



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Vérification des engagements financiers

Ministère: Revenu

Période: Septembre à décembre 1988

Le mardi 21 février 1989 - No 39

Président: M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

Handwritten signature and date:
Hau
26/04/89

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Septembre	CBA-2253
Octobre	CBA-2272
Novembre	CBA-2278
Décembre	CBA-2281

Intervenants

M. Jean-Guy Lemieux, président

M. Francis Dufour
M. Yves Séguin
M. Lawrence Cannon
M. Jean Garon
M. Jean-Claude Gobé
M. Paul-André Forget

- * M. Bernard Angers, ministre du Revenu
- * M. Denis Rheault, idem
- * M. Gilles Neron, idem
- * M. Bertrand Croteau, idem
- * Témoins interrogés 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
1080, 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 mardi 21 février 1989

Vérification des engagements financiers

(Dix heures onze minutes)

Le Président (M. Lemieux): La commission du budget et de l'administration est réunie ce matin afin de procéder à la vérification des engagements financiers du ministère du Revenu pour les mois de septembre à décembre 1988. M. le secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

Le Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Hétu (Labelle) remplacera M. Bélisle (Mille-Îles), M. Cannon (La Peltre) remplacera M. Fortin (Marguerite-Bourgeoys) et M. Dufour (Jonquière) remplacera M. Gendron (Abitibi-Ouest).

Le Président (M. Lemieux): Je pense que tout le monde a reçu copie de l'ordre du jour. Est-ce que l'ordre du jour est adopté, M. le député de Jonquière?

M. Dufour: Adopté.

Le Président (M. Lemieux): Adopté. J'aimerais aussi déposer les réponses qui ont été obtenues aux questions qui ont été prises en note lors de la séance, si je me souviens bien, du 11 octobre 1988. Est-ce que le document a été déposé?

M. Dufour: Cela va, oui.

Le Président (M. Lemieux): Cela va. Alors, j'autorise le dépôt.

Septembre

Nous allons maintenant procéder à l'étude des engagements financiers du ministère du Revenu pour le mois de septembre 1988, et j'appelle l'engagement 13, contrat pour l'achat de formulaires PR-73. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Oui, M. le Président...

Le Président (M. Lemieux): Oui, M. le député de Jonquière.

M. Dufour:... peut-être qu'on pourrait demander depuis quand la commande est ouverte, combien de contrats ont été négociés par rapport à cette commande et comment on a attribué le contrat?

M. Angers (Bernard): Oui, c'est-à-dire qu'il s'agit d'une commande ouverte...

Le Président (M. Lemieux): Pourriez-vous, s'il vous plaît, M. le sous-ministre, pour l'enregistrement, bien vouloir vous identifier? M. le ministre.

M. Séguin: Oui, M. le Président, je ne veux pas arrêter l'enthousiasme de M. Angers, le sous-ministre.

Le Président (M. Lemieux): Cela va, c'est parce que...

M. Séguin: Simplement...

Le Président (M. Lemieux): J'ai cru que c'était un changement de fonction.

M. Séguin: Je serai remplacé pour la réponse, M. le Président, par M. Angers qui est sous-ministre, et je me permettrai aussi, à l'occasion, de demander à différents collaborateurs du ministère qui m'accompagnent d'intervenir, de temps à autre, et ils se nommeront chaque fois.

Le Président (M. Lemieux): Oui, pour l'enregistrement du Journal des débats, s'il vous plaît, M. le ministre.

M. Séguin: C'est ça. Alors, je demanderais à M. Angers, le sous-ministre, de répondre à la question.

Le Président (M. Lemieux): Alors, M. Angers.

M. Angers: Il s'agit d'une commande ouverte portant le numéro 050376, Service général des achats, 1056. Le prix obtenu est de 11, 92 \$ les 1000 formulaires. La valeur de la commande ouverte est de 259 000 \$ pour 20 000 000 de notes de repas. Il s'agit d'une soumission publique. Documents demandés par 18 entreprises qui ont manifesté un intérêt. Il y en a trois qui ont effectivement présenté une soumission. Il s'agit de 5 000 000 de notes de repas utilisées par les restaurateurs du Québec qui effectuent des livraisons à l'extérieur de leurs établissements.

Donc, commande ouverte obtenue par soumissions publiques par le Service général des achats.

M. Dufour: En quelle année cela a-t-il...

M. Angers: Juillet 1987.

M. Dufour: Le contrat est ouvert jusqu'à concurrence du montant adopté ou...

M. Angers: Du montant, et probablement aussi du nombre de notes de repas.

M. Dufour: Mais s'il n'est pas complété au cours de l'année, est-ce qu'il est renouvelé automatiquement?

M. Angers: Je présume qu'il faut le renouveler à ce moment-là.

M. Dufour: Cela va, vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 13 est donc vérifié. J'appelle l'engagement 14: contrat pour l'achat de 300 boîtes de deux rouleaux de papier Kodak Ektamate 150 pour lecteur Imprimeur S. P. 214. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Je vais poser les mêmes questions. Depuis quand la commande est-elle ouverte? Y a-t-il des contrats? Quel est le mode d'attribution?

M. Séguin: M. le Président, je vais demander au sous-ministre du Revenu, M. Angers, de donner les renseignements.

M. Angers: Là encore, il s'agit d'une commande ouverte du Service des achats, qui porte le numéro 1157. Elle est le résultat de soumissions publiques, 80 \$ rouleau de 450, je présume que ça doit être des pieds, par 8 1/2, des pouces. La valeur de la commande ouverte est de 300 000 \$. Six entreprises ont manifesté de l'intérêt et ont demandé les documents, quatre ont présenté de telles soumissions. Donc, c'est une soumission publique. Quant à la date, c'est le 19 octobre 1987.

M. Dufour: Comme ce sont des soumissions qui durent sur une période suffisamment longue, est-ce que vous êtes au courant s'il pourrait y avoir variation des prix, en plus bas ou en plus haut? Quand on achète sur une longue période, il peut y avoir de la fluctuation dans les prix.

M. Angers: C'est-à-dire qu'on se sentirait bien mal à l'aise de répondre pour le Service des achats. D'abord, on va prendre votre question en note et on va s'organiser pour apporter une réponse, mais, en général, il s'agit de contrats fermes pour une durée d'un an, à ma connaissance, quand j'étais là, mais ça fait un bon nombre d'années.

M. Dufour: Comme les prix ont plutôt tendance à augmenter qu'à diminuer...

M. Angers: On prend note et on va essayer d'obtenir ces réponses du Service des achats.

M. Dufour: D'accord, vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 14 est donc vérifié. J'appelle l'engagement 15: renouvellement du contrat pour la fourniture des services d'entretien d'équipements informatiques IBM, pour la période du 1er avril 1988 au 31 mars 1989. Fournisseur: IBM Canada. Montant: 29 606 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Quand on voit IBM Canada, on semble toujours un peu liés à ces firmes d'informatique. Quand on a un contrat avec eux, c'est presque un attachement à vie. Comment procède-t-on pour le renouvellement des contrats? Est-ce que vous ne vous sentez pas liés par rapport aux contrats existants, lorsqu'on vient pour renouveler? Cela veut dire qu'on est à la merci des prix qu'ils nous fixent. Est-ce que vous avez des moyens de contrôle pour savoir cela.

M. Angers: Pour répondre d'une façon générale à votre question, il est évident que, lorsqu'on a des équipements spécialisés comme ça, pendant une bonne partie de leur vie, en général, il y a un lien avec le fabricant. Il faut retenir aussi que le ministère a quand même des équipements assez variés. Il y en a de différentes maisons. On effectue les négociations les plus serrées possible, dans ce contexte. Au bout du compte, cela donne des résultats qui, d'après nos analyses, même si ce n'est pas notre mission fondamentale, apparaissent comme étant raisonnables. Il n'est pas dans l'intérêt non plus d'une entreprise d'exploiter à fond un avantage qu'elle pourra avoir pour une période donnée, parce que, de temps à autre, que ce soit au sein du gouvernement ou du ministère, il y a de nouveaux appels d'offres, il y a du remplacement. Compte tenu du fait qu'il est possible de donner des avis sur le comportement de certaines entreprises, en général, le monde est prudent là-dedans. Sans dire qu'ils nous font des cadeaux, on ne peut pas dire qu'ils ambitionnent sur le pain bénit. C'est l'impression qu'on a.

M. Dufour: Adopté.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 15 est adopté. J'appelle l'engagement 16, pour la fourniture des services. Adopté. J'appelle l'engagement 17.

M. Dufour: Au 17, la seule question qu'on pourrait se poser est: Est-ce que Moore est une compagnie qui peut être en concurrence avec d'autres dans leur domaine?

M. Angers: Pardon, monsieur, vous permettez?

M. Dufour: Dans l'engagement...

M. Angers: Le 17?

M. Dufour: 17.

M. Angers: Septembre, 17, oui?

M. Dufour: En fait, Moore Division, quand on examine les soumissions, que fait Moore là-dedans? il ne semble pas être en concurrence avec les deux autres.

M. Angers: C'est d'ailleurs pourquoi cette maison n'a pas été retenue.

M. Dufour: À l'engagement 13, si on fait un parallèle, c'est lui qui a été retenu. Donc, il avait des prix qui semblaient corrects, en tout cas, les moins dispendieux.

M. Angers: À ce moment-là, il était le plus bas soumissionnaire.

M. Dufour: Oui.

M. Angers: Il faut croire qu'il y a des...

M. Dufour: Leur crayon a crochi.

M. Angers: Oui. Il peut y avoir des fois des erreurs d'analyse de documents ou encore un manque de spécialité. On peut ne pas être bon partout. Cela peut arriver.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Une correction, peut-être, M. le sous-ministre? De quel type de formulaire s'agit-il?

M. Angers: Il s'agit des relevés 2 qui portent sur les revenus de rentes des retraités et du relevé 3 sur des revenus d'intérêts. Alors, le relevé 2 sert évidemment au payeur à indiquer les revenus de pensions de leurs bénéficiaires et le relevé 3 sert aux institutions financières à indiquer les revenus d'intérêts et de dividendes des bénéficiaires.

Le Président (M. Lemieux): Et les formulaires, c'est ce type de formulaire-là?

M. Angers: Oui.

Le Président (M. Lemieux): D'accord.

M. Angers: On peut vous l'envoyer.

Le Président (M. Lemieux): Cela va. L'engagement 17 est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 18. Contrat pour...

M. Dufour: Même chose.

Le Président (M. Lemieux): Même chose. Vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 19.

M. Dufour: Il me semble qu'on a n'a pas de montant indiqué. Propositions reçues: 3. Et on les identifie, mais il n'y a pas de montants d'argent.

M. Angers: Oui. C'est-à-dire qu'il y a eu deux autres maisons. Il y a eu la maison Sand Technology Systems qui est arrivée avec une soumission de 150 900 \$ non conforme. Cela ne répondait pas à la largeur d'impression de 132 caractères au lieu de 150 et STC Canada inc. qui était à 396 000 \$. Donc, il y en a une qui est non conforme par rapport au devis et l'autre est hors cible.

M. Dufour: Cela va. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 19 est vérifié. J'appelle l'engagement 20. Supplément pour porter à 1 429 389 \$ le coût des travaux d'impression des TP1 détaillés afin de tenir compte de 255 000 exemplaires supplémentaires. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: On pourrait se demander pourquoi on verse un supplément. On dit qu'il y a des exemplaires supplémentaires, mais pourquoi est-on obligé d'aller à des demandes de supplémentaires?

M. Angers: Oui, vous pouvez y aller, M. le ministre.

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

M. Séguin: C'est parce que le public nous a fait une demande supplémentaire de formulaires, et nous avons dû nous adresser à notre imprimeur et lui demander plus d'exemplaires. On a mis à la disposition du public, l'année passée, tout près de 7 000 000...

M. Angers: 6 300 000.

M. Séguin: 6 300 000 formulaires d'impôt pour 4 000 000 de personnes qui doivent les remplir. C'est que des gens les reçoivent à la maison, mais il l'ont égaré où, pour diverses raisons, en veulent d'autres copies. D'autres personnes aussi, lorsqu'elles vont au ministère pour s'en procurer des exemplaires, au lieu d'en prendre juste un, ils en prennent plusieurs, soit pour les membres de la famille, etc. Mais comme chacun des membres en prend plusieurs, on voit tout de suite que ça peut doubler facilement la quantité. On n'a pas eu le choix. On a été obligé. On se souviendra d'ailleurs que, l'année passée, on avait été interpellé dans le public, parce que, semble-t-il, il manquait des formulaires. Les gens avaient tellement aimé notre formulaire, qu'ils en demandaient avec un enthousiasme qui nous a un peu surpris. Alors, comme ce fut un succès de librairie, nous n'avons pas hésité à en imprimer davantage.

M. Dufour: Comme ce n'était pas prévu, des copies supplémentaires, dans le contrat initial, est-ce que vous avez des rabais par rapport à la quantité? Est-ce qu'il y a eu un rabais par rapport à la commande originale?

M. Angers: Non. En général, c'est le contraire qui se produit dans ces cas.

M. Dufour: Quand vous en demandez plus, vous payez plus cher?

M. Angers: C'est-à-dire que la commande avait été remplie. Il y a eu une demande excédentaire au-delà de la commande qui était une commande traditionnelle. Ce qu'il faut remarquer, c'est que l'année passée, c'était une commande usuelle, ça allait. Mais, pour différentes raisons, la présence du ministère, le fait qu'il y a des changements qui avaient été annoncés en trop par, disons, le ministre, à plusieurs tribunes, c'est devenu un succès de librairie, c'est le cas de le dire, et on a eu une demande, ce qui fait qu'il a fallu intervenir dans le circuit de la firme qui n'avait pas ça dans son programme de production, et cela a coûté un peu plus cher, ce qui est normal. Cette année, je pense bien que le problème est réglé.

M. Séguin: D'ailleurs, M. le Président, cette année, on va l'intituler "Les pages sataniques".

M. Dufour: Ah bon! On avait presque le goût d'aller dans ce domaine-là, mais on n'ira pas.

Le Président (M. Lemieux): C'est à espérer qu'on n'ait pas le même problème.

M. Dufour: Non.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 20 est vérifié.

M. Dufour: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vous devez constater aux nouveaux engagements qu'il s'agit d'une nouvelle formulation du Conseil du trésor. Alors, j'appelle les engagements que j'ai reçus pour le mois d'octobre 1988, mais qui couvrent les engagements du mois de septembre 1988. J'appelle l'engagement 01-88 336919: contrat négocié de 43 872 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Depuis quand la commande est-elle ouverte?

M. Angers: Là aussi, c'est une commande ouverte qui a été traitée au Service des achats, et ça a donné lieu à des soumissions publiques. Six entreprises ont manifesté de l'intérêt, quatre ont présenté leur requête et la date de la

commande est octobre 1988.

M. Dufour: Est-ce que c'est pour un montant fixe ou c'est quand on renégocie?

M. Angers: La valeur de la commande ouverte porte sur 300 000 \$. Cela veut dire que...

M. Dufour: Quand vous avez complété, vous...

M. Angers: À ce moment-là, c'est une nouvelle opération, parce qu'il n'y a pas que le ministère du Revenu qui peut être intéressé par ça, d'autres ministères aussi. Le Service des achats ouvre une commande ouverte, compte tenu de son expérience antérieure, pour les montants ou pour les quantités qui correspondent à peu près à la demande envisagée, pour couvrir une période habituellement d'un an, et les ministères vont piger là-dedans en cours d'année.

M. Dufour: Cela veut dire que, globalement, on ne pourrait pas savoir le montant de la commande en dehors du ministère du Revenu.

M. Angers: Il serait possible de le savoir...

M. Dufour: Elle va apparaître dans tous les ministères qui ont accès à ça par morceaux.

M. Angers: Sans doute que le ministère des Approvisionnements et Services serait en mesure de vous faire un bilan annuel des commandes ouvertes.

M. Dufour: Est-ce que ça a toujours été présenté de cette façon pour les commandes?

M. Angers: Je présume que oui. En tout cas, depuis que j'ai connaissance de ça, c'est toujours ainsi. Le processus qui est important, là-dedans, sans parler pour l'autre ministère, c'est un processus de soumissions publiques, ou ça peut être sur invitation, selon le cas, et l'objectif est d'obtenir les meilleurs prix. Sur le plan de la gestion, je pense que c'est une amélioration. Si ça déjà été différent, ça m'apparaît une amélioration assez marquée. Cela évite aux gens des différents ministères de transiger dans des domaines dans lesquels ils n'ont aucune expertise, et des fois, peut-être, de se faire avoir.

