comme le font le plus souvent les gouvernements, a proposé de former un groupe de travail qui prendra son temps pour élaborer différentes solutions.

Vous avez envoyé un tweet, monsieur Whalen, et je le lis à l'instant : « Si ce n'est pas exécutoire, ce n'est pas une solution. » Pourriez-vous nous expliquer cela et nous dire ce que vous pensez de l'idée de former un autre groupe de travail qui discutera de ce problème, et peut-être bien que ce problème s'évanouira?

M. Whalen : Le problème essentiel est que nous ne sommes pas payés à temps. Si une procédure, quelle qu'elle soit, prend 120 jours ou plus, ce n'est pas la bonne solution. Nos fournisseurs s'attendent à être payés dans les 30 jours. Nous épuisons nos marges de crédit. Les banques sont sur notre dos. Elles sont prêtes à tout faire sauter.

Vous n'auriez pas tant d'entrepreneurs spécialisés devant le comité sénatorial si la situation n'était pas extrêmement grave. Des centaines de milliers de Canadiens risquent leur emploi. Des milliers d'entreprises sont en danger, et ce n'est en rien de leur faute.

Nous avons besoin d'une solution pour que nos entreprises puissent minimiser les risques un projet à la fois. Elles peuvent alors prendre une décision commerciale. Actuellement, il y a un projet, puis un autre, et un autre encore, et tout à coup, sans qu'elles aient rien vu venir, les banques sont sur leur dos. Elles ne peuvent pas être payées, mais tout le monde réclame son argent.

Ce n'est pas une blague. Il nous faut des solutions tout de suite. Est-ce qu'il y a un autre moyen de régler ce problème? Le reste du monde dit que non. Tous les pays en sont venus à la même conclusion, et la solution, c'est une loi.

Pourquoi essayer de réinventer la roue? Nous avons la réponse sous les yeux. Nous pourrions y ajouter d'autres solutions par la suite. Voulez-vous que ces entreprises fassent faillite alors qu'elles n'y sont pour rien?

Nous essayons de gagner notre vie, de faire tourner l'économie et d'employer des gens. Nous essayons de construire des choses, pas de faire gagner beaucoup d'argent aux avocats. Tous ces frais juridiques et toutes ces dépenses sont prélevés sur nos bénéfices. Actuellement, nos bénéfices sont nuls. Tout ce qui retarde les paiements et compromet notre capacité à survivre est de l'argent perdu. Nous avons besoin d'un minimum de bénéfices pour survivre, et vous ne nous le donnez pas.

Le sénateur Plett : Est-ce que quelqu'un d'autre veut donner son avis à ce sujet?

M. Koller : Si je ne paie pas mon fournisseur de services téléphoniques, mon fournisseur de services de chauffage ou mon fournisseur de services de câble, je sais qu'ils couperont le service.

Le sénateur Smith : Monsieur McKee, vous travaillez dans ce secteur depuis de nombreuses années. Si vous vous le rappelez, quand le gouvernement a-t-il commencé à faire appel à SNC-Lavalin et des entreprises comme Brookfield? Qu'est-ce qu'ils ont

it's a timeframe, but why does the government have to utilize third parties? Why can't they do the actual management and payment themselves?

Mr. McKee: They were and they were doing a very good job of it. They were sold the bill of goods that this was going to save an awful lot of money. They could get rid of their architectural and engineering sections. They could get rid of project management and the planning section and give it all to a third party, which was SNC-Lavalin at the time. Then SNC-Lavalin would farm out the engineering and put 20 per cent on top of the cost the government had just given away to them.

Senator Smith: I hope prompt payment is an obvious solution. The government has the bodies. They must be able to develop the expertise they used to have to be able to do this function, which should be a savings if they did it internally. Would that not be the case?

Mr. McKee: I would have thought so.

Mr. Whalen: That doesn't solve the problem of money not going down the food chain. That is one part of the issue.

Senator Smith: This is what I said earlier. It's not debatable. We all understand that. I was part of a small business. We were stringing out our suppliers because we were getting strung out by our customers. It's a mentality that has to change. No one is debating that. Maybe there are some options the government could take to improve its own productivity aside from prompt payment. This might be one of them.

Senator Campbell: Senator Plett is absolutely right. I can't believe what I'm hearing here, quite frankly. What has disturbed me the most today is the government is implicit in this. This really ticks me off. This idea of forming another committee is a classic government process.

The government should take care of it and get rid of this 20 per cent on top for SNC-Lavalin. I don't think you're ever going to get rid of them now, quite frankly. Who says that SNC-Lavalin gets 20 per cent, receives money upfront and doesn't have to cough it out until who knows when down the road? If we started with the government, would this then spread to the rest of the industry?

Mr. Koller: I believe it would. If the federal government sets the example by enacting federal prompt payment legislation, the other provinces working in tandem right now to get prompt payment legislation passed on their own will all fall into line.

Senator Campbell: But you have a government who is going to pass a bill to make themselves pay their bills.

Mr. Koller: It sets an important example.

vendu au gouvernement il y a 15 ans? Je sais que c'est à peu près à ce moment-là, mais pourquoi le gouvernement doit-il faire appel à des tiers? Pourquoi ne pas s'occuper de la gestion et des paiements lui-même?

M. McKee : C'est ce qu'il faisait, et il le faisait bien. On lui a fait croire qu'il allait économiser énormément d'argent, qu'il pourrait se débarrasser de ses services d'architecture et d'ingénierie, qu'il pourrait se débarrasser de la gestion des projets et du service de planification et qu'il pourrait confier tout cela à un tiers, qui était SNC-Lavalin à l'époque. Ensuite, SNC-Lavalin a externalisé l'ingénierie et ajouté 20 p. 100 au coût de ce que le gouvernement venait de lui confier.

Le sénateur Smith : J'espère qu'une loi sur le paiement rapide est effectivement la solution. Mais le gouvernement a tout ce qu'il faut et il devrait pouvoir développer l'expertise qu'il avait auparavant pour assumer cette fonction, ce qui permettrait de faire des économies si le tout était fait à l'interne. Ne croyez-vous pas?

M. McKee : C'est ce que je pense en effet.

M. Whalen : Cela ne règle pas la question de l'argent qui ne s'achemine pas le long de la chaîne d'approvisionnement. C'est une partie du problème.

Le sénateur Smith : C'est ce que j'ai dit tout à l'heure, c'est indiscutable, et nous comprenons tous cela. J'ai déjà fait partie d'une petite entreprise. Nous faisons pression sur nos fournisseurs parce que nos clients faisaient pression sur nous. C'est une mentalité qui doit changer. Personne ne dit le contraire. Le gouvernement pourrait peut-être trouver des moyens d'améliorer sa propre productivité en dehors de la question du paiement rapide. Cela pourrait être un autre élément de solution.

Le sénateur Campbell : Le sénateur Plett a absolument raison. Très franchement, j'ai du mal à croire ce que j'entends ici. Ce qui m'a le plus troublé aujourd'hui, c'est que le gouvernement est en cause. C'est très choquant. Cette idée de former un autre comité est une réaction classique.

Le gouvernement devrait s'en occuper et se débarrasser des 20 p. 100 supplémentaires que touche SNC-Lavalin. Mais, très franchement, je ne crois pas qu'on puisse se débarrasser d'eux désormais. Qui dit que SNC-Lavalin touche 20 p. 100, que l'entreprise reçoit l'argent et n'est pas tenue de payer les autres entreprises jusqu'à dieu sait quelle échéance? Si nous commençons par le gouvernement, est-ce que cela se répandrait dans le reste du secteur?

M. Koller : Je crois que oui. Si le gouvernement fédéral donne l'exemple en adoptant une loi fédérale sur le paiement rapide, les provinces qui collaborent actuellement à l'adoption d'une loi provinciale en ce sens emboîteront le pas.

Le sénateur Campbell : Mais voilà un gouvernement qui va adopter une loi pour se contraindre lui-même à payer ses factures.

M. Koller : Cela servira d'exemple.

Senator Campbell: I don't really care whether they like it or not, but there should be a huge outrage. They have your money. They are sitting on it for six months and getting two points on it. Then they stick it to you even longer.

When I went to university, it was like 30, 60 or 90. You never went over 90 because by the time you got over 90 you were paying a big premium to string it out. Now you're saying there isn't even a timeframe on it.

Mr. Galt: We have talked about how the evolution, how this has grown. You have heard what previously used to be 45 became 60 and 68 and then 80 and 90.

Senator Campbell: That gives you some idea of how many years ago I went to university.

Mr. Galt: We have contracts in writing saying we're going to put 120 in the contract because that seems to be the industry norm. That I saw from Eastern Canada.

This is something that is getting worse. Why? Behaviour will do it. Without consequences, without teeth, without enforcement, as Ed has said, you get to the point where you say, "Let's see how far we can push it. Let's see what they will take." You have vulnerable individuals with small trade contractors across Canada.

The best examples are the big projects with the big contractor, but look at the multitude of small prisons and jails and all the different things that go on across our country. Look at what happens there. This is where it's really rampant.

We have to reverse this culture. We have to change the behaviour.

Senator Wetston: I promise my homework will be to read the Reynolds report. I have to look at that as an Ontario senator. As we continue our discussions here I think it's becoming more important to do that.

It's not uncommon for government to outsource a lot of its services. It has been pretty fashionable in the last number of years, and that is what has occurred here, obviously.

My general belief is that most businesses will respond to incentives. I'm not able to come to a point of view of what those incentives might be, other than what you say, Mr. Whalen, that legislation is the only thing. I've never considered legislation to be an incentive but it seems to me that this is what you're describing.

I've been thinking what those incentives might be. You've heard me and others like Senator Day talk about alternative ways of achieving that. We live in a federation with a combination of federal and provincial authority. We'll eventually talk about that. I'm a lawyer, so I always like to talk about constitutional law.

Putting that aside, we need to understand when you describe this issue. You talk about prisons and others institutions potentially run by federal or provincial governments, depending

Le sénateur Campbell : Peu importe que cela leur plaise ou non, mais c'est vraiment un scandale. Ils ont votre argent. Ils sont assis dessus pendant six mois et gagnent 2 p. 100. Et ils vous font attendre encore plus longtemps.

Quand j'allais à l'université, on attendait 30, 60 ou 90 jours pour rembourser, mais on ne dépassait jamais 90 jours parce que, à ce stade, il fallait payer une énorme prime. Et maintenant, d'après ce que vous dites, il n'y a même plus d'échéance.

M. Galt : Nous avons discuté de l'évolution et de l'aggravation de la situation. Le délai habituel de 45 jours est progressivement passé à 60, puis à 68, 80 et 90.

Le sénateur Campbell : Cela vous donne une idée du nombre d'années que j'ai passées à l'université.

M. Galt : On a maintenant des contrats prévoyant un délai de 120 jours parce qu'on estime que c'est la norme dans le secteur. C'est ce que j'ai constaté dans l'Est du Canada.

Les choses empirent. Pourquoi? C'est une question de comportement. S'il n'y a pas de conséquences, s'il n'y a pas de sanctions, si les dispositions ne sont pas exécutoires, comme l'a dit Ed, les gens sont enclins à se dire : « voyons jusqu'où on peut aller, voyons ce qu'ils accepteront. » Il y a de petits entrepreneurs spécialisés vulnérables dans tout le pays.

Les meilleurs exemples sont les grands projets dirigés par un grand entrepreneur, mais voyez la multitude de prisons et de pénitenciers et tout ce qui se passe dans le pays. Voyez ce qui passe. C'est là que la situation prend de l'ampleur.

Il faut inverser cette mentalité. Il faut changer les comportements.

Le sénateur Wetston : Je me suis promis de lire le rapport Reynolds. Je dois le faire en tant que sénateur de l'Ontario. Compte tenu de nos discussions ici, je crois que ça devient de plus en plus important.

Il n'est pas rare que le gouvernement confie beaucoup de services à l'entreprise. C'est très à la mode depuis un certain nombre d'années, et c'est ce qui se passe en ce moment, manifestement.

Je suis convaincu que la plupart des entreprises réagiront bien aux mesures incitatives. Je ne sais pas trop ce que devraient être ces mesures, en dehors de ce que vous proposez, monsieur Whalen, la loi semble être la seule solution. Je n'ai jamais considéré une loi comme une mesure incitative, mais il me semble que c'est ce que vous expliquez.

J'ai réfléchi à ce que ces mesures pourraient être. Vous m'avez entendu, et d'autres comme le sénateur Day, vous parler de solutions de rechange. Nous vivons dans une fédération où se conjuguent des pouvoirs fédéraux et des pouvoirs provinciaux. Il faudra en parler. Je suis avocat, et j'aime donc parler de droit constitutionnel.

Mais laissons cela, nous devons comprendre le problème que vous décrivez. Vous parlez de prisons et d'autres établissements éventuellement gérés par le gouvernement fédéral ou les

on what we are looking at. Is this also a significant problem in the real estate industry or in other major areas where contractors have a significant role?

We talk a lot about the federal role and the private sector. I'm from Toronto so I understand what's going on there. Can you help me with that, or is this in the Reynolds report as well?

Mr. Whalen: I can answer some of that. I'll defer to some of my colleagues to support me. You have the same players in private jobs and federal works. The issues we have federally are the same we have in private. The payment periods are as bad and as long. That's why we are dealing with it not only at the federal level but at the provincial levels.

What are the ramifications of this? I'll give you a steel example. I have two projects that we could bid on. I've one project that I know will pay quickly somewhere that's not in Canada and I have a federal project. Of the one not in Canada that is subject to prompt payment legislation versus the one that I may not get paid for in 120 days or 170 days, which one will I pick? Which one will get the best price?

We have the steel industry now deciding if we will even bother with this work. We're not in the business to be a bank but Canada is expecting us to be.

Senator Day: We heard from witnesses in last week who general contractors and subs. I was looking for my notes but recollection is that they said the federal government is not at fault. The federal government is paying promptly but it's down the line where it gets held up by the general, et cetera. Are you saying something different or can we reconcile these two?

Mr. Whalen: What I'm saying is that on federal projects and private projects payment is a disaster. The prompt payment legislation addresses it from the very top to the very bottom. That is the only solution that anyone has been able to come up with. It is now globally accepted that the prompt payment scheme being presented in Bill S-224 will ensure people who are paying promptly now have no problems and the companies that are not currently paying promptly will have to start coming into line.

Senator Day: I ask a specific question. The federal government is the owner of the property and is getting some work done. Is the slow payment at that owner level, or is it starting down the line a way?

Mr. Whalen: From a steel perspective our relationship is with the GC. All we know is that the payment terms in our direct relationship with the general contractor are well beyond when we

gouvernements provinciaux, selon la perspective. Est-ce que c'est aussi un problème important dans le secteur immobilier ou dans d'autres grands secteurs où les entrepreneurs ont un rôle important?

On parle beaucoup du rôle du gouvernement fédéral et du secteur privé. Je suis de Toronto et, donc, je comprends bien ce qui se passe. Pourriez-vous préciser ou est-ce que ça se trouve aussi dans le rapport Reynolds?

M. Whalen : Je peux vous donner des éléments de réponse. Et je passerai la parole à certains de mes collègues pour compléter. On trouve les mêmes protagonistes dans les projets du secteur privé et dans les ouvrages fédéraux. Les problèmes sont les mêmes au gouvernement fédéral et dans le secteur privé. Les délais de paiement y sont aussi lamentablement longs. C'est pour cette raison que nous abordons la question non seulement au niveau fédéral, mais à l'échelle des provinces.

Pour vous donner une idée des ramifications, je vais prendre un exemple concret dans le domaine de la sidérurgie. Il y a deux projets sur lesquels on pourrait faire une offre. Il y en a un, quelque part à l'étranger, dont je sais qu'il sera payé rapidement, et il y a un projet fédéral. Entre le projet à l'étranger qui est assujéti à une loi sur le paiement rapide et le projet qui ne sera payé que dans 120 ou 170 jours, lequel pensez-vous que je vais choisir? Qui aura le meilleur prix?

C'est le secteur sidérurgique maintenant qui va décider si cela vaut la peine de faire le travail. Nous ne sommes pas une banque, mais le gouvernement du Canada s'attend à ce que nous en soyons une.

Le sénateur Day : La semaine dernière, nous avons entendu des entrepreneurs généraux et des sous-traitants. J'ai cherché dans mes notes, mais je crois me rappeler qu'ils disaient que le gouvernement fédéral n'est pas à blâmer. Le gouvernement fédéral paie rapidement les factures, mais c'est ensuite que les fonds sont retenus, et cetera. Vous n'êtes pas d'accord ou peut-on concilier les deux points de vue?

M. Whalen : Ce que je dis, c'est que le système de paiement des projets fédéraux comme des projets du secteur privé est une catastrophe. Une loi sur le paiement rapide règle le problème du haut en bas de la chaîne d'approvisionnement. C'est la seule solution qu'on ait pu trouver ici et ailleurs. On reconnaît désormais à l'échelle mondiale que le système de paiement rapide prévu dans le projet de loi S-224 garantit que les gens qui paient rapidement n'ont pas de problèmes et que les entreprises qui ne le font pas commencent à corriger leur comportement.

Le sénateur Day : Je pose une question précise. Le gouvernement est le propriétaire et fait faire des travaux. Est-ce que la lenteur de paiement est imputable au propriétaire ou est-ce que cela se produit le long de la chaîne d'approvisionnement?

M. Whalen : Du point de vue du secteur de la sidérurgie, nous faisons affaire avec le gouvernement du Canada. Tout ce que nous savons, c'est que les modalités de paiement dans le cadre de nos

submitted our invoice. What you heard today from another gentleman who deals directly with the Government of Canada is that the payment terms are not great.

Mr. Galt: If I heard correctly it was in the 90 per cent range that the federal government pays. That leaves a lot in the 10 per cent that don't. We have outlined different scenarios of who represents the government, but the bottom line is that we would not all be united. We're all volunteers. There is no one paid here except we get our same paycheque back home.

We created this group for one reason. It was because there was a real problem we could not solve problem in all the relationships we've had for decades and decades with those who control the money.

Mr. McKee: In days gone by when the federal government controlled everything, everything was done through Public Works A&E. They would tell the different clients that a contract was done and they're going to get paid. The payment was done through Public Works.

One of the problems now is that the individual client, whether it is Health Canada or some other department, wants to hold on to the money. In a lot of cases they make excuses not to pay.

The biggest problem comes around March 31st when all of a sudden the contract doesn't get finished until April 15th and there is no more money left in the budget.

Those are all problems that hasten the fact that as contractors we don't get paid on time.

Mr. Koller: Mr. Lancia would like to say a few words about his own experiences with payment delays, not specifically with the federal government, but to help put things in context in terms of the systemic problems for the construction industry?

Mr. Dan Lancia, President, Electrical Contractors Association of Ontario: You have basically heard most of it. We have done work for general contractors in the past and have waited on payments for well over 180 days. I have actually waited for three years to get paid for one project that I knew they were paid for.

It's a systemic problem in our industry. I don't do any government work. I do private sector work. It's systemic in private sector. When dealing with general contractors, they hold on to your money.

From what I understand now, they've actually hired money managers to manage my money and not give it to me. That's becoming so much of a problem I have actually decided that I

relations directes avec l'entrepreneur général dépassent largement la date à laquelle nous avons présenté notre facture. Un des témoins que vous avez entendus aujourd'hui et qui fait directement affaire avec le gouvernement du Canada vous a dit que les délais de paiement ne sont pas satisfaisants.

M. Galt : Si j'ai bien compris, le gouvernement fédéral paie dans un ordre de grandeur de 90 p. 100. Mais la marge de 10 p. 100 comprend beaucoup de cas. Nous avons envisagé divers scénarios sur la représentation du gouvernement, mais le problème, c'est que nous ne sommes pas unis. Nous sommes tous ici bénévolement. Personne n'est payé, sauf que nous recevons le même chèque de paie chez nous au retour.

Nous avons créé ce groupe pour une seule raison, à savoir qu'il y a un problème réel que nous n'avons pas réussi à régler dans toutes les relations que nous avons depuis des décennies avec ceux qui contrôlent l'argent.

M. McKee : Auparavant, à l'époque où le gouvernement fédéral contrôlait tout, tout passait par Travaux publics et par les services d'architecture et d'ingénierie. C'est le gouvernement qui disait aux différents clients qu'un contrat était terminé et qu'ils allaient être payés. Les paiements étaient effectués par Travaux publics.

L'un des problèmes actuellement, c'est que le client individuel, Santé Canada ou un autre ministère, veut garder l'argent. Il arrive très souvent que ces ministères trouvent des excuses pour ne pas payer.

Le problème le plus important se produit autour du 31 mars quand, tout à coup, le contrat n'est pas terminé avant le 15 avril et qu'il n'y a plus d'argent dans le budget.

Tous ces problèmes accentuent le problème des retards de paiement aux entrepreneurs.

M. Koller : M. Lancia aimerait parler un peu de sa propre expérience des retards de paiement, pas particulièrement avec le gouvernement fédéral, mais cela permettra de contextualiser les problèmes systémiques auxquels se heurte le secteur de la construction.

M. Dan Lancia, président, Electrical Contractors Association of Ontario : Vous avez entendu l'essentiel de ce qu'il y avait à dire. Nous avons déjà travaillé pour des entrepreneurs généraux qui nous payaient dans des délais bien supérieurs à 180 jours. J'ai même attendu trois ans dans un cas où je savais que l'entrepreneur avait été payé.

