



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Vérification des engagements financiers du
Conseil du trésor et des organismes relevant
du ministre délégué à l'Administration

Période: Septembre 1988 à janvier 1989

Le jeudi 2 mars 1989 - No 42

Président: M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

*Revue
12/05/89*

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Réponses déposées	CBA-2407
Septembre 1988	
Administration	
Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances (CARRA)	CBA-2407
Octobre	
Conseil du trésor	CBA-2407
Novembre	
Conseil du trésor	CBA-2413
Administration	
Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances	CBA-2415
Décembre	
Administration	
Office des ressources humaines (ORH)	CBA-2419
Janvier 1989	
Conseil du trésor	CBA-2421
Administration	
Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances	CBA-2423
Office des ressources humaines	CBA-2424

Intervenants

M. Jean-Claude Gobé, président

M. Daniel Johnson

M. Jean Garon

M. Michel Després

M. Jean-Guy Lemieux

M. Jean-Pierre Bélisle

* M. Guy Hovanhap, Conseil du trésor

* Témoin interrogé par les membres de la commission

Abonnement: 250 \$ par année pour les débats des commissions parlementaires
70 \$ par année pour les débats de la Chambre
Chaque exemplaire: 1,00 \$ - Index: 10 \$
(La transcription des débats des commissions parlementaires est aussi
disponible sur microfiches au coût annuel de 150 \$)

Chèque rédigé au nom du ministre des Finances et adressé à:
Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
1060, Conroy, R.-C. Édifice "G", C.P. 28
Québec, (Québec)
G1R 5E6 tél. 418-643-2754

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le jeudi 2 mars 1989

Vérification des engagements financiers

(Dix heures onze minutes)

Le Président (M. Gobé): La commission s'est réunie afin de procéder à la vérification des engagements financiers du ministre délégué à l'Administration et président du Conseil du trésor, pour les mois de septembre 1988 à janvier 1989. M. le secrétaire, y a-t-il des remplacements ce matin?

Le Secrétaire: Non, M. le Président, il n'y a pas de remplacement.

Le Président (M. Gobé): Tout le monde ayant reçu une copie de l'ordre du jour, je demanderais donc si l'ordre du jour est adopté.

M. Garon: Oui, adopté.

Réponses déposées

Le Président (M. Gobé): L'ordre du jour est adopté. Alors, j'appelle maintenant l'étude des engagements du ministre délégué à l'Administration et président du Conseil du trésor. Je dépose aussi les réponses qui ont été obtenues pour les questions qui ont été posées à la dernière séance. Les réponses sont déposées. S'il y en a qui en veulent des copies... Les copies ont été distribuées. M. le député de Limoilou?

M. Després: Plus tard, M. le Président.

Septembre 1988

Administration

CARRA

Le Président (M. Gobé): J'appelle les engagements du mois de septembre 1988. L'engagement 11, soumissions sur invitation: "Contrat de services pour réaliser certaines activités d'exploitation requises pour maintenir opérationnels les équipements et les systèmes informatisés de la CARRA, couvrant la période du 20 juin 1988 au 31 mars 1989", pour un montant de 47 686 \$. Est-ce qu'il y a des questions sur cet engagement?

M. Garon: On écrit: "Fournisseur choisi", mais c'était le plus bas soumissionnaire, tel qu'indiqué dans le document?

M. Johnson: Alors, M. le Président, si vous me le permettez, comme la dernière fois, je suis, en ce qui concerne la CARRA, assisté du secrétaire de cet organisme, M. Henri Ouellet.

M. Garon: Donc, c'était le plus bas soumissionnaire?

M. Johnson: Les ressources informatiques Quantum Itée?

M. Garon: Oui.

M. Johnson: Oui.

M. Garon: D'accord. Adopté.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 1 est-il adopté?

M. Garon: C'est-à-dire vérifié.

Le Président (M. Gobé): Vérifié. J'appelle maintenant l'engagement 12: "Contrat de services pour procéder à la réalisation technique de différents travaux d'entretien du système de pension, couvrant la période du 30 mai 1988 au 31 mars 1989." Fournisseur choisi: 1ST inc., Sainte-Foy, pour un montant de 56 280 \$.

M. Garon: Vérifié.

Octobre

Conseil du trésor

Le Président (M. Gobé): L'engagement 12 est vérifié. J'appelle maintenant les engagements du mois d'octobre 1988. L'engagement 1, contrat par soumissions publiques: "Acquisition de services informatiques pour la réalisation d'un plan stratégique, d'un plan opérationnel et d'un plan de sécurité", pour un montant de 106 575 \$.

M. Garon: Quand vous dites, "réalisation d'un plan stratégique, d'un plan opérationnel et d'un plan de sécurité", j'ai un peu l'impression qu'on va déclarer la guerre à quelqu'un, mais de quoi s'agit-il exactement? J'aimerais simplement savoir ce qu'on entend par plan stratégique, plan opérationnel et plan de sécurité.

M. Johnson: Il y a ici un expert qui va s'identifier; il vous répondra de façon complète. Veuillez vous identifier.

M. Hovanhap (Guy): Je suis le responsable de l'informatique pour le secrétariat du conseil.

Le Président (M. Gobé): D'accord, vous avez la parole.

M. Hovanhap: Le plan stratégique, c'est un plan de cinq ans pour le développement et les activités informatiques du secrétariat. Le plan opérationnel, c'est un plan de trois ans, un plan transitoire à moyen terme, parce que nous avons déjà un plan opérationnel qui est annuel, tandis

que le plan de sécurité, ici, c'est le plan de sécurité informatique. Le plan de sécurité conçu a deux volets. Il y a un volet pour la protection des biens informatiques et il y a un volet pour la relève, parce que nous avons un centre de traitement et, en cas de catastrophe, il faut avoir un plan pour repartir tout le centre.

M. Garon: Quand vous parlez de catastrophe, que voulez-vous dire par catastrophe?

M. Hovanhap: Des catastrophes naturelles, des inondations, des feux, des tremblements de terre.

M. Garon: Vous voulez dire que le système arrêterait de fonctionner à cause d'un tremblement de terre, c'est ça que vous voulez dire?

M. Hovanhap: Oui, parce que c'est une salle Informatique et on a des ordinateurs là-dedans. En cas de catastrophes naturelles ou d'incendies, advenant la destruction de ce centre-là, il faut avoir un plan pour repartir tous nos systèmes informatiques ailleurs.

M. Garon: Des inondations? Il y a des dangers d'inondations dans l'édifice? Moi, je ne comprends pas trop.

M. Hovanhap: Cela dépend de la localisation mais, parfois, à cause de bris de tuyauterie, la salle pourrait être inondée aussi.

M. Johnson: Je vois le député de Lévis! C'est difficile de concevoir qu'on peut être inondé au troisième étage quand on ne l'est pas au deuxième, mais c'est dans le cas de bris de conduites. Évidemment, le mécanisme d'extinction de feu peut aussi inonder, au sens technique, notre équipement. C'est ça qui est en cause ici. Il faut tout prévoir. Autrement dit, on nous reprocherait de ne pas avoir prévu ces choses-là, évidemment, si quelque chose arrivait.

M. Garon: Mais la différence entre le plan stratégique et le plan opérationnel, c'est une question de longueur en termes d'années.

M. Hovanhap: Oui.

M. Garon: D'accord, vérifié.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 1 est vérifié. J'appelle maintenant l'engagement 2. Renouvellement de contrat: 'Prolongement pour une durée de six mois avec la firme CGI Inc. du contrat actuel de gestion du centre de traitement, et ce, à compter du 16 décembre 1988, pour un montant maximum de 173 050 \$."

M. Garon: Est-ce que le contrat antérieur, initial avait été un contrat par appel d'offres public, un contrat négocié ou un contrat sur

invitation?

M. Johnson: Le contrat original, c'est intéressant.

M. Garon: C'est le prolongement d'un contrat, c'est ça que je veux dire. Donc, le contrat que l'on prolonge avait été obtenu comment?

M. Johnson: Cela avait été fait par appel de soumissions, le contrat original.

M. Garon: Sur invitation ou sur appel d'offres public?

M. Johnson: Sur invitation, c'est un concours, un peu par appel de propositions, comme ce qu'on a vu un peu plus tôt. Un appel de propositions avec jury, pointage et, évidemment, choix de la firme qualifiée selon le pointage et qui, à la fois, est la moins chère de celles-ci.

M. Garon: Qui était la moins chère au moment de l'appel d'offres.

M. Johnson: De celles qui se sont qualifiées.

M. Garon: Sur combien? Il y en avait combien dans le jeu d'appel d'offres?

M. Johnson: Là, il faudrait retourner à l'engagement original de septembre 1984. Cela remonte à septembre 1984, d'après ce qu'on nous dit. Alors, on n'a pas apporté ça avec nous.

M. Garon: Est-ce que c'était le premier ou le deuxième prolongement, depuis le contrat initial?

M. Johnson: C'était le deuxième.

M. Garon: Était-ce pour six mois véritablement? Est-ce que le contrat est terminé?

M. Johnson: On m'indique que c'est nécessaire car on est en voie de relocaliser le centre de traitement dans un local gouvernemental plutôt que chez IST, chez CGI, je m'excuse - chez IST, c'est un peu fort, c'est un contrat avec CGI. On est, depuis plusieurs années - c'est vrai que c'est un dossier qui est très courant - logés physiquement chez CGI pour les opérations de cet ordinateur, autant pour le ministère des Finances que pour nous qui partageons le temps sur l'ordinateur. On est un peu prisonnier, tout le monde le sait. Alors, là, on est en train de voir où le ministère des Finances et nous-mêmes allons nous relocaliser. etc., dans un local gouvernemental. C'est en voie de réalisation. On va arrêter les lieux et la façon dont on va, évidemment, s'installer. Dans l'Intérim, enfin, on continue chez CGI, mais on croit, à ce moment-ci, que dans six mois ça va être

réglé.

M. Garon: Vérifié.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 2 est vérifié. J'appelle maintenant divers engagements pris par le ministère au cours du mois d'octobre, car les engagements qu'on a vérifiés précédemment étaient du mois de septembre même s'ils ont été pris dans le livre du mois d'octobre. D'accord? J'appelle maintenant l'engagement 1. C'est un contrat négocié: "Contrat de services avec le Fonds de services de télécommunications du ministère des Communications pour la fourniture de services tels: communications téléphoniques, communications informatiques, communications écrites, radiocommunications, etc.", pour un montant de 475 600 \$. Fournisseur: Fonds de services de télécommunications du ministère des Communications.

M. Garon: C'est un contrat négocié avec qui?

M. Johnson: Excusez-moi une seconde, on va se retrouver dans nos papiers, ici.

M. Garon: Au fond, c'est le service des communications, je suppose, qui offre des services à différents ministères. C'est ça?

Une voix: Oui.

M. Garon: Chacun paye sa partie et ça fait 475 000 \$?

M. Johnson: Ah oui! Bon, c'est ça! Autrefois - je préciserais la date à un moment donné, si vous me la demandez, mais je ne m'en souviens plus - les ministères prenaient en charge leurs dépenses de... Le ministère des Communications, de façon centralisée, payait tous les comptes de communications au même titre que les Travaux publics, par exemple, s'occupaient des loyers des ministères. Aujourd'hui, c'est la SIQ qui loue des espaces aux ministères et c'est par le Fonds de services de télécommunications que transitent maintenant les factures des différents ministères. Les ministères sont responsables, donc imputables de leurs dépenses de communications et de télécommunications, alors qu'autrefois c'était le ministère des Communications qui ramassait les factures de tout le monde et qui les payait. Alors, l'imputabilité des gestionnaires de chaque ministère est aujourd'hui réelle, dans la mesure où chacun a à administrer son budget de télécommunications.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 1 est-il vérifié?

M. Garon: Mais quand vous dites: "contrat négocié", c'est négocié entre qui et qui?

M. Johnson: Entre les ministères et le...

Le Président (M. Gobé): Avec le Fonds de services de télécommunications du ministère, M. le député de Lévis.

M. Johnson: Entre le Fonds....

M. Garon: Ce n'est pas à vous que je posais la question.

Le Président (M. Gobé): C'est écrit sur le...

M. Garon: Je vois que c'est indiqué, mais je veux avoir une réponse du ministre. Il va me dire entre qui et qui c'est négocié.

M. Johnson: Entre le client et le fournisseur.

M. Garon: Cela veut dire entre chacun des ministères...

M. Johnson: Bien oui.

M. Garon:... et le ministère des Communications.

M. Johnson: Plus spécifiquement avec le fonds.

M. Garon: Je comprends ça, un contrat négocié. Mais le ministère des Communications se vire de bord et ce n'est pas lui qui offre ces services-là au fond. On dit que c'est négocié entre les ministères et le ministère des Communications, mais pour offrir le service, qu'est-ce que fait le ministère des Communications?

M. Johnson: Pour ça, il faudrait aller voir le contrat négocié entre le fonds et Bell Canada, avec tout ce monde-là et avec les gens qui s'occupent du Centrex, enfin, tous les autres services dont on bénéficie. Avec Bell Canada pour les multiplex entre Montréal et Québec pour l'envoi de données par compression et reconstitution, un tas de choses. Mais ça, vraiment, c'est le problème du ministère des Communications qui n'est pas devant nous mais...