M. Dufour: Je suis d'accord avec vous que ça peut être une amélioration. Auparavant, je me demande si on déposait les contrats de cette façon. Au point de vue du contrôle, c'est plus difficile pour nous autres de suivre et de savoir quelle est la quantité achetée par rapport à l'ensemble...

M. Angers: Si personne n'a d'objection, on peut prendre la requête en note, et on va s'informer. On vous transmettra ensuite les dates

des changements, s'il y en a eu, dans l'histoire. Je ne le sais pas. Je ne suis vraiment pas placé pour parler de ça.

Le Président (M. Lemieux): J'aurais peut-être une question. Est-ce que vous permettez, M. le député de Jonquière?

M. Dufour: Oui, oui.

Le Président (M. Lemieux): Je pense à la politique d'achat du gouvernement. On voit Kodak Canada Itée, Toronto. C'est le siège social à Toronto? Est-ce que cela a été acheté directement de la compagnie mère à Toronto?

M. Angers: Je présume que cela a dû se faire avec la compagnie Kodak. On a les noms des administrateurs ici. On peut vous les donner. Ce ne sont certainement pas des gens de la Beauce, d'après ce que je peux voir.

Le Président (M. Lemieux): Oui. Mais est-ce qu'on ne va pas à rencontre de la politique d'achat du gouvernement? Non?

M. Angers: Je ne voudrais pas répondre pour une boîte qui ne relève pas de nous, mais...

M. Séguin: Je m'excuse. Ici, on en a déjà parlé, c'est le Service des achats. Nous ne pouvons quand même pas être responsables des politiques suivies au Service des achats. Cela fait partie de notre préoccupation, M. le Président, qui est aussi la vôtre, de regarder les orientations en informatique du gouvernement et de voir si n'y a pas de nouvelles orientations à développer sur la francisation de nos logiciels.

D'ailleurs, là-dessus, j'ai une bonne nouvelle, M. le Président. Je suis heureux de vous confirmer que nous avons un programme spécial à Revenu Québec. Pour la première fois, nous avons dégagé un budget de 1 000 000 \$, chez nous à Revenu Québec, pour former un plan de travail afin de franciser nos propres logiciels de travail. Nous avons un problème technique à les obtenir. Donc, nous nous occupons nous-mêmes de notre problème afin de rendre nos systèmes entièrement français. C'est un bon pas dans la bonne direction, je pense.
(10 h 30)

Par ailleurs, en ce qui concerne le Service des achats, cela dépasse notre seul entendement à Revenu Québec. C'est une conversation qui doit être tenue au gouvernement dans les orientations de politiques d'achat du ministre Vallérand, qui est maintenant responsable du ministère des Approvisionnement et Services. Je pense que c'est à lui que la commission devrait demander des explications ou des nouvelles orientations sur ces programmes.

M. Dufour: La francisation des logiciels et des programmes a fait l'objet de beaucoup de

discussion. Le ministre vient de faire allusion à un montant assez important consacré à cette francisation. Lui serait-il possible de déposer ou de nous faire parvenir en quoi consiste la recherche? Quelle est l'orientation qu'il veut donner à cette recherche qu'il met en marche? Dans le fond, si on fait un logiciel, on serait intéressés à savoir dans quel domaine **exactement** il va pousser ses investigations ou orienter les recherches.

Le Président (M. Lemieux): On peut en prendre note pour réponse ultérieure, M. le ministre. Alors, M. le député de Jonquière, on prend note de votre...

M. Dufour: Cela pourrait être intéressant. Nous aussi, nous sommes préoccupés par ça.

Le Président (M. Lemieux):... de votre question. L'achat de 3000 microfilms, c'est pour l'archivage, j'imagine?

M. Angers: Pardon?

Le Président (M. Lemieux): À quoi sert l'achat de 3000 microfilms Image capture? Est-ce pour l'archivage?

M. Angers: Êtes-vous sur octobre 2?

M. Séguin: Ici, image capture. Octobre 1.

M. Angers: On va demander à nos experts. C'est pour l'archivage.

Le Président (M. Lemieux): Pour l'archivage, hein? D'accord, cela **va**. Est-ce que l'**engagement** est adopté?

M. Dufour: Adopté.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié? L'engagement est vérifié. J'appelle l'engagement 02-88 286856, renouvellement de contrat, montant de 70 000 \$. Fournisseur: IBM Canada. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Oui. Il s'agirait de savoir, concernant le contrat d'entretien et d'utilisation d'une imprimante au laser, cela nous semble assez élevé, 70 000 \$. Mais c'est pour combien de temps que ça dure cet entretien-là? Parce qu'on parle d'une imprimante au laser, on ne parle pas de plusieurs imprimantes.

M. Séguin: Je demanderais à M. Rheault du ministère de nous donner l'explication.

M. Rheault (Denis): Denis Rheault. Disons que le contrat porte sur l'entretien d'une imprimante au laser. Les imprimantes au laser, c'est exactement la même technologie que les photocopieuses. Donc, plus on les utilise, plus ça

coûte cher, parce qu'il y a beaucoup de produits chimiques qui doivent être renouvelés. Maintenant, quant au coût, disons qu'il s'agit, en l'occurrence, d'une imprimante IBM. On en a également de la firme STC, des imprimantes au laser, et les coûts d'entretien, somme toute, sont assez comparables. Il y a des variations. C'est la même chose que Xerox ou Kodak en matière de photocopie. Il y en a qui vont exiger tant du pied de papier, et puis un montant de base plus élevé ou moins élevé. Donc, il y a des algorithmes qu'il faut vraiment apprécier avec tous les éléments pour savoir lequel est le plus cher ou le moins cher.

Dans le cas qui nous concerne, cela coûte 1351 \$ par mois pour l'entretien de cette imprimante plus un coût d'utilisation, selon le nombre de pieds utilisés.

M. Dufour: Donc, c'est seulement pour une imprimante, mais ce n'est pas l'entretien, c'est l'utilisation qui...

M. Rheault: Cela comprend l'entretien aussi...

M. Dufour: Oui, mais l'entretien...

M. Rheault:... entretien qui est basé sur...

M. Dufour:... vous m'avez dit que c'est 1300 \$ par mois.

M. Rheault: C'est cela.

M. Dufour: Donc douze fois treize, cela ressemble à 15 600 \$.

M. Rheault: D'accord, mais c'est peut-être pour une durée de...

M. Dufour: Cela donne 15 600 \$?

M. Rheault: Douze fois treize, plus un coût...

M. Dufour: 15 600 \$.

M. Rheault:... par pied utilisé de papier. Il y a deux composantes: un coût de location...

Le Président (M. Lemieux): Adopté? Vérifié?

M. Dufour: Est-ce que vous avez examiné la possibilité de former des techniciens pour faire cet entretien ou acheter les machines plutôt que les louer?

M. Séguin: Si vous me permettez, juste à titre indicatif...

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

M. Séguin:...un seul appareil coûte

500 000 \$. Ce n'est pas une petite imprimante qu'on peut voir dans nos bureaux. C'est une imprimante de capacité Industrielle qui fait le traitement extrêmement rapide d'une somme considérable de documents. Alors, c'est un appareil très sophistiqué. À ce moment-là, les garanties du fabricant risqueraient peut-être de ne pas s'appliquer si on avait nos propres techniciens.

M. Angers: Puis, comme dernière pièce au dossier, le renouvellement s'est fait au même prix que le contrat antérieur.

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 02-88 286856 est vérifié. J'appelle l'engagement 03-88 746101, contrat par soumissions publiques, impression de 7 700 000 enveloppes En 64-65, enveloppes retour de la déclaration simple et générale. Montant total: 166 181, 40 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement est adopté. J'appelle l'engagement 04-88 286825, contrat négocié, 24 palettes de papier reprographique à polycopier. Le montant de l'engagement est de 36 650, 16 \$.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement est vérifié. J'appelle l'engagement 05-88 286864, contrat d'entretien pour les appareils d'encaissement Burroughs du 1er juillet au 31 octobre 1988. Montant total: 63 128 \$. Est-ce que l'engagement est adopté?

M. Dufour: Je voudrais juste savoir, comme c'est un renouvellement, depuis combien de temps dure ce contrat-là.

M. Angers: Oui, M. Rheault voudrait répondre à ça.

M. Rheault: Voici. L'engagement porte pour une période de quatre mois. C'était vraiment une période transitoire, parce qu'il nous fallait renouveler pour douze mois. Ce qui se produit, c'est que ça concerne un équipement qui a été acquis. C'est l'équipement d'encaissement du ministère. Burroughs Unisys; ce sont les machines qui font l'encaissement au ministère du Revenu, ce sont des équipements qui remontent à 1978. Les firmes ne sont pas tenues légalement de maintenir des pièces. C'est de l'équipement disparu de la circulation. Les firmes doivent maintenir des pièces pendant sept ans. Maintenant, on est vraiment pris, je n'oserais pas dire à la gorge, mais on n'a pas le choix, il faut négocier avec Unisys Burroughs pour faire

l'entretien de ces machines. Ce qui est arrivé, c'est qu'on était en pleine période de négociations avec Unisys, de façon à avoir les meilleurs taux possible parce qu'on est dans une situation de dépendance et on a dû renouveler pour quatre mois, pour nous donner le temps de faire une négociation, d'impliquer le contentieux au ministère et de faire quelque chose de propre. Depuis, cela a été approuvé la semaine dernière au Conseil du trésor, on a envoyé un renouvellement pour douze mois. C'est donc transitoire pour quatre mois.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 02-88 est donc vérifié. J'appelle l'engagement 06-88, contrat négocié, impression de 8 000 000 d'enveloppes 4, enveloppes à fenêtre. Montant de l'engagement: 123 475, 20 \$.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que c'est vérifié?

M. Dufour: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 07-88 742452, contrat par soumission sur invitation. Montant: 39, 471, 60 \$.

M. Dufour: Cela, c'est la question des colorants. Ce n'est pas nouveau, ça fonctionne depuis quelques années. Ce n'est pas la question qui touche les transporteurs des États-Unis par rapport au Québec? Est-ce que c'est ça, la coloration?

M. Angers:... plus la consommation tout à fait licite auprès des compagnies, des raffineries. C'est une opération qui est en cours depuis longtemps, à laquelle on a ajouté, évidemment, la coloration à la frontière. Deux fabricants ont été invités, semble-t-il, et seulement un a répondu, c'est la firme BASF Canada.

M. Dufour: Quel est le succès qu'on a actuellement par rapport à... C'est un nouveau programme qu'on a mis sur pied il n'y a pas tellement d'années, la coloration?

M. Angers: La coloration, oui. Parlez-vous de la coloration générale ou de la dernière coloration...

M. Dufour: La dernière.

M. Angers:... qui a donné lieu à une conférence de presse, il y a un an, par M. Séguin, où il faisait le point sur l'aventure? Si vous vous adressez à moi, je vais vous répondre que c'est un succès que je classerais de boeuf, un grand succès. Je pense bien qu'il appartient aux

hommes politiques, évidemment, d'en faire le bilan. D'après ce que j'ai pu comprendre de M. Séguin, il est dans son intention de faire le point bientôt là-dessus. Mais cela va fort bien.

M. Dufour: Au moment où on se parle...

M. Angers: Très bien.

M. Dufour:... vous ne sentez pas le... À moins que le ministre en sente le besoin?

M. Angers: On est constamment aux aguets. On pense que cela porte fruit.

M. Dufour: Mais avez-vous un meilleur contrôle par rapport aux gens qui passent de l'essence? Avez-vous le contrôle absolu? Pouvez-vous me dire que tout ce qui passe aux lignes est contrôlé comme il faut? Il ne s'en passe pas de temps en temps?

M. Angers: On n'a pas autant de certitude que cela.

M. Dufour: On parle de l'huile, mais l'essence?

M. Angers: On n'est pas dans le domaine moral.

M. Séguin: Il faut préciser que ce à quoi vous faites allusion, le contrôle aux douanes, relève plutôt du fédéral, ministère du Revenu, Douanes et Accise. Nous n'avons aucune juridiction pour exercer un contrôle aux douanes. Nous avons une bonne collaboration avec le fédéral pour qu'ensemble, on puisse contraindre la contrebande. Et jusqu'à présent, nous sommes quand même assez satisfaits de nos opérations. On va rendre public prochainement le résultat de nos opérations dans cela et dans d'autres secteurs d'activités de contrebande. Je pense que ce sera satisfaisant.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Dufour: Non. J'ai eu des représentations voulant que, pour l'évaporation... Cela touche un peu l'essence, on n'en est pas loin. Vous signez des contrats avec des compagnies concernant l'évaporation de l'essence. Donc, il y a une ristourne ou une diminution d'achat, de coût ou de taxe, qui est donnée. Le grossiste revend cette essence à un détaillant ou à un autre grossiste, mais en plus petit. Et là où il y a d'autres contrats en cours concernant ces gens, il y a un pourcentage qui est donné qui représente 1 %, je pense. Il semblerait que ces détaillants grossistes... Je ne sais pas comment les qualifier. Il y a le grossiste qui achète en grosse quantité. Et il y a d'autres grossistes sur le terrain, des petits grossistes - je ne sais pas comment on pourrait les appeler, si c'est comme

ça, on se comprend - qui prétendent qu'ils ont certains problèmes de pertes qu'ils sont obligés de subir parce que les montants alloués ne sont pas suffisants. Est-ce que vous avez regardé ces problèmes de façon concrète et satisfaisante?

M. Angers: Vous savez, dans un domaine où le niveau de pertes est compensé, il est tout à fait normal de s'attendre de la part des gens qui croient perdre d'indiquer que l'évaporation a pu être plus forte que prévue. Mais il y a quand même un suivi général qui s'effectue. Il y a des niveaux fixés qui correspondent à la réalité, d'après l'expertise dont on dispose. Mais il faut s'attendre à cela. Chaque fois qu'il y a un seuil fixé où cesse et où commence les compensations, il est un peu normal pour le bénéficiaire d'indiquer, mon Dieu, que, dans telle situation, on pense qu'il y a un peu d'injustice. La réaction qui vous a été transmise est un peu normale. Mais on peut vous dire que dans l'ensemble, cela semble correspondre à la coutume, je n'oserais pas dire nord-américaine, parce que je ne voudrais pas m'engager pour les États-Unis, mais assurément à ce qui se fait ailleurs. C'est un peu normal quand les gens voient que les compensations arrêtent à un niveau de dire que le seuil n'est pas valable.

M. Dufour: Par rapport au problème qu'on soulève, j'ai un cas spécifique en tête. Peut-être qu'on pourrait le soumettre après la...

Une voix: Un cas de comté?

M. Dufour: Non, ce n'est pas un cas de comté. Je m'excuse, mais on a l'esprit plus large que cela dans l'Opposition. On a l'esprit à la grandeur du Québec.

M. Cannon: C'est curieux. La dernière fois, c'étaient tous des cas de comté quand votre collègue de Laviolette était ici.

M. Dufour: Là, je ne parie pas d'un cas de comté, mais d'un cas qui peut toucher d'autres parties du Québec.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 08-88 742398, contrat par soumissions publiques, impression de 3 300 000 brochures "Annexe de la déclaration générale", soit 2 800 000 en français et 500 000 en anglais. Montant total: 745 371 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?
(10 h 45)

M. Dufour: Oui. Comme il s'agit de publications en anglais, est-ce qu'on peut savoir combien de contribuables exigent ces formulaires

d'impôt en anglais?

M. Angers: Si vous n'avez pas d'objection, M. Séguin, je crois que M. Néron, qui est responsable, entre autres, des formulaires, pourrait répondre.

Le Président (M. Lemieux): M. Néron, voulez-vous, s'il vous plaît, vous avancer à la table pour parler dans le micro et bien vouloir vous identifier?

M. Néron (Gilles): On imprime environ 1 000 000 d'exemplaires en anglais de deux formulaires, détaillés et simplifiés. C'est la situation de cette année. Là-dessus, on en adresse un peu moins de la moitié, et les autres sont disponibles dans les comptoirs, c'est-à-dire dans les caisses populaires, les endroits où on les met en distribution.

M. Dufour: Est-ce que c'est juste pour les particuliers?

M. Néron: Oui. Il s'agit des déclarations de revenus des particuliers.

M. Dufour: Donc, vous en adressez 500 000 et vous en gardez 500 000 en "standby", en réserve, pour des demandes supplémentaires?