C'est un problème systémique dans notre secteur d'activité. Je ne fais pas affaire avec le gouvernement. Je fais affaire avec des entreprises privées. Et c'est systémique dans le secteur privé. Les entrepreneurs généraux gardent l'argent qu'ils doivent.

Je crois savoir qu'ils engagent maintenant des gestionnaires chargés de gérer l'argent qu'ils me doivent et de ne pas me le donner. C'est devenu un tel problème que j'ai décidé de ne plus

don't like working for general contractors anymore. For that reason we may be slowing our business down a bit by not taking on so many projects and not hiring as many people as we usually do.

I am tired of being a bank. I am tired of having the bank call me. I am tired of having suppliers call me. I am just tired. I have been in the business for 28 years. It has been a great business.

Within the last 15 years the whole business has changed. We used to do multi-million dollar jobs on a handshake. You can't do that now because you can't trust the new players in the game. There's no loyalty anymore; there's nothing. The business changed 15 years ago and it's just getting worse trying to get paid.

Senator Day: Mr. Lancia, I see the name EllisDon all over the place. Are they project managers or general contractors?

Mr. Lancia: They are project managers. They're not general contractors. They claim to be general contractors, but they're project managers.

I invite you all to go to their office. I think it's in London. You could meet their staff to find out exactly what they do, who they are, how many project managers they actually have, who are money financiers, who are junior lawyers and things like that because that's who they hire. It's a big problem in our industry.

You mentioned, senator, something about dispute resolution. Try putting the dispute resolution into a contract with a general contractor. It will never happen. Maybe it happens in a fantasy world but never in real life. They would rather hold you out to dry, take you to court and let you suffer for three or four years, figuring you're going to let your claim go for \$1million dollars or whatever and walking away with your money.

The Chair: Thank you very much, gentlemen.

Before you leave, colleagues, tomorrow we've have Steven MacKinnon, Parliamentary Secretary to the Minister of Public Services and Procurement; witnesses from Public Services and Procurement Canada and from the Department of Justice; and a general contractor from Aecon Group.

Thank you very much, gentlemen. It was definitely a learning experience for all of us. At times it was rather emotional testimony. We very much appreciated it.

(The committee adjourned.)

travailler pour des entrepreneurs généraux. C'est pour cette raison que nos activités sont un peu ralenties. Nous acceptons moins de projets et nous embauchons moins de gens que d'habitude.

Je suis fatigué de jouer à la banque. Je suis fatigué d'être appelé par ma banque. Je suis fatigué d'être appelé par mes fournisseurs. J'en ai assez. Je suis en affaires depuis 28 ans. C'est un domaine très intéressant.

Mais, depuis 15 ans, la situation a changé. Il suffisait d'une poignée de main pour régler un contrat de plusieurs millions de dollars. Impossible aujourd'hui, parce qu'on ne peut pas faire confiance aux nouveaux joueurs. Il n'y a plus de loyauté, il n'y a plus rien. Tout a changé il y a 15 ans, et c'est de plus en plus difficile de se faire payer.

Le sénateur Day : Monsieur Lancia, je vois le nom EllisDon partout. Est-ce qu'il s'agit de gestionnaires de projets ou d'entrepreneurs généraux?

M. Lancia : Ce sont des gestionnaires de projets, pas des entrepreneurs généraux. Ils prétendent être des entrepreneurs généraux, mais ce sont des gestionnaires de projets.

Je vous invite à leur rendre visite à leur siège social, qui est à London, je crois. Leur personnel pourrait vous dire ce qu'ils font exactement, qui ils sont, combien de gestionnaires de projets y travaillent, qui les finance, qui sont les juristes subalternes, et cetera, parce que ce sont ces gens qu'ils embauchent. C'est un gros problème dans notre secteur d'activité.

Monsieur le sénateur, vous avez dit quelque chose au sujet du règlement des différends. Essayez donc de prévoir une disposition à ce sujet dans un contrat avec un entrepreneur général. Il n'acceptera jamais. Peut-être que cela arrive dans les films, mais jamais dans la vraie vie. Ils préfèrent vous faire sécher, passer devant un tribunal et vous laisser souffrir pendant trois ou quatre ans, en comptant sur le fait que vous abandonnerez contre un million de dollars ou peu importe et qu'ils emporteront votre argent.

Le président : Merci beaucoup, messieurs.

Avant de nous quitter, chers collègues, je vous rappelle que, demain, nous recevrons Steven MacKinnon, secrétaire parlementaire de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement, des représentants de Services publics et Approvisionnement Canada et du ministère de la Défense, et un entrepreneur général du groupe Aecon.

Merci beaucoup, messieurs. Nous avons tous beaucoup appris. Les témoignages ont parfois été fort émouvants. Merci encore.

(La séance est levée.)

OTTAWA, Thursday, February 9, 2017

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts, met this day at 10:32 a.m. to give consideration to the bill.

Senator David Tkachuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good morning and welcome, colleagues, invited guests and members of the general public who are following today's proceedings of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce either here in the room or listening via the Web.

My name is David Tkachuk and I am chair of the committee.

Today is our third meeting on Bill S-224, An Act respecting payments made under construction contracts. The bill was read a first time in the Senate on April 13, 2016, and referred to our committee on November 28th.

I am pleased to welcome, in the first portion of our meeting, Steven MacKinnon, Member of Parliament for Gatineau, Québec, and Parliamentary Secretary to the Minister of Public Services and Procurement as of January 2017.

Prior to his election to Parliament in 2015, Mr. MacKinnon was senior vice-president at a global consultancy where he was a practice director for mergers, acquisitions and financial communications. In fact, Bloomberg recognized his practice as Canada's leading mergers and acquisition advisory, which was also a recipient of the Canada China Business Council's gold award.

Mr. MacKinnon, thank you for appearing before us today, along with your officials from Public Services and Procurement Canada: Kevin Radford, Assistant Deputy Minister, Real Property Branch; and David Schwartz, Director General, Commercial and Alternative Acquisitions Management Sector, Procurement Branch.

I understand you have some opening remarks, Mr. MacKinnon, after which we will go to a question and answer session. Given you have some duties to attend to in the House of Commons, my understanding is that your officials will stay behind if you leave before the end of our question and answer session.

Please proceed with your opening remarks and then we'll go to questions.

[*Translation*]

Steven MacKinnon, M.P., Parliamentary Secretary to the Minister of Public Services and Procurement: Thank you, Mr. Chair. This is my first appearance before a Senate

OTTAWA, le jeudi 9 février 2017

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, auquel a été renvoyé le projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction, se réunit aujourd'hui, à 10 h 32, pour l'étude du projet de loi.

Le sénateur David Tkachuk (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bonjour, et bienvenue, chers collègues, invités et membres du public qui suivent les délibérations d'aujourd'hui du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, ici même, dans la salle, ou sur le Web.

Je m'appelle David Tkachuk, et je suis président du comité.

Nous tenons aujourd'hui notre troisième séance d'étude du projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre des contrats de construction. Le projet de loi a été étudié en première lecture au Sénat le 13 avril 2016, et il a été renvoyé à notre comité le 28 novembre.

J'ai le plaisir de souhaiter la bienvenue, durant la première partie de notre séance, à Steven MacKinnon, député de Gatineau, au Québec, et secrétaire parlementaire de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement depuis janvier 2017.

Avant son élection au Parlement en 2015, M. MacKinnon a été vice-président principal d'un cabinet-conseil mondial où il a été directeur de pratique en matière de fusions, d'acquisitions et de communications financières. En fait, Bloomberg a attiré sa pratique en matière de fusions et acquisitions comme étant la plus importante au Canada, et sa firme a été récipiendaire du prix or du Conseil d'affaires Canada-Chine.

Monsieur MacKinnon, merci de comparaître devant nous aujourd'hui, en compagnie de vos fonctionnaires de Services publics et Approvisionnement Canada : Kevin Radford, sous-ministre adjoint, Direction générale des biens immobiliers; et David Schwartz, directeur général, Direction générale des approvisionnements, Secteur de la gestion des approvisionnements commerciaux et alternatifs.

J'ai cru comprendre que vous souhaitiez formuler certaines observations liminaires, monsieur MacKinnon, après quoi nous passerons à une période de questions et réponses. Étant donné que vous avez certaines responsabilités dont vous devez vous acquitter à la Chambre des communes, j'ai cru comprendre que vos fonctionnaires resteraient parmi nous si vous deviez nous quitter avant la fin de la période de questions et réponses.

Veuillez nous présenter vos observations liminaires, après quoi nous passerons aux questions.

[*Français*]

Steven MacKinnon, député, secrétaire parlementaire de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement : Merci, monsieur le président. C'est la première fois que je comparais

committee. My apologies if I am not following your protocols, which are not the same as in the other place. I have to leave at 11 a.m. to join the minister in her other duties.

Mr. Chair, distinguished committee members, thank you for the opportunity to be here this morning to discuss Bill S-224, an Act respecting payments made under construction contracts. We all agree that prompt payment is good for the construction sector and we all agree on the spirit and intent of this bill.

Yesterday, the committee heard from witnesses about the impacts related to payment delays. Small and medium-sized enterprises are critical to our economy's health. We know that these businesses are the most at risk when payments are not flowing through to all levels of the industry, as late or non-payment can have a significant burden on their financial capacity. Even a minor delay in payment of one or two invoices can put smaller businesses under financial stress. This means that jobs and livelihoods are at risk and families face unnecessary hardship.

There are things that can be done to meet the spirit and intent of this bill.

[*English*]

We must at the same time, however, acknowledge the progress being made by our provinces with whom jurisdiction for the issue rests, and with whom we are collaborating closely to ensure these best practices may flourish.

First I would like to explain the steps taken by Public Services and Procurement Canada to support prompt payments. Our government already has some measures embedded within its contracts that support prompt payment practices. For example, contractors and suppliers who do business with the federal government must be paid 30 days after the receipt of the invoice. Invoices not paid within this mandatory period are subject to interest.

[*Translation*]

Currently, federal departments pay 90 per cent of their invoices on time. The rate is even higher when we look at Public Services and Procurement Canada, which handles just over three-quarters of all construction services purchased by the federal government. The department pays 96 per cent of invoices within 30 days. Of the remaining 4 per cent, the vast majority, 80 per cent, are paid within 31 to 60 days. Public Services and Procurement Canada has a strong record of paying our contractors, but we also want to ensure that other players in

devant un comité sénatorial. Vous me pardonnerez si j'enfreins vos protocoles, qui ne sont pas les mêmes à l'autre endroit. Je dois partir à 11 heures pour rejoindre la ministre dans d'autres fonctions.

Monsieur le président, chers membres du comité, je vous remercie de me donner l'occasion de prendre la parole devant vous aujourd'hui pour discuter du projet de loi S-224, Loi sur les paiements effectués dans le cadre de contrats de construction. Nous reconnaissons tous que le paiement sans délai est une bonne chose pour l'industrie de la construction et nous sommes tous d'accord avec l'esprit et les principes du projet de loi.

Hier, des témoins ont mentionné aux membres du comité certaines répercussions que peuvent avoir les retards dans les paiements. Il est important de souligner que les petites et moyennes entreprises sont essentielles pour garantir la santé économique du Canada. Nous savons que ces entreprises sont le plus à risque lorsque les paiements ne se rendent pas aux niveaux inférieurs de l'industrie. En effet, les paiements en retard ou une absence de paiement peuvent créer un important fardeau et entraver leurs capacités financières. Même un léger retard dans le paiement d'une ou de deux factures peut faire peser une pression financière sur les plus petites entreprises. Cela signifie que des emplois et des moyens de subsistance sont à risque et que des familles pourraient être confrontées à des difficultés in dues.

Nous pouvons prendre des mesures pour nous conformer à l'esprit et à l'intention de ce projet de loi.

[*Traduction*]

Toutefois, nous devons reconnaître en même temps le progrès que réalisent nos provinces, auxquelles est dévolue la compétence en la matière, et avec lesquelles nous collaborons étroitement afin de veiller à ce que ces pratiques exemplaires puissent se développer.

Premièrement, j'aimerais expliquer les mesures prises par Services publics et Approvisionnement Canada pour favoriser les paiements sans délai. Notre gouvernement inclut déjà certaines mesures dans ses marchés qui favorisent des pratiques de paiement sans délai. Par exemple, les entrepreneurs et fournisseurs qui font affaire avec le gouvernement fédéral doivent être payés dans les 30 jours suivant la réception de la facture. Les factures qui ne sont pas payées à l'intérieur de ce délai obligatoire portent des intérêts.

[*Français*]

À l'heure actuelle, les ministères fédéraux paient 90 p. 100 de leurs factures à temps. Ce taux est encore plus élevé pour Services publics et Approvisionnement Canada, qui traite un peu plus des trois quarts de l'ensemble des services de construction acquis par le gouvernement fédéral. Le ministère paie 96 p. 100 des factures dans les 30 jours. Quant aux 4 p. 100 restants, la grande majorité des factures, soit 80 p. 100, sont payées dans les 31 à 60 jours. À Services publics et Approvisionnement Canada, nous affichons un excellent bilan en ce qui a trait aux paiements versés à nos

the payment chain are treated fairly.

There are clear obligations in that regard too. For construction contracts managed by Public Services and Procurement Canada, prime contractors are required to submit statutory declarations with every invoice acknowledging that all their legal payment requirements have been met.

For construction contracts over \$100,000, the department also requires contract securities, for instance, labour and material bonds that help protect sub-contractors against non-payments.

[English]

Those requirements all play a critical role in supporting timely payments on construction contracts and have set the standard for procurement in this area. We have a solid foundation in place which allows us to conduct business as efficiently and efficiently as possible while protecting the integrity of the contracting process.

PSPC also has a good reputation for working with industry and stakeholders to address contracting and procurement issues. In the spring of 2016 Minister Foote instructed PSPC and its officials to work closely with industry to explore possible ways to improve payment terms and practices at all levels of the supply chain.

Those initial discussions evolved into a joint government-industry working group led by Public Services and Procurement Canada, Defence Construction Canada and the Canadian Construction Association. To ensure we have all the input from all stakeholders involved in improving prompt payment practices, we also consulted with the National Trade Contractors Coalition of Canada, with whom I had the pleasure to meet the other day, as well as provinces and territories. Responsibility for this issue is shared between industry and government, and it is critical that we have a concerted and integrated approach to finding enforceable solutions.

The working group has been focused on identifying possible solutions that would improve the timeliness of payment throughout the chain and meet the needs of the industry. As solutions are identified to improve prompt payment practices, the minister has instructed that PSPC prioritize implementing them quickly within our departmental processes. Results will help decide whether any solutions can be used elsewhere, for instance, in construction contracts awarded by other government departments.

entrepreneurs, mais nous voulons également nous assurer que les autres intervenants dans la chaîne de paiement sont traités équitablement.

Il y a aussi des obligations claires à respecter à cet égard. En ce qui concerne les contrats de construction gérés par Services publics et Approvisionnement Canada, les entrepreneurs principaux sont tenus d'accompagner chaque facture d'une déclaration statutaire selon laquelle ils ont satisfait à toutes leurs exigences légales relatives au paiement.

Pour les contrats de construction de plus de 100 000 \$, le ministère exige également des garanties contractuelles, par exemple un cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux, qui contribue à protéger les sous-traitants en cas de non-paiement.

[Traduction]

Ces exigences jouent toutes un rôle essentiel pour favoriser les paiements sans délai dans le cadre de contrats de construction, et elles ont établi la norme en matière d'approvisionnement dans ce domaine. Nous avons une fondation solide en place qui nous permet de faire affaire des manières les plus efficaces et rentables possibles tout en protégeant l'intégrité du processus contractuel.

SPAC a également une bonne réputation pour ce qui est de collaborer avec l'industrie et les intéressés à régler les problèmes qui peuvent surgir en matière de contrats et d'approvisionnement. Au printemps de 2016, la ministre Foote a donné instruction à SPAC et ses fonctionnaires de collaborer étroitement avec l'industrie à tenter de trouver des façons d'améliorer les modalités et les pratiques de paiement à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement.

Ces discussions initiales ont évolué en un groupe de travail mixte gouvernement-industrie dirigé par Services publics et Approvisionnement Canada, Construction de Défense Canada et l'Association canadienne de la construction. Afin de veiller à recueillir toutes les observations de tous les intervenants susceptibles d'améliorer les pratiques de paiement sans délai, nous avons également consulté la National Trade Contractors Coalition of Canada, que j'ai eu le plaisir de rencontrer l'autre jour, ainsi que les provinces et les territoires. La responsabilité à l'égard de cette question est partagée entre l'industrie et le gouvernement, et il est essentiel que nous adoptions une démarche concertée et intégrée pour trouver des solutions qui puissent être mises en pratique.

Le groupe de travail a concentré ses efforts sur la recherche de solutions envisageables qui amélioreraient la ponctualité des paiements d'un bout à l'autre de la chaîne et répondraient aux besoins de l'industrie. À mesure que des solutions sont cernées pour améliorer les pratiques de paiement sans délai, la ministre a donné instruction à SPAC de prioriser leur mise en œuvre rapide dans les processus de notre ministère. Les résultats aideront à décider si certaines de ces solutions peuvent être utilisées ailleurs, par exemple, dans les marchés de construction accordés par d'autres ministères.

[*Translation*]

Improving transparency is one of the areas that the working group agrees needs to be addressed, especially with respect to information on construction contracts and payments. With that in mind, the department is considering publicly disclosing the dates of payments made to prime contractors, which would inform lower tiers as to when they can expect payments, or to exercise their respective contractual rights.

[*English*]

Although I applaud the efforts toward improving prompt payment practices there are some challenges. First, under the Canadian Constitution, construction contracts fall within provincial jurisdiction under property and civil rights. This may give rise to jurisdictional disputes and legal challenges surrounding the proposed legislation. In addition, Bill S-224 does not identify any penalties dealing with contractors and subcontractors in default of the bill's provisions. This could result in possible legal actions against the federal government for not enforcing a contractor's obligations.

In addition, there is no mechanism for the government to know all of the firms working on a project, nor to be aware of the terms and conditions of contracts down the subcontract chain. It is therefore not possible for the government to ensure prompt payment to firms with which it has no contract.

[*Translation*]

While we fully support the intent and spirit of the bill, we need to be mindful of forcing the Crown into a relationship with subcontractors and into new responsibilities where none was designed to exist. For this reason, our government cannot support Bill S-224.

There is a new energy and mindset around our collaboration with industry and provincial and territorial colleagues and I am confident that together we will bring forward improvements to the entire payment chain. They speak to our commitment to be more responsive and also underline the importance of prompt payment, especially to small and medium-sized enterprises.

As we move on various fronts to address this problem, the minister is continuing to communicate with her provincial and territorial counterparts. A recent report commissioned by the Ontario government, a report that I understand was discussed at this committee, proposes remedies for sub-contractors seeking payment from prime contractors and is a model for prompt payment legislation.

[*Français*]

Le groupe de travail convient qu'il faut améliorer la transparence, en particulier pour ce qui est de l'information relative aux contrats de construction et aux paiements. Dans cette optique, le ministère envisage de divulguer publiquement la date de versement des paiements aux entrepreneurs principaux, ce qui permettrait aux échelons inférieurs de savoir à quel moment ils peuvent s'attendre à recevoir un paiement ou exercer leurs droits contractuels respectifs.

[*Traduction*]

Bien que j'applaudisse ces efforts visant à améliorer les pratiques de paiement sans délai, il y a certaines difficultés. Premièrement, en vertu de la Constitution canadienne, les contrats de construction relèvent de la compétence provinciale en matière de propriété et de droits civils. Cela peut donner lieu à des conflits de compétences et à des contestations judiciaires relativement à la loi proposée. De plus, le projet de loi S-224 ne prévoit aucune sanction imposable aux entrepreneurs et sous-traitants qui manquent aux dispositions du projet de loi. Il pourrait s'ensuivre des recours en justice contre le gouvernement fédéral pour ne pas avoir forcé un entrepreneur à s'acquitter de ses obligations.

De plus, il n'y a aucun mécanisme permettant au gouvernement de connaître l'identité de toutes les entreprises qui travaillent sur un projet ni de connaître les modalités et conditions des contrats aux échelons inférieurs de la chaîne de sous-traitance. Il n'est donc pas possible pour le gouvernement d'assurer le paiement sans délai d'entreprises avec lesquelles il n'a aucun lien contractuel.

[*Français*]

Bien que nous appuyions entièrement l'intention et l'esprit du projet de loi, nous ne pouvons pas obliger la Couronne à entretenir une relation avec des sous-traitants et à assumer de nouvelles responsabilités là où il ne devrait pas y en avoir. Pour cette raison, notre gouvernement ne peut pas appuyer le projet de loi S-224.

Une énergie et une mentalité nouvelles animent notre collaboration avec nos collègues de l'industrie, des provinces et des territoires, et je suis persuadé qu'ensemble, nous pourrions améliorer toute la chaîne de paiement. Elles témoignent de notre engagement à être plus réactifs et soulignent l'importance du paiement sans délai, en particulier pour les petites et moyennes entreprises.

Alors que nous tentons de régler ce problème par divers moyens, la ministre poursuit ses communications avec ses homologues provinciaux et territoriaux. Un rapport récent commandé par le gouvernement de l'Ontario, qui a fait l'objet d'une discussion devant ce comité, si je comprends bien, propose diverses solutions pour les sous-traitants qui réclament des paiements à l'entrepreneur principal. Il s'agit d'un modèle de loi sur le paiement sans délai.