M. Garon: D'accord.

Le Président (M. Gobé): L'engagement est maintenant vérifié. J'appelle l'engagement 2. Contrat négocié: "Achat de 15 micro-ordinateurs Ogivar. Activité: suivant le plan annuel de réalisation du domaine des technologies de l'information autorisé par les autorités du secrétariat du Conseil du trésor", pour un montant de 38 651, 40 \$. Fournisseur: Ogivar inc., 455, Saint-Jean-Baptiste, à Québec.

M. Garon: Quand vous dites Ogivar, bureau

250, sur la rue Saint-Jean-Baptiste à Québec, qu'est-ce que c'est ça?

M. Johnson: Ogivar, je sais que le siège social...

M. Garon: Non, non.

M. Johnson:... et l'installation sont quelque part sur Côte-de-Liesse à Montréal. C'est donc présumément leur bureau de vente et service de la région de Québec.

M. Garon: Mais quand vous communiquez avec Ogivar Inc., pour un contrat négocié, à Québec, est-ce que vous avez le prix du manufacturier ou le prix d'un distributeur?

M. Johnson: C'est le prix du manufacturier. On transige avec le manufacturier. C'est son matériel. C'est le service des achats qui s'occupe de ça, évidemment. Enfin, je vous donne une réponse selon le bon sens. Je ne vous donne pas une réponse que je suis allé vérifier...

M. Garon: Dans d'autres ministères, on a vu parfois en ce qui concerne OE Inc., par exemple, d'ailleurs, le député de Lafontaine lui-même soulevait ce point... On n'est pas sûr, à ce moment-là, qu'on passe directement par le manufacturier. On peut passer par...

M. Johnson: Oui. C'est sûr.

M. Garon: C'est pourquoi je me demande si c'est un bureau à Québec du manufacturier qui est à Montréal ou si c'est un intermédiaire qui prend son pourcentage.

M. Johnson: Non. Il n'y a pas de pourcentage à prendre. C'est une extension du manufacturier, ici même, le bureau d'Ogivar, au même titre que les autres. Je pense que le bureau d'IBM n'essaie pas de faire de l'argent sur le dos de la maison mère. Ce n'est pas un distributeur de toutes sortes de produits. Dans le cas d'Ogivar, ce ne sont pas des distributeurs d'autres matériaux. Ce sont des gens qui font la vente et le service des produits de cette société. Le président est assez familier avec ces choses, il pourrait peut-être vous répondre.

Le Président (M. Gobé): Oui, M. le ministre. J'aimerais peut-être...

M. Garon: Non, mais lui, il n'a pas de responsabilité ministérielle.

Le Président (M. Gobé): M. le ministre, j'ai l'impression que, dans l'esprit du député de Lévis, il y a une méprise. Dans l'engagement auquel il faisait référence, on parlait d'Office Equipment qui est un distributeur de matériaux de bureautique, alors qu'Ogivar est une compa-

gnie manufacturière qui, dans ce cas, semble traiter directement avec le gouvernement. Ce n'était pas le cas avec Office Equipment qui représentait la compagnie Philips.

M. Johnson: À la limite, si les gens de Québec exigeaient des commissions sur leurs activités, c'est Ogivar qui prélèverait une commission sur elle-même.

M. Garon: C'est pour ça que je demandais si c'était le représentant du manufacturier ou si c'était un bureau indépendant. Même OE Inc., apparemment, c'est le représentant direct. Par hasard, j'ai rencontré des gens de ce bureau le lendemain, alors je leur ai posé des questions. Mais, maintenant, je voudrais savoir pourquoi on a choisi des micro-ordinateurs Ogivar par contrat négocié plutôt que par soumissions en demandant un devis d'appareils.

M. Johnson: On additionnait. On a déjà un environnement Ogivar au secrétariat. Alors, c'est une question de continuité. En fait, notre programme d'implantation de l'informatique et de bureautique nous a appelés à compléter notre parc avec le même équipement, un équipement compatible, de même nature.

M. Garon: Oui, mais on voit ça un peu partout actuellement. Je trouve que c'est bon que le président du Conseil du trésor soit là. Tous les ministères viennent un par un. Je suis critique dans plusieurs domaines et je m'aperçois qu'une fois qu'on a pris un équipement on continue avec le même.

M. Johnson: Oui.

M. Garon: Je comprends qu'autrefois les instruments étaient moins compatibles qu'ils ne le sont aujourd'hui. Aujourd'hui, ce n'est pas parce que j'ai pris une Ford qu'il faut que je meure avec une Ford. Si je sais conduire une Chevrolet, je vais être capable de conduire une Ford. Donc, on se rend compte que, dans ce domaine, aujourd'hui, les équipements sont de plus en plus compatibles et il n'est pas certain qu'on doive faire ce qu'on fait là. Il y a un certain nombre d'années, possiblement. Mais, aujourd'hui, on se rend compte que, si on avait un devis technique décrivant exactement ce qu'on veut et offrant aux gens la possibilité de soumissionner, peut-être que les gens nous proposeraient d'autres équipements qui seraient compatibles. Je ne suis pas certain qu'aujourd'hui... C'est pourquoi je dis ça et je suis content que vous soyez là parce qu'en tant que président du Conseil du trésor peut-être que vous avez un mot à dire sur ce qui se fait dans les différents ministères. Je me demande s'il ne serait pas temps de s'interroger davantage sur la description d'appareils ou l'équivalent. Autrefois, dans le domaine de la construction, les gens spécifiaient des produits

particuliers, ce qui faisait une chasse gardée pour certaines personnes, au fond. Là, si, dans un genre d'équipement, on a tel appareil et qu'ensuite on dit qu'il faut continuer parce qu'on l'a déjà acquis une fois, je ne suis pas sûr que ce soit si nécessaire, aujourd'hui, en 1989. D'autant plus que je me rappelle que vous-même, un jour... Quand je pose la question, je ne parle pas particulièrement d'Ogivar, mais, dans le domaine de l'informatique en général, on a une tendance trop forte, une fois qu'on a commencé avec un appareil, à continuer avec le même appareil. Est-ce qu'il y a un genre d'interrogation qui se fait au Trésor sur ce point de vue, à savoir de donner plus la chance aux gens de concurrencer et d'offrir leurs services selon des devis descriptifs de ce qu'on veut, afin que ceux qui ont des appareils puissent faire une proposition?

(10 h 30)

M. Johnson: La question du député est très pertinente. Je me permets de préciser ici que la demande de biens qu'on fait ne spécifie pas une marque de commerce. En l'occurrence, la demande de biens qu'on avait faite au service des achats s'intitulait: Achat de micro-ordinateurs compatibles IBM-XT, une espèce de standard technologique, je présume. On en voulait quinze, des micro-ordinateurs qui avaient tels éléments, des microprocesseurs, 806-X, vitesse de traitement de 10 MHZ, une mémoire de 640 kilooctets, RAM, évidemment, Random Access Memories, on pourrait en mettre beaucoup, y compris le moniteur douze pouces, monochrome, haute résolution, antireflet, cartes vidéo, etc., les cartes multifonctions, on explique tout ça au service des achats.

Là, il y a une gamme de choses qu'ils doivent regarder; ils s'inspirent de la politique gouvernementale. D'abord, en premier lieu, ils vont voir avec les partenaires économiques, les gens qui ont des activités ici, au Québec, plutôt qu'à Taiwan. Ils regardent l'environnement qu'on a. Ils demandent à nos responsables - là, on en a plusieurs - et nous disent: La concurrence, les prix sont de telle nature. Avez-vous une préférence? Nous, nous répondons: Bien, on a déjà du Ogivar, mur à mur; s'il y en a d'autres à ce prix-là, cela va être parfait. Ils nous reviennent et ils nous disent: De fait, oui. Alors, ils nous reviennent avec du Ogivar - c'est ce qu'on avait autrefois - après avoir regardé les prix des équipements qui correspondent aux spécifications. Ils nous auraient dit, de toute évidence, puisque c'est leur mandat - vous les ferez venir et vous le leur demanderez - s'ils avaient vu de grosses différences de prix et, si Ogivar avait été beaucoup plus cher que les autres qu'on aurait pu avoir, ils nous l'aurait dit. C'est le genre de choses dont on est conscient. Mais il y a beaucoup de concurrence dans ces histoires, alors... C'était parmi les plus bas prix, me dit-on; alors, de fait, dans la réalité, c'était le plus bas prix. Tant mieux, d'autant plus qu'on fait affaire

directement avec le manufacturier, c'est clair.

M. Garon: Pourquoi, si c'est un devis technique ouvert, ne va-t-on pas par appel d'offres, à ce moment-là?

M. Johnson: Le ministère des Approvisionnements et Services dicte la façon de faire au service des achats, à la Direction générale des approvisionnements. Compte tenu du type d'engagement, du prix, du genre d'équipement dont il s'agit, des spécifications qui émanent du ministère, compte tenu de son environnement technologique, ils vont négocier au nom du gouvernement, au nom des ministères, au nom des acheteurs, des utilisateurs éventuels.

On pourrait vous revenir, je pense à ça... Je vois toujours le même souci dans les questions du député de Lévis, et je les avais quand j'étais à sa place.

M. Garon: Oui, oui.

M. Johnson: Mais on avait eu une séance...

M. Garon: C'est vrai que vous les aviez.

M. Johnson: On avait eu une séance...

M. Garon: Je me rappelle que vous aviez souligné Becterm inc., à Lévis, à ce moment-là.

M. Johnson: Oui, bien oui, M. Careau, excellent copain de tout le monde. On pourrait peut-être avoir une séance pour vous expliquer les seuils d'approbation, le genre d'acquisition que les ministères confient au service général des achats, selon la nature des biens et des services, selon les seuils, selon le fait qu'on complète une implantation ou que c'est une implantation nouvelle, selon qu'il y a de nouvelles directives par opposition à d'anciennes directives ou règlements, soit du Conseil du trésor, soit du ministère des Approvisionnements et Services qui, depuis 1986, a un rôle considérable et très significatif à jouer dans l'acquisition des biens au nom du gouvernement, dans le sens que certains règlements et directives sont ceux du ministère et non plus du Trésor, etc. Ce serait peut-être intéressant d'avoir une séance qui nous permettrait d'avoir une vue à vol d'oiseau de la façon dont ça fonctionne. Alors, autant pour le député de Lévis que pour moi, on va arrêter de se poser les mêmes questions et de se donner les mêmes réponses à mesure que ces choses arrivent.

M. Garon: Je serais ouvert là-dessus.

Le Président (M. Gobé): Je pense, M. le ministre, qu'on pourrait parler de ça avec les membres de la commission, lors d'une séance de travail...

M. Johnson: C'est ça.

Le Président (M. Gobé):... afin peut-être de voir à ce que la présidence organise une réunion.

M. Johnson: J'exprimais ma disponibilité, M. le Président.

Le Président (M. Gobé): Je trouve ça extrêmement intéressant parce que beaucoup de membres de cette commission, chaque fois qu'on reçoit un ministère, se retrouvent avec les mêmes questions et les mêmes situations. Cela permettrait peut-être, pour une fois, d'avoir l'explication qui permettrait à tous les autres ministres qui passeraient devant nous, plus tard, d'avoir la réponse.

M. Garon: M. le Président, je vous ferai remarquer que le ministre a fait une offre au député de Lévis que j'accepte personnellement. En ce qui concerne la commission, je me méfie un peu parce que le président nous parlé d'imputabilité depuis trois ans et on n'a pas avancé d'un pouce. Cela fait que...

Le Président (M. Gobé): Je m'excuse, M. le député de Lévis. Je pense que le ministre s'adressait au président de la commission...

M. Garon: Non, non, il m'a...

Le Président (M. Gobé):... et c'est à la commission que l'offre a été...

M. Garon: Il a mentionné le député de Lévis et le président du Conseil du trésor aussi.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Vanier, vous avez la parole.

M. Lemieux: M. le Président...

M. Garon: Je dois vous dire qu'en tant que député de Lévis j'accepte votre offre.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Lévis...

M. Garon: J'aimerais aussi que vous soyez là, puisque vous avez mentionné que cela vous intéressait aussi.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Lévis, s'il vous plaît! J'ai donné la parole...

M. Garon: Un instant! J'avais la parole.

Le Président (M. Gobé): J'ai donné la parole au député de Vanier.

M. Garon: Non, non. J'ai la parole. Vous ne pouvez pas m'enlever la parole quand je l'ai.

Je dis tout simplement que le ministre a fait une offre précise et que je trouve son offre intéressante. Il dit: Au lieu de se poser toujours les mêmes questions, on n'est pas des experts en informatique, alors, plutôt que de se poser les mêmes questions, on pourrait avoir une séance de travail, à laquelle vous avez mentionné que vous aimeriez participer, où on pourrait poser des questions. On éviterait, en fait, de poser des questions pour lesquelles on aurait les renseignements dans une séance d'information, comme vous l'avez mentionné. C'est pour ça que j'ai trouvé l'offre du ministre excellente.

M. Johnson: J'indiquais que j'étais disponible avec nos gens, etc., pour les membres de la commission avec lesquels on se retrouve toujours.

Le Président (M. Gobé): C'est ce que J'avais cru comprendre, M. le ministre. Merci beaucoup.

M. Garon: Mais ce n'est pas ce qu'il a dit. Un instant! Cela ne me fait rien que les gens de la commission se joignent à nous, mais je ne voudrais pas, par exemple, que les gens de la commission retardent cette rencontre.

Le Président (M. Gobé): J'avais cru comprendre...