M. Néron: C'est ça. C'est environ 600 000, et 400 000 en réserve pour les comptoirs.

M. Dufour: Est-ce que c'est la même proportion pour les francophones que pour les anglophones?

M. Néron: C'est à peu près la même proportion.

M. Dufour: Que vous gardez en réserve?

M. Néron: Sur 7 300 000, 4 100 000 sont préadressées.

M. Dufour: J'imagine que les formulaires en anglais sont déjà demandés. Vous avez une liste des gens qui veulent avoir les communications en anglais plutôt qu'en français?

M. Séguin: On se fie à nos fichiers selon lesquels le contribuable, sur le rapport d'impôt d'une année, nous a indiqué dans quelle langue il voulait sa correspondance. L'année d'après, on se fie sur ce qu'il nous a indiqué l'année d'avant. Sur le formulaire, en haut, dans l'identité, il y a une case où on indique la langue de correspondance, et c'est ce qui est notre indicatif.

M. Dufour: Il y a la question que le plus bas soumissionnaire s'est désisté. Quand vous faites une demande de soumissions comme ça, est-ce que vous acceptez que les gens qui

soumissionnent ne soient pas plus sérieux ou qu'ils puissent se retirer?

M. Angers: C'est-à-dire que...

M. Dufour: C'est bien marqué que le plus bas soumissionnaire s'est désisté, et il y a une différence de 55 000 \$.

M. Angers: C'est-à-dire que c'est un contrat qui a d'abord été octroyé par soumissions publiques au Service des achats. Le plus bas soumissionnaire, 690 000 \$, s'est désisté par suite d'une erreur dans le calcul de sa soumission. Là aussi, comme le disait M. Séguin, tout à l'heure, on ne peut pas répondre pour le Service général des achats quant à ses politiques là-dedans, s'il permet à des gens de se désister. Tout ce qu'on a ici, c'est la note de la firme qui indique au Service des achats qu'elle se désiste, qu'elle a fait une erreur due à une lacune de notre service informatisé et qui monterait de 90 000 \$ le coût de la soumission. C'est au moment de l'ouverture que ça s'est fait, ça s'est fait immédiatement là.

M. Dufour: Est-ce que c'est dû à nous ou à la firme...

M. Angers: Non, la firme.

M. Dufour: Je peux vous dire que j'ai déjà vu des contrats où il y a eu une erreur d'addition, et ce n'était pas une petite erreur, 100 000 \$ sur un contrat d'à peu près 800 000 \$, et le ministère de l'Éducation, dans le temps, avait exigé que l'entrepreneur respecte son contrat. C'est arrivé à Jonquière, je pourrais vous donner les dates, ou à peu près. C'était une commission scolaire, il y avait 100 000 \$ de différence, une erreur d'addition, et le ministère n'a jamais accepté l'erreur d'addition. Et c'est le montant total qu'il leur a demandé de respecter.

Les gens qui vont soumissionner, ce sont des compagnies assez importantes, elles sont capables de remplir des soumissions de 700 000 \$ et plus. Donc, elles sont supposées être responsables. Je ne sais pas comment vous gardez le contrôle par rapport à ça, mais...

M. Angers: Pour avoir vécu certaines choses dans le domaine de la construction, il y avait des cautions là-dedans. On m'indique que c'est dès l'ouverture des soumissions qu'il y a eu une communication de la firme. On peut demander une information additionnelle au Service des achats.

M. Dufour: Pour savoir aussi s'il y a un dépôt quand quelqu'un fait une soumission publique? On demande souvent ça dans les soumissions publiques, 10 % de votre soumission déposé. À ce moment-là, ça met un peu plus de sérieux.

M. Angers: En général, les gens sont sérieux dans ce domaine-là, mais on va vérifier.

M. Dufour: Oui, mais là, on a l'impression que Québec s'est fait passer un québec. C'est 55 000 \$ de moins ou de plus, par rapport à la soumission retenue.

M. Angers: Nous transmettons la requête au Service des achats pour réponse.

M. Dufour: Est-ce qu'on pourrait connaître les noms des administrateurs de Litho Prestige?

M. Angers: C'est probablement la seule entreprise où on n'a pas les noms des administrateurs. On les a?

Le Président (M. Lemieux): On va prendre avis de la question. M. le député de Jonquière.

M. Dufour: Il faut qu'il me le dise, s'il les a. Ils vont le dire, j'attends qu'ils nous le disent.

Le Président (M. Lemieux): Cela va?

M. Dufour: Vous n'avez pas les noms des administrateurs? Oui, on les a?

M. Angers: Le président, c'est un M. Éric Ferrat, le vice-président est M. Jacques-J. Francoeur, le secrétaire est M. Camille Corbeil, le trésorier, Jean-Marc Lefort, les administrateurs, Jean-Guy Faucher, Use Mathieu, et j'en ai un autre, Normand Jalbert.

M. Dufour: Voulez-vous répéter le dernier?

M. Angers: M. Normand Jalbert de Drummondville. Il y a des gens de Drummondville, de Saint-Lambert, d'un peu partout.

M. Dufour: Est-ce que vous avez les noms des gens de la compagnie Ronalds?

M. Angers: Non.

M. Dufour: Je comprends que vous ne l'avez pas retenue, mais est-ce qu'il serait possible d'avoir les noms des administrateurs de cette compagnie?

M. Angers: Bien sûr. On va transmettre...

Le Président (M. Lemieux): On en prend bonne note, M. le député de Jonquière. M. le secrétaire va transmettre la question aux autorités concernées. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement

est vérifié. J'appelle l'engagement suivant de septembre 1988, 09-88 742434, contrat négocié, achat de cinq micro-ordinateurs, modèle Philips, douze ordinateurs modèle Philips, 17 cartes EGA ATI pour un montant total de 38 879, 21 \$. Est-ce qu'il y a des questions, M. le député de Jonquière?

M. Dufour: Oui, quelques questions seulement, et je sais que mon collègue de l'autre côté va en avoir quelques-unes aussi. Pourquoi un contrat négocié dans ce cas-là?

M. Rheault: Est-ce que vous pourriez préciser votre question?

M. Dufour: Oui, pourquoi est-ce un contrat négocié dans ce cas-là?

M. Rheault: Parce qu'il y a...

M. Dufour: Ce n'est pas renégocié, c'est un contrat négocié.

M. Rheault: C'est l'acquisition...

M. Dufour: Donc, ça veut dire que vous avez un objectif très précis en tête quand vous allez négocier un contrat.

M. Rheault: Oui.

M. Dufour: Et vous savez qu'il n'y a pas de concurrence.

M. Séguin: Je m'excuse, ici, il faut préciser que c'est négocié par le ministère des Approvisionnements et Services. Je regrette, je suis toujours dans la même situation. Comme acheteurs et utilisateurs, nous transmettons notre besoin au ministère des Approvisionnements et Services, et c'est lui qui décide de procéder par le contrat. Il négocie le besoin avec le fournisseur en question.

M. Dufour: Oui, mais quand vous faites votre demande au ministère, vous devez tout de même vous en tenir à un certain nombre de critères de base. Quelqu'un vous a offert quelque chose, ce n'est pas arrivé comme ça. Vous savez qu'il y a une possibilité, vous avez des demandes précises et vous examinez, dans un dossier, s'il y en a qui peuvent répondre à ces besoins. Je suis convaincu qu'au départ, vous êtes sûr qu'il n'y en a qu'un qui peut donner l'heure juste.

M. Séguin: C'est de l'équipement fait sur mesure par Philips. Lorsque arrive le vieillissement de l'appareil ou d'autres raisons, pour compléter ou additionner, il faut faire affaire avec le même fournisseur.

M. Dufour: Le fait que vous connaissez vos besoins précis et qu'en même temps, il n'y en a

qu'un qui est en concurrence - il se concurrence seul - c'est pour cela qu'il est négocié?

M. Séguin: On n'est pas en mesure de vous dire si, ici, le fournisseur, la compagnie O. E. inc. était le seul fournisseur au pays de ces produits. C'est le Service des achats, qui a une banque de fournisseurs pour certains produits, qui négocie le meilleur achat possible des appareils Philips dont nous avons besoin. Ce n'est pas nous, au ministère, qui décidons d'approcher O. E. inc. ou un autre fournisseur pour savoir quel prix il pourrait nous faire pour nos appareils Philips. Le fournisseur peut vendre d'autres appareils que Philips. Je ne sais pas, je ne connais pas l'entreprise en question. C'est le Service des achats qui a ces listes, ces banques d'informations et qui négocie avec différents fournisseurs pour différents produits. On n'intervient pas dans le prix à payer ou finalisé par le Service des achats.

M. Dufour: Comprenez notre problème. Vous avez des besoins, vous les demandez. Quand vient le temps de négocier, vous n'êtes plus dans le portrait. Si je vous demandais qui décide que c'est négocié avec un tel plutôt qu'avec l'autre, vous allez me dire: Le comité de sélection. Vous n'avez pas de votre personnel dans le comité de sélection, pour dire si c'est ce qu'on retient ou pas?

M. Séguin: Non, pas là-dessus.

M. Angers: D'abord, ce sont des produits québécois - c'est bien important de le savoir - qui ont été achetés auprès de l'unique source d'approvisionnement. C'est un partenaire économique. Cela correspond aux demandes du ministère comme besoin d'équipement. Mais la négociation, comme l'a dit M. Séguin, c'est la responsabilité du ministère des Approvisionnements et Services.

M. Dufour: C'est ce qui nous met un peu dans l'embarras. On ne sait pas qui prend la décision, comment elle est prise ni pourquoi cela se fait comme cela?

M. Séguin: Remarquez que ce n'est pas depuis récemment que cela fonctionne comme cela. Ce n'est rien de neuf. C'est le ministère des Approvisionnements et Services. Je crois comprendre d'ailleurs que la commission du budget et de l'administration veut poser des questions au ministère des Approvisionnements et Services sur les politiques d'achat, en particulier dans le matériel informatique. À notre ministère, nous ne sommes que l'utilisateur. Nous faisons connaître notre besoin, et if est finalisé par une autre autorité qui est le ministère des Approvisionnements et Services.

Le Président (M. Lemieux): Je suis d'accord.

J'ai compris votre remarque.

M. Garon:... supposer répondre. La règle ici, c'est que c'est le ministère sectoriel, même si Approvisionnement et Services...

M. Séguin: Oui, mais j'explique la politique d'achat qui est suivie, comment ça fonctionne.

Le Président (M. Lemieux): Je peux vous faire part de l'entente prise entre les deux leaders du gouvernement, que j'ai en ma possession et qui est la suivante. La présente est pour vous faire part d'une entente intervenue entre les leaders concernant la responsabilité d'un ministre sectoriel lors de la vérification des engagements financiers, et ce, quant aux questions portant sur le Service des achats du gouvernement. La procédure suggérée serait donc la suivante. Le ministre sectoriel répond à la question avec l'aide, si nécessaire, des fonctionnaires de son ministère. Si le ministre n'est pas en mesure de répondre à la question concernant le Service des achats du gouvernement, il prend avis de ladite question, et ce, conformément aux dispositions de l'article 26 des règles de fonctionnement concernant la vérification des engagements financiers. Il demandera alors aux fonctionnaires compétents de lui préparer une réponse qu'il transmettra par la suite au secrétaire de la commission. Voilà l'entente prise entre les deux leaders du gouvernement.

M. Dufour: Je reformule mes questions de façon systématique pour obtenir les réponses un peu plus tard, toujours en tenant compte de la directive ou des ententes entre leaders. Pourquoi y a-t-il eu un contrat négocié? Qui était membre du comité de sélection? Le nom des administrateurs de O. E. inc., Sainte-Foy?

Une voix: On va l'indiquer.

M. Dufour: On va l'indiquer, d'accord. Et qui a pris la décision de procéder par contrat négocié?

M. Séguin: Je peux vous donner les noms des administrateurs de l'entreprise O. E. inc. Ce sont MM. Michael Devitt, Dieter Jahnke, Frank Scholefield - je pense que ce sont des gens de la Beauce - Stephen Jarislowsky et John Lowbeer. Il y en a quelques autres, je ne sais pas si vous les voulez tous?
(11 heures)

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. le député de Jonquière. M. le député de Lafontaine, avez-vous des questions?

M. Gobé: Oui, brièvement, parce que je pense que mon collègue d'en face a fait pas mal le tour.

M. le ministre, la commande envoyée au Service général des achats du gouvernement était libellée de quelle façon? On demandait quoi exactement en clair?

M. Rheault: Oui, je peux répondre.

M. Séguin: M. Denis Rheault du ministère.

M. Rheault: C'est une commande de micro-ordinateurs, et, les règles en usage avec le ministère des Approvisionnements et Services, c'est que, lorsqu'un ministère dispose déjà de micro-ordinateurs d'une firme, le ministère des Approvisionnements et Services va nous fournir des micros de la même firme. C'est-à-dire qu'il n'y a pas 53 firmes, il y a trois firmes, à ma connaissance accréditées par le gouvernement du Québec: Ogivar, Philips et Comterm. Ce sont les trois fournisseurs au ministère des Approvisionnements et Services.

Donc, la règle normale est que le ministère dit: J'ai besoin de micros, quel type, par exemple AT, quel niveau de puissance, et c'est le Service des achats qui nous les envoie. Il place la commande lui-même et nous les envoie. Si le ministère ne voulait pas suivre cette règle, si le ministère disait: Je veux avoir des Ogivar pour telles considérations, c'est un autre partenaire économique, ah là! les Approvisionnements demanderaient un avis technique au ministère des Communications. Et si c'était accepté, il nous enverrait des Ogivar. D'ailleurs, à partir de bientôt, les micro-ordinateurs deviendront des commandes ouvertes, au même titre que les machines à écrire. C'est devenu aussi commun qu'une machine à écrire, au gouvernement.

M. Gobé: Donc, si je comprends bien, vous avez demandé des ordinateurs Philips.

M. Rheault: On a demandé des ordinateurs Philips...

M. Gobé: C'est ce que je voulais savoir. Je vous remercie.

M. Rheault:... parce que le ministère... Excusez!

M. Gobé: Excusez-moi. Cela revient à dire que, lorsque qu'un contrat est négocié, ce n'est pas le Service général des achats qui décide de vous envoyer du Philips, c'est vous qui demandez au Service général des achats du Philips.

M. Rheault: Dans le cas présent, oui.

M. Séguin: C'est du Philips qu'on a dû demander.

M. Rheault: Oui, parce qu'on a appliqué la norme.

M. Gobé: D'accord. Je vous remercie. Vous l'avez déjà expliqué et comme on n'a pas beaucoup de temps, j'ai une autre question. Les autres appareils, Comterm ou Ogivar, font-ils les mêmes fonctions que les Philips?

M. Rheault: Oui, oui.

M. Gobé: Pourquoi alors n'avez-vous pas demandé des soumissions publiques?

M. Rheault: Parce que le ministère dispose d'ordinateurs Philips. La première fois qu'on a été équipé... Excusez, je n'ai pas répondu.

M. Gobé: Mais que ce soit un Philips, un Ogivar ou un Comterm, s'il fait la même fonction, je pense qu'on pourrait, à ce moment-là, les mettre en concurrence pour voir s'il n'y en a pas un de moins cher, vous ne croyez pas?

M. Rheault: Effectivement.

M. Gobé: Merci. Alors, pourquoi cela n'a pas été fait?

M. Rheault: Parce que le ministère des Approvisionnements et Services fait des négociations avec les trois firmes.

M. Gobé: Est-ce que vous pensez que...

M. Rheault: Et les ententes, c'est qu'il va favoriser autant que possible une firme déjà installée dans un ministère. Dans d'autres ministères, c'est Ogivar; donc, c'est Ogivar qui... Mais cela a été négocié par les Approvisionnements et Services. Ils ont obtenu de bons taux.

M. Gobé: Je ne mets pas en doute la compétence des gens. C'est juste que je me demande pourquoi il n'y a pas concurrence par soumissions publiques, et pourquoi on ne cherche pas à économiser les deniers publics? Parce que j'ai l'impression que, n'ayant pas de concurrence, en contrat ouvert, comme ancien dans les affaires, je peux vous dire que j'affûte moins mon crayon quand je n'ai pas de concurrence que quand j'en ai.