I also understand that the governments of Ontario and Quebec have announced their intention to implement some type of prompt payment legislation or regulation in 2017. Federal and provincial activities must be carefully aligned to avoid duplication, misunderstanding, misinterpretation, or jurisdictional conflicts. Ongoing communications will help ensure that our respective initiatives are informed by the latest information and evidence.

We continue to work with our provincial and territorial colleagues on these initiatives with the intent to improve prompt payment for sub-contractors, trades and suppliers, and we will continue to work on other administrative and contractual measures with a view to finding efficiencies that would improve prompt payment.

Mr. Chair, honourable senators, thank you for your time and attention. I would be pleased to respond to your questions.

[English]

The Chair: Minister, if what you say is true, that 90 per cent of the contracts are paid for by the government within the 30 days, this bill really would apply mostly to general contractors.

Mr. MacKinnon: Correct.

The Chair: Why would it be a concern of the government to ask general contractors to pay within 30 days if you pay within 30 days? Why would it be a concern of yours that this bill affects basically general contractors?

Mr. MacKinnon: Essentially for the two reasons that I stated. The first is that we are concerned this proposed legislation could interfere with existing constitutional provisions and could lead to jurisdictional disputes around lien law, contract law, and the general regulation of the construction industry.

Second, we fear, as I said in my speech, that subcontractors or contractors down the chain of contracting, with whom we have no contractual relationship, could then enforce or seek to enforce against the Crown provisions about which we have no knowledge.

Senator Plett: I agree with the chair. I think the government is missing the point on what this legislation is even intended to do. I have a two-page document that is being translated for all senators to read before clause by clause from a constitutional expert, Mr. Gerald Chipeur from Miller Thomson LLP, who states unequivocally that this is 100 per cent federal jurisdiction. This is clearly work that is done on Crown land and you cannot separate the two. That, colleagues, is being translated and you will have it

Je comprends également que les gouvernements de l'Ontario et du Québec ont l'intention de mettre en œuvre une loi ou un règlement sur le paiement sans délai en 2017. Les activités fédérales et provinciales doivent être soigneusement harmonisées afin d'éviter les chevauchements, l'incompréhension, une fausse interprétation ou des infractions juridictionnelles. Des communications continues permettront de faire en sorte que nos initiatives respectives puissent s'appuyer sur l'information et les données les plus récentes.

Nous continuons de collaborer avec nos collègues des provinces et des territoires sur ces initiatives en vue d'améliorer le paiement sans délai pour les sous-traitants, les gens de métier et les fournisseurs. De plus, nous continuerons d'examiner d'autres mesures administratives et contractuelles dans le but de trouver des façons d'améliorer le paiement sans délai.

Monsieur le président, honorables sénateurs, je vous remercie de votre attention. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

[Traduction]

Le président : Monsieur le ministre, si ce que vous dites est vrai, à savoir que 90 p. 100 des contrats sont payés par le gouvernement dans les 30 jours, ce projet de loi s'appliquerait en réalité principalement aux entrepreneurs généraux.

M. MacKinnon : C'est exact.

Le président : En quoi ce serait source de préoccupation pour le gouvernement que de demander aux entrepreneurs généraux de payer dans les 30 jours si vous payez dans les 30 jours? En quoi cela serait-il une préoccupation pour vous si ce projet de loi touche essentiellement les entrepreneurs généraux?

M. MacKinnon : Essentiellement pour les deux raisons que j'ai évoquées. La première est que nous craignons que ce projet de loi puisse entrer en conflit avec des dispositions constitutionnelles existantes et puisse mener à des conflits de compétences en matière de droit des sûretés, de droit des contrats et de réglementation générale de l'industrie de la construction.

Deuxièmement, nous craignons, comme je l'ai dit dans mon discours, que les sous-traitants ou les entrepreneurs le long de la chaîne contractuelle, avec lesquels nous n'avons aucune relation contractuelle, fassent exécuter ou cherchent à faire exécuter contre Sa Majesté des dispositions dont nous n'avons aucune connaissance.

Le sénateur Plett : Je suis d'accord avec le président. Je pense que le gouvernement ne saisit même pas ce que cette loi vise à faire. J'ai un document de deux pages qui est en voie d'être traduit pour que tous les sénateurs puissent le lire avant l'examen article par article, qui a été rédigé par un expert en droit constitutionnel, M. Gerald Chipeur, de Miller Thomson S.E.N.C.R.L., s.r.l., qui affirme sans équivoque que ceci est à 100 p. 100 de compétence fédérale. Il s'agit clairement de travaux qui sont réalisés sur des

prior to the next meeting.

You talked about this being provincial jurisdiction, Mr. MacKinnon. Yet your working group met with the national trade contractors on Monday and stated clearly the provinces indicated that if prompt payment legislation was first enacted federally, it would be a catalyst for the provinces to get moving on legislation in their jurisdiction.

How do you square that box when your working group is saying that the federal government has to do this first and then the provinces will follow?

Mr. MacKinnon: Most generally we think the federal government has a responsibility to be a leader in this area and to demonstrate with its contracting and other practices that it can foster change and improvement in the industry. I'm not aware of the legal opinion to which you refer, but we are concerned about the overlap, the duplication and possible jurisdictional disputes that this legislation could propose. We think by working collaboratively with the provinces and ensuring that their regimes are brought up to date we can get to a regime that we all support.

As I also indicated, we support the spirit and the intent of this legislation but perhaps disagree on the means to get there.

Senator Plett: They aren't saying that you would be the leader. They are saying that the federal government needs to enact legislation. They are not upset about you stepping on their toes. They think you need to enact legislation.

You say, and possibly rightfully so, that the federal government has a reasonable track record of paying its bills on time. Public Works pays 96 per cent of I don't know how many billions of dollars of work every year. I wouldn't be bragging about paying 96 per cent of my bills promptly when that is still putting a hundred good companies in Canada out of business because somebody down the food chain is not paying them.

We're not asking for you to ensure that they do that. We're asking for a remedy for the contractors to suspend work and to go through the adjudication process to get the money that they are rightfully owed. We're not asking you to double-pay.

Every party, including the Liberal Party, supported this prior to your being in government. We have a Liberal MP who wants to carry this bill in the other place. All parties including your party, sir, supported this prior to the election. This has been three years in the making.

terres de la Couronne et vous ne pouvez pas séparer les deux. Cela, chers collègues, est en cours de traduction, et vous l'aurez avant la prochaine séance.

Vous avez dit que ceci était de compétence provinciale, monsieur MacKinnon. Pourtant, votre groupe de travail a rencontré la National Trade Contractors Coalition lundi et il a clairement affirmé que les provinces avaient laissé savoir que si une loi sur les paiements sans délai était édictée d'abord par le gouvernement fédéral, cela aurait l'effet d'un catalyseur qui inciterait les provinces à commencer à travailler à l'élaboration de mesures législatives dans leurs ressorts respectifs.

Comment conciliez-vous ce que vous nous avez dit aujourd'hui avec les propos de votre groupe de travail lorsqu'il dit que le gouvernement fédéral doit faire cela en premier et les provinces suivront ensuite?

M. MacKinnon : Globalement, nous pensons que le gouvernement fédéral a la responsabilité d'être un chef de file dans ce domaine et de démontrer par ses pratiques contractuelles et autres qu'il peut susciter des changements et des améliorations dans l'industrie. Je ne suis pas au courant de l'avis juridique que vous mentionnez, mais nous sommes inquiets des chevauchements et des conflits de compétences que ce projet de loi pourrait causer. Nous pensons qu'en travaillant en collaboration avec les provinces et en nous assurant que leurs régimes sont mis à jour, nous pouvons en arriver à un régime que nous appuyons tous.

Comme je l'ai aussi mentionné, nous appuyons l'esprit et l'intention de ce projet de loi, mais peut-être que nous ne sommes pas d'accord sur les moyens d'y arriver.

Le sénateur Plett : Ils ne disent pas que vous seriez le chef de file. Ils disent que le gouvernement fédéral doit édicter cette loi. Ils ne sont pas mécontents que vous marchiez sur leurs plates-bandes. Ils pensent que vous devez édicter cette loi.

Vous dites, et peut-être avec raison, que le gouvernement fédéral a une feuille de route raisonnable en fait de paiement ponctuel de ses factures. Travaux publics paie 96 p. 100 de je ne sais combien de milliards de dollars de travaux chaque année. Je ne me vanterais pas de payer environ 96 p. 100 de mes factures sans délai quand cela oblige tout de même une centaine de bonnes entreprises au Canada à fermer leurs portes parce que quelqu'un plus bas dans la chaîne alimentaire ne les paie pas.

Nous ne vous demandons pas de vous assurer qu'ils font cela. Nous demandons un recours permettant aux entrepreneurs de suspendre les travaux et recourir au processus de règlement des différends pour obtenir l'argent qui leur est dû. Nous ne vous demandons pas de payer en double.

Tous les partis, y compris le Parti libéral, appuyaient ces mesures avant que vous preniez le pouvoir. Nous avons un député libéral qui veut promouvoir ce projet de loi dans l'autre chambre. Tous les partis y compris le vôtre, monsieur, ont appuyé ces mesures avant l'élection. Les travaux à cet égard sont en cours depuis trois ans.

The bill has been in the chamber since April and today, two days before we want to go to clause by clause, all of a sudden you find out you're not supportive when the minister in the Senate said she was supportive of it.

Mr. MacKinnon: I can't speak to all of the past. What I can say is that we fundamentally agree on spirit and intent. What we don't agree on are the specific provisions of this proposed legislation. We have concerns from a legal perspective around claims against the Crown and on potential interference with provincial jurisdiction.

Senator Plett: But there is nothing in the bill that says anybody will file a claim against the Crown.

Senator Ringuette: I will start with a comment. Although you state that the government and the department have good intentions, if the good intention to work on this issue was really there the National Trade Contractors Coalition would be part and parcel of the working group that you've put together. Maybe suggestion number one would be to move forward to include trade contractors in the discussion.

With regard to the other comment about supply and services contracts and so forth, I see nothing in this bill that imposes any kind of rules or regulations or legal action for supply and services. What we see in this bill are provisions that would allow a subcontractor to be paid by the full contractor.

There is no legal imposition on the federal government. It is only providing for subcontractors to take issue with payment by general contractors. I have difficulties with that because there's no increased workload with regard to federal government contracting. Could you elaborate more because I really have a hard time understanding that position?

Mr. MacKinnon: On your first point, my understanding is that the NTCCC was previously part of the Canadian Construction Association and now are no longer. There is a full willingness to include them in working groups and working sessions that may occur. In fact, as I mentioned, interaction has already occurred with them. I think there's a full willingness to continue to work with them on this issue.

On your second point, before I turn to Mr. Radford, what I would simply say is that the codification of behaviours in the construction business is generally recognized, contrary to the U.K., New Zealand and other jurisdictions that have been cited, as something that falls squarely within provincial jurisdiction in Canada.

Ce projet de loi a été déposé à la Chambre en avril, et aujourd'hui, deux jours avant que nous voulions passer à l'examen article par article, tout à coup, vous découvrez que vous ne l'appuyez pas, alors que la ministre a dit au Sénat qu'elle l'appuyait.

M. MacKinnon : Je ne peux pas parler de tout le passé. Ce que je peux dire, c'est que nous sommes fondamentalement d'accord avec l'esprit et l'intention. Ce sur quoi nous ne sommes pas d'accord, c'est sur les dispositions précises de ce projet de loi. Nous avons des préoccupations d'ordre juridique relatives à des recours contre l'État et à la possibilité d'un empiètement sur la compétence des provinces.

Le sénateur Plett : Mais il n'y a rien dans le projet de loi qui dit que qui que ce soit présentera une demande à l'État.

La sénatrice Ringuette : Je vais commencer par un commentaire. Bien que vous affirmiez que le gouvernement et le ministère ont de bonnes intentions, si la bonne intention de travailler sur cette question existait vraiment, la National Trade Contractors Coalition ferait partie du groupe de travail que vous avez mis sur pied. Peut-être que la première suggestion serait de prendre l'initiative d'inclure les entrepreneurs spécialisés dans la discussion.

Pour ce qui concerne l'autre commentaire au sujet des contrats de fourniture et de services, et ainsi de suite, je ne vois rien dans ce projet de loi qui impose quelque règle ou règlement ou action en justice que ce soit en ce qui a trait aux fournitures et aux services. Ce que nous voyons dans ce projet de loi, ce sont des dispositions qui permettraient à un sous-traitant d'être payé par l'entrepreneur total.

Il n'y a aucune contrainte juridique imposée au gouvernement fédéral. Le projet de loi prévoit seulement un recours permettant aux sous-traitants d'être payés par les entrepreneurs généraux. Je suis embêtée par cela, parce qu'il n'y a aucun accroissement de la charge de travail en ce qui a trait à la passation de marchés par le gouvernement fédéral. Pourriez-vous fournir davantage d'explications, parce que j'ai vraiment beaucoup de difficulté à comprendre cette position?

M. MacKinnon : Pour ce qui concerne votre premier point, je crois comprendre que la NTCCC faisait partie de l'Association canadienne de la construction auparavant et qu'elle n'en fait plus partie. On est pleinement disposé à l'inclure dans les groupes de travail et les séances de travail qui pourraient avoir lieu. En fait, comme je l'ai mentionné, il y a déjà eu des interactions avec elle. Je pense qu'on est pleinement disposé à continuer à travailler avec elle sur cette question.

Pour ce qui concerne votre deuxième point, avant que je cède la parole à M. Radford, je dirais simplement que la codification des comportements dans l'industrie de la construction est généralement reconnue, contrairement à ce qui est le cas au Royaume-Uni, en Nouvelle-Zélande et dans d'autres ressorts qui ont été cités, comme quelque chose qui relève clairement de la compétence des provinces au Canada.

To regulate contracts and terms between parties with which the Crown may or may not have a relationship is something we view as overly problematic. Perhaps I will ask Mr. Radford to elaborate on that.

Kevin Radford, Assistant Deputy Minister, Real Property Branch, Public Services and Procurement Canada: With respect to the first point on NTCCC and CCA, co-chair a meeting regularly with the CCA.

The Chair: Could you expand on the acronym, please, for the people watching?

Mr. Radford: I apologize. It is the Canadian Construction Association. We have offered to do this jointly and my understanding is that both parties did not want to do it together. We have been working with the CCA, the Canadian Construction Association, formally through a working group. We have met four times. Then we met separately with the NTCCC but that was at their request. We are happy to put the offer out again, just for a point of clarification.

With respect to the legal components of the bill and with respect to the increased workload or issues for PSPC, Public Works, from our perspective maybe I'll use a practical example. Where we have a prime contractor working on a particular facility, perhaps in Vancouver, who is providing property, facilities and maintenance services, our contract is with the prime contractor. The prime contractor would then perhaps have a subcontract for cleaning services. He or she has a relationship with that sub and then that sub may have a national contract for cleaning but a subcontractor in Vancouver.

We don't have any visibility of the contractual relationship except with the prime.

Senator Ringuette: That is exactly what I am saying. In this bill there is no obligation with regard to the Government of Canada or with regard to Public Works. The obligations and the provisions are to deal with the level of contract and relationship between the main contractor and the subcontractors and maybe the sub-subcontractors in some instances.

I have a hard time understanding why you would be remiss. I really don't understand. It doesn't really involve the federal government except that it is within the job application role of Public Works. It doesn't request from Public Works any additional work whatsoever. It's an issue between the contractor and the subcontractor.

What is really behind, I sense, your opposition?

Mr. Radford: I'm going to defer to our contracting authority.

Réglementer les contrats et les conditions entre des parties avec lesquelles la Couronne peut avoir ou non des rapports est quelque chose que je considère comme très problématique. Peut-être que je demanderai à M. Radford d'élaborer là-dessus.

Kevin Radford, sous-ministre adjoint, Direction générale des biens immobiliers, Services publics et Approvisionnement Canada : Pour ce qui concerne le premier point relatif à la NTCCC et à l'ACC, je copréside une réunion régulièrement avec l'ACC.

Le président : Pourriez-vous expliquer le sigle, s'il vous plaît, pour les gens qui écoutent?

M. Radford : Je vous demande pardon. Il s'agit de l'Association canadienne de la construction. Nous avons offert de faire cela ensemble, et j'ai cru comprendre que les deux parties ne voulaient pas le faire ensemble. Nous travaillons avec l'ACC, l'Association canadienne de la construction, officiellement dans le cadre d'un groupe de travail. Nous nous sommes réunis quatre fois. Nous avons ensuite rencontré la NTCCC, mais, dans ce cas, c'était à leur demande. Nous sommes heureux de renouveler l'offre, simplement pour clarifier les choses.

Pour ce qui concerne les aspects juridiques du projet de loi et la charge de travail accrue ou les problèmes pour SPAC, Travaux publics, de notre point de vue, peut-être que je vais prendre un exemple pratique. Disons que nous avons un entrepreneur principal qui travaille sur un établissement donné, disons à Vancouver, qui fournit le terrain, l'établissement et les services d'entretien, nous avons conclu notre contrat avec l'entrepreneur principal. L'entrepreneur principal aurait peut-être ensuite un sous-contrat pour les services de nettoyage. L'entrepreneur principal a une relation avec ce sous-traitant, et ensuite, ce sous-traitant a peut-être un contrat national pour le nettoyage, mais un sous-traitant à Vancouver.

Nous ne savons rien de la relation contractuelle sauf avec notre entrepreneur principal.

La sénatrice Ringuette : C'est exactement ce que je dis. Dans ce projet de loi, il n'y a aucune obligation en ce qui a trait au gouvernement du Canada ou en ce qui a trait à Travaux publics. Les obligations et les dispositions visent le niveau de contrat et la relation entre l'entrepreneur principal et les sous-traitants et peut-être les sous-sous-traitants dans certains cas.

J'ai de la difficulté à comprendre pourquoi vous seriez négligents. Je ne comprends vraiment pas. Cela ne concerne pas vraiment le gouvernement fédéral sauf que c'est dans la description de tâches de Travaux publics. Cela n'exige absolument aucun travail additionnel de la part de Travaux publics. Cela se passe entre l'entrepreneur et le sous-traitant.

Qu'y a-t-il véritablement derrière ce que je perçois comme étant de l'opposition de votre part?

M. Radford : Je vais m'en remettre à notre autorité en matière de contrats.

David Schwartz, Director General, Commercial and Alternative Acquisitions Management Sector, Procurement Branch, Public Services and Procurement Canada: The challenges we see are with respect to the Government of Canada, and I will use the example of the PSPC, entering into a contract with someone to operate our facilities. We've described the supply chain to the nth degree. We're not implicated in that commercial transaction between those two private entities right now.

Senator Ringuette: Yes, exactly.

Mr. Schwartz: We understand the proposed bill would have us play a role within that. If there were a dispute between two private sector entities, a small electrical contractor who is not being paid in a timely way would seek recourse from the Government of Canada. It would be somewhat challenging for us because we're not party to that commercial transaction.

Senator Ringuette: Where do you see in this legislation that a private contractor would seek any kind of compensation from the Government of Canada? Where do you see that in this bill?

Mr. Schwartz: Not specifically but it is *sous-entendu*.

Senator Wallin: Can you tell us why you think you are now constitutionally or legally vulnerable? It's not written in the bill. It's not there. It doesn't say the federal government is responsible. Why do you think that?

You've cited a few things. There are no penalties that could lead to action against the federal government. There is no mechanism to know the details of subs so we can't be held accountable. There are no remedies that you're accountable for. What's the argument constitutionally in your head?

Mr. Schwartz: Senator, I'm not a lawyer, but my understanding of the proposed legislation is that it is imposing payment terms. That's the objective. The Government of Canada leads by example. We have a very clear 30 days and we pay within those 30 days 96 per cent of the time. Of the other 4 per cent, 80 per cent of that is paid.

Senator Wallin: I don't think anyone is disputing that.

Mr. Schwartz: We are not party to that transaction. As we understand this legislation, it is imposing similar payment terms that the Government of Canada is—

Senator Ringuette: No, it's not.

Senator Massicotte: I would just like a comment. I know you cite a high percentage relative to prompt payment, but I hear comments to the contrary about your percentage. I also hear about a lot of delayed payments relative to holdbacks. In fact I had a personal experience before this life where it took a couple of

David Schwartz, directeur général, Direction générale des approvisionnements, Secteur de la gestion des approvisionnements commerciaux et alternatifs, Services publics et Approvisionnement Canada : Les difficultés que nous voyons concernent le gouvernement du Canada, et je vais utiliser l'exemple de SPAC, qui conclut un contrat avec quelqu'un pour exploiter nos établissements. Nous avons décrit la chaîne d'approvisionnement jusqu'au nième degré. Nous ne sommes nullement en cause dans cette transaction commerciale entre ces deux entités privées à l'heure actuelle.

La sénatrice Ringuette : Oui, exactement.

M. Schwartz : Nous croyons comprendre que le projet de loi proposé nous ferait jouer un rôle là-dedans. S'il y avait un différend entre deux entités du secteur privé, un petit entrepreneur en électricité qui n'est pas payé en temps opportun demanderait l'aide du gouvernement du Canada. Cela serait quelque peu difficile pour nous parce que nous ne sommes pas parties à cette transaction commerciale.

La sénatrice Ringuette : Où voyez-vous dans ce projet de loi qu'un entrepreneur privé chercherait à obtenir quelque forme d'indemnité que ce soit du gouvernement du Canada? Où voyez-vous cela dans ce projet de loi?