M. Johnson: Je suis disponible pour la commission.

M. Garon: Je suis prêt très rapidement.

M. Johnson: Je ne suis pas disponible pour le député de Lévis; je suis disponible pour les membres de la commission dont le député de Lévis fait partie. Je n'ai pas de problème.

Le Président (M. Gobé): Moi aussi, j'avais cru comprendre que le député de Lévis voulait que la commission ait le maximum d'information et qu'il ne voulait pas garder seulement pour lui ce genre de...

M. Johnson: J'ai l'impression que le député de Lévis veut une invitation personnelle.

M. Bélisle: Oui, il veut un rapprochement.

Le Président (M. Gobé): À l'ordre, s'il vous plaît, MM. les députés!

M. Bélisle: Il veut changer de parti.

M. Garon: Comme le ministre l'a dit, c'est pour éviter de poser les mêmes questions sur les mêmes sujets. Alors, comme c'est toujours le député de Lévis qui pose les questions...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon:... j'ai compris que...

Le Président (M. Gobé): À l'ordre, s'il vous plaît, M. le député de Lévis! Est-ce que l'engagement 2 est vérifié?

M. Garon: Vérifié jusqu'à l'obtention de futures informations fournies par les gens du ministre.

Le Président (M. Gobé): J'appelle maintenant l'engagement 3.

M. Garon: J'aimerais ça, M. le Président, que vous preniez l'habitude de ne pas commencer à parler quand on n'a pas fini de parler. Je ne suis pas habitué comme ça. Chacun parle à son tour. Je ne dis pas qu'il n'arrive pas parfois des remarques impromptues, mais pas de façon systématique. Alors, j'aimerais que...

Le Président (M. Gobé): M. le député de Lévis...

M. Garon:... quand j'ai fini de parler, vous puissiez...

Le Président (M. Gobé):... le président agit au mieux des intérêts de l'Opposition et des membres de cette commission.

J'appelle maintenant l'engagement 3. C'est le même genre de contrat négocié pour l'achat de onze micro-ordinateurs Ogivar. "Activité: suivant le plan annuel de réalisation du domaine des technologies de l'information autorisé par les autorités du secrétariat du Conseil du trésor. " Engagement de 39 195, 31 \$. Encore une fois, la firme Ogivar. Est-ce que je peux le considérer comme vérifié?

M. Garon: Quelle différence y a-t-il entre l'engagement 2 et l'engagement 3?

M. Johnson: Je la cherche moi aussi. Un instant!

M. Garon: On a les mêmes informations.

M. Johnson: Le microprocesseur est différent. Je viens de voir ça.

M. Garon: C'est un devis technique un peu différent.

M. Johnson: Oui. Le microprocesseur n'est pas à 808-X, comme je vous le disais tout à l'heure, mais bien 80286.

M. Garon: Vérifié.

M. Johnson: Comme vous le voyez.

Novembre

Conseil du trésor

Le Président (M. Gobé): L'engagement 3 est vérifié. J'appelle maintenant les engagements du mois de novembre 1988, divers engagements pris par le conseil au cours du mois de novembre 1988. L'engagement 1: "Diverses modifications du CT 167909 du 22 juin 1988 concernant l'engagement de M. Jean-Marc Boily, de la firme CGR, porte-parole à la table de négociation du Syndicat des fonctionnaires provinciaux du Québec, afin de hausser le taux horaire à 110, 0. Cette modification n'augmente pas l'imputation budgétaire initiale de 50 000 \$, prévue au CT 169909 du 22 juin 1988. " Est-ce qu'il y a des questions?

M. Garon: Quelle est la spécialité de M. Boily?

M. Johnson: La spécialité?

M. Garon: Est-ce un avocat ou... Dans quel domaine oeuvre-t-il? Est-ce un spécialiste des relations industrielles?

M. Johnson: M. Boily, a une formation en relations du travail par opposition, de façon spécifique, à une formation en droit. Au point de vue de l'expérience, on me souligne, ce que j'ignorais parce que je n'étais pas là dans le temps, qu'il a déjà été secrétaire adjoint aux relations du travail au Conseil du trésor, sous-ministre adjoint autrement dit.

M. Garon: Il a été sous-ministre adjoint.

M. Johnson: Sur sa feuille de route, il a déjà fait cela dans le secteur public. Depuis plusieurs années, il est à son compte. Et on le retient...

M. Garon: Et quand on dit: Afin de hausser à 110 \$ le taux horaire, quel était-il antérieurement?

M. Johnson: 95 \$.

M. Garon: Oh bonne mère! C'est une bonne augmentation. Ce n'est pas l'inflation.

M. Johnson: Comment?

M. Garon: C'est plus que le niveau d'inflation.

M. Johnson: Bien, c'est plus que le niveau d'inflation... L'idée est que le tarif varie selon l'envergure des tables auxquelles on délègue un porte-parole. Le taux général est de 95 \$ et le taux maximum est de 110 \$, pour les tables comme celle-ci, les principales tables de négociation. C'est le taux qu'on retient pour ces tables.

Ce n'est pas de l'inflation.

M. Garon: Mais est-ce qu'il y avait eu une soumission antérieurement pour que...

M. Johnson: Une soumission!

M. Garon: Il y avait eu un engagement à 95 \$; donc, maintenant qu'on veut hausser à 110 \$ l'heure, cela fait une augmentation d'un peu plus de 15 %. Quand les gens ne gagnent pas beaucoup, ils ont des augmentations de 4 %, quand ils gagnent plus, apparemment, 4 % ce n'est pas assez.

M. Johnson: Au début de l'automne, à la fin de l'été 1988, le Conseil du trésor a fait passer le maximum pour les principales tables de 95 \$ à 110 \$.

M. Garon: Le maximum.

M. Johnson: Oui, le maximum du taux horaire qu'on paie à nos représentants a déjà été à 95 \$.

M. Garon: La fourchette est passée de quoi à quoi?

M. Johnson: Cela faisait longtemps d'ailleurs, depuis des années, que le maximum était à 95 \$. Depuis plusieurs années, et, à la fin de l'été dernier, on a fait passer cela à 110 \$.

M. Garon: Le maximum.

M. Johnson: Oui. Ces gens sont de toute première qualité, alors évidemment...

M. Garon: La fourchette est de quoi?

M. Johnson:... on leur paie le maximum.

M. Garon: Mais l'imputation budgétaire prévue était de 50 000 \$ et demeure à 50 000 \$.

M. Johnson: Pour 1989, cela ne change rien; c'est cela, pour l'année financière en cours, cela ne change rien.

M. Garon: Il ne s'agit pas d'opérer en deux temps, d'abord faire cela et ensuite augmenter le maximum.

M. Johnson: Cela va dépendre du nombre d'heures, évidemment.

M. Garon: Je comprends.

M. Johnson: On vena.

M. Garon: Parce que des fois, quand les gens veulent passer des choses, c'est plus facile, on commence par changer une variante, on

change l'autre, et on oublie que l'autre a été changée.

M. Johnson: On ne peut oublier, vous nous posez des questions et on doit vous le dire à chaque fois. Il n'y pas de problème. On a les renseignements devant nous de toute façon. Il n'y a rien à cacher ici, il n'y a pas de problème.

M. Garon: Mais vous trouvez cela normal, quand pour l'ensemble des fonctionnaires de la fonction publique on augmente les taux de 4 %, et, quand arrivent les salaires horaires des professionnels, on les augmente de 15 %, parce qu'ils sont dans le privé ou... Je ne comprends pas pourquoi on n'a pas les mêmes normes pour les contrats extérieurs. À 95 \$ l'heure, je suis persuadé qu'il y a beaucoup de gens intéressés. Mais je me demande comment il se fait que, quand il s'agit de professionnels, on augmente le pourcentage, de 95 \$ à 110 \$, alors que l'offre que vous faites actuellement à l'ensemble des employés est de 4 %. Pourquoi avoir deux façons de faire les choses?

M. Johnson: Je ne veux pas trop m'avancer. Je n'ai pas une mémoire institutionnelle illimitée. Je serais curieux de savoir depuis quand c'était 95 \$, il y a très longtemps, plusieurs années. Depuis la dernière ronde de négociations, au moins trois ans.

On pourrait aller vous chercher les fourchettes que le Conseil du trésor, depuis cinq, six ou sept ans, a approuvées pour ces tâches, les représentations aux tables centrales. Cela a varié beaucoup. Cela a été 100 \$, c'est retombé à 90 \$, comme on me le souligne, c'est remonté à 95 \$, puis c'est redescendu à 90 \$, c'est remonté à 95 \$ et c'est rendu à 110 \$. Il faudrait voir sur une longue période ce que ça signifie. Je crois comprendre que c'était à 100 \$, il y a cinq ans, c'est à 110 \$ aujourd'hui, soit 2 % par année, si on veut le regarder comme ça.
(10 h 45)

M. Garon: J'accepte la proposition que vous me faites, j'aimerais connaître l'évolution de la fourchette au cours des cinq, six, sept dernières années.

M. Johnson: On peut voir. C'est public. Il n'y a rien là. Une succession de CT. On peut vous donner ça avec plaisir.

M. Garon: D'accord.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Vanter, vous aviez une question, je crois?

M. Lemieux: C'est parfait, M. le député de Lévis a posé la bonne question.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 1 est vérifié. J'appelle maintenant l'engagement 2, "Renouvellement de contrat. Renouvellement de

location de l'ordinateur IBM, 4381-R14 auprès du Fonds renouvelable des équipements informatiques pour la période d'octobre 1988 à octobre 1989. " L'exercice financier 1988-1989, Conseil du trésor, 53 500 \$, ministère des Finances, 53 500 \$ pour un montant de 107 000 \$. L'exercice 1989-1990, 75 000 \$ pour le Conseil du trésor et 75 000 \$ pour le ministère des Finances, pour un montant de 150 000 \$.

M. Garon: C'est loué à qui? Vous parlez du Fonds renouvelable des équipements informatiques.

M. Johnson: C'est ça, c'est comme les télécommunications, même principe.

M. Garon: Oui. Mais je veux dire à qui c'est loué? À quel ministère se trouve le fonds? Où se trouve le Fonds renouvelable des équipements informatiques? Aux Communications aussi?

M. Johnson: C'est Approvisionnements et Services qui détient, si on veut, l'équipement et qui le loue.

M. Garon: C'est lui qui a l'équipement et qui le loue. Adopté. Vérifié, c'est-à-dire.

Administration

CARRA

Le Président (M. Gobé): L'engagement 2 est vérifié. J'appellerai maintenant les engagements de la CARRA pour le mois de novembre 1988. Engagement 1. "Contrat négocié, acquisition de quatorze micro-ordinateurs Comterm", pour un montant de 37 692, 20 \$.

M. Garon: Encore là, on fait affaire avec le bureau situé au 1400 Saint-Jean-Baptiste, bureau 204, Québec. Est-ce que c'est le bras à Québec de la compagnie...

M. Johnson: De Comterm.

M. Garon:... manufacturière à Montréal? Quand on dit "contrat négocié, acquisition de quatorze micro-ordinateurs", vous allez me donner, je suppose, les mêmes raisons que pour Ogivar tout à l'heure?

M. Johnson: Même principe. On verrait que la demande de biens spécifie des caractéristiques techniques, je présume. On peut chercher ça pour vous, mais c'est encore le même principe. Toujours le même principe.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 1 est-il adopté?

M. Garon: On va dire vérifié, mais l'offre du ministre, je l'accepte encore une fois - je

suppose qu'il la renouvellerait - pour bien saisir comment tout ça fonctionne au point de vue de l'informatique, parce qu'on voit que le Vérificateur général, concernant l'informatique, se pose des questions sur certains équipements d'informatique qu'on a retrouvés dans des ministères et qui n'ont pas été beaucoup utilisés, pour pouvoir faire le point sur l'ensemble des équipements et le fonctionnement actuel du gouvernement là-dessus.

M. Johnson: On parle de micro-informatique ou quoi, là? On verra quand vous saurez exactement ce dont vous voulez discuter, il n'y a pas de problème.

M. Garon: Sur la façon de faire des acquisitions, les compatibilités, les réquisitions en matière d'informatique.

M. Johnson: En matière informatique.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 1 est-il vérifié?

M. Garon: Vérifié.

Le Président (M. Gobé): J'appellerai maintenant l'engagement 2. "Contrat par soumission sur invitation, sans fichier. Acquisition de services professionnels pour participer à la réalisation des évaluations actuarielles." Activité: Évaluation actuarielle du 88-10-03 au 89-06-30. Des montants de 30 000 \$ et 3600 \$.

M. Garon: Quand vous dites: "Contrat par soumission sur invitation, sans fichier", là vous ne voulez pas faire sortir le boulier, mais vous voulez choisir des firmes. Quel est le but de procéder de cette façon?

M. Johnson: Quand c'est marqué "sans fichier", cela veut dire que ce n'est pas un fichier.

M. Garon: C'est parce qu'y n'y a pas d'inscription sous cette catégorie-là?

M. Johnson: C'est ça.

M. Garon: D'accord.

M. Johnson: Les actuaires.

M. Garon: D'accord. Vérifié.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 2 est vérifié. J'appellerai maintenant l'engagement 3. "Contrat par soumission sur invitation, sans fichier. Acquisition de services professionnels pour l'entretien des systèmes participation", pour la période 88-09-12 au 89-05-01. Un montant de 36 882 \$. Est-ce qu'il y a des questions?