M. Angers: Mais il y a une dimension, quand même, qui est importante, là-dedans, c'est que les équipements informatiques ne visent pas que le ministère du Revenu. Donc, il y a une espèce de distribution interministérielle, et on retrouve les trois firmes en question, soit dans un même ministère, soit dans le gouvernement. Elles sont sur le marché. D'ailleurs, un peu plus loin, vous allez voir que, du côté de Comterm, il y a aussi un certain nombre d'acquisitions. Nos requêtes, évidemment, visent à compléter un parc - je ne sais pas si c'est l'expression consacrée - dans ce secteur-là, de Philips, tout simplement parce que c'est un des trois fournis-

seurs accrédités pour lesquels il y a eu un appel d'offres, je présume, ou une négociation ferme. C'est tout. Cela se fait au meilleur prix, pour gérer le mieux possible. On pourrait toujours se lancer dans toutes sortes de choses en même temps, mais on se ferait taxer de changer constamment.

M. Gobé: Parce que la règle au gouvernement, normalement, c'est la soumission publique.

M. Angers: Oui, il y a eu soumissions publiques.

M. Gobé: À tous les paliers, et là, on remarque - et ce n'est pas la première fois que j'en fais la remarque - si vous prenez les minutes, à chaque commission parlementaire, mon collègue de Jonquière, moi-même et d'autres collègues aussi, on découvre que la grande majorité, la grosse partie des achats, pas seulement au Revenu, se fait par contrats négociés. Lorsqu'on sait que cela représente des montants astronomiques par année, je me pose la question s'il n'y a pas moyen d'économiser 7 %, 8 % ou 10 % parce qu'on sait que, dans d'autres domaines, on manque d'argent.

M. Séguin: M. le Président?

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

M. Gobé: Et je suis certain que si on allait en soumissions publiques, on les économiserait parce que personne ne peut nier qu'en soumissions publiques, on affûte nos crayons mieux que ça.

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

M. Séguin: À moins que je ne puisse fournir d'autres détails sur cet engagement-là ou prendre avis pour fournir plus d'explications, comme vous l'avez expliqué tantôt, ou référer les membres de la commission à la politique générale d'achat du gouvernement qui fait l'objet de préoccupations... Vous avez dit vous-même qu'au niveau de la commission du budget, vous pensiez peut-être poser les questions directement au ministère des Approvisionnements et Services. On parle de la philosophie qui anime la politique d'achat, et je comprendrai que je suis un peu placé à parler pour une autre autorité qui n'est pas la mienne. Alors, je peux juste vous référer à l'autre compétence qui est celle du ministère des Approvisionnements et Services, qui détermine ses orientations et qui a probablement des raisons pour l'expliquer.

M. Gobé: Mon but n'est pas de mettre votre compétence en jeu, loin de là, parce que je sais que vous faites beaucoup d'innovations et de choses pour améliorer le ministère du Revenu. Simplement, j'ai l'impression qu'il y a un fait

acquis, une habitude qui s'est prise au cours des années et on la continue. On roule dans des ornières. Je me demande si le temps ne serait pas venu de barrer cela et de commencer à agir d'une manière peut-être plus efficace avec les deniers publics.

M. Séguin: Remarquez, sans en faire une généralité, entre parenthèses, que, quelquefois, il y a un inconvénient à changer de micro-ordinateurs pour une autre marque, même s'il y a compatibilité technique, si les paramètres peuvent sembler compatibles. Si vous avez, par exemple, dans tel service du ministère déjà quinze appareils Philips et que vous avez à remplacer deux ordinateurs, comme tous les branchements, les tables de travail, les alignements des machines, l'imprimante fonctionnent déjà sur le réseau Philips, il peut y avoir un inconvénient pratique simplement, sur les quinze, d'en prendre deux et changer pour une Comterm ou une autre marque. Tous ceux qui ont déjà un petit peu touché aux ordinateurs, surtout les micro-ordinateurs, savent que la compatibilité n'est jamais à 100 %. Il y a toujours un logiciel, une imprimante, une fiche de connexion, quelque chose qui est différent, qui est attaché. Il y a une capacité qui est... Alors, c'est dans ce sens-là probablement que le ministère comme la quantité n'est pas importante, a prévu simplement de remplacer ces appareils par la même marque que ceux qu'on avait là. Parce que, pour nous, si vous regardez l'engagement, il n'est pas très important. On parle de cinq micro-ordinateurs Philips, douze micro-ordinateurs d'un autre modèle et des cartes EGA wonder et des imprimantes, etc. Donc, sur l'ensemble du ministère, c'est probablement juste un plan de travail qui a été modernisé, alors vous ne verriez pas vous non plus à ce qu'on ait dans un plan de travail qui fait fonctionner quinze personnes, six sortes d'ordinateurs dans le même local. Cela impliquerait d'avoir six sortes d'imprimantes et six sortes de... C'est un peu ça aussi.

M. Gobé: Une dernière question, M. le Président. La firme O. E., je pense que c'est Office Equipment, est-ce le seul distributeur des produits Philips?

M. Angers: C'est le distributeur autorisé par le partenaire économique. C'est l'information dont on dispose ici.

M. Gobé: Excusez-moi, vous n'avez pas compris ma question. Est-ce le seul distributeur de ces équipements pour la compagnie Philips au Québec?

M. Angers: Écoutez, on prend note de la question. Les notes qu'on a obtenues du Service des achats sont les suivantes. C'est un produit québécois. C'est bien important ça.

M. Gobé: Je ne pose pas la question sur l'ordinateur, je vous pose la question sur le distributeur.

M. Angers: Deuxièmement... Non, j'ai compris. Je vous donne les notes...

La Président (M. Lemieux): M. le député de Lafontaine, le secrétaire prend note de la question. Vous avez la parole M. le sous-ministre.

M. Angers: Donc, produit québécois acheté. Distributeur autorisé par le partenaire économique. Votre question est: S'agit-il là du seul distributeur autorisé? Nous allons vérifier, parce que ce n'est pas nous qui sommes maîtres de cette adjudication. On va vérifier.

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

M. Garon: J'ai bien compris que Philips ne manufacture pas au Québec?

M. Rheault: Oui, oui, oui. Philips fabrique à Saint-Laurent, à Montréal.

M. Garon: Est-ce qu'il fabrique ces appareils-là au Québec?

M. Rheault: Oui. Il fabrique également, pour une production mondiale, internationale, certaines composantes. Philips est accrédité auprès du ministère des Approvisionnements et Services, comme partenaire. Sa balance économique est correcte.

M. Garon: Non, mais accrédité ne veut rien dire, ça peut être un commerçant. Est-ce qu'ils manufacturent ces appareils ici?

M. Rheault: À ma connaissance, Philips fait du génie. Il y a des ingénieurs qui préparent le montage de plaquettes. Ils font l'assemblage d'ordinateurs. Quant à la fabrication **proprement** dite, dans le sens de transformation, je ne le croirais pas. Mais de l'assemblage et du génie. Ils ont une équipe d'au moins une trentaine d'ingénieurs qui préparent des devis de plaquettes. C'est imposant, c'est un très gros partenaire.

M. Garon: Est-ce qu'il y en a d'autres qui fabriquent ces appareils-là au Québec?

M. Rheault: Ah oui! Il y a Becterm **sur** la rive sud.

M. Garon: Pourquoi négocier un contrat avec quelqu'un qui ne manufacture pas ici? Lors de soumissions publiques, vous faites un appel d'offres, mais là, c'est un contrat négocié, vous en choisissez un et vous négociez avec lui.

M. Séguin: M. le Président.

M. Garon: Pourquoi ne pas choisir quelqu'un qui manufacture ici?

M. Séguin: On ne peut pas répondre à... Cela fait à peu près 20 fois depuis ce matin qu'on dit qu'on ne peut pas répondre sur la responsabilité du ministère des Approvisionnement et Services et sur la politique d'achat du gouvernement.

M. Garon: C'est la fuite en Egypte, ça.

M. Séguin: Je ne peux pas fournir plus que ce que j'ai là sur l'engagement. Alors, c'est le ministère des Approvisionnements et Services, pour toutes sortes de raisons... On a expliqué pourquoi on achète du Philips, on a déjà du Philips au ministère.

M. Garon: "So what"?

M. Séguin: Comment, "so what"? Connaissez-vous ça, un micro-ordinateur?

M. Garon: Si votre voisin se noie, allez-vous vous noyer? C'est quoi, cette affaire?

M. Séguin: C'est quoi, votre idée?

M. Garon: Est-ce que, parce qu'on a déjà, par le passé, engagé des appareils qui n'étaient pas fabriqués au Québec, on a un devoir de continuer de façon indéfinie?

M. Séguin: Pas du tout.

M. Garon: C'est quoi, cette affaire-là?

M. Séguin: Je ne comprends pas votre intervention. Est-ce parce que vous condamnez le fait qu'on achète quinze micro-ordinateurs Philips?

M. Garon: Non. Vous êtes dans des contrats négociés.

M. Séguin: Oui.

M. Garon: Dans des contrats négociés, vous choisissez la personne avec laquelle vous allez négocier. Vous n'êtes pas dans un appel d'offres public ni un appel d'offres sur invitation, vous en choisissez un. Vous en choisissez un qui ne manufacture pas au Québec. C'est quoi la patente? Êtes-vous dans la perspective du libre-échange, actuellement, ou...

M. Séguin: M. le député de Lévis, j'ai expliqué pourquoi, tantôt, on avait besoin de ces ordinateurs de marque Philips, c'est parce qu'on a déjà du Philips dans nos installations. Il y a quelques ordinateurs qui sont devenus hors d'usage et on les remplace par le même créneau

d'ordinateurs que nous avons pour une question pratique. Bon!

Maintenant, on adresse cette commande au ministère des Approvisionnements et Services et eux voient avec quel fournisseur des appareils Philips, ils vont négocier le meilleur prix. Là, je ne peux pas vous dire ce qui s'est passé, parce que ça s'est fait au ministère des Approvisionnements et Services. Je peux essayer d'avoir de l'information, ça oui, mais je ne peux pas expliquer pourquoi ils ont choisi O. E. inc. C'est leur dynamique à eux.

Pourquoi Philips? Je vous l'ai dit. Parce qu'on a déjà quelques appareils Philips et, s'ils deviennent hors d'usage, pour ne pas défaire tout le montage avec lequel on travaille depuis quelques années, on les change. Mais, graduellement, je peux vous dire que le ministère essaie, dans la mesure du possible, sur des réseaux plus importants, de varier. On change. On n'a pas juste Philips, au ministère; on a toutes sortes d'appareils. Et, quand on a la chance de refaire un système informatique sur un plancher, comme on dit, où c'est l'ensemble des installations, eh bien, on change toute la configuration et on essaie d'avoir d'abord du matériel fait au Québec, en français, et avec lequel on peut fonctionner à meilleur coût et avec plein d'efficacité. Mais là, pour ces quelques micro-ordinateurs personnels, on a pensé que c'était plus simple d'acheter les mêmes plutôt que de les changer tous.

M. Garon: Mais il y a beaucoup de ces appareils-là qui sont compatibles.

M. Séguin: Pardon?

M. Garon: Il y a beaucoup de ces appareils-là qui sont compatibles.

M. Séguin: Oui.

M. Garon: Moi, je vous dis que les gens disent ce qu'ils veulent là-dedans, parce qu'il y a des gens qui connaissent ça et d'autres qui ne connaissent pas ça, puis ceux qui connaissent ça disent ce qu'ils veulent parce qu'ils veulent choisir leurs intervenants. J'ai assez vu de fonctionnaires qui ont essayé de m'emplir là-dessus. Je ne dis pas que les hauts fonctionnaires connaissent tous ça, mais on leur dit ça. M. Rheault mentionnait la compagnie Becterm qui manufacture ici, à Lévis. C'est peut-être indécemment d'être à Lévis, manufacturer à Lévis. Il y a un M. Gareau qui avait fait son métier, en Californie. Au fond, c'est un Américain qui a marié une fille de Lévis. C'est pour ça qu'il est à Lévis... jusqu'à ce qu'il se tanne, parce que, selon ce qu'il m'a dit - vous lui demanderez - il trouve qu'il n'y a pas d'avantage à manufacturer au Québec quand il négocie avec le gouvernement. C'est peut-être même mieux de venir de l'étranger, parce que, dans nos ministères, il y a des gens qui ont l'esprit colonisé.

(11 h 15)

Il y a des appareils qui sont faits ici. Des micro-ordinateurs, ce n'est pas la bombe atomique. Vous en achetez combien? Cinq micro-ordinateurs modèle, 12 micros, 17 cartes, 6 imprimantes pour 38 879 \$. Ce n'est pas la bombe atomique. On n'est plus à une époque où on pense qu'il y a que les Japonais qui sont capables de faire des appareils dans ce domaine-là. Il y en a beaucoup d'autres qui sont capables d'en faire. Je ne comprends pas, quand on négocie un contrat, qu'on choisisse un intervenant qui ne manufacture pas ici, alors que ces appareils... Regardez les journaux. Les ordinateurs à la maison, cela coûte à peu près ce prix-là, 1500 \$ à 2000 \$. Ils sont compatibles avec, ils sont compatibles avec cela. Oui, c'est vrai, ils ne peuvent pas faire de publicité là-dessus... Ils sont compatibles. Pourquoi? Parce que, un jour, quelqu'un qui a acheté Philips, peut-être bien parce qu'il a été amené à la pêche quelque part... Après cela, a le devoir d'acheter Philips à jamais. C'est quoi l'affaire? Je ne comprends pas. Face au libre-échange, est-ce que le gouvernement... Est-ce que quelqu'un va aider M. Bourassa avec le lac Meech? Il faut qu'il achète Philips. C'est quoi la patente? Je ne comprends pas.

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

M. Garon: On n'est pas dans les soumissions.

M. Séguin: Non mais, M. le Président...

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

M. Séguin:... je veux juste indiquer que, si le commentaire du député de Lévis est de nous suggérer de faire affaire avec une entreprise de son comté...

M. Garon: Non, non.

M. Séguin: Bien, c'est parce qu'il en a parlé assez longuement, là.

M. Garon: Non. Parce qu'il manufacture ici, lui. Il y en a qui manufacturent. Pourquoi négocier avec quelqu'un qui ne manufacture pas ici?

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

M. Séguin: On n'a plus que quelques ordinateurs au ministère du Revenu. On fait affaire avec beaucoup d'entreprises du Québec qui les fabriquent au Québec. Là, nous sommes sur quelques ordinateurs. J'explique depuis à peu près 25 minutes pourquoi on fait affaire avec

Philips. Je pense que c'est clair M. le Président. Je ne peux rien ajouter de plus intelligent que ce que j'ai déjà dit, à moins de devenir moins intelligent. Je ne sais pas la question du député de Lévis. Quel est le problème? Vous ne voulez pas qu'on achète des Philips? Bien, dites-le.

M. Garon: Je dis: Pourquoi ne choisissez-vous pas....

M. Séguin: J'ai une question... M. le Président.

M. Garon:... de faire des appels d'offres sur invitation, avec des devis spécifiés et de donner la chance à ceux qui manufacturent au Québec? de faire l'invitation à ceux qui manufacturent au Québec? Quand vous négociez, pour un contrat négocié, vous choisissez l'intervenant, choisissez-en un...

M. Séguin: Ce n'est pas nous qui négocions. J'aimerais rappeler au député de Lévis...

Le Président (M. Lemieux):... le ministre du Revenu.

M. Séguin:... que je vais adresser les commentaires du député de Lévis avec beaucoup de chaleur et d'empressement au ministre responsable des politiques d'achat, le ministre des Approvisionnements et Services. J'explique depuis tantôt que ce sont tous des contrats, des achats effectués par le ministère des Approvisionnements et Services. L'entente que vous avez alléguée tantôt, qui était intervenue entre les deux leaders, c'était que, même si ce n'était pas sous la responsabilité du ministre sectoriel, l'entente faisait que, pour l'intelligence de nos débats et le côté pratique de nos débats, le ministre qui est devant vous essaie de vous donner, sur chaque engagement, tous les détails de l'engagement, et si ce n'est pas suffisant, d'obtenir les renseignements, soit que je les obtienne même d'Approvisionnements et Services. Je vais, à ce stade-ci, prendre note de votre question, M. le député de Lévis, et je vais l'adresser au ministre des Approvisionnements et Services et lui demander pourquoi il a fait affaire, dans ce cas-là, avec telle compagnie, ou pourquoi on n'a pas acheté de telle autre, sans oublier que nous avons demandé, au ministère du Revenu, dans ce cas précis, d'avoir des ordinateurs Philips, pour les raisons que j'ai indiquées tantôt. Ce n'est pas dans tous les cas que nous demandons un ordinateur Philips.