M. Schwartz : Pas expressément, mais c'est sous-entendu.

La sénatrice Wallin : Pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous pensez que vous êtes maintenant vulnérables aux plans constitutionnel ou juridique? Ce n'est pas écrit dans le projet de loi. Ce n'est pas là. Le projet de loi ne dit pas que le gouvernement fédéral est responsable. Pourquoi pensez-vous cela?

Vous avez cité certaines choses. Il n'y a aucune sanction qui pourrait mener à un recours contre le gouvernement fédéral. Il n'y a aucun mécanisme permettant de connaître les détails relatifs aux sous-contrats, donc nous ne pouvons pas être tenus responsables. Il n'y a aucune réparation dont vous devez répondre. Quels sont les arguments constitutionnels dans votre esprit?

M. Schwartz : Sénatrice, je ne suis pas avocat, mais, selon ce que je comprends de ce projet de loi, celui-ci impose des délais de paiement. C'est là l'objectif. Le gouvernement du Canada donne l'exemple. Nous avons un délai très clair de 30 jours, et nous payons à l'intérieur de ces 30 jours 96 p. 100 du temps. Des autres 4 p. 100, 80 p. 100 de cela est payé.

La sénatrice Wallin : Je pense que personne ne conteste cela.

M. Schwartz : Nous ne sommes pas parties à cette transaction. Selon notre compréhension de ce projet de loi, celui-ci impose des délais de paiement semblables à ceux que le gouvernement du Canada...

La sénatrice Ringuette : Non, il ne le fait pas.

Le sénateur Massicotte : J'aimerais simplement faire un commentaire. Je sais que vous citez un pourcentage élevé relativement aux paiements sans délai, mais j'entends des commentaires en sens contraire au sujet de votre pourcentage. J'entends aussi parler de beaucoup de paiements retardés

years to get the holdbacks from the federal government. There doesn't seem to be a rush but maybe you've improved in the intervening period by getting money out there.

We all disagree or have a different perspective on the proposed legislation. However, the most significant improvement is the prompt adjudication of differences. Everybody makes the argument that there could be real differences and there probably are — that's life; that's business — but you need somebody to resolve them quickly so people can get paid.

You make the argument of the Constitution, but is there anything in the Constitution that would inhibit the creation of a prompt adjudication process? If you look at the experience in the U.K. and at the American system, they give importance to adjudication and it seems to solve the issue to a large degree. Is the constitutional argument applicable to that also?

Mr. Radford: We are not constitutional lawyers, first and foremost. First, regarding the references to the U.K. and the U.S., our understanding of what they have put in place at a federal level is around payment terms in the order of 30 days. At the federal government level here we are doing exactly the same.

Second, they've asked for statutory declarations that basically say when the federal government pays the contractor they actually have made their payments out as well within the terms of their contract. We do that as well.

The third component was largely the security bonds which are in place from an insurance perspective so that if something happens up the chain where their payments are at risk they can go to the insurance. We have that in place as well.

Senator Massicotte: How about my question on adjudication? We all agree this is very good. The contract is clear and the payment terms are clear. There is no dispute. The standard contract is very clear. It's usually 30 days but sometimes there are differences.

People can find excuses to hold back payment because they didn't like the colour or that is not what the plans or specs said. Do you disagree with adjudication? Is there a constitutional argument, which is the crux of your argument, toward doing prompt adjudication as we see in many other countries and in the United States?

Mr. Schwartz: We want to ensure that down the chain the people who are not getting paid have a mechanism to get paid.

relativement à des retenues. En fait, j'ai vécu une expérience personnelle dans une vie précédente à celle-ci lors de laquelle il avait fallu quelques années pour obtenir les retenues du gouvernement fédéral. Il ne semble pas y avoir d'urgence, mais peut-être que vous vous êtes améliorés entre-temps en mobilisant des fonds adéquats.

Nous sommes tous en désaccord ou nous avons tous un avis différent au sujet de la loi proposée. Toutefois, l'amélioration la plus importante est le règlement rapide des différends. Tout le monde soutient qu'il pourrait y avoir de véritables différends, et il y en a probablement — c'est la vie; ce sont les affaires — mais il vous faut quelqu'un pour les régler rapidement afin que les gens puissent être payés.

Vous avancez l'argument de la Constitution, mais y a-t-il quoi que ce soit dans la Constitution qui vous empêcherait de créer un mécanisme de règlement rapide des différends? Si vous regardez l'expérience au Royaume-Uni et vous regardez le système américain, ils accordent de l'importance au règlement des différends, et cela semble régler le problème dans une large mesure. Est-ce que l'argument constitutionnel s'applique à cela aussi?

M. Radford : Nous ne sommes pas des avocats constitutionnalistes, d'abord et avant tout. Premièrement, pour ce qui concerne les allusions au Royaume-Uni et aux États-Unis, selon ce que nous comprenons de ce qu'ils ont mis en place au niveau fédéral, cela concerne les délais de paiement de l'ordre de 30 jours. Au niveau du gouvernement fédéral ici nous faisons exactement la même chose.

Deuxièmement, ils ont demandé des déclarations exigées en vertu de la loi qui disent que lorsque le gouvernement fédéral paie l'entrepreneur, il a effectivement effectué ses paiements aussi conformément aux termes de son contrat. Nous faisons cela aussi.

Le troisième élément était dans une large mesure les cautionnements qui sont contractés à des fins d'assurance, de sorte que s'il se produit quelque chose en amont de la chaîne où les paiements sont à risque, ils peuvent recourir à l'assurance. Nous suivons également cette pratique.

Le sénateur Massicotte : Qu'en est-il de ma question au sujet du règlement des différends? Nous convenons tous que cela est très bon. Le contrat est clair et les délais de paiement sont clairs. Il n'y a pas de différend. Le contrat type est très clair. C'est habituellement 30 jours, mais il y a parfois des différends.

Les gens peuvent trouver des excuses pour retenir un paiement parce qu'ils n'aiment pas la couleur ou ce n'est pas ce que disaient les plans ou les devis techniques. Êtes-vous en désaccord avec le règlement des différends? Y a-t-il un argument constitutionnel, qui est au cœur de votre argumentation, concernant le règlement rapide des différends comme on l'observe dans de nombreux pays et aux États-Unis?

M. Schwartz : Nous voulons nous assurer que, plus bas dans la chaîne, les gens qui ne sont pas payés disposent d'un mécanisme pour être payés.

Senator Massicotte: In other words you are not too sure about the answer to my question, but you are not against the principle.

Mr. Radford: No, not against the principle.

Senator Massicotte: Does the federal government ever pay interest on late payment? Obviously, 10 per cent of the time you are late. Do you pay interest?

Mr. Schwartz: We always pay interest.

Senator Massicotte: What percentage?

Mr. Schwartz: There is a standard posting rate.

Senator Massicotte: In a standard contract.

Mr. Schwartz: The same thing exists when we have holdbacks for an amount in dispute, if there's a dispute between ourselves and a general contractor with what we refer to as the prime. For example, if it is for \$1,000 and there is \$200 in dispute, we will pay the \$800 within 30 days, resolve that \$200, and pay interests on that \$200 because we have delayed.

The Chair: It will be the same interest you charge me when I don't pay Revenue Canada, right?

Senator Black: I want to indicate to the clerk through the chair that it is important we hear from Justice. Undoubtedly there is a good reason the justice lawyer is not here, but it is very important that we hear from federal justice.

The Chair: They gave no reason for canceling.

Senator Black: It could be the weather.

Senator Ringuette: Remember, we have the power of subpoena.

Senator Black: I will leave that with you. Unfortunately, the gentleman to whom I was going to put my summary is gone. Mr. Radford, may I put to you what I think I have heard and you can either defer or respond as you feel comfortable?

If I understand the testimony, there is a clear acknowledgement of an issue here. We all acknowledge there is an issue. Your approach to addressing the problem is through a series or perhaps only one working group. Is that correct?

Mr. Radford: More than one, yes. We are also engaging in a committee. We have a committee where the federal, provincial and territorial get together. We are addressing it through levels of government and learning from one another around best practices.

Senator Black: This would be a live issue in your department.

Le sénateur Massicotte : Autrement dit, vous n'êtes pas trop sûr de la réponse à ma question, mais vous n'êtes pas contre le principe.

M. Radford : Non, pas contre le principe.

Le sénateur Massicotte : Est-ce qu'il arrive que le gouvernement fédéral paie des intérêts sur des paiements tardifs? À l'évidence, 10 p. 100 du temps, vous êtes en retard. Payez-vous des intérêts?

M. Schwartz : Nous payons toujours des intérêts.

Le sénateur Massicotte : Quel pourcentage?

M. Schwartz : Il y a un taux régulier.

Le sénateur Massicotte : Dans un contrat type.

M. Schwartz : La même chose existe lorsque nous effectuons des retenues sur un montant contesté, s'il y a un différend entre nous-mêmes et l'entrepreneur général, que nous appelons l'entrepreneur principal. Par exemple, si c'est pour 1 000 \$ et il y a 200 \$ contestés, nous paierons les 800 \$ dans les 30 jours, nous réglerons le différend relatif à ces 200 \$, et nous paierons des intérêts sur ces 200 \$ parce que nous aurons tardé à payer.

Le président : Ce seront les mêmes intérêts que vous m'imputez lorsque je ne paie pas Revenu Canada, n'est-ce pas?

Le sénateur Black : Je tiens à signaler au greffier qu'il est important que nous entendions un représentant du ministère de la Justice. Il y a indubitablement une bonne raison qui explique pourquoi l'avocat du ministère de la Justice n'est pas ici, mais il est très important que nous entendions un représentant du ministère fédéral de la Justice.

Le président : Ils n'ont fourni aucune raison à leur annulation.

Le sénateur Black : Ce pourrait être le temps qu'il fait.

La sénatrice Ringuette : N'oubliez pas que nous avons le pouvoir d'assignation.

Le sénateur Black : Je vous laisserai le soin d'y voir si vous l'estimez pertinent. Malheureusement, le député à qui j'allais présenter mon résumé est parti. Monsieur Radford, est-ce que je peux vous résumer ce que je pense que j'ai entendu et vous pourrez soit différer votre réponse ou l'exprimer séance tenante selon ce qui vous convient?

Si j'ai bien compris les témoignages, il y a une reconnaissance claire d'un problème ici. Nous reconnaissons tous qu'il y a un problème. La démarche que vous préconisez pour vous attaquer au problème passe par une série de groupes de travail ou peut-être un seul. Est-ce exact?

M. Radford : Plus d'un, oui. Nous travaillons aussi au sein d'un comité. Nous avons un comité qui réunit des représentants fédéraux, provinciaux et territoriaux. Nous abordons le problème entre ordres de gouvernement et nous apprenons les uns des autres en discutant de pratiques exemplaires.

Le sénateur Black : Il s'agirait d'un sujet d'actualité au sein de votre ministère.

Mr. Radford: Yes.

Senator Black: I heard the minister clearly say that he does not believe that this legislation will be of assistance in solving the problem as defined and therefore will not support it. That is what I heard him say.

When will the working groups that you talked about report? What is your intention there? Will the Government of Canada respond to any recommendations they make?

Mr. Radford: There are 14 action items that have come out of the working groups with the CCA. We have also developed and approved an engagement strategy with the stakeholder groups at all levels together.

Let me use a couple of examples of prompt payment disclosure. We are trying to put an issue on the table with the Canadian Construction Association, and they are supportive as well. We want to make available on our website enough information so that subs down the chain can see that the prime has been paid.

We are prepared to do that. We have adjusted our system such that we would be willing to do that early in the new fiscal year, say in Q1 of fiscal year 2017-18. We are trying to ensure the information we put on our website is something that everyone has agreed to. The working group is really about collaboration.

Another main piece we looked at was: What are the principles? Everyone agrees with prompt payment. To your earlier point, senator, transparency in prompt payment is important. Even coming to a consensus on the word, transparency is important as are shared responsibility and urgency to get it done. These are fundamentals in the whole premise of the plan of action.

We have also looked at fair terms all the way down the chain. I should mention that Defence Construction Canada is also part of that working group. I didn't say that earlier.

For all of the contracts we put in place we develop terms and conditions that echo the principles we discussed around prompt payment. Industry is then looking at the templates we present and asking how they actually leverage those templates down the chain so that they can actually enact them. That is another area from prime to sub, something we don't have visibility on now.

M. Radford : Oui.

Le sénateur Black : J'ai entendu le ministre clairement dire qu'il ne croit pas que ce projet de loi aiderait à régler le problème selon la définition que l'on en donne et que, par conséquent, il ne l'appuiera pas. C'est ce que je l'ai entendu dire.

Quand est-ce que les groupes de travail dont vous avez parlé présenteront leurs rapports respectifs? Quelle est votre intention à cet égard? Est-ce que le gouvernement du Canada prêterait la moindre attention aux recommandations qu'ils feront?

M. Radford : Il y a 14 mesures à prendre qui se sont dégagées des groupes de travail avec l'ACC. Nous avons également arrêté et approuvé une stratégie de mobilisation des groupes d'intéressés à tous les niveaux ensemble.

Permettez-moi d'utiliser quelques exemples de communication de renseignements utiles liés aux paiements sans délai. Nous tentons de soumettre une proposition à la discussion avec l'Association canadienne de la construction, et celle-ci appuie notre proposition. Celle-ci consisterait à rendre disponible sur notre site web suffisamment de renseignements pour que les sous-traitants aux échelons inférieurs de la chaîne puissent constater que l'entrepreneur principal a été payé.

Nous sommes prêts à faire cela. Nous avons ajusté notre système de telle sorte que nous serions disposés à faire cela vers le début du nouvel exercice, disons au cours du premier trimestre de l'exercice 2017-2018. Nous tentons de nous assurer que les renseignements que nous affichons sur notre site web le sont avec l'assentiment de tous. Le groupe de travail est vraiment une affaire de collaboration.

Un autre thème majeur sur lequel nous nous sommes penchés est : Quels sont les principes? Tout le monde est d'accord avec les paiements sans délai. Pour revenir à votre point précédent, sénateur, la transparence en matière de paiement sans délai est importante. Même parvenir à un consensus sur le mot, la transparence est importante tout comme notre responsabilité partagée et l'urgence de la mettre en pratique. Ce sont là des principes fondamentaux qui sous-tendent l'ensemble du plan d'action.

Nous avons également examiné la question de l'équité des dispositions contractuelles jusqu'au bas de la chaîne. Je devrais mentionner que Construction de Défense Canada participe également à ce groupe de travail. Je ne l'avais pas dit plus tôt.

Pour tous les contrats que nous instaurons, nous élaborons des modalités et conditions qui font écho aux principes dont nous avons discuté relativement au paiement sans délai. L'industrie examine ensuite les modèles que nous présentons et demande comment ils utilisent effectivement ces modèles en descendant dans la chaîne de manière à pouvoir effectivement en faire des contrats ayant force de loi. C'est là un autre domaine de la relation entre l'entrepreneur principal et le sous-traitant, une chose à laquelle nous n'avons pas accès dans l'état actuel du droit.

Another is the payment certification process. Right now Treasury Board sets the policy for us. Policy is under renewal now as well. However, as we work with Treasury Board perhaps we can look at the 30-day policy and perhaps move that to the left, provided that we can still do our due diligence. We have to ensure that the paint is the right colour, which I think was one of the comments earlier, before we sign. That is another area we are working toward.

I could go on; there are 14 of them. Another one that might be of interest is dispute resolution because part of the earlier conversation was around what it is PSPC or the government is concerned around dispute resolution?

We have a good dispute resolution process. We are sharing that with the working group members as well. The industry is examining some of its current contract documents on behalf of the members of the Canadian Construction Association and is looking at the templates on the particular arrangements around the prime and sub relationship. Part of the shared responsibility would be that we start using the same type of contract so that we don't get the 90-day or the 120-day payment, et cetera.

The final one is education. How do we ensure that small and medium enterprises are aware of their rights and obligations? How do they put disputes forward? The working group is looking at training programs to help with consistent messaging all small and medium enterprises understand what their rights and to equip them better for when they either enter the business or run into a problem within the sector.

Those are some examples we have been working on.

Senator Black: Could you leave that document with the clerk?

Mr. Radford: Yes.

Senator Moncion: I understand the way it works in Canada. Because we have provinces there is legislation in every province on construction. Then there is legislation in the federal government.

Our concern is more about the position of the federal government. I understand that provincially you cannot regulate, but you can work with the provinces to fix the problem. I am not necessarily sure that the problem is at the federal level. I might be mistaken. If you look at the U.K., New Zealand and Australia, the prompt payment legislation has proven to be efficient. It seems to be an umbrella legislation that helps to regulate the construction industry.

Une autre des mesures à prendre concerne le processus de certification des paiements. À l'heure actuelle, le Conseil du Trésor établit la politique pour nous. La politique est aussi en voie de renouvellement en ce moment. Toutefois, comme nous travaillons avec le Conseil du Trésor, nous pourrions peut-être nous pencher sur la politique des 30 jours et peut-être déplacer cela vers la gauche, pourvu que nous puissions tout de même faire notre vérification diligente. Nous devons nous assurer que la peinture est de la bonne couleur — ce qui, je pense, était un des commentaires plus tôt — avant de signer. Il s'agit d'un autre domaine vers lequel nous travaillons.

Je pourrais continuer; il y en a 14. Une autre mesure qui pourrait être d'intérêt est le règlement de différends parce qu'une partie de notre conversation antérieure concernait la question de savoir qu'est-ce qui préoccupait SPAC ou le gouvernement relativement au règlement des différends.

Nous avons un bon processus de règlement des différends. Nous échangeons aussi avec les membres du groupe de travail. L'industrie examine certains de ses documents contractuels actuels pour le compte des membres de l'Association canadienne de la construction et elle étudie les modèles d'ententes particulières entourant la relation entre l'entrepreneur principal et le sous-traitant. Une partie de la responsabilité partagée consisterait à ce que nous commencions à utiliser le même type de contrat afin que nous n'ayons pas le paiement de 90 jours ou le paiement de 120 jours, et cetera.

La dernière est l'éducation. Comment nous assurons-nous que les petites et moyennes entreprises sont au courant de leurs droits et obligations? Comment procèdent-elles en cas de différend? Le groupe de travail examine des programmes de formation pour aider à uniformiser l'information afin que toutes les petites et moyennes entreprises comprennent leurs droits et afin de mieux les outiller soit lorsqu'elles démarrent leur entreprise dans le secteur ou lorsqu'elles se butent à un problème dans le secteur.

Voilà certains exemples sur lesquels nous avons travaillé.

Le sénateur Black : Pourriez-vous laisser ce document au greffier?

M. Radford : Oui.

La sénatrice Moncion : Je comprends comment cela fonctionne au Canada. Étant donné que nous avons des provinces, il y a des lois dans chaque province sur la construction. Ensuite, il y a des lois du gouvernement fédéral.

Notre préoccupation concerne davantage la position du gouvernement fédéral. Je comprends qu'au plan provincial, vous ne pouvez pas réglementer, mais vous pouvez travailler avec les provinces à régler le problème. Je ne suis pas nécessairement certaine que le problème se situe au niveau fédéral. Il se peut que je me trompe. Si vous regardez le Royaume-Uni, la Nouvelle-Zélande et l'Australie, les dispositions législatives sur le paiement sans délai se sont avérées efficaces.

I have been a lender for a long time and I have lent to construction companies. I understand the way things work, the progress reports that have to be presented, and some of the discrepancies found because work hasn't been done according to the contract. These kinds of disputes come with the lenders, the payments and all that. However, I don't understand the position of the government when it says that it is not necessarily needed.

I think it is just leading by example. What we are providing here is not necessarily legislation that is all that stringent for the government. I understand the things you want to put in there. I understand you can't go further as the federal government. You can't regulate contracts that are not yours to regulate because the work has been done, but what is the obstacle? What is wrong with what we are proposing that makes the government uncomfortable? What makes you come to us and say that you will not be putting this forward?

Mr. Radford: Again, I am not a constitutional lawyer, but the advice we received from Justice in the particular area was twofold.

We looked back for precedent around the issues. The issue around the legislation was an issue of jurisdiction under the Constitution and the constitutionality of the legislation. On the constitutionality around property and civil rights, that component being in the provincial jurisdiction, the advice we received was that we may have unintended consequences in and around how it would be enacted, how it would be enforceable, et cetera.

Perhaps the best way is to give you an example. I think there is kind of an underlying question and I am trying to answer it. I used an example of Vancouver where cleaners aren't getting paid. They are a sub to a sub. They need to get paid. They want to be paid. Maybe they stopped work, et cetera.

Everyone understand that we have no visibility so where would they go for remedy? I will use a specific example Brookfield Global Solutions has a large \$23 billion contract with us. It contracts many of the maintenance repairs of that business to the subs and the sub-subs. They have been with us now for 18 months. We have governance with them where we meet every couple of week. Now it's every month. We seem to be rolling. We were hearing rumours that they were not paying promptly. They don't want to have a reputation of not paying promptly, so they took it to action. We were seeing an average of 60 days. They provided us with all the information.

J'ai été prêteuse pendant longtemps, et j'ai prêté à des sociétés de construction. Je comprends comment les choses fonctionnent, les rapports d'étape qui doivent être présentés, et certaines des irrégularités relevées parce que des travaux n'ont pas été exécutés en conformité avec le contrat. Ces genres de différends viennent avec les prêteurs, les paiements et tout cela. Toutefois, je ne comprends pas la position du gouvernement lorsqu'il dit que l'on n'en n'a pas nécessairement besoin.