M. Garon: Trois demandes sur invitation, ne trouvez-vous pas que ce n'est pas beaucoup? J'ai vu tantôt que c'était trois. Il y en avait trois qui avaient répondu. Là, voyez-vous, on en demande trois et on en reçoit deux. Si on en demande trois, on a des chances de n'en recevoir qu'une. Ne trouvez-vous pas que c'est... On fait un appel sur invitation, trois ce n'est pas beaucoup.

M. Johnson: La réglementation en vigueur lorsqu'il n'y a pas d'inscription de ces spécialisations au fichier, les fournisseurs exigent qu'on fasse appel à trois ou plus.

M. Garon: Minimum.

M. Johnson: Mais le règlement dit trois.

M. Garon: Trois minimum.

M. Johnson: Oui. Il n'y a pas de maximum. On ne se trompe pas avec trois. Le règlement le prévoit.

M. Garon: Trois, ce n'est pas beaucoup. Souvent on se retrouve, comme là, avec deux soumissionnaires, des fois un soumissionnaire. Quand c'est sur invitation, il me semble qu'on devrait avoir un nombre un peu plus élevé. Le règlement édicte des normes, c'est vrai. Parfois, si on est un peu plus exigeant que les normes minimales, on a de meilleurs prix.

M. Johnson: Oui, c'est toujours vrai. Plus on élargit le champ de la concurrence - enfin, c'est en théorie - plus les prix peuvent être avantageux pour le client. Il y a une limite aussi au nombre. Il y a l'expérience des gens qui connaissent ces choses. Les Services Conseils Systématix, c'est un nom qu'on a déjà vu. Dans l'actuariat tout à l'heure, Mercer, TPFC et Biondeau et cie, ce sont des gens qui font ces choses-là. Ils essaient chacun d'avoir la plus grande partie de...

M. Garon: Oui, mais je vous parle d'expérience.

M. Johnson: Oui.

M. Garon: Moi, au ministère de l'Agriculture, en suivant les normes, on aurait pu aller dans des cours d'eau, par exemple, sur invitation. J'ai décidé de procéder sur appel d'offres public. Savez-vous, quand on compare les deux, on arrive à un écart de 28 %. Je vous dis cela et j'ai demandé une dérogation pour opérer toujours par appel d'offres public parce qu'on épargnait plus d'argent. Quand on arrive avec des appels d'offres, souvent il y en a un qui répond, deux qui répondent. On a beaucoup moins de réponses. Quand c'est public, on donne la chance à tout le monde. Tout le monde est heureux parce que

chacun a eu la chance en plus. Moi, je vous parle de l'expérience que j'avais faite au ministère. J'ai demandé pour aller toujours, dans notre cas, en appel d'offres public. On donnait la chance à tout le monde. Il n'y avait pas de "chiälage". Tout le monde avait eu sa chance. En plus, on épargnait de l'argent. C'est pour cela que je dis...

M. Johnson: Par ailleurs, même au ministère de l'Agriculture, lorsque vous y étiez, notamment en matière d'informatique, vous avez procédé par appel d'offres sur invitation, par concours, et vous ne l'avez pas toujours donné au plus bas.

M. Garon: Qui?

M. Johnson: C'est déjà arrivé.

M. Garon: Pardon?

M. Johnson: C'est déjà arrivé.

M. Garon: Quand?

M. Johnson: Je l'ai expliqué l'autre jour. Il faut que les gens se qualifient.

M. Garon: Ah non. Il peut arriver que les gens ne soient pas qualifiés.

M. Johnson: On a eu un gros débat sur cela et vous vous êtes insurgé contre le principe. Cela arrive que ce n'est pas nécessairement le plus bas. C'est le plus bas de ceux qui se qualifient, évidemment, avec un système de points, qui doit être retenu. Cela est entendu.

M. Garon: J'aimerais que ce que vous m'avez soulevé...

M. Johnson: C'est une question... Si on allait par appel d'offres public...

M. Garon: C'est un peu général.

M. Johnson:... pour l'entretien des systèmes participation, peut-être qu'il y a 33 firmes au lieu de trois qui répondraient. J'ai peur que vous nous obligiez à prendre le moins cher...

M. Garon: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit.

M. Johnson:... qui risque d'être un diplômé récent de je ne sais pas quelle école, comprends-tu, qui est installé dans sa cave et qui fait cela.

M. Garon: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Je comprends que ce ne sont pas des montants de soumission pour 1 000 000 \$.

M. Johnson: Oui.

M. Garon: Ce que je disais, c'est que le minimum est trois. Comme à trois ce n'est pas beaucoup - cela peut être cinq ou six, peut-être dix - ce sont des personnes qualifiées qui sont invitées. C'est à cela que je me référais dans ce cas-là. On le voit dans le cas suivant. Il y en a un qui a répondu. Comme il s'agit de beaucoup d'appels pour l'ensemble du gouvernement, cela fait toute la différence du monde s'il y en a plus qui soumissionnent. Je ne parle pas de faire soumissionner des gens qui n'ont pas la compétence ou qui n'ont pas les qualifications. Je ne parle pas de cela du tout.

M. Johnson: On me souligne ici, les gens qui administrent cela tous les jours chacun dans son organisme, que lorsqu'ils vont en appel d'offres ouvert, en informatique, il y en a un sur cinq qui répond. Si l'on adresse cela "à large" à 30 ou 40 firmes...

M. Garon: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit.

M. Johnson: ...il y en a très peu qui répondent. De toute façon, pour un paquet de gens, cela ne les intéresse pas. Ils ne sont pas dans le marché et ce n'est pas leur "bag". On fait mieux d'aller voir quels sont ceux qui ont une expertise et s'adresser à ceux dont on croit qu'ils vont répondre. Il y en a deux sur trois qui ont répondu. Dans le cas précédent, trois sur trois. Si l'on était allé plus largement, si l'on en avait envoyé une vingtaine, il y en aurait peut-être trois... De toute façon un sur cinq, si l'on en envoie 20, il y en a trois ou quatre qui répondent. Aussi bien aller voir ces trois, quatre là tout de suite et les mettre en concurrence. En pratique c'est ce qui arrive.

M. Garon: Je n'ai pas parlé...

M. Johnson: D'où l'exigence de trois au minimum quand il n'y a pas de spécialisation. C'est cela que le règlement du ministère des Approvisionnements et Services vise à faire, avoir un seuil qui fait en sorte qu'on n'est pas obligé de faire affaire avec un paquet de monde quand on sait que de toute façon il y a un nombre passablement restreint qui va répondre dans certaines de ces spécialisations. On a fixé le seuil à un nombre qui, selon l'expérience, représente la réalité. Même si on avait demandé à 20...

M. Garon: Vous allez voir les deux prochains, vous allez comprendre.

M. Johnson: D'accord, on va continuer.

M. Garon: Passons aux deux prochains, vous allez voir.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 3 est vérifié. J'appelle donc maintenant l'engagement 4.

Contrat par soumission sur invitation. Sans fichier. "Acquisition de services professionnels pour procéder à la réalisation des travaux d'entretien du sous-système Gérer les pensions." Activité: entretien de systèmes, du 88-10-24 au 89-08-31. Montant: 74 880 \$. Est-ce qu'il y a des questions?

M. Garon: On voit qu'il y a trois soumissions demandées et une reçue.

Une voix: Oui.

M. Garon: Ce n'est pas beaucoup.

M. Johnson: On se comprend. Cela me prouve qu'il n'y a pas grand monde qui est intéressé à cela.

M. Garon: Pas nécessairement. Soumissions sur invitation, petit nombre. Pourquoi les deux autres n'ont pas soumissionné? Est-ce que c'étaient vraiment deux sociétés qui étaient capables d'offrir ces services? C'est ce qu'on ne sait pas. Qui sont les deux autres? Les noms ne sont pas écrits. On a demandé à qui? Est-ce que c'étaient des gens qui étaient qualifiés pour ces services ou est-ce qu'ils n'étaient pas qualifiés? C'est facile des fois...

M. Johnson: C'est Gespro Informatique inc.

M. Garon: Oui.

M. Johnson: Et Services EGB inc., Québec.

M. Garon: Ils n'ont pas...

M. Johnson: Non, on leur a dit: Aimeriez-vous faire cela? Et ils ont dit: Non, si je comprends bien.

M. Garon: Cela serait mieux si le règlement était fait par soumissions demandées: trois, mais... C'est le minimum, cela devrait être trois soumissions reçues. Cela serait mieux.

M. Johnson: Oui. Je comprends.

M. Garon: On peut faire des appels d'offres parfois à des gens qui ne sont pas vraiment intéressés parce qu'ils ne sont pas dans ce secteur-là. J'ai déjà vu des soumissions demandées à quinze, il y en avait un qui pouvait répondre. Cela ne veut rien dire. Je ne connais pas ces firmes, je ne suis pas capable de dire si c'étaient des gens qui étaient susceptibles de soumissionner. Normalement les gens veulent de l'ouvrage. Si on leur offre de soumissionner, normalement ils sont intéressés à moins qu'ils aient trop d'ouvrage. S'ils ne sont pas intéressés, il y a déjà au point de départ une question qu'on peut se poser: Est-ce qu'ils oeuvraient dans ce secteur parce qu'il était possible qu'ils puissent

soumissionner? Est-ce qu'il était possible qu'ils soumissionnent?

M. Johnson: Il ne faut jamais perdre de vue - et je l'ai souligné tout à l'heure - pourquoi trois? C'est l'expérience qui dicte cela, c'est la réalité. C'est d'autant plus vrai, me soulignent les experts avec moi ici, qu'un contrat pour entretenir en informatique un sous-système comme celui-là, à forfait, c'est un très grand risque. C'est risqué de soumissionner. Ici, c'est 74 880 \$. Est-ce que les autres auraient soumissionné plus ou moins? On n'en est pas là. Dans tous les cas, ce que ces firmes ont à évaluer, c'est le risque de trouver des histoires d'horreur dans l'entretien du système, de voir que les corrections à apporter sont majeures, etc. C'est presque un coup de dé, me dit-on, l'entretien de sous-systèmes. On dit: On a un sous-système qui s'appelle Gérer les pensions, venez-donc faire l'entretien, faites-nous un prix. Cela prend des reins solides, cela prend beaucoup d'expertise. Cela prend le goût du risque, si je comprends bien, pour aller soumissionner pour quelque chose comme cela. Il n'est pas étonnant qu'il n'y en ait qu'un seul qui est assez connu; Lambda, on a déjà vu leur nom ici, ce sont des gens qui ont une bonne réputation. Je ne dis pas que les autres n'en ont pas, mais il est évident que Lambda était peut-être plus familière avec cela ou prête à prendre le risque de ce marché. (11 heures)

M. Garon: Qui faisait cet entretien avant Lambda, avant le 24 octobre 1988?

M. Johnson: On me souligne que c'était un système relativement ancien développé en partie grâce aux gens de la CARRA, qui en faisaient l'entretien jusqu'à il y a quelque temps, en 1988, où il y a eu des modifications considérables d'apportées au système. Sur une période de cinq ans, on est en train de modifier complètement le système de gestion.

M. Garon: À la CARRA?

M. Johnson: Oui, à la CARRA, mais, là, on n'a vraiment pas les ressources internes pour faire tout ça, d'où l'appel externe.

M. Garon: Donc, il n'y avait pas d'autres compagnies auparavant qui faisaient cet entretien, c'était un entretien de régie interne. Vérifié.

Le Président (M. Gobé): L'engagement 4 étant vérifié, j'appelle maintenant l'engagement 5. Contrat par soumission sur invitation. Sans fichier. Acquisition de services professionnels en matière de placement, pour la période du 88-06-01 au 91-05-31, pour un montant de 49 500 \$. Fournisseur: Les Placements TAL Itée, 1900 Place du Canada, Montréal.

M. Garon: Nous avons un cas semblable au précédent. Le premier appel d'offres de 49 500 \$, le deuxième de 144 000 \$ et le troisième n'était pas conforme. Comment peut-on expliquer un écart aussi considérable? Jarislowski Fraser Inc.. 144 000 \$; pourtant Jarislowski est un peu connu.

M. Johnson: Très.

M. Garon: Très connu. Comment se fait-il qu'il ne soit pas plus compétitif?

M. Johnson: Il est très connu et très cher. Très connu et très performant, si je crois comprendre M. Jarislowski quand il s'exprime publiquement. Vous savez qu'il est bien connu. Ils ont donc décidé que, s'ils prenaient ce contrat, c'était pour tant. Ils ont cette indépendance de faire...

M. Garon: C'était pour faire une piastre avec.

M. Johnson: Ils ont cette indépendance que donne le succès.

M. Garon: Ce n'était pas pour faire une oeuvre de charité au gouvernement. C'est quand même un écart considérable: 49 500 \$ et 144 000 \$, le rapport est de 1 à 3. L'autre n'était pas conforme, mais était-il dans le même ordre de prix?

M. Johnson: Il n'aurait pas été moins cher s'il avait été conforme. D'après le souvenir des gens ici, le montant était d'environ 100 000 \$.

M. Garon: J'espère il ne demandera pas de corriger son montant parce il n'a pas demandé assez cher?

M. Johnson: Si vous nous demandiez qui avait ce contrat autrefois...

M. Garon: Oui, qui?

M. Johnson:... je vous répondrais que c'est justement TAL; alors, c'est déjà familier, etc.

M. Garon: Ah bon!

M. Johnson: Vous et moi commençons à comprendre.

M. Garon: D'accord.

Le Président (M. Gobé): Est-ce que l'engagement 5 est vérifié?