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

M. Garon: Le ministre admet, au fond, que c'est lui qui a fait la commande. C'est lui qui a commandé du Philips...

M. Séguin: Ah!

M. Garon: Bien, oui. Il dit: Dans ce cas-là, on a spécifié Philips. Normalement, on ne spécifie pas Philips, on spécifie tel produit ou l'équivalent, si les ordinateurs sont compatibles. Mais là, si vous spécifiez Philips et qu'on fait une négociation avec un seul intervenant, on ne donne la chance à personne d'autre de soumissionner et d'offrir un prix et un appareil équivalent. C'est ce qu'on fait. Je dis que la méthode actuellement n'est pas bonne, parce qu'on ne donne pas la chance à quelqu'un d'autre de le faire. Dans toutes les soumissions - vous regarderez cela, vous n'avez peut-être pas regardé cela jusqu'à maintenant - demandez-vous si on ne demande pas de fournir l'équivalent. J'en ai vu de ces affaires-là. À un moment donné, on spécifie tel produit...

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

M. Séguin: Je veux juste assurer mon collègue que ce n'est pas le ministre qui place la commande...

M. Garon: Là-dedans, je dis: Fouillons.

M. Séguin: Je veux seulement rassurer mon collègue. Ce n'est pas le ministre qui place la commande. Ce sont les gens du ministère à qui j'ai pleinement confiance concernant leur expertise et leur connaissance des systèmes informatiques. Si les gens au ministère ont eu besoin d'indiquer qu'ils voulaient des appareils micro-ordinateurs Philips de tel modèle, j'ai confiance en leur jugement. Je ne pense pas que nos gens à l'informatique, sous la direction de M. Rheault, se permettent de faire n'importe quoi, n'importe où, et d'ailleurs je rappelle à mon collègue député de Lévis que, sous l'ancien gouvernement, c'était la même chose. Alors, pourquoi n'avez-vous pas eu ces préoccupations en 1983, 1984, 1985?

M. Garon: Oui, bien...

M. Séguin: Au ministère du Revenu cela n'a pas apporté les changements qu'on voit là. Les Philips en question ont été achetés sous votre ancienne gouverne. Alors écoutez...

M. Garon: Oui, mais un instant.

M. Séguin: Mais c'est ça.

M. Garon: Non, on ne peut pas dire cela. Il y a un certain temps, on pensait, dans le domaine de l'informatique, qu'il n'y avait que les Japonais qui en faisaient. On s'est rendu compte, dans beaucoup de secteurs de l'informatique, qu'il n'y a pas que les Japonais qui en font. Pour votre information, Becterm, qu'a mentionné un de vos fonctionnaires tout à l'heure, quand elle est

allée au Japon, a eu une entente avec une compagnie japonaise, qui est la troisième plus grosse compagnie d'informatique au Japon, parce que, dans son domaine, apparemment, Becterm est la plus avancée au monde. Vous vous informerez auprès de la maison du Québec, et ils vont vous dire qu'ils n'ont jamais vu une entente signée aussi rapidement entre le Japon et une entreprise. Ils n'ont jamais vu ça. Si ma mémoire est bonne l'entente était signée en dedans de quinze jours ou un mois. Ils n'avaient jamais vu ça, parce qu'ils avaient considéré qu'il y avait une entreprise québécoise qui avait des connaissances dans ce domaine.

Autrefois, c'est possible qu'on ait commencé à un moment où il n'y avait pas d'alternative, pas de choix. Mais, aujourd'hui, il y a des alternatives. Je ne dis pas que les alternatives sont arrivées en 1987 ou 1988, mais, aujourd'hui, il y en a beaucoup plus dans le domaine de l'informatique. On marche, à mon avis, sur la même erre d'aller tout le temps. On dit: Parce qu'on a commencé avec tel appareil, on va continuer. C'est un peu comme quelqu'un qui demande une Ford. Je pense bien que, parfois, une Chevrolet fait pareil - elle est manufacturée ici - ou une autre automobile fait pareil. Mais il y a des gens qui vont vous dire qu'ils ont besoin d'une Ford. Dans le domaine de l'informatique, on n'est plus comme dans celui de l'automobile au début du XXe siècle, où il n'y avait pas beaucoup de compagnies. Aujourd'hui, il y a de la concurrence. Alors, c'est pareil dans le domaine de l'informatique. Aujourd'hui, il y a beaucoup moins de choses qui sont des exclusivités, beaucoup moins qu'avant, surtout quand vous demandez des appareils pour lesquels vous avez demandé de faire un peu de création pour vos besoins. On a des entreprises au Québec qui sont capables de le faire. C'est pour cela que je dis au ministre, tout simplement, que c'est peut-être plus facile de marcher sur l'erre d'aller, de dire: On a des Philips, continuons avec des Philips. On ne fera pas de développement économique comme ça.

M. Séguin: M. le Président.

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

M. Séguin: Je pense que les commentaires du député de Lévis ne sont pas très agréables à entendre pour les collaborateurs du ministère du Revenu, qui se consacrent au système informatique depuis quinze ans, et particulièrement depuis trois ans. Je pense que c'est méconnaître les efforts que font les experts en informatique du ministère du Revenu, qui, tout en essayant de développer le système informatique au meilleur prix possible pour l'État, développent aussi une politique d'achat du gouvernement et des logiciels en français.

J'ai annoncé ce matin, vous n'étiez pas là, que le ministère consacrait un budget spécial de

1 000 000 \$ avec un plan de travail et une équipe de travail au ministère, et je pense qu'on est le premier ministère à le faire, pour avoir une francisation de nos logiciels au Québec, pour nos opérations au ministère du Revenu. Je pense qu'on peut saluer ce geste qui vient de mon équipe d'informatique. Je regarde depuis deux ou trois ans, je pense que rarement un ministère a tâché de faire affaire avec des fabricants québécois de logiciels, d'experts en informatique au Québec, etc. Pour votre information, Bectern que vous mentionnez, n'est pas compatible avec IBM, avec la configuration IBM. Alors, on a des contingences techniques qui font qu'on ne peut pas tout le temps choisir de changer de configuration informatique. Dans le cas de Philips, nous n'avons aucun préjugé favorable ni défavorable. On essaie de faire affaire, dans la mesure du possible, avec des fabricants du Québec. C'est notre slogan, et on fait des efforts avec toutes les entreprises qui viennent nous offrir toutes sortes d'ordinateurs et de systèmes. C'est notre première préoccupation.

Maintenant, il faut qu'on obtienne ces équipements dans un délai relativement court. Si les entreprises nous disent que ça leur prend un an à trouver le produit ou à le fabriquer et qu'on ne peut pas attendre, bien évidemment on ne peut ralentir notre machine non plus. Alors, on a donc beaucoup de contingences, et le ministère du Revenu est probablement celui, au gouvernement du Québec, qui est le plus grand utilisateur d'informatique. Pour le traitement de 22 000 000 000 \$ par année, nous avons, comme vous le savez, un ensemble informatique assez imposant. Et nous faisons tout ce qui est possible pour avoir ce concept de fabricants du Québec. Mais, dans le cas de Philips, j'ai expliqué que c'est simplement quelques ordinateurs que l'on remplace pour ne pas défaire la chaîne de montage Philips que nous avons déjà. Mais nous tâchons de changer, nous faisons affaire avec d'autres compagnies, d'autres marques, et nous essayons d'avoir des fabricants du Québec. Nous avons aidé probablement au développement d'importants entrepreneurs québécois en informatique. Si cela n'avait pas été du ministère du Revenu, depuis cinq ans, peut-être qu'ils n'auraient pas eu le développement qu'ils ont connu. Alors, de ce côté-là, on fait l'effort, et j'en profite pour saluer les efforts considérables qui se font chez nous dans les équipes de fonctionnaires en informatique du ministère du Revenu. Ils font face à un développement accéléré de l'informatique. Ils doivent le faire à petits moyens, avec des budgets contraints, pour ne pas que cela prenne une ampleur qui engage les fonds publics au-delà d'un seuil que l'on pourrait juger raisonnable. Et je pense qu'ils le font avec rapidité et en assurant tout le temps la continuité des services dans le système.

C'est très important, et comme vous le voyez, l'année passée et cette année, on n'a pas eu d'embâcle dans nos systèmes informatiques

dans le traitement des 4 000 000 de rapports d'impôt. En même temps, depuis deux ans, on a modernisé nos systèmes et on a encore, d'ici deux ans, un programme de parachèvement de la modernisation. Je n'ai que des félicitations à faire à mes équipes en informatique. Elles coupent vraiment les cheveux en quatre et font l'impossible pour arriver à la quadrature du cercle qui est de moderniser, maintenir les services, faire cela en français, achat au Québec avec francisation.

Tout cela ensemble avec des produits en informatique qui ne viennent pas de chez nous en majorité. Que je sache, la compagnie IBM n'est certainement pas québécoise. On vit avec une réalité en informatique que vous ne pourrez pas, M. le député de Lévis, même si vous étiez à ma place, changer demain matin en 48 heures, ce n'est pas vrai. On a un marché nord-américain, des produits internationaux et le marché du Québec quand on exige en français avec une configuration à nos besoins sur mesure pour des entreprises, même si on encourage celles de Montréal ou de Québec, ils ne peuvent pas offrir. Donc, on essaie de pallier à nos besoins. C'est cette philosophie qui est celle des gens du ministère, je peux vous l'assurer. Je fais abstraction de ma propre personne. Les gens au ministère, depuis des années, essaient de construire ce concept, et je les félicite.

M. Garon: M. le Président, j'aimerais avoir une copie des réquisitions faites par le ministère en termes d'appareils et des descriptions des devis techniques qui ont été demandés pour chacun des appareils, de même que les équivalences, s'il y en avait, et les compatibilités, s'il y avait des exigences à ce point de vue là. En particulier pour le lecteur Panasonic, est-ce qu'il s'ajustait à d'autres appareils d'autre nature? Parce qu'il y a des Philips et un Panasonic. Alors, pour chacun de ces ordinateurs, des détails qu'il y a là-dedans, quelle était la commande passée au ministère des Approvisionnements et Services?

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. le député de Lévis: Voulez-vous ajouter quelque chose? J'aurais peut-être deux questions à poser, M. le ministre, qui sont les suivantes. Est-ce que vos fonctionnaires pourraient demander au Service général des achats si, effectivement, dans le cas de ce contrat négocié, il y a eu une approche de faite avec des firmes autres que Philips et autres que son représentant O. E. Inc. dans un premier temps? Si cette approche-là n'a pas été faite, pourquoi? Deuxièmement, y a-t-il des coûts additionnels de formation et d'adaptation du personnel pour l'utilisation d'ordinateurs autres que les Philips, dans ce cas-ci? Troisièmement, y a-t-il des coûts additionnels pour la formation et l'utilisation techniques du matériel de ce type d'ordinateur?

L'autre question que je veux vous poser:

Depuis combien de temps, dans cette direction, utilise-t-on des appareils Philips? Cela va? Pas d'autres questions? Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: J'ai une autre question.

Le Président (M. Lemieux): Oui, **M.** le député de Jonquière.

M. Dufour: Tout à l'heure je vous ai demandé où étaient les administrateurs. Est-ce que O. E. inc. est une succursale ou une compagnie canadienne ou québécoise?

M. Angers: **M.** le ministre, me permettez-vous juste un commentaire?

Le Président (M. Lemieux): Oui, **M.** le sous-ministre.
(11 h 30)

M. Angers: Pour ne pas laisser aux gens de fausses impressions, parce que vous êtes sans doute au courant qu'il existe au gouvernement, et ce, depuis plusieurs années, ce qu'il est convenu d'appeler des partenaires économiques. Ce sont des gens qui transigent avec l'Industrie et Commerce, avec les Communications et le MAS, pour définir un contenu québécois de leur entreprise pour devenir admissibles à l'octroi de contrats, entre autres dans le domaine informatique. Ces entreprises-là doivent présenter un contenu québécois assez fort pour être admissibles ou reconnues comme partenaires économiques. Il ne s'agit pas de quelque chose de nouveau. Cela n'est pas de l'année dernière, cela a été élaboré au cours de la dernière décennie. Les entreprises font des efforts du tonnerre évidemment pour se qualifier. Et il faut un contenu québécois à cela. Et la maison Philips est un partenaire économique reconnu par le gouvernement, par l'Industrie et Commerce, et elle peut postuler et vendre ses produits comme les deux ou trois autres firmes avec lesquelles le ministère des Approvisionnements et Services a négocié des prix et des barèmes selon les produits.

Je ne voudrais pas laisser d'impression, parce que je n'ai pas à défendre qui que ce soit ici, mais Philips est reconnu partenaire économique depuis un certain nombre d'années par le gouvernement du Québec.

M. Dufour: Cela n'a peut-être pas répondu tout à fait à...

M. Angers: De plus, on m'indique qu'il s'est porté acquéreur, il n'y a pas longtemps, d'une compagnie du Québec, la compagnie Micom.

M. Dufour: Mais O. E. inc...

Le Président (M. Lemieux): **M.** le député de Jonquière.

M. Dufour:... est-ce que c'est juste une affiche fictive, pour dire que son bureau est à Sainte-Foy? A-t-il une place d'affaires ou si c'est le...

M. Angers: Un distributeur autorisé.

M. Dufour:... siège social, le distributeur, une compagnie canadienne, américaine?

M. Angers: Un distributeur autorisé.

Le Président (M. Lemieux): Un distributeur autorisé.

M. Angers: Il est à Québec.

M. Dufour: Oui, mais ça ne me dit pas pareil si, le distributeur autorisé, son siège social est là. Ce n'est pas un siège social, c'est une succursale.

M. Angers: On peut regarder cela.

M. Dufour: Avec l'adresse exacte.

M. Angers: Oui.

Le Président (M. Lemieux): **M.** le secrétaire va en prendre note, **M.** le député de Jonquière. **M.** le député de Lafontaine, vous avez une question?

M. Gobé: Oui, **M.** le Président.

M. Dufour: L'adresse à Sainte-Foy, vous l'avez là?

M. Angers: Oui, on nous indique ici que le siège social serait sur Côte-de-Uesse à Montréal.

M. Dufour: Mais à Sainte-Foy, l'adresse?

M. Gobé: Boulevard Laurier, je pense.

M. Angers: On peut vous la fournir. Cela va faire partie de la réponse.

M. Dufour: Oui. En tout cas, si c'est incorporé au Québec ou incorporé au... Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Merci, **M.** le sous-ministre. **M.** le député de Lafontaine.

M. Gobé: Oui, **M.** le Président. Je m'interroge encore sur la chose suivante. Si on regarde dans les autres engagements, on se rend compte que les contrats sont négociés avec Apple, avec Comterm...

M. Angers: Oui.

M. Gobé:... directement avec la compagnie. Comment se fait-il, cette fois-ci, on voit plus

loin et on a déjà vu dans d'autres engagements sur lesquels je ne reviendrai pas, que, lorsqu'on parle de Philips, c'est toujours Office Equipment qui l'a. Parce qu'il n'y a pas de concurrence, et j'ai de la difficulté - vous ne m'avez pas donné la réponse - à croire qu'ils sont les seuls représentants autorisés au Québec.

M. Angers: On prend note...

M. Gobé: Un exemple. Des fois, le gouvernement veut prendre des Chevrolet ou des Chrysler, et il va soumissionner chez Lalonde Chevrolet Oldsmobile, Christian Automobile, qui sont tous des "dealers" de Chevrolet, et là, il y a une concurrence non pas avec General Motors, mais là, vous parlez de Philips et de contenu québécois, c'est vrai, mais, pour Office Equipment, pourquoi n'y a-t-il pas de soumissions?

M. Angers: C'est-à-dire que...

M. Gobé: On a un seul fournisseur, et ce n'est plus Philips notre fournisseur, c'est Office Equipment.

M. Angers: On a pris note de votre question. La maison est à Sainte-Foy, et on va apporter la réponse que...

M. Gobé: Parce que, moi, je les connais bien, Office Equipment.

M. Angers:... le MAS va nous donner, c'est tout.

M. Gobé: Ils vendent des photocopieurs et toutes sortes de choses, c'est un distributeur.

M. Angers: Oui, c'est cela

M. Gobé: C'est un "dealer".

M. Angers: Oui, c'est un distributeur autorisé par le partenaire.

M. Gobé: Le gouvernement ne traite pas avec Philips, il traite toujours avec Office Equipment.

M. Angers: C'est cela.

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. le député de Lafontaine.

M. Angers: Et selon une liste de prix négociés par le SGA avec les différents fournisseurs. C'est une fiche de grande question que vous avez soulevée là.

