



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE TROISIEME LEGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Vérification des engagements financiers

Ministère: Approvisionnements et Services

Période: Septembre 1986 à septembre 1987

Le mardi 1er décembre 1987 - No 74

Président: M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Réponses déposées	CBA-3223
Engagements financiers	CBA-3223
Septembre 1986	CBA-3224
Octobre	CBA-3226
Novembre	CBA-3226
Décembre	CBA-3229
Janvier 1987	CBA-3229
Février	CBA-3234
Mars	CBA-3236
Avril	CBA-3238
Mai	CBA-3239
Juin	CBA-3240
Juillet	CBA-3241
Août	CBA-3242
Septembre	CBA-3243

Intervenants

M. Michel Després, président

M. Gilles Rocheleau
M. Jacques Brassard
M. Jean-Claude Gobé
Mme Carmen Juneau
M. Gérard Latulippe

* M. Jean-Claude Careau, ministère des Approvisionnements et Services

* M. Jacques Privé, Idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mardi 1er décembre 1987

Vérification des engagements financiers

(Quinze heures six minutes)

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

La séance est ouverte. Chers membres de la commission du budget et de l'administration, à l'ordre!

J'aimerais rappeler le mandat de la commission. Cette commission est réunie cet après-midi afin de procéder à la vérification des engagements financiers du ministère des Approvisionnements et Services pour les mois de septembre 1986 à septembre 1987.

J'aimerais tout d'abord demander au secrétaire s'il y a des remplacements cet après-midi.

Le Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Blais (Terrebonne) remplace Mme Blackburn (Chicoutimi); M. Brassard (Lac-Saint-Jean) remplace M. Dufour (Jonquière); et Mme Juneau (Johnson) remplace M. Gendron (Abitibi-Ouest).

Le Président (M. Després): Vous avez tous reçu une copie de l'ordre du jour. Est-ce que l'ordre du jour est adopté?

M. Brassard: Adopté.

Le Président (M. Després): Adopté. J'appelle l'étude des engagements financiers du ministère des Approvisionnements et Services.

Réponses déposées

Tout d'abord, avant d'appeler tes engagements financiers de septembre 1986, j'aimerais déposer les réponses données aux questions posées lors de la séance du 29 octobre 1986 et demander aux membres s'ils désirent des renseignements supplémentaires sur l'un des engagements vérifiés lors de la dernière séance de vérification sur le ministère des Approvisionnements et Services. Est-ce qu'il y a...

Une voix:...

Le Président (M. Després): Donc, c'est déposé.

Engagements financiers

J'aimerais appeler l'engagement financier 10 du mois de septembre. Je m'excuse, M. le ministre! Je rappelle que l'engagement 10 est une soumission sur invitation: contrat pour l'achat de 233 750 enveloppes kraft avec colle à pression de format 25, 2 cm x 33 cm, et 210 000 enveloppes de format 30, 4 cm x 40, 8 cm. Le plus bas soumissionnaire: montant de 49 069, 45 \$. Est-ce qu'il y a des questions, M. le député de Lac-Saint-Jean?

M. Brassard: Il y a un écart assez important. Comment expliquez-vous un écart de cette importance?

M. Rocheleau: M. le Président, si vous me le permettez, d'abord, j'apprécie qu'on entende finalement aujourd'hui le ministère des Approvisionnements et Services sur ses engagements financiers. J'aimerais vous présenter certaines des personnes qui m'accompagnent aujourd'hui, entre autres, M. Jean-Claude Careau, directeur général du Service des achats, M. Plamondon, du Service des achats aussi, M. Roland Cloutier, M. Jacques Privé, responsable de la planification à la Société immobilière du Québec, rattachée à mon ministère, Lyne Audet, attachée politique, ainsi que Gilles Pineau, attaché politique à mon ministère.

M. le Président, à l'occasion, vous permettez sûrement à M. Jean-Claude Careau, directeur général des achats, d'apporter certaines précisions sur les soumissions demandées aux services de mon ministère et d'expliquer aussi, s'il y a lieu, dans certains cas, les écarts que l'on peut y retrouver. Je ne sais pas si vous avez l'intention de procéder à la vérification de chacune des soumissions des douze mois de l'année ou si vous avez l'intention de discuter de l'une ou l'autre des soumissions; tout dépend de la commission et des membres. Par contre, nous sommes ouverts à donner toutes les explications nécessaires ou pertinentes dans ce dossier.