M. Garon: Vérifié. Pardon, c'est un contrat de deux ans, le contrat antérieur était de...

M. Johnson: De trois ans, comme celui-ci.

M. Garon: Ah! trois ans, vous avez raison.

M. Johnson: Oui, 1985-1988, je présume.

M. Garon: D'accord.

Décembre

Administration

ORH

Le Président (M. Gobé): Alors, les engagements de novembre 1988 étant vérifiés, j'appelle maintenant les engagements de décembre 1988.

Divers engagements pris par l'Office des ressources humaines au cours du mois de novembre 1988. J'appelle l'engagement 1. Remplacement d'un tapis à la suite de l'expansion et de la refocalisation des bureaux au bloc 3, 4e étage. Montant: 44 800 \$. Fournisseur: Société immobilière du Québec.

M. Garon: Le tapis a été changé dans quels bureaux et quelle est la surface du tapis changé?

M. Johnson: Bon. Question? Je m'excuse, 1500 mètres carrés.

M. Garon: Donc, c'est 30 \$ le mètre.

M. Johnson: Le député compte vite.

M. Garon: Non, je le calcule rapidement, c'est 30 \$ le mètre.

M. Johnson: C'est posé, cela?

M. Garon: Pardon!

M. Johnson: Pose comprise et le vieux tapis enlevé, je présume, balayage, etc., tout compris. On parle du vieux...

M. Bélisle:...

M. Garon: Ce n'est pas bon marché non plus. Vous avez posé du tapis déjà?

Le Président (M. Gobé): M. le député. À Tordre, s'il vous plaît, M. le député de Mille-Îles. Nous connaissons vos talents de poseur de tapis.

M. Garon: Je ne vous en poserai pas à Sherbrooke.

M. Bélisle: Ah bon! Parce que vous... Ah! je comprends vous êtes dans cette gang là!

Une voix: À Rock Forest.

M. Garon: Je dois dire...

M. Bélisle: A quel endroit?

Le Président (M. Gobé): M. le député de Mille-Îles, s'il vous plaît, je vous demanderais un peu de retenue.

M. Garon: À quel endroit sont les bureaux? Bloc 3, quatrième étage, c'est quoi cela?

M. Johnson: Cela ne vous dit rien, là. C'est ce qui fait le tour de la tour du complexe G. Le complexe G qu'on connaît, le gratte-ciel. Il y a une partie basse.

M. Garon: C'est le quatrième étage.

M. Johnson: Le quatrième étage est la partie basse, oui. On occupe des locaux là. On a nos gens du système de paye, etc.

M. Garon: Il a été changé parce que...

M. Johnson: Expansion et relocalisation.

Le Président (M. Gobé): Est-ce que l'engagement 1...

M. Garon: Relocalisation des bureaux. Le quatrième étage n'a pas été agrandi. Qu'est-il arrivé pour qu'on change les tapis?

M. Johnson: Cela a été beaucoup rafraîchi. On me souligne que cela faisait un petit bout de temps que la décoration intérieure avait été faite, comme on dit.

M. Garon: On dit que ces espaces sont trop secs. Vous savez, on parle beaucoup de la ventilation, mais la pose de tapis contribue à rendre l'air plus sec. On se pose actuellement des questions sur l'aménagement des bureaux. On parle de plus en plus des normes dans les bureaux, surtout de celles concernant la tour.

M. Johnson: On a pensé mettre du gazon, évidemment, sur les planchers mais ce n'est pas pratique. Le ministère de l'Agriculture pensait que cela ne pousserait pas...

M. Garon: Peut-être pas du gazon mais des critiques ont été faites concernant la ventilation, l'air sec, les saignements de nez dans ces bâtisses, etc. On a parlé de toutes sortes de choses au point de vue de la qualité de l'air. Est-ce qu'on s'est posé des questions concernant les revêtements des planchers, si cela continuerait comme avant ou s'il y aurait des changements pour améliorer la qualité de l'air des bureaux dans lesquels travaillent les employés?

M. Johnson: Dans le cadre de la Loi sur la santé et la sécurité du travail, le comité paritaire employeur-employés de l'édifice G est l'organisme qui a le pouvoir de se pencher sur les

questions que le député de Lévis souligne et de faire des recommandations, etc. Alors, ce n'est pas ici qu'on va apprendre ce qui se passe.

M. Garon: Dans ce cas-ci, y a-t-il un changement par rapport à ce qu'il y avait antérieurement sur les planchers ou si l'on continue avec le même genre de tapis, c'est-à-dire juste rafraîchir les tapis?

M. Johnson: Même genre, oui, même genre.

M. Garon: Alors, malgré les critiques faites concernant l'air dans l'édifice...

M. Johnson: Mais les critiques, je ne sais pas si elles ont été faites...

M. Garon: Il y a eu plusieurs articles dans les journaux là-dessus.

M. Johnson: À propos du quatrième étage de l'édifice G?

M. Garon: Ce sont des bâtisses...

M. Johnson: Oui, oui, à propos des bâtisses, puis de l'aération. Oui, je lis les mêmes journaux que le député.

M. Garon: L'air, l'aération. Je trouve que ce sont des facteurs importants. Dans plusieurs maisons, aujourd'hui, on enlève les tapis parce qu'on veut avoir un air un peu plus humide. On s'est rendu compte que quand l'air est trop sec dans la bâtisse ce n'est pas... Les gens saignent du nez, etc. Cela a été mentionné que l'air était...

M. Johnson: Comme dans la pièce ici.

M. Garon: Ici aussi. Il y a des choses qu'on ne connaissait pas autrefois, qu'on connaît aujourd'hui. Il y a bien des années, les gens ont pensé que fumer, c'était écologique, parce que les Indiens fumaient. On s'est rendu compte que ce n'était pas nécessairement écologique.

M. Johnson: J'ai arrêté de fumer le 8 janvier, M. le député.

M. Garon: Ah oui, le 8 janvier. J'ai arrêté en septembre 1981.

M. Johnson: Très bien.

M. Garon: Mais il y a beaucoup de choses aujourd'hui qu'on met en doute et qu'on ne mettait pas en doute il y a un certain nombre d'années. Par exemple, la qualité de l'air dans l'édifice G, cette question a été soulevée à plusieurs reprises. On sait que dans la qualité de l'air les tapis peuvent jouer un rôle. Je ne pose pas une question bidon, je pose une question

pour savoir si, à l'occasion du renouvellement des tapis, on se pose des questions sur la qualité de l'air dans ces édifices-là ou si on continue, comme dans le passé, sans se poser plus de questions que ça.

M. Johnson: Les questions du député sont bien pertinentes. Enfin, ce qu'il évoque, c'est en train d'évoluer, notre connaissance de ces phénomènes, et comment ça affecte les travailleurs dans les lieux publics, dans les gratte-ciel, etc. Au moment où on se parle, il y a des normes du code du bâtiment émises par les CLSC, m'indique-t-on, au point de vue de la santé des gens qui travaillent là et, en l'occurrence, on est largement au-dessus des normes suggérées quant à la qualité, je dirais, de l'environnement qui s'ensuit. On m'indique également qu'il y a eu des études sur la qualité de l'air dans ces lieux et on a eu des résultats positifs, c'est-à-dire il n'y a pas de problèmes à cet endroit-là quant à l'air environnant.

Le Président (M. Gobé): Est-ce que l'engagement il est vérifié, M. le député?

M. Garon: Je ne suis pas complètement convaincu de ce que dit le ministre, mais en tout cas.

M. Johnson: Je n'essaie pas de vous convaincre. Je vous dis ce qui en est.

M. Garon: Non, mais je sais à quel point c'est difficile de faire changer ça.

M. Johnson: C'est ça.

M. Garon: Parce que je sais à quel point...

M. Johnson: Non, mais il faut se conformer à quelque chose quand on agit.

M. Garon: Dans les bureaux, quand je suis arrivé en 1976, le matin on saignait du nez tellement l'air était sec et le degré d'humidité était à 10 %. Quand le monde vous donnait la main, on prenait un choc à chaque fois. Cela a pris un an pour faire mettre un degré d'humidité convenable. J'étais ministre dans la bâtisse. Imaginez-vous. Le gars qui n'est pas ministre, qui est dans l'air qui est trop sec, il doit avoir de la misère en sacrifice. À un moment donné, j'ai dit: écoutez, mettez les travaux publics dehors; je vais payer le plombier et je vais m'organiser pour avoir un degré d'humidité raisonnable. Et là, ça a bougé. Cela a pris un an. Je me dis que si les fonctionnaires dans la bâtisse constatent que c'est trop sec et tout ça, faire bouger les travaux publics dans ce domaine-là, je vais vous dire une chose, ce n'est pas le mur du son. C'est dans ce sens-là qu'aujourd'hui on est plus conscient de ces questions. Je ne dis pas ça dans le sens d'un attrape-nigaud.

Je n'essaie pas de vous charrier en faisant ça sauf qu'aujourd'hui on n'est plus conscient de ces choses-là. Vous le remarquerez vous-même. Quand vous êtes au parlement, par exemple, ou dans ces bâtisses pendant plusieurs heures, le nez devient sec. Pourquoi? Parce que l'air est trop sec. C'est souvent le cas des bâtisses au gouvernement. Ici, les fenêtres s'ouvrent mais, dans ces bâtisses, les fenêtres ne s'ouvrent pas. C'est pour cela que je parle en termes de meilleur environnement, de meilleure qualité de vie. Aujourd'hui, on a plus de données sur ces questions. Il faut essayer d'améliorer ça pour la qualité de vie des gens qui travaillent dans ces bureaux.

M. Johnson: C'est cela. Quand les normes vont changer - parce qu'elles vont changer, je pense bien, à cause de la sensibilité à tout ça - on va continuer à se conformer comme on se conforme à celles qui existent actuellement. On me souligne, en conclusion, que c'est le dossier majeur des différents comités paritaires avec la Société immobilière du Québec. C'est le dossier majeur depuis quatre ou cinq mois sur lequel les comités se penchent.

Janvier 1989

Conseil du trésor

Le Président (M. Gobé): Donc, l'engagement 1 étant adopté, j'appellerai maintenant les engagements du mois de janvier 1989 pour divers engagements pris par le Conseil du trésor au cours du mois de décembre 1988. L'engagement 1. "Contrat négocié, engagement de Me Gilles Guèvremont à titre d'agent négociateur pour la négociation de la première convention collective de l'Association professionnelle des ingénieurs du gouvernement du Québec." Montant: 31 790 \$.

M. Garon: Quel est le taux horaire?

M. Johnson: 95 \$.

M. Garon: C'est un avocat, mais il est moins cher que...
(11 h 15)

M. Johnson: Comme vous et moi.

Une voix: Ce n'est pas cher pour un avocat.

M. Bélisle: "Peanuts".

M. Garon: Pardon?

M. Bélisle: "Peanuts".

M. Garon: Le député de Mille-Îles dit qu'un taux horaire de 95 \$, ce sont des pinottes.

Une voix: Pour un avocat.

M. Bélisle: Cela paraît évident que le député de Lévis n'est pas sorti dans le monde des affaires depuis au moins une couple d'années. Je lui suggérerais, avant de penser à un renouvellement de mandat pour la prochaine campagne, d'aller se retremper sur le plancher des vaches.

M. Garon: Ce n'est pas cela. Quand on engage quelqu'un à 95 \$ l'heure, c'est un bon prix.

Une voix: Le tarif du Barreau, ça inclut...

M. Garon: Je ne nie pas la nécessité de certaines personnes qualifiées...

M. Bélisle: Il ne comprend rien.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Mille-Îles, M. le député de Lévis a la parole, que je vous donnerai par la suite.

M. Garon:... mais à 95 \$ l'heure. Je ne nie pas qu'on ait besoin d'un agent négociateur, mais on s'interroge sur la pertinence, l'opportunité. Je n'ai pas posé de question sur l'opportunité d'engager quelqu'un. J'ai demandé le taux horaire, point. Mais plus les tarifs sont élevés, plus ça coûte cher et plus il faut s'interroger sur la pertinence des engagements.

Ici, vous engagez quelqu'un pour un montant de 31 790 \$, mais quand vous engagez un fonctionnaire... Un poste permanent au gouvernement, combien calcule-t-on, maintenant, sur une vie normale d'à peu près 30 ans? 1 000 000 \$, 1 500 000 \$.

M. Johnson: Sur une vie, oui, 1 000 000 \$.

M. Garon: Alors, les décisions, dans ces cas-là, sont des décisions importantes, majeures. Là, il s'agit d'un contrat limité.

Le Président (M. Gobé): Avez-vous terminé, M. le député de Lévis?

M. Garon: Vérifié.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Mille-Îles avait une intervention à faire. Vous avez la parole, M. le député de Mille-Îles, et, par la suite, je reconnaitrai le député de Vanier.

M. Bélisle: Le procureur en question, M. le ministre, avait combien d'années de Barreau?

M. Johnson: Je n'ai pas le CV de Me Guèvremont à portée de la main, mais sur votre bureau vous avez le petit livre bleu. Cela doit être marqué.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bélisle: On connaît très bien le livre

bleu.