Je pense qu'il s'agit simplement de donner l'exemple. Ce que nous prévoyons ici, ce n'est pas nécessairement une loi qui est si exigeante pour le gouvernement. Je comprends les choses que vous voulez mettre là-dedans. Je comprends que vous ne pouvez pas aller plus loin en tant que gouvernement fédéral. Vous ne pouvez pas réglementer des contrats qu'il ne vous appartient pas de réglementer parce que les travaux ont été faits, mais quel est l'obstacle? Qu'y a-t-il de mal dans ce que nous proposons qui rend le gouvernement mal à l'aise? Qu'est-ce qui vous fait venir à nous et nous dire que vous n'appuieriez pas ce projet de loi?

M. Radford : Encore une fois, je ne suis pas un avocat constitutionnaliste, mais les conseils que nous avons reçus du ministère de la Justice dans le domaine précis comportaient deux volets.

Nous avons cherché de la jurisprudence sur les questions. La question que soulevait le projet de loi était une question de compétence en vertu de la Constitution et de constitutionnalité du projet de loi. En ce qui a trait à la constitutionnalité au regard de la propriété et des droits civils, cet élément relevant de la compétence provinciale, selon les conseils que nous avons reçus, il se pourrait que nous provoquions des conséquences non voulues relativement à la manière dont la loi serait édictée, la manière dont elle serait exécutée, et cetera.

Peut-être que la meilleure chose est de vous donner un exemple. Je pense qu'il y a une espèce de question sous-jacente, et je tente d'y répondre. J'ai utilisé l'exemple de Vancouver où les nettoyeurs ne sont pas payés. Ils sont un sous-traitant d'un sous-traitant. Ils ont besoin d'être payés. Ils veulent être payés. Peut-être qu'ils ont arrêté les travaux, et cetera.

Tout le monde comprend que nous n'avons aucune visibilité, alors où iraient-ils pour obtenir une réparation? Je vais prendre un exemple concret : Brookfield Global Solutions a un gros contrat de 23 milliards de dollars avec nous. Elle confie beaucoup des réparations d'entretien de cette entreprise aux sous-traitants et aux sous-sous-traitants. Ils sont avec nous depuis maintenant 18 mois. Nous participons à un processus de gouvernance avec eux dans le cadre duquel nous nous rencontrons toutes les quelques semaines. Maintenant, c'est chaque mois. Les choses semblent bien aller. Nous entendions des rumeurs selon lesquelles ils ne payaient pas sans délai. Ils ne veulent pas avoir la réputation de ne pas payer sans délai, alors ils ont pris des mesures. Nous voyions une moyenne de 60 jours. Ils nous ont procuré tous les renseignements.

This is where the federal fall government can have an influence and where we have an influence. Over a period of time we got that up to 45 days. Now they are meeting 82 per cent of all of the payments that they make below them in 45 days, which is a lot better than 60. We can see improvement.

We are also tracking some of the behaviours of the subs. Brookfield is doing this and is sharing it in an open way with us. About 11 per cent of those come in very late. Of the delta between the 82 and 100, 11 per cent are coming in very late. We are trying to educate, if you will, the behaviours around how those invoices are hitting the street and how they are being paid from where we sit. I think the main issue is the enforceability.

I will now go back to the example of Vancouver. If in this case the prime is being asked to pay but are not happy with the cleaning services actually being delivered, then how do we manage that given we have no visibility in those relationships?

The Chair: Mr. Radford, we don't have the justice official here because they canceled out. I am sure that they would have given you written advice, not just chit-chatted with you on the phone. Could you table that with us? Could you agree to send us the advice the justice officials gave you, from which you are quoting here, to see what it says exactly?

Mr. Radford: Yes.

The Chair: Since both of you aren't lawyers and can't interpret it I think that would be helpful.

Mr. Radford: Yes. I have said it a number of times that it was really around the theme of constitutionality.

The Chair: Do you have a written response from Justice on this matter?

Mr. Radford: Yes.

The Chair: Then you can table it with us.

Mr. Radford: It is advice to the minister so there is privilege there. I don't know whether I have the authority to waive that privilege and table it.

The Chair: I am sure the minister could waive it. It's important. Either that or you could bring the official here. Maybe you could let the change loose at Justice.

Mr. Radford: I'm certain I don't have the authority.

The Chair: I know you don't.

C'est là où le gouvernement fédéral peut avoir une influence et où nous avons une influence. Après un certain temps, nous avons réussi à ramener ce délai à 45 jours. Maintenant, ils font 82 p. 100 de tous les paiements qu'ils font à leurs sous-traitants dans les 45 jours, ce qui est beaucoup mieux que 60. Nous pouvons voir des améliorations.

Nous suivons également certaines des conduites des sous-traitants. Brookfield fait cela, et elle partage ses observations ouvertement avec nous. Environ 11 p. 100 d'entre eux envoient leurs factures très tard. Parmi les factures comprises entre les 82 et les 100 p. 100, 11 p. 100 des factures arrivent très tard. Nous tentons d'éduquer, si vous voulez, les comportements sur la façon dont ces factures circulent et la façon dont elles sont réglées depuis notre point de vue. Je pense que le principal problème est celui du caractère exécutoire.

Je vais maintenant retourner à l'exemple de Vancouver. Si, dans ce cas-ci, il est demandé à l'entrepreneur principal de payer, mais celui-ci n'est pas satisfait des services de nettoyage qui lui sont fournis dans les faits, comment gérons-nous cela, étant donné que nous ne savons rien de la nature ni de la teneur de leurs rapports?

Le président : Monsieur Radford, le fonctionnaire du ministère de la Justice n'est pas ici parce qu'il a annulé sa comparution. Je suis certain qu'ils vous auraient donné des conseils par écrit, qu'ils n'auraient pas simplement jasé avec vous au téléphone. Pourriez-vous nous présenter cela? Pourriez-vous convenir de nous envoyer les conseils que les fonctionnaires du ministère de la Justice vous ont donnés, dont vous citez des extraits ici, pour voir ce qu'ils disent exactement?

M. Radford : Oui.

Le président : Puisque vous n'êtes ni l'un ni l'autre un avocat et vous ne pouvez pas l'interpréter, je pense que cela serait utile.

M. Radford : Oui. Je l'ai dit plusieurs fois, que le problème concernait vraiment le thème de la constitutionnalité.

Le président : Avez-vous une réponse écrite de Justice sur cette question?

M. Radford : Oui.

Le président : Vous pouvez donc nous communiquer ce document.

M. Radford : Il s'agit de conseils donnés au ministre, qui sont donc protégés par le privilège du secret professionnel de l'avocat. Je ne sais pas si j'ai le pouvoir de renoncer à ce privilège et de déposer ce document.

Le président : Je suis certain que le ministre pourrait y renoncer. C'est important. Soit cela ou vous pourriez amener le fonctionnaire ici. Peut-être que vous pourriez laisser Justice s'expliquer.

M. Radford : Je suis certain que je n'ai pas le pouvoir requis.

Le président : Je sais que vous ne l'avez pas.

Senator Wetston: I personally have had a lot of experience with constitutional law, usually on the losing side, unfortunately. However, I was in support of the federal government's initiative.

I put to you the following: It is often the case when you deal with federal-provincial issues in our federation that the Constitution seems to come up as the big barrier. I agree with the chair that it would be useful to have a better understanding of the rationale since we are dealing with legislation.

What we heard from the witnesses is that some of the general contractors are just sitting on the money. I didn't ask this question yesterday but as government officials I may ask you today. One individual said somewhat facetiously that they were sitting on a lot of money, earning a lot of interest or dividends on it, and holding back. If you knew that, you might want to do something about that, if you could. I would ask you to look into it. Also they were suggesting they were getting a lot of points on GICs, and I was going to ask: Can you tell me what GIC that was?

More respectfully, Mr. Radford, would you ask your justice lawyers whether or not you could rely on your residual powers constitutionally to enact narrow and specific legislation focused on the failure that has been brought to the attention of this committee? Would you ask them whether or not that could be focused on an effective, timely, efficient and not costly dispute resolution process that might get to the failure that has been presented to this committee? Will you ask your justice lawyers to give some thought to that? You might have a comment, of course.

Mr. Radford: We will ask our justice lawyer, as mentioned. We are trying to make a difference. I don't want to leave it with this committee that PSPC is not trying to make a difference. Within the industry sectors we are working with through our working group they are surprised at the progress we have made in some of the areas we mentioned, because they had been talking about it for 10 years.

The minister gave us direction to collaborate and to help with the issue. We have been aggressively pursuing it with industry in the areas we mentioned, including dispute resolution, disclosing prompt payments and playing a leadership position in those spaces. We are 100 per cent behind the intent of the bill.

Senator Day: We have been talking about justice lawyers. Presumably they are seconded to your department. They are lawyers that are still paid by Justice but are working full time on issues in your department. Is that correct?

Mr. Radford: That is correct. On constitutional matters we rely heavily on their advice.

Le sénateur Wetston : J'ai une vaste expérience personnelle touchant le droit constitutionnel, habituellement du côté perdant, malheureusement. Toutefois, j'étais en faveur de l'initiative du gouvernement fédéral.

Je vais vous faire part de ce qui suit : bien souvent, lorsqu'on a affaire à des questions fédérales-provinciales au sein de notre fédération, la Constitution semble s'ériger en grande barrière. Je conviens avec le président qu'il serait utile de mieux comprendre la raison d'être puisque nous avons affaire à une loi.

Les témoins nous ont dit que certains entrepreneurs généraux sont tout simplement assis sur l'argent. Je n'ai pas posé la question suivante hier, mais puisque vous êtes des représentants du gouvernement, je vais vous la poser aujourd'hui. Un individu a dit de manière quelque peu facétieuse qu'ils étaient assis sur beaucoup d'argent, qu'ils en tiraient beaucoup d'intérêts et de dividendes, et qu'ils le retenaient. Si vous saviez cela, vous voudriez peut-être y faire quelque chose, si vous le pouviez. Je vous demanderais d'examiner la question. De plus, ils donnaient à entendre qu'ils obtenaient beaucoup de points sur des CPG, et j'allais demander : pourriez-vous me dire de quel CPG il s'agissait?

Plus respectueusement, monsieur Radford, pourriez-vous demander à vos avocats du ministère de la Justice si vous pourriez invoquer ou non vos pouvoirs constitutionnels résiduels pour édicter une loi précise au champ d'application étroit portant sur la lacune qui a été portée à l'attention de notre comité? Pourriez-vous leur demander si cela pourrait porter sur un mécanisme de règlement des différends efficace, rapide, rentable et peu dispendieux qui pourrait permettre de résoudre la lacune qui a été présentée à notre comité? Demanderez-vous à vos avocats du ministère de la Justice de réfléchir à cela? Vous avez peut-être un commentaire, naturellement.

M. Radford : Nous demanderons à notre avocat du ministère de la Justice, comme nous l'avons mentionné. Nous tentons de faire une différence. Je ne veux pas laisser votre comité sur l'impression que SPAC ne tente pas de faire une différence. Au sein des secteurs industriels avec lesquels nous travaillions par l'entremise de notre groupe de travail, ils sont surpris des progrès que nous avons réalisés dans certains des domaines que nous avons mentionnés, parce qu'ils se parlaient depuis 10 ans.

La ministre nous a donné instruction de collaborer et d'aider à régler le problème. Nous avons travaillé énergiquement avec l'industrie dans les domaines que nous avons mentionnés, notamment le règlement des différends, la communication des paiements sans délai et jouer un rôle directeur dans ces espaces. Nous appuyons l'intention de ce projet de loi à 100 p. 100.

Le sénateur Day : Nous avons parlé d'avocats du ministère de la Justice. Ils sont vraisemblablement détachés à votre ministère. Ce sont des avocats qui demeurent payés par le ministère de la Justice, mais qui travaillent à temps plein sur des questions au sein de votre ministère. Est-ce exact?

M. Radford : C'est exact. En matières constitutionnelles, nous nous fions énormément à eux.

Senator Day: Do you know why the justice lawyer or the seconded lawyer was not able to attend today?

Mr. Radford: No.

Senator Plett: I need to make a couple of comments. I want to correct something. I am not sure whether Mr. Radford or Mr. MacKinnon said it, but one of them said that MPCC is no longer part of CCA.

For the record, they have never been part of the Canadian Construction Association. I don't know where they get off saying they are no longer part of it. They have never been a member of the Canadian Construction Association. Different members of the National Trade Contractors Coalition are members of the Canadian Construction Association, not the organization.

You say, sir, that you are 100 per cent behind the intent, just not 100 per cent behind the solution. I guess that is where my problem is. I want to read into the record the closing comment of Gerald Chipeur. As I said earlier, chair, the entire document will be distributed. Parliament has the jurisdiction to enact Bill S-224.

The Chair: You will be distributing that anyway.

Senator Plett: Yes.

The Chair: If you have a question, Senator Plett, then you can distribute the piece.

Senator Plett: Fair enough. I will distribute it but I really wanted to read it on the record.

The Chair: It will be in the record if it is distributed.

Senator Plett: This legislation, sir, was not presented on a whim. This is not the first proposed solution. This has been decades in the making. Every working group, every study — the Reynolds report and the Charbonneau commission — and virtually every country in the Western world have arrived at the same conclusion: Legislation is the only solution to this problem.

As one witness said yesterday, if it is not enforceable, it is not a solution. Striking up yet another working group is not the answer. Contractors around the country will continue to go out of business while your working group is going about coming to the same realization.

Aside from jurisdictional or constitutional issues, is there any other reason why the government would not support that? That is the only reason I am given. If we can deal with that issue, would you be supportive of this legislation?

Mr. Schwartz: I will clarify my comment from earlier. My understanding of the intent of this legislation is that it creates an obligation on the government and contractors to pay within a specified time.

Le sénateur Day : Savez-vous pourquoi l'avocat du ministère de la Justice ou l'avocat détaché n'a pas pu se présenter aujourd'hui?

M. Radford : Non.

Le sénateur Plett : J'ai besoin de faire quelques commentaires. Je tiens à corriger quelque chose. Je ne suis pas certain si c'est M. Radford ou M. MacKinnon qui l'a dit, mais l'un d'eux a dit que la NTCCC ne faisait plus partie de l'ACC.

Afin que cela figure au dossier, la NTCCC n'a jamais fait partie de l'Association canadienne de la construction. Je ne sais d'où ils tiennent qu'elle n'en fait plus partie. Elle n'a jamais été membre de l'ACC. Différents membres de la National Trade Contractors Coalition sont membres de l'Association canadienne de la construction, mais l'organisme, quant à lui, ne l'est pas.

Vous dites, monsieur, que vous appuyez l'intention à 100 p. 100, mais seulement que vous n'appuyez pas à 100 p. 100 la solution. J'imagine que c'est là où est le problème. J'aimerais déposer pour valoir comme ayant été réitéré au long le commentaire final de Gerald Chipeur. Comme je l'ai dit plus tôt, monsieur le président, le document intégral sera distribué. Le Parlement a compétence pour adopter le projet de loi S-224.

Le président : Vous allez distribuer cela de toute façon.

Le sénateur Plett : Oui.

Le président : Si vous avez une question, sénateur Plett, alors vous pouvez distribuer le document.

Le sénateur Plett : D'accord. Je vais le distribuer, mais je voulais vraiment le lire pour qu'il soit consigné au dossier.

Le président : Il sera dans le dossier s'il est distribué.

Le sénateur Plett : Ce projet de loi, monsieur, n'a pas été présenté sur un coup de tête. Il ne s'agit pas de la première solution proposée. On y travaille depuis des décennies. Tous les groupes de travail, toutes les études — le rapport Reynolds et la Commission Charbonneau — et à peu près tous les pays dans le monde occidental sont arrivés à la même conclusion : des mesures législatives constituent la seule solution à ce problème.

Comme un témoin l'a dit hier, si ce n'est pas exécutoire, ce n'est pas une solution. Constituer encore un autre groupe de travail n'est pas la solution. Des entrepreneurs partout au pays continueront de devoir se retirer des affaires pendant que votre groupe de travail s'affairera à en arriver finalement au même constat.

Mises à part les questions de compétences et les questions constitutionnelles, y a-t-il quelque autre raison pour laquelle le gouvernement n'appuierait pas cela? Il s'agit de la seule raison que l'on me donne. Si nous parvenons à régler cette question, est-ce que vous appuieriez le projet de loi à l'étude?

M. Schwartz : Je vais clarifier le commentaire que j'ai fait plus tôt. Selon ce que je comprends de l'intention de ce projet de loi, c'est qu'il crée une obligation à la charge du gouvernement et des entrepreneurs de payer dans un délai précis.

Senator Plett: But it doesn't.

Mr. Schwartz: I apologize if I have misunderstood. The challenge of the legislation is that it's unclear with respect to the role the government would play in terms of policing — and I am using that term liberally; I apologize — or enforcing when there is a disagreement between two private sector entities.

The Chair: I am now pleased to welcome in the second panel, from the Aecon Group Inc., Yonni Fushman, Senior Vice President and Deputy General Counsel; and as an individual, Ted Betts, Partner, Head of Infrastructure and Construction, Gowling WLG (Canada) LLP.

Yonni Fushman, Senior Vice President and Deputy General, Aecon Group Inc.: Good morning, members of the committee. I am the Senior Vice President, Deputy General Counsel with Aecon Group Inc.

The Chair: My understanding is that Aecon Group Inc. is a general contractor?

Mr. Fushman: Yes.

The Chair: I want to congratulate you for coming here today.

Mr. Fushman: We are also known as the forces of darkness, I understand.

Senator Massicotte: You are either very smart or naive.

Mr. Fushman: This sounds like fun.

The Chair: I'm sorry. Please proceed, Mr. Fushman.

Mr. Fushman: It's my pleasure to speak to you today on behalf of Aecon. We sincerely thank you for the invitation to appear before you on this very important issue.

Aecon is one of Canada's largest contractors. We're proudly Canadian and we trace our roots back 140 years. Aecon performs work across Canada, federally and provincially in nearly every sector of the industry.

The committee heard last week and yesterday about the issues of slow payment in the construction industry. The committee has heard a number of times that the issue of slow payments to subcontractors is at its core a problem of general contractors improperly exercising their leverage and wrongfully refusing to make timely payments to subcontractors.

As a representative of the general contractor community I'd like to offer another perspective. General contractors have just as much of a stake in prompt payment as our trade contractor

Le sénateur Plett : Mais il ne le fait pas.

M. Schwartz : Je vous demande de me pardonner si j'ai mal compris. Le projet de loi est problématique en ce qu'il n'énonce pas clairement quel rôle jouerait le gouvernement pour ce qui est de faire la police — et je vous prie de me pardonner si j'emploie ce terme de manière libérale — ou de voir à l'exécution forcée lorsqu'il y a un désaccord entre deux entités du secteur privé.

Le président : J'ai maintenant le plaisir de souhaiter la bienvenue à nos prochains invités : Yonni Fushman, premier vice-président et suppléant de l'avocat général du Groupe Aecon Inc.; et, à titre personnel, Ted Betts, associé, chef du secteur Infrastructure et construction de Gowling WLG (Canada) S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Yonni Fushman, premier vice-président et suppléant de l'avocat général du Groupe Aecon Inc. : Bonjour, mesdames et messieurs les membres du comité. Je suis le premier vice-président et suppléant de l'avocat général du Groupe Aecon Inc.

Le président : Si je comprends bien, le Groupe Aecon Inc. est un entrepreneur général?

M. Fushman : Oui.

Le président : Je tiens à vous féliciter d'être venu ici aujourd'hui.

M Fushman : Nous sommes aussi connus comme les forces des ténèbres, d'après ce que je comprends.

Le sénateur Massicotte : Vous êtes soit très intelligent ou naïf.

M Fushman : Je sens que nous allons nous amuser.

Le président : Je suis désolé. Veuillez procéder, monsieur Fushman.

M. Fushman : C'est un plaisir pour moi de m'adresser à vous aujourd'hui au nom d'Aecon. Nous vous remercions sincèrement de l'invitation à comparaître devant vous sur cette très importante question.

Aecon est un des plus grands entrepreneurs au Canada. Nous sommes fiers d'être Canadiens, et notre entreprise a été créée il y a 140 ans. Aecon exécute des ouvrages partout au Canada, au niveau fédéral et au niveau provincial, dans presque tous les domaines de l'industrie.

La semaine dernière et hier, le comité a entendu des témoignages au sujet des problèmes liés à la lenteur des paiements dans l'industrie de la construction. Le comité a entendu plusieurs fois que le problème de la lenteur des paiements effectués aux sous-traitants était au cœur du problème des entrepreneurs généraux qui abusent de leur pouvoir et refusent à tort d'effectuer des paiements en temps opportun à des sous-traitants.

En tant que représentant du milieu des entrepreneurs généraux, j'aimerais vous présenter un autre point de vue. Les entrepreneurs généraux sont tout aussi intéressés que nos partenaires les

partners because general contractors are the meat in the sandwich between the owner who receives the benefit of the work and the trade contractors who perform it.

I believe I speak for the majority of general contractors when I say that general contractors absolutely favour prompt payment, but, in the words of Senator Ringuette last week, we have to get it right. The general contractor community opposed Ontario's Bill 69 because that bill didn't get it right and we have consistently supported the Bruce Reynolds report because its balanced proposals did.

My goal in speaking with you here today is to identify some areas of the bill that might not yet get it right and to offer some possible solutions.

It's important to frame the issue by acknowledging how broad and varied the Canadian construction industry is. Projects range from thousands to billions of dollars, and they are delivered in vastly different contract forms, from construction only to design, construction, finance, maintenance and operation of a project, all in one contract. It is important to recognize when painting with a broad brush of legislation just how fine the contours of the canvas really are.