M. Dufour: On va faire le tour.

M. Angers: Comme, d'habitude, le ministre exige cela de nous, nous allons y mettre tout le

soin requis pour préparer une réponse qui est conforme d'abord à la réalité, mais le fournisseur de renseignements sera d'abord le Service général des achats, plus des demandes qui viennent de chez nous. On va préparer une bonne réponse qui sera conforme à la réalité. À cela, j'ajouterais un élément. Parce que, nous, on gère à un moment donné. Il y a un minimum de continuité dans des opérations aussi d'achat comme gestionnaire. Si on changeait nos équipements chaque année, on serait les premiers à se faire dire: Mon dieu, vous manquez de constance, il faut former les gens un peu différemment - c'est un peu la question qui a été soulevée - vous vous amusez à changer selon les humeurs de l'époque. Cela aussi est un élément sous-jacent à nos démarches. On essaie le plus possible d'arriver avec des prix raisonnables. Je présume que le Service des achats doit faire la même chose de même que l'Industrie et Commerce. Mais on va répondre à la question qui est fort intéressante.

M. Dufour: Est-ce que...

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis avait levé la main, M. le député de Jonquière. Je ne sais pas si...

M. Garon: O. E. inc., cela veut dire Office Equipment Incorporated?

M. Angers: Oui, c'est cela.

M. Garon: Vous faites affaire avec des entreprises qui n'ont pas de nom français? Les autres lois du gouvernement, ça ne vous intéresse pas? Vous êtes au-dessus de ça vous?

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis, ce n'est pas pertinent à l'engagement financier.

M. Garon: Non, mais est-ce que la première règle pour faire affaire au Québec, ce n'est pas d'avoir un nom français?

M. Séguin: General Motors n'est pas non plus très québécois.

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

M. Garon: Non, non, la question ici, c'est que je vous demande si, comme les entreprises sont supposées avoir des noms français au Québec, le nom, c'est Office Equipment, alors, pour pas que ça paraisse vous avez écrit O. E. inc. ?

M. Angers: C'est le nom officiel.

M. Séguin: Non, non le nom officiel c'est

O. E., ce n'est pas ce que vous mentionnez. Pour moi, est-ce français **ou** anglais? J'ai beaucoup de difficultés à vous dire dans quelle langue on doit interpréter O. E. inc.

Le Président (M. Lemieux): Cela va, M. le ministre.

M. Garon: Bien, moi, je ne sais pas, mais j'ai entendu le député de...

M. Séguin: Cela me semble être bien français.

M. Garon:... Lafontaine qui parlait de Office Equipment. Je vois bien que O. E. et Office Equipment, ça commence par les mêmes lettres. J'ai présumé que le député de Lafontaine, comme un député n'a pas le droit de mentir, a dit la vérité et que c'est Office Equipment.

M. Gobé: C'est exact, M. le député de Lévis.

M. Garon: Alors, moi, j'ai pris sa parole comme je suis supposé de le faire, **M. le Président.**

Le Président (M. Lemieux): Cela va, M. le député de Lévis, on s'écarte...

M. Garon: On me dit que c'est Office Equipment. Est-ce que...

Le Président (M. Lemieux): Oui.

M. Séguin: Non, le nom officiel que...

M. Garon: Vous autres, cela ne vous intéresse pas que les compagnies fassent affaire en français au Québec.

M. Séguin: Le nom officiel que nous avons, ce n'est pas ce que vous mentionnez. C'est O. E. Inc. C'est le nom légal de l'entreprise. Elle a un bureau à Sainte-Foy.

M. Garon: Ah oui?

M. Séguin: Donc, c'est en toute apparence *une* entreprise qui a un nom à consonance française.

Le Président (M. Lemieux): O. E. inc., vous avez raison. L'engagement financier que nous avons devant nous, M. le député de Lévis c'est O. E. inc. M. le ministre a raison. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: D'accord.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 10-88 742427? Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Vérifié. Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Nous avons vérifié les engagements financiers du mois de septembre 1988 et ceux reçus dans la liste d'engagements du mois d'octobre et se rapportant à des engagements financiers du mois de septembre 1988.

Octobre

Maintenant, j'appelle l'un des engagements financiers reçus au mois de novembre 1988 dont le numéro est le suivant: 01-286860, soumissions publiques, contrat de services professionnels pour réalisation de mandats relatifs à l'encaissement et à la saisie. Montant: 207 445 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Oui, **M. le Président.** Est-ce qu'il serait possible d'avoir une copie de la directive qui a été donnée avec le système de pointage par rapport à cette soumission publique?

M. Séguin: Vous voulez le rapport du comité de sélection?

M. Dufour: C'est cela. Si vous nous parlez du comité de sélection, on va vous demander le nom des membres?

M. Séguin: Oui. Alors, au comité de sélection étaient présents: M. Michel Martel du ministère du Revenu, Mme Francine Bourassa et M. Claude Giguère également du ministère du Revenu, MM. Ghislain Guérin et Rodrigue Maltais également rattachés au ministère du Revenu, M. Michel Paré de la CSST et M. Pierre-Paul Blais, secrétaire du ministère du Revenu, plus, évidemment, M. Fernand Gaudreault du ministère des Approvisionnements et Services, qui assiste à titre d'observateur comme il le fait à plusieurs séances de comités de sélection. Les membres ont examiné les différentes soumissions. Ils ont établi un pointage pour chacune des soumissions. Est-ce que vous voulez le résultat du pointage?

M. Dufour: Bien, j'ai compris que le résultat a dû favoriser celui qui a été retenu. On donne un pointage 44, un pointage 52. Mais c'est la copie de la directive avec le système de pointage. C'est quoi le système de pointage, la grille?

M. Séguin: Vous voulez les critères, les notes... Voulez-vous que je vous les donne?

M. Dufour: Oui.

M. Séguin: L'expérience antérieure de la firme dans les domaines spécifiques du contrat octroyé; c'est un premier critère, et c'est **sur** cinq points, ça vaut cinq points, au maximum. Compréhension de la problématique et des objectifs associés au mandat du chef du projet,

également pour cinq points. Appréciation du mode d'intervention proposé au regard de chaque mandat, c'est bon pour deux points. L'expérience personnelle du chef du projet, quatre points. Expérience et compétence technique des autres ressources par rapport aux exigences du mandat et disponibilité des ressources en fonction des exigences de l'appel d'offres, également pour quatre points. C'est sur un total de 20 points.

M. Dufour: Qui est chargé du projet...

M. Séguin: Alors, j'ai d'autres détails, si vous voulez. Les soumissions sont classées en deux groupes, selon qu'elles ont été jugées acceptables ou non acceptables. Pour être considérée comme acceptable, une soumission doit avoir obtenu, lors de son évaluation, un minimum de 60 points. Le choix de la soumission à retenir s'effectue parmi celles qui ont été classées acceptables, et le comité recommande que le contrat soit octroyé à la firme qui a présenté la plus basse soumission.

M. Dufour: Qui est chef de projet, dans cette question-là?

M. Angers: Le chef de projet de la refonte, de l'octroi des contrats ou de...

M. Dufour: Du Groupe DMR.

M. Angers: Ah! Le Groupe DMR. M. Bertrand Croteau peut répondre.

M. Croteau (Bertrand): Bertrand Croteau, refonte. La personne retenue, qui est chef du projet d'encaissement et de saisie, est M. Réal Croteau, de la firme DMR.

M. Dufour: Réal...

M. Croteau: Croteau. Aucune parenté avec moi.

M. Garon: Réal Croteau, c'est un informaticien, un statisticien?

M. Croteau: Un informaticien de carrière d'au-delà d'une quinzaine d'années d'expérience.

Le Président (M. Lemieux): J'aurais peut-être une question. Quelle était la durée de ce mandat et combien de personnes de la firme DMR y ont travaillé?

M. Croteau: C'est-à-dire que le contrat est en cours, et il est d'une durée d'une douzaine de mois, peut-être. Ils pouvaient faire appel à deux ou trois autres intervenants, à l'occasion, de la firme DMR.

Le Président (M. Lemieux): À l'occasion, ça veut dire quoi?

M. Croteau: M. Croteau est là à plein temps, et, pour des fonctions spécifiques, il fait appel à des spécialistes de la firme DMR.

Le Président (M. Lemieux): Vous dites que M. Croteau est là à plein temps, il s'agit d'un fonctionnaire du ministère du Revenu.

M. Croteau: Non. M. Croteau est le chargé de projet, il vient de la firme DMR et il peut avoir recours, pour certaines fonctions spécifiques dans le développement de son projet, à d'autres spécialistes de la firme DMR, sur appel.

Le Président (M. Lemieux): Cela va. Tout à l'heure, vous avez fait état du comité de sélection. Il s'agit de cadres, n'est-ce pas? Il ne s'agit pas de professionnels? C'est du personnel cadre au complet?

M. Croteau: C'est-à-dire qu'il peut y avoir quelques professionnels. Je pense qu'il s'agit de quatre cadres et de deux professionnels, dans la démarche dont on parle.

Le Président (M. Lemieux): D'accord, ça va. M. le ministre ou peut-être M. le sous-ministre est-ce que le Vérificateur général a fait état de cette refonte des systèmes administratifs dans son dernier rapport? Non?

M. Angers: Non, malheureusement. On l'aurait bien apprécié parce que je pense bien qu'il aurait pu avoir un certain nombre d'observations générales à notre endroit.

Le Président (M. Lemieux): Très positives.

M. Angers: Généreuses.

Le Président (M. Lemieux): Cela va. Je n'ai pas d'autre question. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 746107, contrat d'achat de 27 000 boîtes de carton, style régulier. Montant total: 26 439, 91 \$. Est-ce qu'il y a des interventions? Vérifié.

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): J'appelle l'engagement 746106, contrat d'impression de 8 360 000 étiquettes auto-adhésives ADM-260. Montant...

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 265795, contrat de services professionnels pour la réalisation du mandat Étude

préliminaire du projet "Standard de communication" dans le domaine "Interfaces générales".
Activité: Refonte des systèmes administratifs.
Montant: 42 771 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Oui, **M.** le Président, je voudrais savoir si on peut avoir le montant total de tous les contrats que le groupe DMR a obtenus avec le ministère depuis trois ans? Il y a beaucoup de services professionnels. Il y a toujours des contrats, des études, etc. Est-ce qu'on peut avoir cela?
(11 h 45)

M. Croteau: On pourrait vous fournir la distribution de tous nos contrats à toutes les firmes, sur les périodes de calendrier. Il y a des périodes qui varient. A un moment donné, des contrats peuvent dépasser l'année. On pourrait vous donner une distribution annuelle de tous les contrats consentis aux firmes extérieures.

Le Président (M. Lemieux): **M.** le secrétaire, vous prenez note de la question?

M. Dufour: Il y a aussi les chefs de projet, pour ces contrats-là.

M. Croteau: Si vous me permettez un point d'appréciation, actuellement, dans la refonte, nous avons neuf projets en parallèle. Nous avons neuf chefs de projet, effectivement, dont un seul est de firme extérieure. Les huit autres chefs de projet sont des fonctionnaires du ministère affectés aux projets pour la période des projets.

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

M. Dufour: Si j'ai bien compris, le montant total des contrats est au Groupe DMR, mais vous m'avez dit qu'on pourrait aller plus loin. C'est tous les contrats avec les firmes de professionnels?

M. Croteau: C'est-à-dire que je peux donner la distribution avec toutes les firmes professionnelles.

M. Dufour: Avec les chefs de projet, chaque fois.

M. Croteau: Oui, mais comme je vous l'ai indiqué, parmi les chefs de projets, il y en a un seul qui est Croteau, qui est sur le projet spécifique d'encaissement et de saisie. Les autres chefs de projet sont des fonctionnaires.

M. Dufour: Il serait peut-être bon d'avoir les fonctionnaires, de savoir lesquels se mettent en vedette ou en évidence.

M. Angers: Oui, c'est qu'il s'agit d'un

projet du ministère. Ce qui caractérise le ministère, c'est que huit des neuf projets sont dirigés par des fonctionnaires du ministère.

M. Dufour: Il doit y avoir un fonctionnaire qui est responsable? Non?

M. Angers: Vous l'avez ici. Il est là. Après cela, vous en avez un autre.

M. Dufour: C'est tout le temps le même.

M. Angers: Vous en avez un autre ici. Cela en fait dix.

M. Croteau: Effectivement, si cela peut aider, pour chacune des firmes, lorsqu'elles viennent, elles ont un chargé de projet ou un responsable de firme sur le plancher. Si c'est une identification qui vous est utile, on pourra vous la fournir aussi.

M. Dufour: Oui, c'est ça.

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

M. Dufour: Dans ce cas-là, depuis quand la commande a-t-elle été ouverte, concernant le contrat sur invitation? Réalisation du mandat. Est-ce que cela fait longtemps que cette commande est ouverte?

M. Croteau: Vous parlez du contrat des interfaces?

M. Dufour: Oui.

M. Croteau: Le jury a siégé le 8 août 1988, alors le contrat a démarré vers septembre 1988.

M. Dufour: Donc, c'est le premier contrat, il n'y en avait pas d'autre avant?

M. Croteau: Pas sur ce projet-là. Il y a eu d'autres contrats. Il y a eu d'autres contrats avec DMR et d'autres avant, oui.

M. Dufour: Cela va pour le 04.

Le Président (M. Lemieux): **M.** le sous-ministre, où est-ce que vous en êtes rendu dans ce travail de refonte des systèmes administratifs? Cela va coûter combien globalement?

M. Angers: C'est une excellente question, parce que, présentement, nous faisons le point. Cela aurait été organisé que cela n'aurait pas été mieux que cela.

Le Président (M. Lemieux): Ce n'est jamais organisé.

M. Angers: On est en train d'expliquer aux

fonctionnaires... De façon régulière, on fait le point de la refonte. On a eu des sessions d'information. J'ai pris l'initiative de demander à nos gens d'apporter à l'intention de chaque membre qui est ici, un document qui fait le point sur le projet: où on en est, où on s'en va, nos espoirs et nos difficultés.

M. Séguin: Je suggère, M. le Président, que vous acceptiez le dépôt de ce document...

Le Président (M. Lemieux): J'autorise le dépôt, M. le ministre.

M. Séguin:... et qu'on en distribue à chacun des membres, pour son information agréable.

M. Angers: S'il y a d'autres renseignements qui n'y sont pas, on vous les fournira avec plaisir.

Le Président (M. Lemieux): Si je comprends bien, est-ce qu'il y a aussi une ventilation des coûts, M. le sous-ministre, à l'intérieur de...

M. Angers: J'ai pris la note. On est en discussion avec le Trésor pour l'année qui vient.

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

M. Dufour: L'engagement 04? Oui, c'est vérifié.

Le Président (M. Lemieux): C'est vérifié, alors j'appelle l'engagement 05-312489, contrat d'impression de quatre séries de PR-73, "Notes de repas pour l'extérieur." Montant: 60 691 \$.

M. Dufour: Les noms des administrateurs, est-ce que c'est possible de les avoir?

M. Angers: On ne les a pas, mais on peut les avoir.

M. Dufour: Comme on n'a pas beaucoup de temps, on peut les donner après.

Le Président (M. Lemieux): On prend note de votre question. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): J'appelle l'engagement 06. Est-ce que l'engagement 06 est vérifié? Contrat de services professionnels pour la réalisation de la version annuelle 1988 du "Système de traitement..."

M. Dufour: Comme il y a juste un soumissionnaire, est-ce qu'on peut expliquer pourquoi?

M. Rheault: Oui, la raison est que c'est vraiment du service d'appoint, sur un ancien système du ministère, celui du traitement des rapports d'impôt. C'est un système qui remonte aux années soixante-dix, qui utilise des langages très près de la machine. Aujourd'hui, les compétences sont devenues très rares. Ce qui fait qu'on n'en trouve pas dans beaucoup de compagnies. Effectivement, à peine une ou deux compagnies à Québec sont capables de nous fournir de tels services. C'est la raison pour laquelle il y a toujours très peu de soumissionnaires lorsque, à chaque année, on va en appel d'offres pour ce projet.

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

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle maintenant l'engagement 07. Est-ce qu'il est aussi vérifié?

M. Dufour: Ce sont des contrats négociés directement?

M. Angers: Oui, l'unique fournisseur...

M. Dufour: Unique fournisseur... Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 08, soumission sur invitation, 132 766 036 \$, contrat d'impression. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Quand on parle de lettres, activité, services au public, concernant les modèles de lettres qu'on envoie ou les relations qu'on fait avec les deux, est-ce que ces lettres qu'on envoie au public ou à l'entreprise sont toujours dans les deux langues, ou toujours en français? De quelle façon procédez-vous?