M. Lemieux: L'annuaire du Barreau.

M. Johnson: Je n'ai pas ça par coeur.

M. Bélisle: C'est un spécialiste en relations du travail? C'est ça? C'est un spécialiste dans son domaine, par surcroît?

M. Johnson: Sans doute, oui.

M. Bélisle: D'accord. Je répète encore une fois la chose suivante. C'est que même si...

M. Garon: Spécialisé depuis combien d'années?

Le Président (M. Gobé): M. le député de Lévis, je m'excuse, mais la parole est au député de Mille-Îles.

M. Bélisle: Est-ce que vous pourriez, M. le Président, dire au député de Lévis de suivre les règles de cette vénérable assemblée? Je n'ai pas terminé.

M. Garon: Vous ne parliez pas. Continuez.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Mille-Îles, vous avez la parole si vous voulez l'utiliser.

M. Bélisle: Quand on pose des questions, il faut bien poser des questions sur la valeur du taux horaire d'un individu, mais il ne faut quand même pas à ce point "déclutcher" de la réalité pour ne pas savoir ce qui se paie en pratique privée.

M. Garon: M. le Président...

M. Bélisle: M. le Président, j'ai la parole.

Le Président (M. Gobé): À l'ordre, s'il vous plaît!

M. Bélisle: Est-ce qu'il y a une question de règlement? Quel article?

Le Président (M. Gobé): M. le député de Mille-Îles, s'il vous plaît! Voulez-vous laisser la présidence faire son travail? M. le député de Lévis, votre question de règlement.

M. Garon: M. le député de Mille-Îles n'a aucun commentaire à faire sur les questions que pose le porte-parole officiel de l'Opposition quand il pose ses questions puisqu'il a toute la latitude pour poser ses questions et il n'a à subir d'aucune façon les représentations d'autres députés. S'ils ont des questions à poser, qu'ils les posent. On pose des questions sur des engagements financiers, aujourd'hui; ce n'est pas sur

les questions que pose le député de l'Opposition, qui a toute la marge prévue par le règlement.

Le Président (M. Gobé): Merci, M. le député de Lévis. Je vous rappellerai que le M. le député de Mille-Îles avait la parole pour faire une intervention qui s'adresse au président du Conseil du trésor. Bien entendu, je lui rappelle que ses interventions doivent s'adresser au président du Conseil du trésor ou à la présidence. M. le député de Mille-Îles, vous avez la parole.

M. Bélisle: M. le Président, je comprends très bien que l'intervention du député de Lévis n'était pas une question de règlement et je vais continuer mon intervention.

Cela dit, les taux horaires actuels chargés par un avocat qui sort de l'examen du Barreau et qui vient d'obtenir sa licence, d'après mes renseignements, sont au minimum - c'est lorsqu'il ouvre son bureau - pour couvrir les frais de secrétariat, de bureau, 75 \$ l'heure, en moyenne. Quelqu'un qui réussit à gagner sa vie, pas grassement, mais honorablement et correctement, c'est le minimum des minimums qu'il peut exiger pour réussir à se payer deux tranches de pain et du beurre.

M. le Président, je m'adresse à vous, mais le député de Lévis fait comme d'habitude, il n'écoute jamais.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Mille-Îles, s'il vous plaît, continuez votre intervention et ne portez pas de jugement sur le comportement des autres membres de la commission.

M. Bélisle: Je ne porte pas de jugement...

Le Président (M. Gobé): Alors, continuez votre intervention, s'il vous plaît, M. le député de Mille-Îles.

M. Bélisle: M. le Président, tout simplement, je trouve aberrant qu'on pose des questions semblables quand on sait très bien qu'il s'agit d'un spécialiste dans telle matière. Je suis sûr qu'à 95 \$ l'heure, pour quelqu'un qui connaît un peu comment ça fonctionne dans ces milieux, c'est une aubaine, pour le gouvernement, d'avoir engagé quelqu'un.

Le Président (M. Gobé): Avez-vous terminé, M. le député de Mille-Îles?

M. Bélisle: Oui.

Le Président (M. Gobé): La parole est maintenant au député de Vanier. M. le député de Vanier.

M. Lemieux: M. le président du Conseil du trésor, est-ce que c'est la première fois que M. Guèvremont agit à titre d'agent négociateur?

M. Johnson: On m'indique qu'on croit que oui. On peut vérifier cela.

M. Lemieux: Il faudrait vérifier. S'il vous plaît! Cela va. Je n'ai pas d'autres questions.

Le Président (M. Gobé): Merci, M. le député de Vanier. Est-ce que l'engagement 1 est vérifié?

M. Garon: Un instant.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Lévis, vous avez une question.

M. Garon: Est-ce que les services de secrétariat sont fournis à M. Guèvremont dans ce contrat ou s'il doit faire ces travaux de secrétariat à son bureau?

M. Johnson: En négociation à une table avec l'Association professionnelle des ingénieurs, le service de soutien du Conseil du trésor est là pour prendre des notes, des choses comme ça. Si c'est ce que vous voulez dire, c'est nous. Mais M. Guèvremont aura un rapport à faire. Il doit communiquer avec nous. Il faut qu'il travaille, qu'il pense, qu'il lise, etc. Il s'arrangera à son bureau. Je ne sais pas où il tient feu et lieu, mais ce n'est certainement pas au Conseil du trésor.

M. Garon: Est-ce la première fois qu'il fait ce travail-là?

M. Johnson: Je ne le sais pas. Je l'ignore.

M. Garon: Pourquoi, à ce moment-là, a-t-on changé... On n'a pas changé; c'est la première négociation, la première convention de l'Association professionnelle des ingénieurs.

M. Johnson: C'est la première.

M. Garon: D'accord. Vérifié.

Le Président (M. Gobé): L'engagement étant vérifié, j'appellerai maintenant les engagements de janvier 1989, pour divers engagements pris par le Conseil du trésor au cours du mois de janvier 1989. "L'engagement 1. "Achat de cinq imprimantes Xerox. " Montant de l'engagement: 43 796, 20 \$. Fournisseur: la compagnie Xerox. Est-ce qu'il y a des questions?

M. Garon: Est-ce que c'est un contrat négocié? Ce n'est pas indiqué quel genre de contrat. On dit qu'on a acheté cinq imprimantes Xerox.

M. Johnson: Un instant.

M. Garon: Est-ce qu'on a demandé des prix ou si on voulait absolument avoir une imprimante

Xerox qu'on a achetée chez Xerox.

M. Johnson: Oui, j'ai votre réponse. La demande de biens était spécifiquement pour ces produits. Il faut savoir que le Conseil du trésor - cela a été une de mes découvertes il y a huit mois - est un des très gros centres d'impression, de reprographie du gouvernement du Québec, à l'interne pour des raisons de confidentialité, non seulement au point de vue du volume qui est traité - c'est très gros - mais au point de vue des ressources pour les systèmes de contrôle, les logiciels spécifiques pour certaines imprimantes qu'on y a entrées. Nos gens, dont M. Hovanhap qui m'accompagne, ont développé littéralement des programmes de contrôle d'impression pour les livres des crédits, pour la revue de programmes, pour toutes ces choses-là qui sortent du Conseil du trésor. C'est dans un environnement Xerox que cela a été développé et il fallait ajouter à notre parc. Alors, nous devons compléter le réseau d'imprimantes de qualité qui étaient déjà sur place. La demande de biens est très spécifique, en l'occurrence.

M. Garon: Je vous fais la remarque à ce moment-ci, souvent il arrive que les informations qu'on a, on ne sait pas ce que c'est. On marque: "Achat de cinq imprimantes Xerox". Point. On ne dit pas que c'est un contrat négocié. On ne sait pas. Je ne sais pas si vous avez les mêmes feuilles que nous.

M. Johnson: Oui, mais s'il n'y a rien de marqué...

M. Garon: Cela n'arrive pas tout le temps, mais il arrive souvent que l'impression de ces feuilles dépend du Conseil du trésor. Je vous le fais remarquer à ce moment-ci, mais il arrive souvent qu'on n'a pas le nom des soumissionnaires. Ce n'est pas arrivé chez vous ce matin. On a les prix des autres. Quand on regarde cela, il n'y a pas beaucoup de réponses. Ici, au fond, c'est la question d'opportunité. On aurait pu savoir que c'était un contrat négocié, qu'il n'y avait pas eu d'appel d'offres, etc. Ce n'est pas écrit. On ne le sait pas.

Le Président (M. Gobé): Est-ce que l'engagement est vérifié, M. le député de Lévis?

M. Garon: Vérifié.

Administration

CARRA

Le Président (M. Gobé): L'engagement étant vérifié, j'appellerai l'engagement de janvier 1989 pour divers engagements pris par la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances. L'engagement 1. "Soumission publique, contrat de services professionnels pour le

développement du système pension-livraison "conversion paiement".

M. Garon: On a souvent des réponses des fonctionnaires qui disent que ce n'est pas possible de procéder par soumissions publiques. Je suis content de constater que c'est possible. La preuve, c'est l'exemple qu'on a devant les yeux: "Contrat de services professionnels pour le développement du système pension." On voit que c'est par soumissions publiques, donc c'est possible. Il y a quatre soumissionnaires qui ont répondu. Quand on regarde les montants des soumissions, on voit qu'il y a des écarts qui sont raisonnables. On voit que, dans ce cas-là, cela a été possible. À mon avis, cela devrait être plus souvent possible comme cela.

M. Johnson: Je dirais que c'est toujours possible, mais les règlements prévoient des seuils en deçà desquels on doit faire ceci et au-delà desquels on doit faire ça. En l'occurrence, ici, c'est public parce que c'est plus de 75 000 \$.

M. Garon: Même à cela, souvent, ce n'est pas public, c'est sur invitation plutôt que par soumission publique.

M. Johnson: Plus de 75 000 \$, cela prendrait une dérogation du Conseil du trésor pour y aller autrement que...

Une voix: Par soumission publique.

M. Johnson: Oui. Plus de 75 000 \$...

M. Garon: Il y en a souvent.

M. Johnson: ...il faut aller en soumission publique ou alors demander une permission au Conseil du trésor, pas au président du conseil, au Conseil du trésor.

M. Garon: Je comprends. Cela ne fait rien. Cela arrive souvent. Je déplore souvent qu'on fasse des appels d'offres. Par soumissions publiques, la possibilité est donnée à tout le monde. Il y a des règles à suivre qui sont strictes. Il y a moins de possibilité de fligne-flagne aussi. Pour donner un contrat à quelqu'un d'autre que le plus bas soumissionnaire quand il s'agit d'une soumission publique, c'est plus compliqué, c'est plus difficile, cela prend de meilleures justifications. Vérifié.

ORH

Le Président (M. Gobé): Vérifié. J'appellerai l'engagement de janvier 1989, Office des ressources humaines pour divers engagements pris par l'office au cours du mois janvier 1989. "Contrat par soumission publique, acquisition de services informatiques pour l'optimisation d'activités d'exploitation." Est-ce qu'il y a des questions?

M. Garon: Drôle d'affaire. Ici, je me pose une question. C'est marqué: "Contrat par soumission publique", et il y a un petit 1 et je ne sais pas pourquoi. À droite, c'est marqué: "Soumissions demandées: 21." Les gens qui sont allés demander des bordereaux de soumission...

M. Johnson: Les gens, sur appel d'offres, sont venus demander le cahier des charges. Il y a 21 firmes qui ont demandé le cahier des charges. Comme je le disais tout à l'heure, vous voyez le résultat, il y en a trois qui ont fait une soumission.

M. Garon: Celui qui a eu le contrat, c'est le deuxième plus bas soumissionnaire. Pourquoi? On voit qu'il y a des points...

M. Johnson: Encore là, c'est le principe, dans ces choses-là, d'un jury qui doit voir à la qualification des firmes par un système de pointage - on en avait parlé la dernière fois - le nombre d'années d'expérience de l'associé qui va être chargé du dossier, le personnel, etc.

M. Garon: Dans le cas de Somapro - la grille a souvent plusieurs variables - qu'est-ce qui l'a favorisée dans l'évaluation de son dossier?

M. Johnson: C'est le total des points.

M. Garon: Je comprends que c'est le total, mais pour que le total soit plus haut... Pour un autre, c'est 55; un autre, 49; Somapro a eu 76. Il y a dû y avoir des secteurs dans lesquels ils avaient à peu près le même pointage. Quels sont les facteurs qui ont joué le plus en sa faveur, qui ont fait qu'il y a eu plus de points pour Somapro que pour les autres? Ce n'est pas une question embêtante que je vous pose.

M. Johnson: Je pense que je l'ai expliqué la dernière fois. On peut toujours vous dire quels sont les facteurs qu'on considère. Tout le monde les connaît. Il n'y a rien de bien extraordinaire là.

(11 h 30)

M. Garon: Je les connais.

M. Johnson: Vous les connaissez.

M. Garon: Les facteurs considérés, ce sont les facteurs dans lesquels Somapro a été plus fort. Je soutiens ceci d'autant plus que je ne connais pas la plupart de ces firmes. J'en connais une de nom.

M. Johnson: Je dirais, M. le député, que ça relève de renseignements qui concernent la capacité concurrentielle des entreprises. Si on répond à votre question en disant que Somapro a obtenu le contrat pour telle raison, on vient de

donner à ses concurrents des renseignements sur sa force cette fois-là. Ils ont décidé qu'ils donneraient la "claque". Je me suis permis de regarder les résultats et, dans une ou deux des exigences requises, expérience, conformité, etc., les choses que nous avons évoquées, elle a vraiment, et avec raison - il s'avère que c'est avec raison - fourni un effort là-dessus. Les autres firmes ont décidé, quant à elles, qu'elles se concentraient sur autre chose et la pondération était moins élevée.