We believe there are some aspects of Bill S-224 that inadvertently may paint with too broad of a brush. Because of time constraints I will focus on only three of those issues this morning.

My first point addresses a cornerstone of the bill, 30-day fixed payment terms. That concept was one of the elements of Ontario's Bill 69 that engendered the most resistance from the general contractor community because it is a one size fits all solution that will not fit in all situations. We would suggest that the committee consider following Bruce Reynolds' recommendation that the most balanced approach would be to allow the parties to agree to the timing of invoices and require by law that once an invoice is properly rendered in accordance with the contract payment would be due 30 days from then.

The distinction is important. Once two parties have agreed to invoicing terms it makes good sense for the law to enforce those terms and require payment within 30 days of a proper invoice. Given the diversity of contracts within the industry, it seems inevitable that unintended and undesirable consequences will result from requiring that all contracts follow a rigid 30-day invoicing cycle. I am optimistic that this suggestion would not face opposition with the trade contractor stakeholders who

entrepreneurs spécialisés à ce que les paiements soient effectués sans délai parce que les entrepreneurs généraux sont la viande dans le sandwich entre le propriétaire qui bénéficie de l'ouvrage et les entrepreneurs spécialisés qui l'exécutent.

Je crois que je parle pour la majorité des entrepreneurs généraux lorsque je dis que les entrepreneurs généraux sont absolument en faveur des paiements sans délai, mais, pour reprendre les paroles de la sénatrice Ringuette la semaine dernière, il faut que les choses soient faites « de la bonne façon ». Le milieu des entrepreneurs généraux s'est opposé au projet de loi 69 de l'Ontario parce que le projet de loi ne faisait pas les choses de la bonne façon, et nous avons constamment appuyé le rapport de Bruce Reynolds parce que ses propositions équilibrées le faisaient.

Je m'adresse à vous aujourd'hui dans le but de signaler certaines dispositions du projet de loi qui n'atteignent peut-être pas encore la cible et de proposer certaines solutions envisageables.

Il importe de poser le problème en reconnaissant à quel point l'industrie canadienne de la construction est vaste et variée. La valeur des projets varie entre des milliers et des milliards de dollars, et ces projets sont réalisés dans le cadre d'un éventail extrêmement varié de formes de contrats, depuis la construction seulement jusqu'au contrat prévoyant la conception, la construction, le financement, l'entretien et l'exploitation du projet. Il importe de reconnaître, lorsqu'on légifère à grands traits, à quel point les contours de la toile sont fins dans la réalité.

Nous croyons qu'il y a certains aspects du projet de loi S-224 qui balayent peut-être trop large par inadvertance. Puisque je suis pressé par le temps, je traiterai seulement de trois de ces questions ce matin.

Mon premier commentaire vise une pierre angulaire du projet de loi, soit les délais de paiement fixes de 30 jours. Ce concept était un des éléments du projet de loi 69 de l'Ontario qui a suscité le plus de résistance de la part du milieu des entrepreneurs généraux parce qu'il s'agit d'une solution unique qui ne conviendra pas à toutes les situations. Nous inviterions le comité à songer à suivre la recommandation de Bruce Reynolds selon laquelle la démarche la plus équilibrée consisterait à permettre aux parties de convenir du moment des factures et que la loi exige qu'à compter de la date à laquelle une facture est présentée convenablement en conformité avec le contrat, le paiement est alors dû dans les 30 jours suivant cette date.

La distinction est importante. Après que deux parties ont convenu de modalités de facturation, il est tout à fait sensé que la loi donne force obligatoire à ces modalités et exige que le paiement soit effectué dans les 30 jours suivant la présentation d'une facture en bonne et due forme. Étant donné la diversité des contrats dans l'industrie, il semble inévitable que des conséquences imprévues et indésirables puissent résulter d'une règle qui exige que tous les contrats soient assujettis à un cycle de

appear willing to accept it in Ontario.

One of the other friction points with Bill 69 was that it didn't make any provision at all for milestone payments. I'm pleased to see that the drafters of this bill have made some accommodation for milestones by allowing for milestone terms in the prime contract to flow down to subcontractors. From the perspective of what I call conventional projects that may well be enough, but the federal government is also engaged in some very large infrastructure projects.

On large infrastructure projects this apparently simple limitation on milestone payments would actually significantly increase the risk profile and thus the cost of those jobs. Regardless of the payment structure in the prime contract, it is a very common practice on large infrastructure projects to negotiate highly tailored milestone payments between the general contractor and its various types of subtrades.

The reason is not to improve the general contractors' cash management but risk management. By tying payment to completion of a certain block of services rather than simply the amount of work done in a month, the general contractor is able to align the subcontractors' incentives with the commitments that the general contractor has made to the owner. This point may seem technical but it matters from a public interest perspective because the less flexibility a general contractor has to properly manage risk, the more likely that the cost of risk will be priced into bids and passed on to taxpayers.

One potential solution would be that projects of a certain profile be exempted from all or portions of the bill. Another more direct solution would again be to follow the Reynolds report and allow the parties to agree to invoicing terms, including milestone payment terms, and focus the legislation on enforcing those terms.

The third and final point I would like to make is there are many details of this bill that have not yet been finally and properly tuned. For example, as currently drafted, a general contractor would be deemed to accept a subcontractors' invoice five days before the owner is required to notify the contractor that the owner has a dispute with the subcontractor's invoice.

The general contractor would then be required by law to self-finance a payment to the subcontractor, for which the owner has rightfully withheld payment and may be within its rights to never pay. This would be statutory codification of the meat in the

facturation rigide de 30 jours. J'ai bon espoir que cette suggestion ne rencontrerait pas d'opposition de la part des entrepreneurs spécialisés qui semblent disposés à l'accepter en Ontario.

Un des autres irritants du projet de loi 69 était qu'il ne comportait aucune disposition du tout sur les paiements d'étape. Je suis heureux de constater que les rédacteurs de ce projet de loi ont aménagé une place aux étapes en permettant que les modalités concernant des étapes dans le contrat principal se répercutent sur les sous-traitants. Dans le cas de ce que j'appellerais des projets conventionnels, cela pourrait bien être suffisant, mais le gouvernement fédéral participe aussi à certains projets d'infrastructure de très grande envergure.

Dans le cadre de projets d'infrastructure majeurs, cette restriction apparemment simple imposée aux paiements d'étape aurait en fait comme conséquence d'accroître considérablement le profil de risque et, partant, le coût de ces travaux. Indépendamment de la structure de paiement prévue aux termes du contrat principal, il est de pratique très courante dans les grands projets d'infrastructure de négocier des paiements d'étape hautement particularisés entre l'entrepreneur général et les divers types d'entrepreneurs spécialisés avec lesquels il sous-traite.

La raison de cette pratique n'est pas d'améliorer la gestion de la trésorerie de l'entrepreneur général, mais plutôt sa gestion du risque. En liant un paiement au parachèvement d'un certain bloc de services plutôt que simplement à la quantité de travail accompli dans un mois, l'entrepreneur général parvient à aligner les motivations des sous-traitants sur les engagements que l'entrepreneur général a pris envers le propriétaire. Ce point peut paraître technique, mais il est important du point de vue de l'intérêt public, parce que moins un entrepreneur général a de souplesse pour gérer convenablement le risque, plus le coût de ce risque est susceptible d'être intégré aux prix des propositions et d'être répercuté sur les contribuables.

Une solution envisageable consisterait à ce que les projets qui correspondent à un certain profil soient soustraits à l'application de tout ou parties du projet de loi. Une autre solution plus directe consisterait encore une fois à suivre le rapport Reynolds et à permettre aux parties de convenir des modalités de facturation, y compris des modalités de paiement d'étape, et à centrer la loi sur l'exécution forcée de ces modalités.

Le troisième et dernier commentaire que j'aimerais faire est que ce projet de loi comporte beaucoup de détails qui n'ont pas encore été définitivement et convenablement fixés. Par exemple, dans le libellé actuel du projet de loi, un entrepreneur général serait réputé accepter la facture d'un sous-traitant cinq jours avant que le propriétaire soit tenu d'aviser l'entrepreneur que le propriétaire conteste la facture du sous-traitant.

L'entrepreneur général serait alors tenu en vertu de la loi de financer lui-même un paiement au sous-traitant, alors que le propriétaire a retenu ce paiement à bon droit et il se pourrait même qu'il ait un motif juridique valable de ne jamais payer. Ce

sandwich problem that general contractors are already faced with. I am confident that this result was not the intention of the drafters but nonetheless it is the result the bill would achieve.

The particular problem could be easily resolved by a simple drafting fix that I have suggested to Mr. Banfai. I have identified several other examples of technical and material issues, and I would be pleased to work with Mr. Banfai and this committee on addressing them.

I would not presume to suggest, though, that I have identified all the glitches and inequities, and I would urge the committee to engage with as many stakeholders groups as possible to canvass the full array of insights and perspectives. It may also be beneficial to pause this process until Ontario releases its draft legislation this spring and then work collaboratively with Ontario to harmonize both pieces of legislation. That would be an important first step in relating an integrated and consistent approach to prompt payment Canada-wide.

To summarize, we ask the committee to recognize, first, that prompt payment is a complex issue and not matter of general contractors exercising leverage at the expense of subcontractors; second, any legislation should serve the public interest in reducing the cost of construction projects; and, third, Bruce Reynolds' recommendations, which were formed after exhaustive consultation with 30 stakeholders groups from all walks of life of the construction industry, should be used as the template for any prompt payment legislation.

On behalf of Aecon group we greatly appreciate the opportunity to participate in this process and I would be happy to take any questions you have.

Ted Betts, Partner, Head of Infrastructure and Construction, Gowling WLG (Canada) LLP, as an individual: Good morning and thank you for inviting me to attend this important meeting on the Canada Prompt Payment Act.

My name is Ted Betts. I am a partner at the law firm Gowling WLG Canada. I am the Canadian head of our infrastructure and construction sector group, one of the largest construction law practices in the country and, ever since our international combination last year, one of the largest globally as well.

I am also the secretary of the Ontario Bar Association Construction and Infrastructure Section Executive at which I am the co-chair of the OBA Construction Lien Act Reform Committee and was chair and author of the OBA's submission to the Ontario provincial government on its Bill 69, the Prompt Payment Act of Ontario. However, I should state that I am here in my personal individual capacity and I am not representing the OBA today.

serait la codification législative du problème de la viande dans le sandwich auquel les entrepreneurs généraux sont déjà confrontés. Je suis certain que les rédacteurs du projet de loi n'ont pas souhaité ce résultat, mais c'est tout de même le résultat auquel aboutirait le projet de loi.

Il serait facile de résoudre ce problème précis au moyen d'une simple rectification du libellé que j'ai suggéré à M. Banfai. J'ai relevé plusieurs autres exemples de problèmes techniques et de problèmes de fond, et je serais heureux de travailler avec M. Banfai et votre comité afin d'y apporter des solutions.

Je n'ai toutefois pas la prétention d'avoir cerné tous les pépins techniques et les iniquités, et j'exhorterais le comité à mobiliser autant de groupes d'intéressés que possible pour sonder tout l'éventail des points de vue. Il serait peut-être avantageux de suspendre ce processus jusqu'à ce que l'Ontario fasse connaître son projet de loi ce printemps, puis de travailler en collaboration avec l'Ontario à harmoniser les deux projets de loi. Cela constituerait une première étape importante relative à une démarche intégrée et cohérente à l'égard des paiements sans délai à l'échelle du Canada.

En résumé, nous demandons au comité de reconnaître, premièrement, que le paiement sans délai est un problème complexe et qui ne se résume pas à un problème d'entrepreneurs généraux qui abusent de leurs pouvoirs aux dépens des sous-traitants; deuxièmement, toute mesure législative devrait servir l'intérêt public en réduisant le coût des projets de construction; et, troisièmement, les recommandations de Bruce Reynolds, qui ont été formulées après de vastes consultations menées auprès de 30 groupes d'intéressés de tous les horizons de l'industrie de la construction, devraient servir de modèle à tout projet de loi sur les paiements sans délai.

Au nom du Groupe Aecon, nous apprécions grandement l'occasion de participer à ce processus, et je serais heureux de répondre à toute question que vous pourriez avoir.

Ted Betts, associé, chef du secteur Infrastructure et construction de Gowling WLG (Canada) S.E.N.C.R.L., s.r.l. (à titre personnel) : Bonjour et merci de m'avoir invité à assister à cette importante séance sur la Loi canadienne sur le paiement sans délai.

Je m'appelle Ted Betts. Je suis associé au sein du cabinet d'avocats Gowling WLG Canada. Je suis le chef canadien de notre secteur Infrastructure et construction, une des plus grandes pratiques de droit de la construction au pays et, depuis notre fusion transnationale l'année dernière, aussi une des plus grandes au monde.

Je suis aussi secrétaire de l'exécutif de la section Droit de la construction et infrastructure de l'Association du Barreau de l'Ontario, section au sein de laquelle je copréside le Comité sur la réforme de la Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction de l'ABO et j'ai été président et auteur du mémoire de l'ABO au gouvernement provincial ontarien sur son projet de loi 69, la Loi de 2013 sur les paiements rapides de l'Ontario. Toutefois, je devrais préciser que je suis ici à titre personnel et je ne représente pas l'ABO aujourd'hui.

In our construction group at Gowling we act for all levels of the pyramid. We've acted for owners, governments, P3 project companies, contractors, suppliers, trades, sureties, insurance companies and lenders — anyone. For the record, I did call them all up and they confirm that they all pay promptly. We have a real A list of clients.

I would like to focus on two overarching aspects of the bill, both of which you've talked about a fair bit in the last week, and both of which relate to key recommendations of the expert review on the Ontario Construction Lien Act. In doing so, I hope I can assist this body in getting at the real problems underlying delayed payments.

We have referenced several times the Ontario Expert Review Panel on reforming the Ontario Construction Lien Act, written by my esteemed colleagues Bruce Reynolds and Sharon Vogel. They really did an excellent job. If you haven't read it thoroughly I would go over it and read it several times.

In preparing their report, Mr. Reynolds and Ms. Vogel's stated objective was to strike a balance between the many competing interests in the construction industry. When it comes to promptness of payment, this means balancing the interests of trade contractors and the very important principle of freedom of contract, or as Mr. Reynolds and Ms. Vogel wrote in their report, the "sanctity of contracts."

A reason for this sanctity is that the market can adapt to new and changing circumstances, different project structures, new methodologies and new approaches much more rapidly than legislation. Had Bill 69 in Ontario been adopted two decades ago, it would have precluded P3 and other alternative financing procurement models from ever evolving. That would not have been in the public interest at all, and we have to ask ourselves what's the next project delivery model that we could think of.

The Canada Prompt Payment Act applied many of the lessons of Bill 69. It did a really good job at listening to the market response to Bill 69, but the expert review report went even further and deeper in addressing the real problem of delayed payments. The report takes a more nuanced approach and follows more closely U.S. federal legislation and U.S. state legislation on prompt payment.

Such legislation includes a few significant differences from the Canada Prompt Payment Act. I'll just highlight a couple of those briefly.

Au sein de notre groupe de la construction chez Gowling, nous agissons pour des acteurs de tous les niveaux de la pyramide. Nous avons agi pour le compte de propriétaires, de gouvernements, de sociétés travaillant sur des projets 3P, d'entrepreneurs, de fournisseurs, de corps de métiers, de cautions, de compagnies d'assurance et de prêteurs — n'importe qui. Pour que cela figure au compte rendu, je les ai d'ailleurs tous appelés, et ils m'ont tous confirmé qu'ils paient tous rapidement. Nous avons vraiment une liste de clients de premier ordre.

J'aimerais traiter de deux aspects généraux du projet de loi, sur chacun desquels vous avez eu passablement de discussions au cours de la dernière semaine, et qui sont tous deux liés à des recommandations clés de l'Examen d'experts de la Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction de l'Ontario. En faisant cela, j'espère que je pourrai aider votre comité à s'attaquer aux vrais problèmes qui sous-tendent les retards de paiements.

Nous avons cité plusieurs fois le Rapport de l'Examen d'experts de la Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction de l'Ontario, rédigé par mes estimés collègues Bruce Reynolds et Sharon Vogel. Ils ont vraiment fait un excellent travail. Si vous ne l'avez pas lu entièrement, je le repasserais et je le lirais plusieurs fois.

Lorsqu'ils ont établi leur rapport, l'objectif déclaré de M. Reynolds et Mme Vogel était d'établir un équilibre entre les nombreux intérêts divergents dans l'industrie de la construction. S'agissant de la rapidité des paiements, cela signifie concilier les intérêts des entrepreneurs spécialisés et le principe très important de la liberté de contracter, ou, comme M. Reynolds et Mme Vogel l'ont écrit dans leur rapport, l'« inviolabilité des contrats ».

Une des raisons de cette inviolabilité est que le marché peut s'adapter à des circonstances nouvelles et changeantes, à des structures de projet différentes, à de nouvelles méthodologies et à de nouvelles approches bien plus rapidement que la loi. Si le projet de loi 69 en Ontario avait été adopté il y a deux décennies, il aurait empêché les PPP et d'autres modèles non conventionnels d'obtention de financement de ne jamais évoluer. Cela n'aurait pas été du tout dans l'intérêt du public, et nous devons nous demander quel est le prochain modèle de livraison de projet auquel nous pourrions penser.

La Loi canadienne sur le paiement sans délai a appliqué bon nombre des leçons du projet de loi 69. Ses auteurs ont vraiment bien écouté la réponse du marché au projet de loi 69, mais le Rapport de l'examen d'experts est allé encore plus loin et plus en profondeur pour s'attaquer au vrai problème qui est à la racine des retards de paiements. Le rapport adopte une démarche plus nuancée et suit de plus près les lois fédérales américaines et les lois des États américains sur le paiement sans délai.

Ces lois comportent quelques différences importantes par rapport à la Loi canadienne sur le paiement sans délai. Je me bornerai à en souligner quelques-unes brièvement.

First, as Yonni just mentioned, timing of payment is triggered from the submission of a proper invoice. The legislation tends to permit the contracting parties to define the requirements for proper invoice within certain parameters, including when invoices may be submitted. If the invoice is not proper, the invoice is returned and the clock is restarted.

Second, timing of payment by the general contractor to the subcontractor is tied to payment by the owner to the general contractor, not from the date of submission of the subcontractor's invoice, as is the case in Bill S-224. Timing one payer's obligation to pay upon receipt of payment is not only fair and balanced but in the public interest on federal projects because it puts the pressure where it should be on the federal government to pay promptly. Otherwise, you're just shifting the cash crunch problem to a different party, not attempting to resolve it, and increasing the likelihood of disputes.

The Reynolds report also notes and is consistent with federal legislation in the U.S. and elsewhere that most prompt payment legislation preserves a payer's right to set off and holdback from payments, provided notice is given. This is another important reasonable and long-standing right that parties have in contract and at common law and that the Ontario expert review recommended to be preserved.

As we know from the independent studies circulated by trade contractor's associations, the time to get paid is getting longer on projects, but those studies don't tell us why.

For example, it's not clear that a distinction is being made in the delays between payments that are delayed because the payer is simply holding on to the cash and delaying or contractually giving itself the right to pay on longer terms, and payments that are delayed as a result of disputes over work that has been performed or the amounts claimed. This is an important distinction.

It is also not at all clear that prompt payment legislation has resulted in cost savings or produced results that have been hoped for. As noted in Mr. Reynolds' and Ms. Vogel's report, there is limited information about the actual benefits of prompt payment. Project costs may even have increased due to increased administrative burdens, increased disputes and so on. That is obviously not in the public interest.

I often hear people claim that it is only in the construction industry where payees are not adequately protected from non-payment. In fact it is the opposite. Construction contractors have more protection than in any other industry. They have lien rights,

Premièrement, comme Yonni vient tout juste de le mentionner, l'élément déclencheur pour le paiement est la soumission d'une facture adéquate. La loi a tendance à permettre aux parties contractantes de définir les exigences à l'intérieur de certains paramètres, notamment quand des factures peuvent être soumises. Si la facture n'est pas adéquate, elle est renvoyée et le compteur est remis à zéro.

Deuxièmement, le moment du paiement par l'entrepreneur général au sous-traitant est lié au paiement par le propriétaire à l'entrepreneur général, et non à la date de soumission de la facture du sous-traitant, comme c'est le cas dans le projet de loi S-224. L'établissement du délai de l'obligation d'un payeur à partir de la réception de son propre paiement est non seulement équitable et équilibré, mais c'est aussi dans l'intérêt public pour les projets fédéraux puisque cela met la pression là où elle devrait être, c'est-à-dire que c'est le gouvernement fédéral qui est pressé de payer sans délai. Autrement, on ne fait que transférer le problème de prise en sandwich financier à une partie différente, on ne tente pas de résoudre ce problème, et l'on augmente la probabilité de différends.

Le rapport Reynolds note également, et cela s'accorde avec la loi fédérale aux États-Unis et ailleurs, que la plupart des lois sur le paiement rapide préservent le droit d'un payeur de compenser des paiements et de faire des retenues sur des paiements, à la condition qu'un avis soit donné. Il s'agit d'un autre droit important établi de longue date qu'ont les parties en droit des contrats et en common law et dont l'examen d'experts de l'Ontario a recommandé la préservation.

Comme nous le savons des études indépendantes qu'ont fait circuler des associations d'entrepreneurs spécialisés, les délais de paiement rallongent dans le cadre des projets, mais ces études ne nous disent pas pourquoi.