M. Séguin: Elle a été faite uniquement en français.

M. Dufour: Pardon?

M. Séguin: Seulement en français.

M. Dufour: Seulement en français. Avec les entreprises?

M. Séguin: Excusez, on m'indique que, d'ailleurs cela apparaît dans le détail de l'engagement, il y a une version anglaise qui a aussi été faite, qui accompagne le formulaire anglais évidemment, dans les mêmes proportions que le formulaire anglais.

M. Dufour: Mais est-ce qu'elle a été envoyée en anglais aux entreprises, ou seulement en français?

M. Séguin: C'est le formulaire d'impôt des particuliers, donc cela ne s'adresse qu'à des personnes physiques. C'est le même traitement **que** l'ensemble des documents en anglais, qu'on donne aux contribuables physiques de langue anglaise au Québec. De toute façon, je dois vous souligner que, depuis nombre d'années, c'est à **peu** près la même proportion de contribuables au ministère du Revenu qui reçoivent ces rapports d'impôt et leur correspondance en anglais. On n'a pas beaucoup augmenté ni diminué ce genre de clientèle, qui ne s'est pas beaucoup modifiée. C'est le même service qui est fait au ministère depuis nombre d'année. Il n'y a absolument aucun changement.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 08... Oui, M. le député de Lévis?

M. Garon: C'est un petit peu surprenant ce que vous dites là, parce que, dans les statistiques, on dit que le Québec devient de plus en plus français depuis un certain nombre d'années. Et vous nous dites que les formules restent au **même** nombre, c'est sur le pilote automatique, cela ne change pas. Il me semble que, si le **Québec** est plus français qu'avant, il devrait y **avoir** plus de formules françaises et moins d'anglaises. Si c'est toujours le même nombre de formules anglaises, cela veut dire que ce n'est pas vrai que le Québec se francise.

M. Séguin: Le nombre de contribuables au Québec qui, année après année, demande au ministère une correspondance en anglais, est à peu près, statistiquement parlant, la même chose. Il y a une petite variante..

M. Garon: Avez-vous des statistiques là-dessus?

M. Séguin: Si ma mémoire est bonne, je vous donne le chiffre de mémoire, on pourra peut-être le vérifier, je pense que c'est de 500 000 à 600 000 contribuables au Québec, qui exigent une correspondance en anglais depuis nombre d'années. C'est à peu près toujours le même nombre, grosso modo.

M. Garon: C'est intéressant, ça. Est-ce qu'il y a moyen de savoir combien il y en a qui font **leur** correspondance en français et en anglais depuis une dizaine d'année, par année?

M. Séguin: Disons que la grande majorité...

M. Garon: Ça serait intéressant de voir si le Québec se francise **ou** non...

M. Séguin: La grande majorité est en français.

M. Garon: Ce serait peut-être une **bonne** façon de le voir à part ça.

M. Séguin: On peut faire ça.

M. Angers: Il faut dire **que** dans ce dossier, il y a une dimension d'âge aussi. Les gens **qui** transigent avec nous ont généralement l'âge de la maturité. Cela peut peut-être influencer les statistiques.

M. Garon: C'est quoi l'âge de la maturité pour vous autres?

M. Angers: Il est défini dans la loi.

M. Garon: Ah!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Non, mais c'est quoi? Il y a l'âge de la majorité dans la loi, mais l'âge de la maturité, ce n'est pas...

M. Angers: Il faut faire un rapport d'impôt.

Le Président (M. Lemieux): Alors, la question est prise en note, M. le député de Lévis. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Garon: Vous allez nous produire ça?

M. Séguin: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Garon: Une dizaine d'années, à peu près.

Le Président (M. Lemieux): J'appelle l'engagement 09.

M. Dufour: À l'engagement 09, on avait des questions tout à l'heure à formuler pour O. E. inc. Donc, les mêmes questions s'appliqueraient dans ce cas-là. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 09 est vérifié. J'appelle l'engagement 10. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: C'est correct pour le premier.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 10 est vérifié. J'appelle l'engagement 11.

M. Dufour: À l'engagement 11, **pourquoi** a-t-on choisi ces ordinateurs-là?

Le Président (M. Lemieux): Continuité du ministère.

M. Séguin: Parce que...

M. Dufour: Continuité.

M. Rheault: Pour la raison qu'il s'agissait d'une application où c'est le graphisme qui est prédominant. Or, les grandes règles gouvernementales et industrielles, c'est que, lorsqu'il s'agit de graphique, c'est la technologie Apple qui est supérieure et quand il s'agit de finances, de commerce, c'est la technologie IBM qui est privilégiée. Comme là, c'est un projet d'éditique, il fait donc appel au graphique, à la mise en page Apple.

M. Dufour: Donc, parce qu'il est le meilleur, il serait le seul. C'est le seul et il est le meilleur. Vous avez dit qu'Apple, pour le graphisme, est le meilleur?

M. Rheault: Oui.

M. Dufour: Or, comme il est le meilleur, il est le seul.

M. Rheault: La technologie Apple n'a pas les mêmes protections que la technologie IBM. Pour IBM en français, il y a énormément de copies. Qu'on parle de Philips, Ogivar, Becterm, n'importe qui, ce sont des copies des ordinateurs IBM, tandis que chez Apple, leurs produits sont très bien protégés et il n'y a pas de copie officielle de Apple. Donc, quand on fait affaire avec Apple, il faut faire affaire avec la firme Apple ou ses représentants autorisés, tandis que pour la technologie IBM, on a un spectre de choix assez impressionnant.

M. Angers: Il s'agit aussi d'un partenaire économique.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 11 est vérifié. J'appelle l'engagement 12. Un contrat négocié de 38 800 \$. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Il nous manque un élément important. Le ministre n'est pas là.

Le Président (M. Lemieux): Je m'excuse. Nous allons suspendre deux minutes pour permettre au ministre de revenir.

(Suspension de la séance à 11 h 59)

(Reprise à 12 h 1)

Le Président (M. Lemieux): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission de l'administration et du budget reprend ses travaux relativement à l'étude des engagements financiers du ministère du Revenu, soit les engagements financiers reçus en novembre. Nous étudions les engagements financiers du mois d'octobre.

L'engagement 12. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: À l'engagement 12, pourquoi est-ce un contrat négocié et est-ce que c'était le seul fournisseur?

M. Angers: Ici, je pense bien que, comme pièce d'introduction, on voudrait simplement vous indiquer qu'il s'agit de quelque chose de français. C'est un logiciel français, une compagnie française, et le Service des achats a négocié ce contrat. Comme il s'agit d'un produit spécifique, il a négocié, après avis du ministère de l'Industrie et du Commerce, avec le concepteur de ces logiciels, la Société import-export de technologies informatiques. Cela s'inscrit un peu dans l'effort de francisation.

M. Dufour: Ce qui fait qu'on aurait une bonne raison de demander le nom des administrateurs.

M. Angers: Oui, avec plaisir. On a cela ici, M. André Brais, qui est président, administrateur de SIETI inc.

M. Dufour: M. André Jobin?

M. Angers: M. André Brais et Mme Louise Bruneau-Brais, qui est secrétaire, sans doute qui... C'est une division de Pechiney, nous dit-on.

M. Dufour: C'est SPITAB. C'est le 12.

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

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 13.

M. Dufour: À l'engagement 13, il y a une note qui dit que les prix à l'unité demeurent semblables au contrat initial. On n'a pas essayé de négocier pour que ce soit moins cher? C'était prévu, lors du contrat initial, que cela continuait au même prix?

M. Angers: Je n'ai pas compris la question, monsieur.

M. Dufour: Comme les prix à l'unité demeurent semblables au contrat initial, vu qu'il y aurait une augmentation d'unités, il n'y a pas eu de négociation pour essayer de diminuer le coût à ce moment-là?

M. Angers: Il s'agit d'un supplément de 4551 \$ pour porter à 29 000 \$ le coût du microfilmage des relevés de compte, en raison de l'augmentation du nombre de pages originales et de copies. C'est le même coût unitaire.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 13 est donc vérifié. L'ensemble des engagements reçus dans la liste du mois de novembre 1988 ont été vérifiés.

Novembre

Nous appelons les engagements reçus dans la liste du mois de décembre 1988. J'appelle l'engagement 01-312488, contrat négocié de 239 276, 80 \$. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: On peut savoir depuis quand la commande est ouverte?

M. Angers: Pour le mois de décembre?

M. Dufour: Oui.

M. Angers: Si c'est une commande ouverte, on va avoir la date, 479 000 \$, soumissions publiques, huit firmes ont manifesté de l'intérêt, trois se sont présentées, et la date est le 16 septembre 1988.

M. Dufour: C'est un contrat négocié, mais qui découle de soumissions publiques auparavant?

M. Angers: C'est cela.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 02.

M. Dufour: Peut-on savoir qui étaient les membres du comité de sélection?

M. Angers: M. Gilles Girard et M. Alain Rhéaume. Ce sont tous des gens du ministère. M. Yves Roy, M. Gilles Saint-Onge et notre M. Blais qui est ici présent à l'arrière, un homme d'expérience.

M. Dufour: Oui. Les listes des administrateurs?

M. Angers: Aucun nom au fichier central des entreprises. On va faire un autre appel. On a essayé de voir, avant de venir, et il n'y en avait pas au moment où on s'est parlé. Peut-être qu'ils n'avaient pas rempli les formulaires prescrits, mais on va essayer de le savoir. On va vous donner les noms des gens.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 02, oui?

M. Dufour: Quelle est la nature du contrat exactement? Contrat de services professionnels

pour un spécialiste technique des logiciels de gestion des bases.

M. Rheault: Cela concerne la fourniture d'un expert dans un logiciel spécifique IDMS. C'est vraiment travailler près de l'ordinateur pour fournir du soutien professionnel et technique. C'est un complément aux ressources du ministère.

M. Dufour: Mais cette personne-là demeure juste pour un temps? Cela veut dire qu'elle fait de la formation en même temps qu'elle fait son travail, puis vous prévoyez le jour où elle ne sera plus là?

M. Rheault: C'est de fournir une assistance ad hoc pendant que des ressources sont déjà utilisées à d'autres projets. Nos ressources sont utilisées au projet de la refonte, entre autres. Donc, on est obligés d'aller chercher des services d'appoint. C'est pour une durée de 120 jours consécutifs.

M. Dufour: Peut-on avoir le nom de la personne retenue? Un spécialiste technique des logiciels de gestion des bases.

M. Angers: On vous le donnera.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Jonquière.

M. Dufour: D'accord.

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que l'engagement 02 est vérifié?

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 03. Soumission sur invitation.

M. Dufour: À 03, on aurait le goût de poser à peu près les mêmes questions que précédemment. Les membres du comité de sélection, ce sont des membres du ministère, c'est la même chose. La liste des administrateurs. Nature du contrat, on l'a: système d'éditique. Je ne sais pas si cela veut dire: édition clef en main.

M. Angers: Comité de sélection, vous avez M. Pierre Bouchard.

M. Dufour: Toujours les gens du ministère?

M. Angers: Francine Jacques, Léandre Morin, Alain Rhéaume et M. Blais. Les noms des administrateurs de Prosig sont Claude Levasseur et Richard Lévesque.

Quant au nom de la personne dont les services ont été retenus, il s'agit de Mme Laura Rochon, qui est une conseillère affectée au mandat en question pour Semantax.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (**M. Lemieux**): L'engagement 03 est donc vérifié. J'appelle l'engagement 04. Soumissions publiques. Montant total: 179 100 \$. Contrat de services professionnels. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (**M. Lemieux**): L'engagement est vérifié. J'appelle l'engagement 05. Contrat négocié. 122 030, 95 \$. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (**M. Lemieux**): L'engagement 05 est vérifié. J'appelle l'engagement 06. Renouvellement de contrat. Montant total: 32 100 \$. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Je voudrais savoir s'il y a moyen d'avoir le curriculum vitae de M. Gauvin?

M. Angers: Oui, avec plaisir, monsieur.

M. Dufour: Et savoir depuis quand il est à l'emploi du ministère.

M. Angers: Il a été sous-ministre du Revenu pendant douze ans.

M. Dufour: C'est lui, qui a été ministre du Revenu?

M. Angers: Sous-ministre du Revenu.

M. Dufour: Je ne demanderai pas ça. Cela va, je le connais très bien.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Dufour: Cela va.

M. Angers: C'est pour ça qu'on aurait aimé des observations sur le projet de refonte.

M. Dufour: Non, je vous le dis, mais je ne savais pas qu'il était encore à l'emploi du ministère.

M. Angers: Très actif et en pleine forme.

M. Dufour: Il n'a jamais arrêté?

M. Angers: Oui, il est à la retraite et il agit comme président d'un comité qui a été mis sur pied par M. Séguin pour faire le suivi.

M. Dufour: Depuis quand M. Gauvin est-il à l'emploi du ministère? Presque en continuité...

M. Séguin: C'est un mandat qu'il a avec quelques experts qui l'accompagnent pour suivre le déroulement de l'implantation informatique au ministère, le regarder avec un oeil critique et nous faire des suggestions ou s'assurer que nos orientations sont valables. Il travaille sur une base qui n'est pas à temps plein; on parle d'un nombre de journées par semaine ou selon les besoins. Il est entouré de deux experts en informatique évidemment qui sont nos conseillers critiques sur notre propre système. C'est interne à nous, mais c'est notre contrôle de qualité si vous voulez.

Le Président (**M. Lemieux**): L'engagement 06 est-il vérifié?

M. Dufour: Non, non.

Le Président (**M. Lemieux**): Non.

M. Dufour: Je ne savais pas lequel c'était, là, je le sais.

Le Président (**M. Lemieux**): On oublie, M. le ministre, la demande du curriculum vitae de M. Gauvin, c'est réglé. J'appelle l'engagement 07. Renouvellement de contrat. Le montant total est de 189 000 \$. L'engagement est-il vérifié?

M. Dufour: Depuis quand ce contrat est-il en marche?

M. Angers: La même date que celui de M. Gauvin. Ils font partie du même groupe. C'est une firme qui a consenti à ne pas avoir de contrats dans le cadre de la refonte, c'était une exigence de base à ce moment-là.

M. Dufour: Peut-on avoir les noms des administrateurs?

M. Angers: Oui.

M. Dufour: De Biro. Peut-être pas tout de suite, vous pourrez peut-être en prendre note et nous le donner après.

M. Séguin: On peut vous les donner tout de suite. Il y a MM. André Juneau et André Choinière, Mmes Jeannine Juneau et Diane Robitaille.

M. Dufour: Le premier contrat était-il par appel d'offres ou choisi par...

M. Séguin: Sur invitation.

M. Dufour: Sur invitation avec un comité de sélection.

M. Séguin: Étant donné que cette firme doit renoncer à tout contrat du ministère du Revenu en informatique, vous comprendrez qu'il y a très peu de compagnies en informatique qui voulaient

souscrire ce genre de service.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 07 est-il vérifié?

M. Dufour: Oui.

Le Président (M. Lemieux): J'appelle l'engagement 08. Soumissions publiques. Montant total: 87 800 \$.

M. Dufour: J'aimerais juste savoir la nature du contrat.

M. Croteau: C'est-à-dire que c'est un projet pilote pour le développement d'un système de gestion, d'information à la gestion, qui se pratique dans une direction du ministère qui est la perception. C'est l'expérimentation d'un logiciel applicable au système d'information de gestion.

M. Dufour: Qui sont les personnes qui sont dans ce contrat de services professionnels?

M. Croteau: Nous avons un chef de projet qui est quelqu'un de la Direction de la perception. Après cela, nous avons trois ou quatre individus de la firme CGI, dont je n'ai pas les noms...

M. Dufour: Le responsable est quelqu'un du ministère?

M. Croteau: C'est quelqu'un du ministère.

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 08 est vérifié. J'appelle l'engagement 09. Contrat négocié: 30 462 \$. Y a-t-il des interventions?

M. Dufour: Ce contrat négocié, est-ce que c'est un contrat qui était déjà en marche ou si c'est un nouveau contrat?

M. Croteau: C'est-à-dire que là aussi, on a déjà vu ça aux engagements financiers. C'est une démarche de développement d'un système de microfilmie. C'est un contrat qui a été vu l'année dernière avec Bell & Howell et qui est en cours depuis environ six mois. Ici, ce sont des appareils spécifiques qui étaient prévus à l'intérieur du contrat déjà négocié avec Bell & Howell.