M. Garon: Je serais d'accord avec vous si c'était octroyé au plus bas soumissionnaire, mais, là, ce n'est pas donné au plus bas soumissionnaire.

M. Johnson: Mais c'est le seul qualifié.

M. Garon: Vous dites que c'est le seul qualifié. Les deux autres ne s'étaient pas qualifiés?

M. Johnson: Oui, les deux autres, c'est en bas de 60 et le comité de sélection ne connaît pas les prix que chacun a soumis.

M. Garon: Non, non. Vous dites que les deux autres ne s'étaient pas qualifiés parce que...

M. Johnson: Disons que ça coûte toujours plus cher. Évidemment, si quelqu'un a dix ans d'expérience plutôt que six mois, d'après l'expertise recherchée...

M. Garon: Je ne sais pas ça, moi.

M. Johnson: Au comité de sélection, il est bien sûr qu'ils vont "scorer" plus mais, évidemment, ils vont coûter plus cher. Un associé de dix ans coûtera plus cher qu'un associé d'un an.

M. Garon: Je ne sais pas si c'est ça, vous n'en avez pas donné les raisons.

M. Johnson: Non. Je donne des exemples.

M. Garon: Vous ne retenez pas le plus bas soumissionnaire et vous dites que les deux autres ne se sont pas qualifiés, mais vous ne dites pas pourquoi. Je demandais tout simplement pourquoi. S'il s'était agi du plus bas soumissionnaire, ce serait une autre affaire, mais, là, vous ne l'avez pas donné au plus bas soumissionnaire. C'est pour ça que je demande: Qu'est-ce qui a fait la force de celui qui s'est qualifié?

M. Johnson: Je vous répondrais que c'est un ensemble de facteurs: expérience des associés, degré de conformité au devis, expérience préalable, contrats préalables de cette nature...

M. Garon: Les associés peuvent être forts, mais celui qui exécutera le contrat, le chargé de

projet, par exemple...

M. Johnson: Le chargé de projet. Ah! L'associé qui vend ne m'intéresse pas moi non plus.

M. Garon: C'est ça, mais c'est ce que vous répondez.

M. Johnson: Le chargé de projet.

M. Garon: Le chargé de projet était plus compétent?

M. Johnson: Cela peut être ça.

M. Garon: Cela peut être ça, ça ne veut rien dire.

M. Johnson: Non, je n'ai pas l'intention de divulguer ça. Personne ne s'en est encore plaint. Je vous dirais que, si 1ST et LGS sentaient que le processus est entaché, laisse place à l'arbitraire, etc. - dans le fond, c'est ce qui alimente vos questions et avec raison, on est ici pour ça - si les gens entendaient dire que ces concours sont pipés, on en entendrait parler. On les aurait à dos, ceux qui ne gagnent pas ces concours.

M. Garon: Pas nécessairement.

M. Johnson: Or, depuis des années... J'ai même évoqué un cas de votre temps en Agriculture. Ce n'est pas nécessairement le plus bas qui l'obtient.

M. Garon: Vous ne me l'avez pas mentionné. C'est possible, il y a des cas, je ne le nie pas, où le plus bas ne l'a pas, pour des raisons...

M. Johnson: C'est ça.

M. Garon: C'est pour ça que je demande les raisons, sans dire que c'est une mauvaise décision - je n'ai pas dit ça - mais c'est pour savoir, parce que, si vous ne nous le dites pas, nous ne le savons pas.

M. Johnson: Je ne veux pas dire sur la place publique que LGS ou 1ST n'ont pas eu le contrat parce que, selon le jury, le chargé de projet ne connaissait pas ça.

M. Garon: Alors, ça arrive à...

M. Johnson: C'est quelquefois une question d'opinion, etc., ils ont moins d'expérience.

M. Garon: Cela arrive constamment dans les concours gouvernementaux, ça.

M. Johnson: Pardon?

M. Garon: Je ne comprends pas votre réticence, parce que régulièrement, dans les contrats gouvernementaux, on passe quelqu'un avant un autre et c'est public.

M. Johnson: Oui, mais on ne dit pas pourquoi. C'est public, mais on ne dit pas pourquoi.

M. Garon: Non, mais si quelqu'un participe à un concours et qu'on engage un tel plutôt qu'un autre, parce qu'il s'est classé dans une catégorie Inférieure, c'est public.

M. Johnson: Non, non, pas du tout. Le résultat est public, comme celui-là. Le résultat est public ici: 3 firmes; 21 qui ont demandé et 3 qui ont soumissionné. Ici, on divulgue le décompte. C'est rare, d'ailleurs, qu'on voie ça. Je suis très surpris! On va tous faire comme si on ne l'avait pas vu. Puisqu'on en parle, je me demandais quand j'avais vu ça auparavant. Je n'ai jamais vu ça! Ni de votre temps, ni du mien. Rien. Je ne sais pas en quel honneur on a un score ici.

M. Garon: C'est bon.

M. Johnson: Je ne le pense pas.

M. Garon: Pourquoi?

M. Johnson: LGS et IST sont des firmes avantageusement connues qui ont décidé de toute évidence, dans certains cas... Somapro est avantageusement connue.

M. Garon: Oui, mais il peut arriver...

M. Johnson: C'est plein de monde avantageusement connu et il n'y a toujours qu'un gagnant et un paquet de perdants. Ce n'est pas plus compliqué que ça dans un jury. Ce sont des choses qui arrivent, comme vous le dites, mais...

M. Garon: Cela ne veut pas dire que quelqu'un qui n'a pas gagné n'est pas bon. Il y a des gens qui sont élus qui sont moins bons que ceux qui ont été battus. Cela arrive souvent aux élections.

M. Johnson: Je connais un comté de la rive sud où c'est arrivé.

M. Garon: Il peut arriver que la firme soit meilleure mais que ce qu'on vous a proposé sur ce contrat était meilleur. Cela ne veut pas dire que les deux autres firmes ne sont pas bonnes, pas du tout.

M. Johnson: On sait ça parce qu'elles ont d'autres contrats et elles "scorent". Ce n'est pas inquiétant. C'est la première surprise, mais la vraie surprise, c'est que si, en plus, on expliquait

comment il se fait que ce sont des comptes comme ça... Pas plus que dans la fonction publique, quand il y a un concours, on n'affiche les résultats. Si un tel est engagé et que tout le monde sait que Mme Unetelle a aussi fait une demande, on ne commencera pas à expliquer pourquoi. On te dit aux gens. À la rigueur, on va le dire aux gens eux-mêmes, s'ils insistent, etc.

M. Garon: Ce que vous dites là n'a pas de bon sens, autrement, il n'y aurait pas d'engagements financiers. On est ici pour vérifier. Vous dites que vous ne pouvez pas me dire ça parce que c'est quasiment une entreprise privée. Ce n'est pas ça. On est parmi des gens qui soumissionnent selon les règles du jeu. Les règles du gouvernement sont publiques. Tout ça est public au gouvernement. Quelqu'un qui ne veut pas faire affaire avec le gouvernement ne fait pas affaire mais ça, c'est public. Vous ne voulez pas nous répondre en disant que vous ne voulez pas révéler ça.

M. Johnson: Non, ce que je retiens ici, c'est la pondération, les pointages particuliers avec la pondération qui y est attachée. Même les firmes ne le savent pas. Sauf erreur, elles ne connaissent pas la pondération. Je ne suis pas pour en parler ici. On ne dit pas aux gens ce qu'on trouve important, comme jury. C'est à eux de bien se classer. Vous voyez l'intérêt pour les firmes qui veulent faire affaire avec le gouvernement, de maintenir un bon standard de qualité à travers l'ensemble de la grille, à travers toute la grille. Parce que la grille est connue. Elles savent quels sont les facteurs sur lesquels elles vont être jugées.

M. Garon: Supposons que quelqu'un conteste le choix qui a été fait. Je ne comprends pas.

M. Johnson: M. le député de Lévis, quand vous aurez fini de penser à d'autres choses...

M. Garon: Non, je vous attendais.

M. Johnson: Non, vous avez le droit, vous savez. Ici, j'ai un exemple de cet appel d'offres. C'est celui-là, non c'est une autre affaire. Ici on a divulgué la pondération dans un des services professionnels reliés à "conversion paiement" qu'on a vu plus tôt. Ici, on a expliqué le taux de pondération. On a parlé d'évaluation, des critères, des facteurs, compréhension des objectifs, expérience du personnel, responsables affectés au projet, disponibilité des ressources, etc. Le taux de pondération était sur 20. On me dit que ce n'est pas toujours.

M. Garon: Non, surtout que ceux qui font ça - je ne dis pas quelqu'un qui n'a jamais fait ça - qui connaissent ça un peu. Ils savent bien que cela ne veut pas dire que la firme est mauvaise parce que dans un contrat elle avait

une proposition moins bonne qu'une autre, sauf qu'on ne sait pas pourquoi. Sans accuser personne, je vous demande ce qui a privilégié la firme Somapro dans ce cas-là parce qu'elle n'était pas le plus bas soumissionnaire. Donc, cela prend de bonnes justifications. Qu'est-ce qui a fait que son offre était meilleure?

M. Johnson: On touche à la vraie raison de la réticence - dans le fond, on peut le formuler comme cela - à divulguer les stratégies d'entreprises dans un processus d'appel d'offres. Je pense que c'est plutôt cette pratique d'être discret sur les commentaires du jury. Cela voudrait dire qu'on va divulguer les commentaires du jury, l'impression il a retirée de la présentation qui a été faite. Il y a des choses objectives, subjectives, etc. Il y a des impressions et des choses mesurables.

M. Garon: Est-ce que le ministre...

M. Johnson: L'évaluation de la complémentarité des ressources peut être objective, l'expérience du personnel. À un moment, huit ans à faire ceci plutôt que sept ans à faire d'autres choses, il y a un jugement qui intervient. Ce n'est pas avec un thermomètre que tout cela se fait. Et, en même temps, la nature des commentaires peut laisser soupçonner quelle était la stratégie de la soumission de l'entreprise. Cela les regarde. Le vrai test, vous pouvez poser des questions tant que vous voudrez, si les perdants ne se plaignent jamais, c'est que le processus...

M. Garon: Cela ne veut rien dire. Quand les gens soumissionnent régulièrement avec le gouvernement, il ne s'agit pas du contrat du siècle; ils peuvent être de mauvaise humeur mais ne pas dire un mot. Ce n'est pas ce que je veux dire. Mais si le ministre veut nous faire parvenir une copie de l'analyse qui a mené au choix de Somapro, nous pourrions dire qu'on va la regarder et, si on trouve il n'y a rien là, on ne reviendra pas là-dessus. Mais là, on nous demande de vérifier les engagements financiers pour voir si le comportement du gouvernement est correct. On fait notre travail, mais vos réponses ne sont pas satisfaisantes. Je ne suis pas capable d'évaluer si ce qui a été fait l'a été correctement. Je ne dis pas que c'est incorrect, je n'ai pas de soupçon, d'aucune façon non plus, sauf que je pose des questions pour vérifier les engagements et, avec ce que vous répondez, je ne suis pas capable de me faire une idée, d'aucune façon.

M. Johnson: Ce que je vous dis c'est qu'il y a eu un concours où les gens se sont classés et il y en a un qui s'est qualifié...

M. Garon: On ne peut pas vérifier cela seulement à...

M. Johnson:... à l'égard du degré de conformité du projet, au total: méthodologie préconisée, expérience du chargé de projet et des professionnels dans ce type de projet, expérience technique et connaissance pratique du chargé de projet, effort estimé pour l'exécution du mandat, livraison des biens livrables, etc. Je ne vois pas ce que cela nous donne, ce sont des chiffres, des numéros.

M. Garon: Je sais cela. J'en ai vu souvent, je sais comment c'est fait.

M. Johnson: Bon bien, qu'est-ce que cela va vous donner de plus d'avoir cela?

M. Garon: Bien, c'est parce que mon travail dans l'Opposition c'est de vérifier l'engagement, mais je ne suis pas capable de le vérifier avec les réponses que vous me donnez.

M. Johnson: Je le regrette. Vous devez vérifier si l'engagement est conforme à la réglementation en vigueur, c'est comme rien, et s'il y a une opportunité...

M. Garon: Ce n'est pas le plus bas soumissionnaire. On est dans une question exceptionnelle. Vous n'avez pas choisi le plus bas soumissionnaire. Je ne dis pas que vous n'aviez pas raison de le faire, je ne nie pas cela, sauf que, dans les réponses que vous me donnez, je n'ai pas de justification. Vous me dites il y a eu un jury.

M. Johnson: Oui. Un jury, une qualification...

M. Garon: Mais par rapport à ce que vous avez demandé, les offres et les propositions qui vous ont été faites, je ne suis pas capable d'évaluer cela.

M. Johnson: Bien non, mais à moins qu'on refasse le travail du jury...

M. Garon: Non, non. Avant de signer, vous avez regardé si tout cela a été fait de façon satisfaisante, j'imagine. Vous n'avez pas signé sans regarder un contrat offert à quelqu'un qui n'est pas le plus bas soumissionnaire.
(11 h 45)

M. Johnson: Oui, oui. SH n'est pas qualifié, je ne veux rien savoir de lui. Voyons donc! Dans le processus, si le jury ne retient même pas, avec 60 points, un des soumissionnaires, je ne veux même pas savoir si sa proposition coûtait 1 000 000 \$ ou 0, 25 \$; il n'est pas qualifié.