Par exemple, il n'est pas clair qu'une distinction est faite entre, d'une part, les paiements qui sont retardés parce que le payeur retient tout simplement l'argent et tarde ou s'arroge contractuellement le droit de payer dans des délais plus longs, et d'autre part, les paiements qui sont retardés en raison de différends au sujet de travaux qui ont été exécutés ou au sujet des montants réclamés. Il s'agit là d'une distinction importante.

La question n'est pas claire non plus de savoir si les lois sur le paiement rapide ont entraîné des économies de coûts ou ont produit les résultats que l'on avait espérés. Comme le notait le rapport de M. Reynolds et Mme Vogel, les renseignements sont limités au sujet des avantages réels des paiements rapides. Il se peut même que les coûts des projets aient augmenté en raison de fardeaux administratifs accrus, d'un nombre accru de différends, et ainsi de suite. Cela n'est évidemment pas dans l'intérêt public.

J'entends souvent des gens dire que c'est seulement dans l'industrie de la construction que les créanciers ne sont pas adéquatement protégés contre le non-paiement. En fait, c'est le contraire. Les entrepreneurs de la construction ont plus de

trust rights, summary procedures in court, priority of their claims and so on.

I say this not to try to claim that payment protection is not necessary as it very much is, but instead to point out that even with all of this protection and all of this security, cash flow remains a problem and increasingly so. Perhaps legislating good behaviour is not the panacea we would hope it to be.

We know there are payment delays, but in my experience as a practitioner in the construction industry for over 20 years now the problem is not simply owners or contractors holding on to funds as long as possible and making a profit from holding the funds. The real culprit of delayed payments is disputed payments and how long it takes to resolve disputes.

A colleague of mine once compared prompt payment legislation to bringing a jackhammer to tap in a nail. It's overkill. I don't agree with that. I think it's the wrong metaphor. To me, it's more like trying to use a hammer on a screw. Sure, you can bang it in, but it isn't the right tool. To me the right tool is faster resolution of disputes through adjudication.

While Bill S-224 proposes the concept of adjudication, it seems almost an add-on instead of the centrepiece to ensure payments are made in a timely manner and cash flow is healthy on projects.

Instead, by allowing suspension and claims for damages, Bill S-224 provides two nuclear options that are at odds with getting paid promptly and are not in the public interest. The unintended consequence of trying to be protective and helpful is to create a different but more intractable problem of escalating disputes. This is what we are starting to see in jurisdictions that have adopted rigid codification of prompt payment obligations without adjudication.

By contrast, in the United Kingdom the issue and tension of prompt payment seem to have dissipated. My Gowling partners in England, who have 20 years of experience with adjudication now, tell me this is because of adjudication which provides a sort of short, rough, quick justice to resolve disputes and get cash flowing on a project.

In this the Ontario expert review report by Mr. Reynolds and Ms. Vogel also got it right and recognized that by alleviating the cash flow problem arising from disputes you have really solved the crux of the problem. Not only that, but the U.K. experience demonstrates that the behaviour of project parties has adapted and modified. There are decidedly fewer disputes that go to court

protection que dans toute autre industrie. Ils ont des privilèges, des fiducies, des procédures sommaires en cour, des priorités rattachées à leurs sûretés, et ainsi de suite.

Je dis cela non pas pour essayer de prétendre que la protection des paiements n'est pas nécessaire, car elle l'est tout à fait, mais plutôt que même avec toute cette protection ou toutes ces sûretés, les liquidités demeurent un problème, et ce de plus en plus. Peut-être qu'imposer une bonne conduite par voie législative n'est pas la panacée que nous avons espérée.

Nous savons qu'il y a des retards de paiement, mais d'après mon expérience en tant que praticien dans l'industrie de la construction depuis maintenant plus de 20 ans, le problème n'est pas simplement les propriétaires ou les entrepreneurs qui retiennent des fonds le plus longtemps possible et qui tirent un profit de la rétention des fonds. La véritable cause des retards de paiement, c'est les paiements contestés et le temps qu'il faut pour régler les différends.

Un de mes collègues a déjà comparé les lois sur les paiements rapides à l'emploi d'un marteau-piqueur pour enfoncer un clou. C'est de l'excès. Je ne suis pas d'accord avec cela. Je pense que ce n'est pas la bonne métaphore. Pour moi, c'est davantage comme tenter d'utiliser un marteau sur une vis. Vous pouvez certainement l'enfoncer à coups de marteau, mais ce n'est pas le bon outil. À mon avis, le bon outil, c'est le règlement plus rapide des différends par le mécanisme approprié.

Le projet de loi S-224 propose le concept de règlement des différends, mais on dirait presque un ajout plutôt que la pièce maîtresse pour faire en sorte que les paiements soient effectués en temps opportun et que les projets bénéficient d'un flux de trésorerie sain.

Au lieu de cela, en permettant la suspension et les demandes de dommages-intérêts, le projet de loi S-224 prévoit deux options nucléaires qui sont en porte-à-faux avec l'obtention rapide de paiements et ne sont pas dans l'intérêt public. En essayant d'être protecteur et utile, on crée sans le vouloir un problème différent, mais plus insoluble d'escalade des conflits. C'est ce que l'on commence à constater dans les ressorts qui ont adopté une codification rigide d'obligations de paiement rapide sans mécanisme de règlement des différends.

Par contraste, au Royaume-Uni, le problème des paiements rapides et la tension l'entourant semblent s'être dissipés. Mes associés chez Gowlings en Angleterre, qui ont maintenant 20 ans d'expérience de règlement des différends, me disent que cela est attribuable au règlement des différends qui procure une sorte de justice brève, sommaire et rapide pour régler les différends et faire circuler l'argent dans le cadre d'un projet.

À cet égard, le rapport d'examen d'experts de l'Ontario de M. Reynolds et Mme Vogel a aussi bien fait les choses et a reconnu qu'en atténuant le problème de flux de trésorerie découlant de différends, on s'attaquait vraiment au nœud du problème. Non seulement cela, mais l'expérience britannique démontre que le comportement des parties aux projets s'est

or arbitration, and so dispute costs are overall down and cash flow accelerated. That to me seems to be using a screwdriver to install a screw.

In final closing, in making its recommendations the expert review report consulted very widely in the industry; researched multiple jurisdictions, United States federal and U.K. legislation in particular; and accepted dozens and dozens and dozens of written submissions in an effort to strike the right balance.

Some of us disagree with some of the specific recommendations of the report, but I assure this committee that there is a broad consensus in the Ontario construction industry that they found the right balance, so much so that the Province of Ontario is looking at the report as a road map to reforming construction lien and payment laws in Ontario. It's a guidebook. We are told to expect draft legislation this spring, which will include a prompt payment regime for Ontario.

It behooves the committee to carefully consider not only the report from Mr. Reynolds and Ms. Vogel and its approach to prompt payment and dispute resolution but to the legislation that is to be introduced in Ontario, given the extent of the research and consultation involved and the success in finding the balance between competing interests.

The Chair: Mr. Fushman, once a general contractor gets paid for a job by the federal government or whatever, why would you not pay the subcontractors within 30 days?

Mr. Fushman: I would say that's a bit of a leading question presupposing that we're not paying in 30 days.

The Chair: I am presupposing. I'm just going from the evidence we've heard that a lot of general contractors don't pay in 30 days. If you get paid, what would be a reason for your not paying a subcontractor in 30 days?

Mr. Fushman: If you take the cleanest example, there is one owner, one general, one sub. If the owner pays the contractor the full amount that the sub claimed for, it should flow straight down. The complications would arise where there is a dispute: if it takes longer to certify whether the work was done properly, if either the owner or the contractor has a dispute with respect to the way the work was invoiced, whether there's entitlement to the work, and things like that.

The Chair: A subcontractor would invoice a plumbing job even though the work wasn't done properly. You wouldn't know if the work was done properly. You would invoice the federal government for that.

adapté et a changé. Il y a résolument moins de différends qui sont portés devant les tribunaux ou renvoyés à l'arbitrage, et les coûts des différends ont donc baissé dans l'ensemble et le flux de trésorerie a accéléré. À mon avis, cela ressemble à utiliser un tournevis pour installer une vis.

En terminant, les recommandations du rapport d'examen d'experts reposent sur une très large consultation de l'industrie, sur des recherches sur de nombreux ressorts, sur les lois fédérales américaines et les lois du Royaume-Uni en particulier, et sur la prise en compte de dizaines et de dizaines et de dizaines de mémoires pour tenter d'établir le juste équilibre.

Certains d'entre nous ne sont pas d'accord avec certaines des recommandations précises du rapport, mais je vous assure qu'il y a un large consensus dans l'industrie de la construction de l'Ontario selon lequel les auteurs du rapport ont trouvé le bon équilibre, à telle enseigne que la province de l'Ontario considère le rapport comme une feuille de route pour réformer les lois sur le privilège de la construction et les paiements en Ontario. C'est un guide. On nous dit de nous attendre à un projet de loi ce printemps, qui comprendra un régime de paiement rapide pour l'Ontario.

Le comité se doit d'examiner attentivement non seulement le rapport de M. Reynolds et Mme Vogel et son approche des paiements rapides et du règlement des différends, mais aussi le projet de loi à venir en Ontario, étant donné l'étendue des recherches et des consultations sur lesquelles ils reposent et la réussite à trouver l'équilibre entre intérêts divergents.

Le président : Monsieur Fushman, après qu'un entrepreneur général a été payé pour un travail pour le gouvernement fédéral ou quoi que ce soit, pourquoi ne paieriez-vous pas les sous-traitants dans les 30 jours?

M. Fushman : Je dirais qu'il s'agit un peu d'une question suggestive qui présuppose que nous ne payons pas dans les 30 jours.

Le président : Je présuppose. Je me fie simplement aux témoignages que nous avons entendus selon lesquels beaucoup d'entrepreneurs généraux ne paient pas dans les 30 jours. Si vous êtes payé, qu'est-ce qui constituerait une raison qui ferait que vous ne paieriez pas un sous-traitant dans les 30 jours?

M. Fushman : Si vous prenez l'exemple le plus simple, il y a un propriétaire, un entrepreneur général et un sous-traitant. Si le propriétaire paie à l'entrepreneur le plein montant que le sous-traitant a réclamé, l'argent devrait parvenir au sous-traitant sans problème. Les complications surgiraient lorsqu'il y a un différend : s'il faut plus de temps pour certifier si l'ouvrage a été réalisé correctement, si soit le propriétaire ou l'entrepreneur ont un différend quant à la façon dont le travail a été facturé, s'il y a des droits dans l'ouvrage, et des choses semblables.

Le président : Un sous-traitant facturerait un travail de plomberie même si le travail n'avait pas été fait correctement. Vous ne sauriez pas si le travail avait été fait correctement. Vous factureriez le gouvernement fédéral pour cela.

Mr. Fushman: No, I'm not sure I said that. The federal government might have a difference of opinion. It depends on the nature of the job.

In complex jobs there is even more grey area in discretion as to: We think it is red and you think it is dark red, and things like that.

The Chair: I'll leave that alone for other senators to follow up.

Would your law firm, Mr. Betts, have an interest in not seeing this bill come to fruition? Wouldn't it be more business for you?

Mr. Betts: We're lawyers. We'll make business out of anything.

The Chair: I'm sure you will, or you'll charge.

Mr. Betts: We're quite neutral on it. We would be quite interested as lawyers to see a system and a process that worked properly and didn't have unintended consequences and mistakes that aren't based on the real experience on the ground and didn't squeeze the wrong way.

To the extent we have enforcement of time periods in legislation versus imposing on a contractor a time period to pay that is different from what the owner must pay the contractor, we've created a dilemma on the project. That dilemma is always going to create tension on the project and ultimately more disputes.

We don't want to see is an incessant number of disputes that don't have a solution on the ground. In my personal view the solution in the U.K. to bring in adjudication on a very fast track dispute resolution process really has some merits. It can get parties to the table, resolve a dispute quickly and payment starts to flow. The dispute dissipates and people get on to doing what they should be doing, which is the work.

Senator Plett: Mr. Fushman, the chair actually asked a question which you suggested was leading. The bill actually says to pay for certified work, not for uncertified work. There is no dispute. We should not muddy the waters by talking about there may be a dispute, or there may be this or that. There isn't. It's certified. The architect, the engineer or whoever is in charge has certified that much work. That's what we're asking for. If \$100,000 has been invoiced and the engineering certifies \$75,000 then the contractor expects to get \$75,000, not \$100,000. We need to stop saying that we are asking for someone to pay for disputed work. We are not.

You raised a few points in regard to amendments. I'm aware of some of them and you even mentioned some of them. Let me tell you, sir, we are perfectly happy to work with reasonable amendments to this bill. We're happy to talk to you about it.

M. Fushman : Non, je ne suis pas certain que j'ai dit cela. Il se peut que le gouvernement fédéral ait une opinion divergente. Cela dépend de la nature du travail.

Dans les travaux complexes, il y a encore plus de zone grise et de discrétion quant à savoir : Nous pensons que c'est rouge et vous pensez que c'est rouge foncé, et des choses semblables.

Le président : Je vais laisser à d'autres sénateurs le soin de faire le suivi là-dessus.

Est-ce que votre cabinet, monsieur Betts, aurait un intérêt à ce que ce projet de loi n'aboutisse pas? Cela ne vous donnerait-il pas plus de travail?

M. Betts : Nous sommes des avocats. Nous ferons des affaires à partir de n'importe quoi.

Le président : Je suis certain que vous le ferez, ou vous facturerez.

M. Betts : Nous sommes passablement neutres à l'égard du projet de loi. Nous serions passablement intéressés comme avocats à voir un système et un processus qui fonctionneraient correctement et n'auraient pas de conséquences non voulues et d'erreurs qui ne sont pas fondées sur l'expérience réelle sur le terrain et qui n'exercent pas de pression dans le mauvais sens.

Dans la mesure où le projet de loi prévoit des délais obligatoires par opposition à imposer à un entrepreneur un délai pour payer qui est différent de ce que le propriétaire doit payer à l'entrepreneur, nous avons créé un dilemme dans le cadre du projet. Ce dilemme créera toujours de la tension dans le cadre du projet et, en fin de compte, davantage de différends.

Nous ne voulons pas voir un nombre incessant de différends qui n'ont pas de solution sur le terrain. À mon avis, la solution au Royaume-Uni qui consiste à instaurer un processus de règlement des différends très rapide a vraiment des avantages. Cela peut amener les parties à la table, régler un différend rapidement, et faire débloquer les paiements. Le différend se dissipe, et les gens retournent faire ce qu'ils sont censés faire, c'est-à-dire le travail.

Le sénateur Plett : Monsieur Fushman, le président a posé une question que vous avez qualifiée de suggestive. Le projet de loi dit en fait de payer le travail certifié, non le travail non certifié. Il n'y a pas de différend. Nous ne devrions pas semer la confusion en disant il pourrait y avoir un différend, ou il pourrait y avoir ceci ou cela. Il n'y en a pas. C'est certifié. L'architecte, l'ingénieur ou qui que ce soit qui est responsable a certifié tant de travail. C'est cela que nous demandons. Si 100 000 \$ ont été facturés et l'ingénieur certifie 75 000 \$, alors l'entrepreneur s'attend à recevoir 75 000 \$, pas 100 000 \$. Nous devons cesser de dire que nous demandons à quelqu'un de payer pour des travaux contestés. Ce n'est pas le cas.

Vous avez soulevé quelques points concernant des amendements. Je suis au courant de certains d'entre eux, et vous en avez même mentionnés certains. Laissez-moi vous dire, monsieur, que nous sommes très contents de travailler avec des

They may be done at clause by clause. They can be done at third reading if you have something positive that would improve the bill.

I only want a good bill. I believe we're pretty close to that. I don't want to stall this any longer. This has been in the works for years and we need to go ahead. We're happy to do that.

You stated, Mr. Betts, that there was no proof. There is proof. There are all kinds of proof from different countries. Unfortunately, until we implement it in our country we can't have proof. You can't prove something is successful until you try it. Other countries have done it. You referred to the U.K. Let me talk about the U.K. and the adjudication rights.

Senator Ringuette was very helpful in assisting us to craft certain amendments that are now in the works dealing with adjudication before suspension of work. The adjudication part you're referring to is being implemented in the bill right now.

There are provincial aspects that do not apply to this federally. You have talked about the need to integrate lien rights with prompt payment and adjudication. Mercifully we don't have that problem federally.

The feds can and should lead. The working group said what I said it at the last meeting. The provinces say to the federal government: "Give us a law and we will follow it." We cannot in this case put the cart before the horse. You stated the feds need to lead. You were saying that maybe we need to wait for the provinces to get something before the federal government does something.

I've gone on a bit of a rant. I would be happy to hear your comments.

Mr. Fushman: Just to clarify on the question about certification, the question put to me was not within the framework of the way this bill would operate. It was: Why would a general contractor not always pay 100 per cent? Those are the circumstances as they stand today.

Another element of the question was to Mr. Betts' broader points. If we are trying to get at the root issue of why payments are slow or day sales outstanding might get stretched, there are a couple of components. Our view and that of the general contractor community and Mr. Reynolds have been consistent. Part of it is the image of a nefarious general contractor sitting on a pot of gold and earning interest on it. Maybe that exists in theory. Maybe it exists in some places. We don't think that is the pervasive issue. What we see from our experience in the general

amendements raisonnables à ce projet de loi. Nous sommes contents de vous en parler. Ils peuvent être adoptés lors de l'examen article par article. Ils peuvent être apportés lors de la troisième lecture si vous avez quelque chose de positif qui améliorerait le projet de loi.

Je veux seulement un bon projet de loi. Je pense que nous sommes très près d'y être arrivés. Je ne veux pas retarder ces travaux plus longtemps. Ils sont en cours depuis des années, et nous devons aller de l'avant. Nous sommes heureux de le faire.

Vous avez affirmé, monsieur Betts, qu'il n'y avait aucune preuve. Il y a des preuves. Il y a toutes sortes de preuves de différents pays. Malheureusement, jusqu'à ce que nous mettions cela en œuvre dans notre pays, nous ne pouvons pas avoir de preuves. Vous ne pouvez pas prouver que quelque chose est une réussite jusqu'à ce que vous l'essayiez. D'autres pays l'ont fait. Vous avez mentionné le Royaume-Uni. Permettez-moi de parler du Royaume-Uni et des droits relatifs au règlement des différends.

La sénatrice Ringuette nous a beaucoup aidés à mettre au point certains amendements qui sont maintenant envisagés concernant le règlement des différends avant la suspension des travaux. La partie relative au règlement des différends à laquelle vous faites allusion est en train d'être mise en œuvre dans le projet de loi en ce moment même.

Il y a des aspects provinciaux qui ne s'appliquent pas à cela au plan fédéral. Vous avez parlé de la nécessité d'intégrer les droits liés au privilège au paiement rapide et au règlement des différends. Dieu merci, nous n'avons pas ce problème au plan fédéral.

Le fédéral peut ouvrir la voie, et il devrait le faire. Le groupe de travail a dit ce que j'avais dit à la dernière séance. Les provinces disent au gouvernement fédéral : « Donnez-nous une loi et nous la suivrons. » Nous ne pouvons pas, dans ce cas-ci, mettre la charrue devant les bœufs. Vous avez affirmé que le fédéral devait ouvrir la voie. Vous disiez que peut-être que nous devrions attendre que les provinces aient quelque chose avant que le gouvernement fédéral fasse quelque chose.

Je me suis un peu emporté. Je serais heureux d'entendre vos commentaires.

M. Fushman : Simplement pour clarifier au sujet de la question de la certification, la question qui m'a été posée ne concernait pas la façon dont ce projet de loi fonctionnerait. La question était : Pourquoi un entrepreneur général ne paierait-il pas toujours 100 p. 100? Ce sont là les circonstances actuelles.

Un autre élément de la question visait les commentaires plus généraux de M. Betts. Si nous essayons de remonter à la source du problème de la lenteur des paiements ou de l'étirement des délais de règlement des créances clients, il y a quelques éléments. Notre point de vue ainsi que celui du milieu des entrepreneurs généraux et de M. Reynolds se rejoignent. Une partie du problème tient à l'image du méchant entrepreneur général assis sur un trésor et qui en tire des intérêts. Peut-être que cela existe en théorie. Peut-être que cela existe à certains endroits. Nous ne

contractor community is that it is disputes.

To the extent that we are talking about certified funds, if there's a \$10 million invoice and \$8 million is certified and \$2 million is in dispute, there is still the problem that whoever spent the \$2 million is out the \$2 million. There is still a cash flow impact there.

The Chair: Mr. Fushman, if the general contractors are on the side of the angels, why has there been reluctance for them to come before us? If they're paying within 30 days the bill has no effect on them whatsoever.

Mr. Fushman: To come before this committee?

The Chair: Yes.

Mr. Fushman: I got an invitation last Friday and I am here on Thursday.

The Chair: You were one. We have asked general contractors and there has been reluctance for them to come.

Mr. Fushman: I would be happy to get five here next week if you would like, honestly. They all want to talk.

The Chair: That would be interesting.

Mr. Betts: There were a couple of comments. One was on the proof or evidence of the effect of prompt payment. I have not done my own research. I was just quoting from the Reynolds-Vogel report where they have said there is limited evidence of the success of prompt payment. I trust they have done their research on prompt payment because I know them personally. I know they have done comprehensive research for their whole report which goes much beyond prompt payment. That was a quote from the report and not my own research, just to clarify.