M. Dufour: Cela va.
(12 h 15)

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 09 est vérifié. J'appelle l'engagement 10. Contrat négocié: 47 938 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 10 est vérifié. J'appelle l'engagement financier 11. Soumission sur invitation: 39 471, 60 \$. Est-ce qu'il est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 12. Soumission sur invitation: 60 756 \$. Contrat de conception d'impression et de fabrication de 2000 présentoirs pour publications. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 12 est vérifié. J'appelle l'engagement financier 13. Renouvellement de contrat. Montant total: 40 836 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Dufour: Je pense qu'on a suffisamment parlé des renouvellements de contrats pour savoir s'il y a moyen d'avoir des pendants québécois par rapport à des logiciels de l'extérieur, etc. Je pense qu'on va laisser aller.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement est vérifié. J'appelle l'engagement 14. Renouvellement de contrat. Montant total: 37 560 \$. Renouvellement de contrats de location de logiciels.

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement...

M. Dufour: On donne les mêmes remarques, mais on ne fera pas...

Le Président (M. Lemieux): J'ai compris les insinuations du député de Lévis. J'appelle l'engagement 15...

M. Garon: On n'est pas satisfait, mais il est vérifié.

Le Président (M. Lemieux):... concernant un contrat négocié de 40 253, 70 \$. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement financier 16. Soumission sur invitation: 128 913, 21 \$. Contrat d'impression.

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié.

Décembre

J'appelle les engagements financiers compris dans la liste du mois de janvier 1989, l'engagement financier numéro séquentiel 1. Soumission publique. Montant total: 181 000 \$.

M. Dufour: Est-ce qu'on peut savoir le nom des administrateurs de Somapro?

M. Angers: Oui, monsieur. Gilles Lapierre, président, Yvon Gauthier, administrateur.

M. Dufour: Le directeur du projet, c'est toujours du ministère ou si c'est eux autres?

M. Rheault: Il y a deux directeurs. Il y en a qui s'occupe directement de la formation à être donnée, c'est Pierre Bouchard, un administrateur au ministère, et Jean-Guy Parent, qui est directeur du développement pour la définition des cours proprement dits. C'est un contrat de préparation de cours et de diffusion de cours. Les deux aspects techniques sont couverts par ce contrat.

M. Dufour: Est-ce un travail qui se fait à temps plein? Si je regarde le montant, il y a plus que deux personnes qui sont impliquées dans cela. Du 1988-1989, on prévoyait un montant de 153 000 \$ et, 1989-1990, 28 000 \$.

M. Rheault: Oui. Le contrat prévoit, d'une part, préparer du matériel pour les cours. En lui-même, c'est une partie du contrat. La deuxième partie, c'est de donner le cours devant du personnel du ministère à raison de 500 \$ par jour. 104 000 \$ pour la préparation des cours, la première partie, et 75 000 \$ pour la diffusion proprement dite des cours. En fait, l'objet du contrat concerne vraiment des cours très techniques qu'il faut absolument donner au personnel. Or, au cours des années antérieures, on a envoyé les gens à l'extérieur et ça revient très cher. C'est rendu à 900 \$ par jour souvent, les cours techniques pour une personne. Alors, on a pris une autre approche, on a regroupé ces cours et on est allés en appel d'offres pour inviter les firmes à venir répondre à l'ensemble des besoins, construire les cours et assurer la diffusion du cours. Comme ça, on estime qu'on économise de l'énergie et qu'on est capables de synchroniser davantage les cours et les besoins du ministère.

M. Dufour: Les personnes qui donnent ces cours, ce sont M. Gauthier et M. Lapierre?

M. Rheault: Non, non, non. M. Gauthier, c'est le vice-président, et M. Gilles Lapierre est le président. Ce sont les administrateurs, il y en a un à Québec et un à Montréal. Ce sont les professionnels de cette firme qui ont été recrutés, et non pas les deux administrateurs.

M. Dufour: Est-ce qu'on peut connaître le nom des professionnels? J'imagine qu'il y en a plusieurs... Si vous me dites qu'ils ont un salaire horaire ou un taux horaire pour leur travail...

M. Angers: On va vous les donner, ça fera partie de nos réponses.

M. Dufour: D'accord, ça va, on va laisser aller.

Le Président (M. Lemieux): Cela va? J'ai peut-être une couple de questions. Combien de personnes suivent ces cours? Est-ce que c'est du personnel technique, du personnel professionnel, des administrateurs?

M. Rheault: Ce sont exclusivement des professionnels informaticiens ou des techniciens informaticiens. Ce sont des cours appropriés à des techniques ou des logiciels spécifiques.

Le Président (M. Lemieux): Quelle est la durée de ces cours?

M. Rheault: Il y en a toute une panoplie, il y en a que c'est deux jours, il y en a que c'est une journée. Hier, il y en a eu un qui a duré une journée. C'est toute une panoplie de biens livrables, des cours de différentes longueurs.

Le Président (M. Lemieux): Combien de personnes?

M. Rheault: Au-delà d'une centaine de personnes.

Le Président (M. Lemieux): Le contrat de 181 000 \$ accordé pour services professionnels est d'une durée d'un an, de six mois, de trois mois?

M. Rheault: La partie préparation de cours - j'y vais un peu de mémoire - a fonctionné sur trois mois. La partie diffusion, ce n'est pas continu, on n'en a pas tous les jours, le contrat prévoit 150 jours de diffusion de cours au personnel.

Le Président (M. Lemieux): J'imagine qu'il y a des séminaires de deux ou trois jours?

M. Rheault: Des séminaires, mais ce sont toujours des cours sur place, dans les locaux du ministère.

Le Président (M. Lemieux): Combien de personnes donnent ces cours chez DMR?

M. Rheault: Ce n'est pas DMR, c'est la firme Somapro.

Le Président (M. Lemieux): Excusez-moi, c'est Somapro. Combien de gens de chez Somapro

donnent ces cours?

M. Rheault: Je préférerais qu'on vous fournisse cette information parce que, à ma connaissance, ce sont trois ou quatre personnes, plus un senior, Guy Bourassé, je me souviens du nom...

Le Président (M. Lemieux): Cela va.

M. Rheault: Mais les autres, ce sont trois ou quatre professionnels.

Le Président (M. Lemieux): Cela va. Vous comprendrez que, quand on voit 181 000 \$ pour de la formation, on s'interroge un peu, comme parlementaires. D'accord, ça va. Est-ce que l'engagement est vérifié, M. le député de Jonquière?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 2. Contrat négocié.

M. Dufour: La ville de Montréal, j'imagine que c'est un spécialiste qu'ils vous ont prêté pour l'environnement de travail, les problèmes qu'ils rencontrent...

M. Croteau: L'organisation du travail, c'est un spécialiste en organisation du travail.

M. Dufour: L'organisation du travail interne. Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Cela va, vérifié. J'appelle l'engagement 3. 286 777 \$, contrat d'achat de colorant-traceur servant de marqueur dans les combustibles.

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 4. Contrat négocié. Montant: 502 815 \$, IBM Canada. Contrat de location-achat et d'entretien pour 24 mois du modèle 001 et modèle 003 du sous-système d'impression IBM 3800. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: C'est un contrat de trois ans, c'est encore négocié. Vous allez me dire que c'est compatible avec les systèmes, etc. Les mêmes remarques qu'on a faites tout au cours de l'analyse des différents engagements peuvent s'appliquer facilement à cette question-là, à savoir s'il y a moyen de faire une concurrence plus large ou plus grande et de savoir s'il y a des économies possibles. Cela commence à être des montants, 500 000 \$.

M. Angers: Une observation.

Le Président (M. Lemieux): M. le sous-

ministre.

M. Angers: Je voudrais simplement vous dire - on achève un peu cet exercice-là - qu'on a tous été à même de constater qu'il y avait de la variation dans les fournisseurs d'équipement de nature informatique. C'est assez varié. Et ce qu'on disait ou ce que le ministre disait aussi, c'est que, dans les circonstances, quand on peut ne pas changer pour le simple plaisir de changer, on ne change pas, puis il y a d'autres fois où il faut le faire et on le fait.

M. Dufour: Il y a une variation dans les compagnies ou dans les genres de contrats, mais dans les montants aussi il y a des variations importantes.

M. Angers: Il faudrait voir ça sur une période plus longue. Je pense bien que c'est un problème général de gouvernement, mais, pour des gestionnaires, on ne peut pas non plus changer toutes les semaines, à moins d'être remplacés évidemment.

M. Dufour: On accepte une partie de la question. On sait qu'il y a des difficultés, mais on vous demande s'il n'y a pas moyen d'améliorer. Cela va.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement financier 4 est vérifié. J'appelle l'engagement 5. Contrat négocié: 32 641 \$.

M. Dufour: Beaucoup de contrats négociés. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Un instant, M. le député de Jonquière. Dans ce cas-là, M. le sous-ministre, est-il possible de savoir des fonctionnaires du Service général des achats si, effectivement, on aurait pu utiliser d'autres produits que IBM Canada?

M. Rheault: Normalement, en matière de terminaux, c'est la firme Comterm qui reçoit les terminaux, encore une fois par décision du ministère des Approvisionnements. Dans le cas présent, c'est le ministère du Revenu qui a pointé du doigt en disant: On veut avoir des IBM pour une raison bien simple, c'est que ce sont deux unités qui sont directement dans la salle d'ordinateurs reliées...

Le Président (M. Lemieux): À des produits IBM.

M. Rheault:... aux canaux de l'ordinateur principal. Donc on ne pouvait pas courir le risque de mettre une autre marque et de créer après cela un quiproquo entre IBM et l'autre firme. C'est la raison pour laquelle...

Le Président (M. Lemieux): Cela rejoint

d'ailleurs les explications de M. le ministre tout à l'heure. Cela va. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Dufour: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement 6.

M. Dufour: Les engagements 6 et 7, on pourrait peut-être les prendre ensemble parce que ce sont deux suppléments et qu'on va poser les mêmes questions.

Le Président (M. Lemieux): Alors, j'appelle les engagements financiers 6 et 7 du mois de décembre.

M. Dufour: Ce sont des suppléments. Peut-être qu'il a eu un succès de librairie immense, mais il faudrait peut-être penser que cela représente des coûts, et j'ai bien l'impression que quand on l'a lu une fois et qu'on s'en est servi, on ne les conserve pas dans les bibliothèques. Ces montants supplémentaires... D'abord, est-ce que je suis correct dans l'interprétation qu'il y a des gens qui en prennent trop par rapport à leurs besoins?

M. Angers: Je vais demander à M. Néron de répondre. Mais il faut savoir qu'on s'est situés dans un contexte bien particulier, et je pense bien que vous allez trouver que la décision qui a été prise est des plus raisonnables.

M. Néron: Quand on a fait la demande de soumissions, on a reçu des soumissions avec des spécifications. Sur la spécification de papier qu'on avait demandée, naturellement, c'était du papier québécois. On a appris, au mois d'octobre, que ce papier n'était plus disponible. On n'avait pas été capable de l'obtenir entre la signature du contrat et le début de la réalisation du contrat. Et la firme qui était le plus bas soumissionnaire nous proposait un papier européen. Ce papier ne faisait pas notre affaire pour sa qualité et aussi parce qu'on avait précisé un papier québécois. Alors, on s'est mis à la recherche de papier québécois. On a aidé la firme à trouver du papier québécois, mais qui se vendait plus cher que le papier qui avait été spécifié originalement. Comme l'entreprise était le plus bas soumissionnaire, le Service des achats a jugé qu'il pouvait négocier le supplément sur la différence du coût du papier avec cette entreprise qui est Litho-Prestige.
(12 h 30)

M. Dufour: Oui, mais vous parlez de 172 000 \$ dans un premier cas sur 700 000 \$. Je veux bien croire qu'on veut obtenir du papier québécois, mais là, il n'y a plus de concurrence, il n'y a plus rien.

M. Néron: Non.

M. Dufour: C'est 33 % des coûts.

M. Néron: Ce n'est pas la seule explication des 171 000 \$.

M. Dufour: Non, je l'espère parce que...

M. Néron: Non.

M. Dufour:... celle-là ne me convainc pas.

M. Néron: Ce n'est pas la seule explication des 171 000 \$. Les 171 000 \$, pour ce qui est de la déclaration générale, viennent de plusieurs raisons, il y a eu plusieurs modifications, soit des modifications d'augmentation. Le papier est la principale raison, et la couleur, le type d'encre à cause du changement de papier, de la texture du papier. Il y a eu aussi une augmentation en matière d'encre. Il y a aussi une augmentation du nombre de pages. On avait prévu, au mois d'août, avoir un guide de 32 pages pour la déclaration détaillée. Mais, vous savez, quand on fait les devis au mois d'août, on vient tout juste de recevoir le discours sur le budget. Cette année, c'était le 1er mai. On ne connaît pas toutes les implications administratives des mesures fiscales. Il faut faire du travail d'analyse, faire des essais, développer des systèmes pour savoir exactement ce que ça demande en termes d'explications aux contribuables et comment sera traitée la mesure fiscale. Les 32 pages se sont révélées insuffisantes pour expliquer ces mesures-là. On a dû porter le guide à 40 pages. Et c'est en septembre que les travaux des avocats du ministère des Finances et du ministère du Revenu nous permettent de voir le nombre d'explications nécessaires aux contribuables.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Jonquière, malheureusement...

M. Dufour: Je comprends vos explications de 32 à 40 pages. On ne simplifie plus, on augmente.

M. Séguin: M. le Président, c'est que vous comprenez mal ce qu'on a dit. C'est que le guide...

M. Dufour: Je ne sais pas. Il faut que vous me le répétiez.

M. Séguin: Habituellement, le guide avait de 80 à 100 pages. À cause de notre réforme des formulaires, je l'ai réduit à 40 pages. Mais on avait une hypothèse de se rendre peut-être à 32 pages, ce qui était très audacieux comme nouvelle parution du guide qui est notre best-seller, je dois dire. Finalement, on s'est limité à 40 pages parce qu'on risquait de couper des informations qui nous apparaissaient essentielles. Mais il faut rappeler qu'on est passé du double au

simple, parce que, dans les années antérieures, c'était 80 à 100 pages.

M. Dufour: C'est la première année...

Le Président (M. Lemieux): Merci. M. le député de Jonquière...

M. Dufour:... que c'est baissé de 100 à 40 pages?

M. Séguin: C'est la première fois qu'on peut offrir aux contribuables un guide...

M. Dufour: Est-ce que vous pourriez me donner le prix de la soumission de l'an passé par rapport à cette année?

M. Séguin: Sur le guide?

Le Président (M. Lemieux): On va prendre note de la question.

M. Dufour: Oui.

M. Séguin: C'est approximativement... Sur l'impression du guide, vous devez tout de suite considérer qu'il y avait à peu près le double de pages.

M. Dufour: Oui. Mais je veux savoir la différence de prix pour la même quantité.

M. Séguin: Oui, on pourrait...

M. Dufour: L'an passé, il y avait 100 pages, dites-vous?

M. Séguin: On pourrait vous le donner. D'ailleurs...

M. Dufour: Combien cela a-t-il coûté?

M. Séguin:... c'est public.

M. Dufour: Il n'y a pas juste une question de simplifier, il y a une question d'économie aussi si je comprends bien.

M. Séguin: D'ailleurs, c'est public puisque nous l'avons étudié ici l'an passé dans les crédits. Alors...

M. Dufour: Je vous le demande.

Le Président (M. Lemieux): Merci. M. le ministre. M. le député de Prévost, à moins que ce ne soit dix secondes parce que notre mandat est terminé.

M. Forget: Très rapidement, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): Vous permettez,

M. le député de Jonquière? Allez-y.

M. Forget: M. le Président, permettez-moi de féliciter le ministre du Revenu et également son équipe pour avoir fait des efforts pour simplifier les formulaires du rapport d'impôt et aussi le mécanisme qui a été mis en place pour rembourser les gens aussi rapidement. Je sais que, chez nous, on a déjà des résultats et tout ça. Merci.

Le Président (M. Lemieux): Je ne peux pas dire que c'est hors du sujet, M. le député de Lévis. Cela relève de l'engagement financier 7. Alors, je déclare que la vérification des engagements financiers relevant du ministère du Revenu comprise dans les listes des mois de septembre 1988 à janvier 1989 est terminée.

Je remercie les membres, le ministre et son personnel. Nous ajournons nos travaux au 2 mars pour la vérification des engagements financiers du Conseil du trésor. Alors, au 2 mars.

(Fin de la séance à 12 h 34)