M. Garon: Il n'a pas passé l'examen.

M. Johnson: Il n'a pas passé l'examen.

M. Garon: Oui, mais vous savez que lors-

qu'on...

M. Johnson: Je ne veux pas savoir combien il voulait me facturer.

M. Garon: Quand on voit en termes de... C'est justement.

M. Johnson: Je vais vous conter une petite histoire qui va illustrer parfaitement ce qui se passe.

M. Garon: Je vais vous dire une affaire.

M. Johnson: Avant l'histoire, oui?

M. Garon: M. le Président, oui. J'ai déjà vu que pour les résultats scolaires, des fois, on a fait des tests pour connaître la qualité de la correction, pour voir si on n'analyse pas trop de façon subjective. Des fois, on a mis cinq professeurs pour corriger la même copie.

M. Johnson: C'est sûr.

M. Garon: On a vu que ça arrivait à cinq résultats différents avec des écarts parfois assez considérables. Souvent, il y a des évaluations qui sont objectives et il y a aussi des évaluations qui sont subjectives. Là, nous ne pouvons pas vérifier. Vous avez peut-être fait une vérification, vous avez peut-être regardé. Je ne sais pas si vous avez regardé ou non, de quelle façon vous vous êtes posé des questions là-dessus, je ne le sais pas, sauf que nous ne pouvons pas, d'après les informations que vous nous donnez, nous faire une opinion sur le processus...

M. Johnson: Alors, la question...

M. Garon:... qui a été suivi dans l'octroi de ce contrat.

M. Johnson: Voyons donc! Mais, voyons donc! En moyenne, les cinq professeurs, est-ce qu'ils faisaient passer l'élève ou s'ils ne le faisaient pas passer? C'est ça la question. Ce n'est pas de savoir s'il y a un professeur qui disait oui et l'autre non. C'est en moyenne.

Dans le jury, il y a quatre ou cinq personnes. Quatre personnes. Ils ont cinq facteurs, les pondérations et trois firmes. Cela finit comme ça et tout le monde est heureux. Enfin, celui qui l'a est heureux, et les autres, comme vous dites, devront se reprendre. La prochaine fois, on va essayer de "scorer". Mais mon histoire était celle-ci, M. le député. C'est l'histoire d'une dame, une cliente qui entre à la boucherie et qui demande au boucher s'il a du poulet. Il dit: Oui, madame. Elle dit: Combien, votre poulet? Il dit: 2, 29 \$ la livre. Elle dit: Il est cher. Il dit: Madame, ce poulet est frais. C'est 2, 29 \$ la

livre. Elle dit: En face, on l'annonce à 1, 89 \$ la livre. Il dit: Allez l'acheter en face, madame. Elle dit: J'y suis allée et il n'y en a plus. Il dit: Moi, madame, si je n'en avais plus, je le vendrais 1, 29 \$ la livre.

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Alors, je vous dirai...

M. Johnson: S'il n'est pas qualifié, son prix m'importe peu.

M. Garon: Je voudrais souligner au ministre qu'il y a quelque chose qui ne va pas. Ce que le ministre affirme est bien pire que les questions qu'on lui pose. Il est en train de dire qu'il y a deux des firmes qui ne sont même pas qualifiées. C'est terrible ce qu'il dit, au fond. Il dit: Les deux firmes ne se sont même pas qualifiées. On ne veut rien savoir. On n'a même pas regardé ça. On n'a même pas regardé leur contrat. Elles ne sont pas qualifiées.

M. Johnson: C'est un fait.

M. Garon: Je ne vais pas jusque-là. Je ne dis même pas ça. C'est une grosse affirmation. Dans le fond, deux firmes ont présenté une proposition...

M. Johnson: Oui.

M. Garon:... ridicule, parce qu'elles n'étaient même pas assez bonnes pour être regardées. C'est ce que vous dites, au fond.

M. Johnson: Non, non.

M. Garon: Ce que je vous demande...

M. Johnson: Non, non.

M. Garon:... je vous demande d'une façon bien...

M. Johnson: Ha, ha, ha! Non, non.

M. Garon: Attendez un peu.

M. Johnson: On a regardé le degré de...

M. Garon: Vous dites...

M. Johnson:... conformité avec le devis.

M. Garon: C'est ça.

M. Johnson: On a regardé l'expérience des gens.

M. Garon: Vous dites...

M. Johnson: Voyons donc!

M. Garon:... qu'ils n'ont pas passé l'examen.

M. Johnson: On a regardé tout ça.

M. Garon: Vous ne dites même pas que l'autre était meilleur. Ils n'ont même pas passé l'examen. Vous avez dit...

M. Johnson: Attendez un peu. On va se comprendre.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Lévis, s'il vous plaît.

M. Garon: Non, mais attendez un peu.

M. Johnson: Ils ont passé l'examen sans le réussir.

M. Garon: Un instant!

M. Johnson: Non, il y a des mots en français qui veulent dire des choses. Ils ont passé l'examen, mais ils ne l'ont pas réussi.

M. Garon: Mais non, vous dites: Il fallait avoir 60 et ils n'ont pas 60. Ils n'ont pas passé l'examen. Ce que je vous demande, c'est bien moins pire que ça. Je vous demande: Qu'est-ce qui fait qu'un l'a eu et qu'est-ce qui a qualifié plus l'un que les autres? C'est bien moins grave ce que je demande que ce que vous me dites. Vous ne répondez pas à mes questions, mais vous dites: Il y en a deux dont l'offre était tellement mauvaise qu'on ne l'a même pas regardée.

M. Johnson: Mais non, mais non. Il fait exprès pour ne pas comprendre. Est-ce qu'il fait toujours ça?

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Gobé): M. le ministre.

M. Garon: Je vous demande tout simplement...

Le Président (M. Gobé): A l'ordre, s'il vous plaît!

M. Garon:... qu'est-ce qui fait qu'un l'avait. En quoi son offre était-elle supérieure? C'est gentil ce que je demande.

M. Johnson: Ce n'est pas son offre. On parle...

M. Garon: Mais vous...

M. Johnson:... d'une évaluation - en quoi son offre de services était-elle supérieure? - de l'offre et de la façon dont elle se conformait au devis, à ce qu'on demandait. On demande des choses. On demande de réaliser certains travaux

et les firmes nous disent: On va faire ça, on va faire ça, on va faire ça. On dit: Oui, mais ce n'est pas exactement ça qu'on demande. Il y en a qui sont plus proches que d'autres. Il y en a qui désignent du personnel plus ou moins qualifié en charge du projet. Il y a des gens qui ont déjà fait des choses identiques. Il y en a qui ont fait des choses semblables. Il y en a qui ont fait des choses...

Le Président (M. Gobé): M. le député de Vanier, vous avez demandé la parole?

M. Lemieux: Non.

M. Johnson:... différentes. Cela vaut des points différents.

M. Garon: Ce que vous dites est encore pire que de répondre.

M. Johnson: Mais voyons donc!

M. Garon: Là, vous laissez entendre qu'il y en a qui présentent du personnel non qualifié.

M. Johnson: C'est ça.

M. Garon: Mais c'est encore bien pire. Vous laissez entendre que le personnel qu'on a présenté, c'était des deux de pique qui ne sont même pas qualifiés.

M. Johnson: Non.

M. Garon: Vous laissez entendre ça. Ils n'ont pas passé l'examen; Us étaient en bas de 60. C'est encore pire, ce que vous dites. Vous voulez garder ça secret pour ne pas nuire aux firmes, mais ce que vous dites est dix fois pire que ce que je vous demande.

M. Johnson: Voyons donc!

M. Garon: Je vous demande tout simplement ceci. La firme qui l'a eu, qu'est-ce qui a fait qu'elle a été meilleure que les autres? Je n'ai même pas dit que les autres n'étaient pas bonnes, j'ai demandé: Qu'est-ce qui fait que l'offre de celle qui l'a eu était meilleure? Vous, au lieu de me dire pourquoi l'offre était meilleure, vous me dites: Les deux autres, on ne les a même pas regardées, elle ne sont pas qualifiées.

M. Johnson: Ce n'est pas vrai.

M. Garon: Oui, c'est ça que vous avez dit tantôt.

M. Johnson: Voyons donc!

M. Garon: Vous avez dit: Ils n'ont pas eu 60 et, pour les regarder, il faut qu'ils aient 60.

M. Johnson: Non!

M. Garon: Vous avez dit ça.

M. Bélisle: Vous ne comprenez rien.

M. Garon: Bien, "moins"!

M. Johnson: On regarde tout le monde qui soumet une proposition. Ils passent devant le jury et, s'ils n'ont pas 60, on ne regarde pas le prix, mais, s'ils ont 60, on regarde les prix et on prend le plus bas. Est-ce que c'est clair?

M. Garon: S'ils n'ont pas 60...

M. Johnson: Cela fait des années que c'est de même, réveillez-vous!

M. Garon: Je comprends, mais s'ils n'ont pas 60...

M. Johnson: Vous avez signé des choses, comme ministre de l'Agriculture, exactement comme celle-là; j'en ai devant moi!

M. Garon: Oui, mais je répondais aux questions!

Le Président (M. Gobé): M. le député de Lévis, M. le ministre a la parole.

M. Garon: Je répondais aux questions qu'on me posait. Là, je vous pose une question!

M. Johnson: Cela fait une demi-heure que vous passez là-dessus!

M. Garon: Oui, parce que je veux avoir la réponse.

M. Johnson: Vous avez passé une demi-heure là-dessus la dernière fois et vous allez y passer une demi-heure la prochaine fois; c'est toujours le même processus. S'il y a des gens qui veulent se plaindre, de ce qu'on a mal fait notre travail, savez-vous qui va aller vérifier? Ce n'est pas vous, c'est le Vérificateur général qui va refaire tout l'exercice. Vous me demandez quelle est l'appréciation que les membres du jury, en moyenne, donc individuellement, auraient eu à l'égard d'un élément de la proposition qui a été soumise par ces gens-là. Voyons donc! Je ne suis pas pour refaire ça ici, ce n'est pas vrai!

M. Garon: Qui étaient les membres du jury, dans ce cas?

M. Johnson: Je vais vous répondre. M. Léo Ferland, de l'ORH, M. René Campagna, de l'ORH, M. André Lajeunesse, de l'ORH, M. Normand Hogue, du ministère des Finances, assistés de Jacques Chevalier, secrétaire du jury.

M. Garon: L'ORH, c'est qui?

M. Johnson: Office des ressources humaines.

M. Garon: Est-ce que c'est un contrat complètement nouveau? Est-ce la suite d'un autre contrat ou si c'est un contrat sui generis qui n'a pas de rapport avec d'autres contrats antérieurs?

M. Johnson: Absolument nouveau à l'office.

Le Président (M. Gobé): Est-ce que l'engagement est vérifié, M. le député?

M. Garon: Le ministre ne veut pas nous donner les informations qu'on lui demande. On ne peut pas dire vérifié, alors je dis non vérifié. Je ne peux pas me prononcer sur la vérification d'un engagement pour lequel je n'ai pas eu les réponses que j'ai demandées.

Le Président (M. Gobé): M. le député de Vanier, vous aviez demandé la parole, je crois. M. le ministre.

M. Lemieux: M. le président du Conseil du trésor, le comité de sélection - je veux bien qu'on se comprenne - a bel et bien analysé les trois soumissions; c'est clair?

M. Johnson: Absolument.

M. Lemieux: Absolument?

M. Johnson: Absolument et totalement, jusqu'à la fin et complètement. Comment voulez-vous qu'on leur donne une note?

M. Lemieux: Et, M. le président du Conseil du trésor, il s'agissait du même comité de sélection dans le cadre de ces trois firmes?

M. Johnson: Oui.

M. Lemieux: Il n'y a eu aucune modification du comité de sélection?

M. Johnson: Non.

M. Lemieux: Cela va, M. le président du Conseil du trésor, je vous remercie.

Le Président (M. Gobé): L'engagement étant vérifié, je déclare les engagements...

M. Garon: M. le Président, ils étaient non vérifiés, pour notre part. À la prochaine séance, on commencera par celui-là.

Le Président (M. Gobé): Je demande à la commission si l'engagement est vérifié?

M. Lemieux: Vérifié.

M. Garon: Vote enregistré.

M. Lemieux: Vote enregistré, cela va.

Le Président (M. Gobé): Je demanderais un vote enregistré sur l'engagement de janvier 1989, l'Office des ressources humaines, engagement 1. On m'informe que, pour la vérification des engagements, on n'a pas besoin de voter; l'avis de la commission est suffisant. Alors, je déclare les engagements vérifiés.

Les engagements relevant du ministre délégué à l'Administration et président du Conseil du trésor étant vérifiés pour les mois de septembre 1988 à janvier 1989, j'ajourne les travaux de la commission sine die.

M. Garon: Un instant. J'aimerais tout simplement aviser la commission qu'au moment des engagements financiers on aura d'autres questions sur cet engagement.

Le Président (M. Gobé): La commission en prend bonne note, M. le député de Lévis. J'ajourne les travaux de la commission sine die. Je tiens à remercier de leur participation tous les membres de la commission, ainsi que M. le ministre et les gens qui l'accompagnaient.

(Fin de la séance à 11 h 55)