You indicated the provinces are saying the feds need to lead. I'm not sure what provinces are saying that. I've been working with the attorney general of the provincial government. I know the Ontario government is working furiously to draft legislation on prompt payment. They are doing that.

I don't know what kind of consultation they are having with this body, but they had an attempt at the issue with Bill C-69. As people may or may not be aware, that came forward as a private member's bill. When it reached second reading and was brought to the larger industry, there was quite an outcry because it had been drafted without any broad consultation in the market and the industry.

The process that was undertaken with the expert review was to do just that, to consult very broadly in the country's province with the largest construction industry to get a real sense of the issues and the problems that result from the solutions we're trying to bring to the table.

pensons pas que ce soit le problème généralisé. Ce que nous voyons, d'après notre expérience dans le milieu des entrepreneurs généraux, c'est que le problème, ce sont les différends.

Dans la mesure où l'on parle de fonds certifiés, s'il y a une facture de 10 millions de dollars et 8 millions de dollars sont certifiés et 2 millions de dollars sont litigieux, le problème demeure que quiconque a dépensé les 2 millions de dollars est à court de 2 millions de dollars. Il y a tout de même là un effet sur le flux de trésorerie.

Le président : M. Fushman, si les entrepreneurs généraux sont du côté des anges, pourquoi y a-t-il eu de la réticence de leur part à comparaître devant nous? S'ils paient dans les 30 jours, le projet de loi n'a pas le moindre effet sur eux.

M. Fushman : À comparaître devant ce comité?

Le président : Oui.

M. Fushman : J'ai eu une invitation vendredi dernier et je suis ici jeudi.

Le président : Vous en étiez un. Nous avons demandé à des entrepreneurs généraux et il y a eu de la réticence à ce qu'ils viennent.

M. Fushman : Je serais heureux de vous en ramener cinq ici la semaine prochaine, sincèrement. Ils veulent tous parler.

Le président : Cela serait intéressant.

M. Betts : Il y a eu quelques commentaires. L'un d'eux concernait la preuve de l'effet des paiements rapides. Je n'ai pas fait mes propres recherches. Je citais simplement le rapport Reynolds-Vogel dans lequel ils ont dit qu'il y avait des preuves limitées du succès des paiements rapides. Je suis certain qu'ils ont fait leurs recherches au sujet des paiements rapides parce que je les connais personnellement. Je sais qu'ils ont fait des recherches exhaustives pour l'ensemble de leur rapport, qui va bien au-delà des paiements rapides. C'était une citation du rapport et non mes propres recherches, simplement pour clarifier.

Vous avez dit que les provinces disaient que le fédéral doit ouvrir la voie. Je ne suis pas certain de savoir quelles provinces disent cela. Je travaille avec le procureur général du gouvernement provincial. Je sais que le gouvernement de l'Ontario travaille d'arrache-pied à rédiger un projet de loi sur le paiement rapide. Il fait cela.

Je ne sais pas quel type de consultations ils mènent auprès de votre comité, mais ils se sont essayés sur la question avec le projet de loi C-69. Comme les gens le savent, ou peut-être pas, ce projet de loi a été présenté à titre de projet de loi d'intérêt privé. Lorsqu'il est arrivé à l'étape de la deuxième lecture et a été présenté à l'industrie, il a soulevé un tollé parce qu'il avait été rédigé sans aucune vaste consultation du marché et de l'industrie.

Le processus qui a été entrepris avec l'examen des experts devait faire précisément cela, soit consulter très largement dans la province la plus grande industrie de la construction afin de bien cerner les questions et les problèmes qui résultent des solutions que nous tentons d'amener à la table.

The Chair: The Reynolds report didn't recommend prompt payment legislation for Ontario.

Mr. Betts: It did. The government had a private member's bill that died on the order table, and the government commenced an expert review of the prompt payment issue which resulted in this report.

In the report they recommended prompt payment, but they did so after consulting very broadly and doing a lot of research for over a year. It resulted in recommendations in the fall in a 500-page report that obviously dealt with more than prompt payment. It dealt with the whole Construction Lien Act. That is now moving forward in the provincial government toward legislation expected in the fall that will include prompt payment and adjudication.

Senator Ringuette: Mr. Betts, I really appreciate your comments and suggestions. I have read the Reynolds-Vogel report two times. You have to understand the basic premise of this report. When you say you want to harmonize with potential upcoming Ontario legislation, I expect the scope will be quite different. If you go through the recommendations in the Reynolds' report, there is quite a spectrum of issues in the construction industry.

We're looking at trying to resolve an issue. I agree with you that in the deliberations we have been having in this committee we need to put more emphasis on the dispute resolution mechanism and tighten up the same stream of recommendations that Reynolds and Vogel are moving forward. Mr. Betts, if the Senate were able to tighten the prescription and focus on the adjudication process of the bill, would you be agreeable?

Mr. Betts: To be clear, I am not disagreeable to the notion of prompt payment or even this legislation.

Senator Ringuette: Would you be more agreeable?

Mr. Betts: There are some technical aspects of the drafting of this legislation that don't work properly. We have alluded to some of them at the table today.

It sounds like amendments are already in the works. There has been an even deeper dive on those issues and problems through consultations in a wide way in the industry to ensure that the unintended consequences of prescribing a payment period are done right. It would be beneficial to see the results which we expect to see in the spring.

Senator Ringuette: On the provincial level.

Mr. Betts: On the provincial level. The provincial legislation, as you noted, is dealing with a broader market. It still is dealing with Crown corporations and the government in its payment obligations. They are not exempt from the prompt payment regime that is coming in Ontario.

Le président : Le rapport Reynolds ne recommandait pas une loi sur le paiement rapide pour l'Ontario.

M. Betts : Oui. Le gouvernement avait un projet de loi d'intérêt privé qui est mort au Feuilleton, et le gouvernement a entrepris un examen par des experts de la question du paiement rapide qui a débouché sur ce rapport.

Les auteurs du rapport recommandaient le paiement rapide, mais ils le faisaient après avoir mené de très larges consultations et avoir réalisé beaucoup de recherches pendant plus d'un an. Il en est résulté des recommandations à l'automne dans un rapport de 500 pages qui portait évidemment aussi sur d'autres sujets que le paiement rapide. Ce rapport traitait de toute la Loi sur le privilège dans l'industrie de la construction. Les travaux se poursuivent maintenant au sein du gouvernement provincial qui travaille sur un projet de loi attendu à l'automne qui portera notamment sur le paiement rapide et sur le règlement des différends.

La sénatrice Ringuette : Monsieur Betts, j'apprécie vraiment vos commentaires et vos suggestions. J'ai lu le rapport Reynolds-Vogel deux fois. Il faut comprendre le principe fondamental sur lequel repose ce rapport. Lorsque vous dites que vous voulez harmoniser avec une loi ontarienne éventuelle, j'imagine que la portée sera passablement différente. Si vous passez en revue toutes les recommandations contenues dans le rapport de M. Reynolds, il y a tout un éventail de problèmes dans l'industrie de la construction.

Nous tentons de résoudre un problème. Je conviens avec vous qu'au cours des délibérations au sein de notre comité, nous devons nous concentrer davantage sur le mécanisme de règlement des différends et resserrer la même série de recommandations que celles que présentent Reynolds et Vogel. Monsieur Betts, si le Sénat était capable de renforcer la prescription et de nous concentrer sur le processus de règlement des différends du projet de loi, trouveriez-vous cela acceptable?

M. Betts : Pour que ce soit clair, je ne suis pas contre la notion de paiement rapide ni même contre le projet de loi à l'étude.

La sénatrice Ringuette : Trouveriez-vous cela plus acceptable?

M. Betts : Il y a certains aspects techniques du libellé de ce projet de loi qui ne fonctionnent pas correctement. Nous en avons mentionné certains à la table aujourd'hui.

Je crois comprendre que des amendements sont déjà envisagés. Ces questions et ces problèmes ont été examinés encore plus en profondeur lors de consultations très larges menées auprès de l'industrie pour nous assurer d'éviter les conséquences indésirables du fait de prescrire un délai de paiement. Il serait utile de voir les résultats qu'on nous annonce pour le printemps.

La sénatrice Ringuette : Au niveau provincial.

M. Betts : Au niveau provincial. La loi provinciale, comme vous l'avez mentionné, vise un marché plus large. Elle vise encore les sociétés d'État et le gouvernement pour ce qui est de leurs obligations de paiement. Ceux-ci ne sont pas à l'abri du régime de paiement rapide qui s'en vient en Ontario.

Senator Wetston: I am an Ontario senator and have worked a lot with the Ontario government. I know of what you speak when you speak about the attorney general ministry what they are doing.

If Ontario passes this bill, do you think it would bind general contractors who contract with the federal Crown on public works in Ontario? Or, are you going to say you don't know because it's a constitutional question?

Mr. Betts: It is a constitutional question and I am not a constitutional lawyer. I have been paying attention to this debate because it is very interesting. I have some clients who work for Crown corporations and we face this issue fairly regularly.

What I found is that it's mostly fairly clear but often isn't. We will not get into the nitty-gritty about constitutional debate here, but the type of construction work and the purpose of the work they are doing matters even though it's a federal project or the federal Crown. There is jurisdiction to say that the provincial legislation would apply to some of the work, even though the ultimate owner of the project is the federal Crown.

It isn't always crystal clear. There are issues that need to be carefully laid out. That doesn't answer the question, but the provincial laws in terms of their applicability to a federal project would depend on the nature of the work. I understand from constitutional case law there are works that are not essential to the federal undertaking. If it's not essential to the federal undertaking then provincial jurisdiction could or would apply.

Senator Plett: Mr. Betts, you have said a few times that the Reynolds report said there is not enough evidence. Yet Reynolds obviously thought there was enough evidence because he recommended prompt payment. Somewhere along the line he didn't decide there was no evidence but let's do it anyway.

Did Reynolds not in fact say there has been limited success with prompt payment in the U.S.? The reason there has been limited success there, sir, is they don't have adjudication. Their prompt payment legislation allows for disputes in good faith to excuse the payment obligation. You can guess what happens then. Did Reynolds not say that there was limited evidence of success in the United States where there is no adjudication?

Mr. Betts: Senator, I was quoting the limited evidence of cost benefits in what they had said.

Senator Plett: He did say success, sir.

Mr. Betts: At any rate what you are reporting would be consistent with my main point. We can talk all we want about prompt payment. I don't disagree that legislating and enforcement of a prompt payment regime is a good thing. However, if at the end of the day you don't have a fast-track

Le sénateur Wetston : Je suis un sénateur de l'Ontario, et j'ai beaucoup travaillé avec le gouvernement de l'Ontario. Je sais de quoi vous parlez lorsque vous parlez du ministère du procureur général, ce qu'ils font.

Si l'Ontario adopte ce projet de loi, pensez-vous qu'il lierait les entrepreneurs généraux qui passent des marchés avec le gouvernement fédéral relativement à des ouvrages publics en Ontario? Ou est-ce que vous allez dire que vous ne le savez pas parce qu'il s'agit d'une question constitutionnelle?

M. Betts : Il s'agit d'une question constitutionnelle, et je ne suis pas un avocat de droit constitutionnel. J'ai prêté attention à ce débat parce qu'il est très intéressant. J'ai des clients qui travaillent pour des sociétés d'État, et nous nous retrouvons aux prises avec cette question assez régulièrement.

Ce que j'ai constaté, c'est que, dans la majorité des cas, c'est assez clair, mais souvent, ce ne l'est pas. Nous n'entrerons pas dans les menus détails du débat constitutionnel ici, mais la nature des travaux de construction et le but des travaux réalisés importent même s'il s'agit d'un projet fédéral ou de l'État fédéral. Il y a un chef de compétence qui permet de dire que les lois provinciales s'appliqueraient à certains des travaux, même si le propriétaire final du projet est l'État fédéral.

Ce n'est pas toujours parfaitement clair. Il y a des questions qui doivent être abordées avec soin. Cela ne répond pas à la question, mais l'applicabilité des lois provinciales à un projet fédéral dépendrait de la nature des travaux. Selon ce que je comprends de la jurisprudence en matière constitutionnelle, il y a des travaux qui ne sont pas essentiels à l'entreprise fédérale. S'ils ne sont pas essentiels à l'entreprise fédérale, la compétence provinciale pourrait s'appliquer ou s'appliquerait.

Le sénateur Plett : Monsieur Betts, vous avez dit quelques fois que le rapport Reynolds disait qu'il n'y avait pas assez de preuves. Pourtant, Reynolds pensait de toute évidence qu'il y avait assez de preuves parce qu'il a recommandé le paiement rapide. Il n'a pas décidé qu'il n'y avait pas assez de preuves, mais allons-y quand même.

Reynolds n'a-t-il pas effectivement dit que le paiement rapide avait connu un succès limité aux États-Unis? S'il y a eu un succès limité là-bas, monsieur, c'est parce qu'ils n'ont pas de règlement des différends. Leur loi sur le paiement rapide permet aux différends de bonne foi de suspendre l'obligation de paiement. Vous pouvez deviner ce qui se produit ensuite. Reynolds n'a-t-il pas dit qu'il y avait des preuves limitées de succès aux États-Unis où il n'y a pas de règlement des différends?

M. Betts : Monsieur le sénateur, je citais les preuves limitées du rapport coût-avantages dans ce qu'ils avaient dit.

Le sénateur Plett : Il a dit succès, monsieur.

M. Betts : Dans tous les cas, ce que vous rapportez s'accorderait avec mon point principal. Nous pouvons parler de paiement rapide tant que nous voulons. Je ne pense pas que l'adoption par voie législative et l'application d'un régime de paiement rapide soient une bonne chose. Toutefois, si l'on ne

dispute resolution mechanism, any prompt payment legislation you pass will not have the impact and effect we want it to have. It will not solve the problem.

The problem is that delayed payments in my experience are largely due to disputes over the amounts. As a result payments get delayed. When people don't want to pay they might even invent disputes in order not to pay, but that's still a dispute. The benefit of adjudication, a fast-track dispute resolution, is that it will clear that out of the way and get cash flowing on a project.

In fact that is the experience in the U.K., where people know that the adjudication will resolve these disputes quickly so there is no point to invent reasons to dispute payment. If it's owed and it has been certified, they will pay it. If they dispute it, it will get adjudicated. They will have to pay it anyway, so why bother going through the process? That is the experience, from what my partners tell me, in the U.K.

Absolutely I would expect that prompt payment legislation without some fast-track dispute resolution mechanism in the U.S. would not be effective. Without prompt payment and adjudication you would probably have more success.

Senator Plett: What I understand most from the testimony is that people who are owed the money seem to want it and the people who will collect benefits from not having it seem not to want it. Everyone who will benefit from being paid on time wants it. Those who will benefit from there being disputes and legal action, and so on, don't want it.

Mr. Fushman: May I respond to that?

The Chair: Sure.

Senator Plett: I want to qualify that yesterday there was as much testimony saying that the government wasn't paying as there was saying that the general contractor wasn't paying. You need to at least understand that this was not a witch hunt against general contractors by any of the trade contractors.

Mr. Fushman: Fair enough. I would clarify my remarks that we are not against this. We are saying basically at the core there is general consensus support for the Reynolds approach. Whether that is open heart surgery or fingernail trimming of the bill is up for debate, but in broad strokes we support the Reynolds report, which in short is prompt payment tied to 30-day payment from invoicing. Parties can negotiate the invoicing terms and a meaningful adjudication process and control around suspension.

dispose pas d'un mécanisme accéléré de règlement des différends, aucune loi sur le paiement rapide n'aura jamais les répercussions et l'effet que nous voulons qu'elle ait. Elle ne règlera pas le problème.

Le problème tient au fait que les retards de paiements, d'après mon expérience, résultent dans une large mesure de différends concernant des montants. En conséquence, le paiement est retardé. Lorsque les gens ne veulent pas payer, ils peuvent même inventer des différends afin de ne pas payer, mais c'est tout de même un différend. L'avantage d'un mécanisme accéléré de règlement des différends, c'est qu'il balaye cela du chemin et permet à l'argent du projet de circuler.

En fait, c'est ce qui s'est produit au Royaume-Uni, où les gens savent que le mécanisme de règlement des différends règlera rapidement ces différends, de sorte qu'il n'y a aucune raison d'inventer des raisons de contester un paiement. Si le montant est dû et il a été certifié, ils le paieront. S'ils le contestent, la question sera renvoyée au mécanisme de règlement des différends. Ils devront le payer de toute façon, alors pourquoi se donner le mal d'enclencher le processus? Voilà ce qui se passe, d'après ce que me disent mes associés, au Royaume-Uni.

Absolument, je m'attendrais à ce qu'une loi sur le paiement rapide qui ne serait pas assortie d'une forme ou d'une autre de mécanisme accéléré de règlement des différends aux États-Unis ne soit pas efficace. Sans paiement rapide et sans règlement des différends, vous auriez probablement plus de succès.

Le sénateur Plett : Ce que je comprends le plus des témoignages, c'est que les gens à qui l'argent est dû semblent le vouloir et les gens qui tireront des avantages du fait de ne pas l'avoir semblent ne pas en vouloir. Tout le monde qui profitera du fait d'être payé à temps le veut. Ceux qui profiteront de l'existence de différends et d'actions en justice, et ainsi de suite, n'en veulent pas.

M. Fushman : Puis-je répondre à cela?

Le président : Certainement.

Le sénateur Plett : J'aimerais signaler qu'hier, il y a eu autant de témoins qui ont dit que le gouvernement ne payait pas qu'il y a eu de témoins qui ont dit que l'entrepreneur général ne payait pas. Vous devez au moins comprendre que cela n'était pas une chasse aux sorcières visant les entrepreneurs généraux, faite par aucun entrepreneur spécialisé.

M. Fushman : D'accord. J'aimerais préciser que nous ne sommes pas contre ceci. Nous disons essentiellement qu'au fond, il y a un consensus général favorable à la démarche Reynolds. Que cela implique une opération à cœur ouvert ou un limage des ongles du projet de loi, le débat est ouvert, mais, en deux mots, nous appuyons le rapport Reynolds, qui, en bref, préconise un paiement rapide lié à un paiement dans les 30 jours de la présentation de la facture. Les parties peuvent négocier les modalités de facturation et un processus utile de règlement des différends et un contrôle utile des suspensions.

Basically if you give us Reynolds, the general contractors' community will be supportive.

The Chair: We will suspend for a second to clear the room and then meet in camera for five minutes to plan next week.

(The committee continued in camera.)

Essentiellement, si vous nous donnez Reynolds, le milieu des entrepreneurs généraux appuiera votre démarche.

Le président : Nous allons suspendre les travaux pendant une seconde pour vider la salle, puis nous nous réunirons à huis clos pendant cinq minutes pour planifier la semaine prochaine.

(Le comité a poursuivi ses travaux à huis clos.)

APPEARING

Thursday, February 9, 2017

The Honourable Steven MacKinnon, Parliamentary Secretary to the Minister of Public Services and Procurement.

WITNESSES

Wednesday, February 8, 2017

National Trade Contractors Coalition of Canada:

John Blair, Chair of the Prompt Payment Committee.

Corporation of Master Pipe Mechanics of Quebec:

Steve Boulanger, Deputy Director-General.

Mechanical Contractors Association of Canada:

Del Pawliuk, President;

Dan Leduc, Council Member.

Canadian Institute of Steel Construction:

Edward Whalen, President and CEO.

Canadian Automatic Sprinkler Association:

John Galt, President.

Electrical Contractors Association of Ontario:

Dan Lancia, President;

Jeff Koller, Executive Director and Board Member, Canadian Electrical Contractors Association;

Bill McKee, Board Member and President, Carleton Electric.

Thursday, February 9, 2017

Public Services and Procurement Canada:

Kevin Radford, Assistant Deputy Minister, Real Property Branch;

David Schwartz, Director General, Commercial and Alternative Acquisitions Management Sector, Procurement Branch.

Aecon Group Inc.:

Yonni Fushman, Senior Vice President and Deputy General Counsel.

As an individual:

Ted Betts, Partner, Head of Infrastructure and Construction, Gowling WLG (Canada) LLP.

COMPARAÎT

Le jeudi 9 février 2017

L'honorable Steven MacKinnon, secrétaire parlementaire de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement.

TÉMOINS

Le mercredi 8 février 2017

Coalition nationale des entrepreneurs spécialisés du Canada :

John Blair, président du Comité sur le paiement sans délai.

Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec :

Steve Boulanger, directeur général adjoint.

Association des entrepreneurs en mécanique du Canada :

Del Pawliuk, président;

Dan Leduc, membre du conseil.

Institut canadien de la construction en acier :

Edward Whalen, président et directeur général.

Canadian Automatic Sprinkler Association :

John Galt, président.

Electrical Contractors Association of Ontario :

Dan Lancia, président;

Jeff Koller, directeur exécutif et membre du conseil, Association canadienne des entrepreneurs électriciens;

Bill McKee, membre du conseil et président, Carleton Electric.

Le jeudi 9 février 2017

Services publics et Approvisionnement Canada :

Kevin Radford, sous-ministre adjoint, Direction générale des biens immobiliers;

David Schwartz, directeur général, Secteur de la gestion des approvisionnements commerciaux et alternatifs, Direction générale de l'approvisionnement.

Groupe Aecon Inc. :

Yonni Fushman, premier vice-président et suppléant de l'avocat général.

À titre personnel :

Ted Betts, associé, chef du secteur Infrastructure et construction, Gowling WLG (Canada) s.e.n.c.r.l., s.r.l.