M. Brassard; M. le Président.

Le Président (M. Després): Oui, M. le député de Lac-Saint-Jean.

M. Brassard: J'aurais plutôt une préférence pour fonctionner mois par mois. Si j'ai des questions sur un certain nombre - je n'en ai pas sur tous - d'engagements financiers dans un mois, on procédera de cette façon-là et on disposera de chaque mois.

Le Président (M. Després): D'accord. À ce moment-là, effectivement, la procédure normale est d'appeler chacun des engagements financiers, mais avec entente, Je pense, M. le ministre et M. le député de Lac-Saint-Jean. On peut effectivement s'entendre pour les appeler mois par mois; lorsque j'appellerai le mois concerné, vous pourriez à ce moment-là, M. le député de Lac-Saint-Jean...

M. Brassard:... l'engagement ou...

Le Président (M. Després):... identifier précisément l'engagement sur lequel vous avez des interrogations. Est-ce que cela vous va, M.

le ministre? J'appelle les engagements financiers du mois de septembre 1986.

Septembre 1986

M. Brassard: Au mois de septembre, on constate à plusieurs reprises qu'il y a des écarts assez importants, surtout quand ce sont des soumissions sur invitation, comme dans le cas des engagements 10 et 11, et le suivant également. Il y a des écarts assez notables, assez substantiels, entre les différentes offres. Y a-t-il une explication à cela?

M. Rocheleau: Je peux demander à M. Careau de vous dire s'il y a une autre explication. Effectivement, à l'engagement 10, le contrat a été accordé à 49 000 \$, alors que le deuxième soumissionnaire était à 64 000 \$. Il y a un écart quand même assez considérable. Peut-être que M. Careau peut nous apporter certaines précisions sur les demandes de soumissions.

M. Careau (Jean-Claude): Si on considère l'engagement 10 aussi bien que l'engagement 11, on s'aperçoit que ce sont des soumissions sur invitation en respectant en cela le règlement qui indique que, pour des montants inférieurs à 100 000 \$, on peut procéder par soumissions sur invitation.

On constate également qu'il n'y a pas une tonne de fabricants d'enveloppes au Québec. Je crois bien, sous toutes réserves, que les six qui ont été Invités, ce sont les six fabricants traditionnels d'enveloppes au Québec. La différence de coût est attribuable... Ce qu'on se dit quand on reçoit des différences comme cela, c'est que probablement que les autres entreprises étaient déjà surchargées. Quelquefois également, le fournisseur tenait à avoir une commande en particulier parce que son livret de commandes était à sec. Mais, de toute façon, c'est un ordre de grandeur du coût, les 49 000 \$ qui sont là, qui nous fait croire qu'il est capable de remplir ses commandes. Maintenant, expliquer précisément pour quelle raison, c'est assez difficile à dire.

C'est un peu la même chose pour l'engagement 11, concernant les fabricants de classeurs métalliques. Il y a eu douze soumissions demandées et seulement trois réponses. On constate une différence, mais, encore là, probablement dû au fait qu'une entreprise est plus dynamique ou plus soucieuse d'obtenir un contrat.

M. Brassard: Merci, M. le Président. J'aurais une question à poser, toujours en septembre, concernant l'engagement 15. Il s'agit de l'achat de 820 chaises réglables. En regardant les engagements financiers d'autres mois, j'ai pu constater qu'on a procédé à plusieurs reprises à l'achat de chaises réglables également: décembre 1986, mars, avril et juillet 1987, ce qui fait beaucoup de chaises évidemment. Y a-t-il un plan

de renouvellement de toutes les chaises dans les ministères ou si c'est régulier?

M. Careau: Il faut bien noter que c'est un peu frappant dans ces engagements, étant donné qu'il s'agit d'achats faits par le ministère des Approvisionnements et Services à même son budget. Il faut comprendre que ces meubles sont achetés par le ministère et revendus aux différents ministères du gouvernement. La majorité des engagements concerne des achats de cette nature. Vous me demandez s'il y a un plan de remplacement, sans doute que non... En tout cas, à ma connaissance, il n'y a pas de plan concerté pour cela, mais il y a beaucoup de demandes pour ce type d'ameublement, étant donné que c'est quand même relativement récent qu'on puisse offrir ce genre de chaises pour les employés de secrétariat qui ont à dactylographier. Alors, il faut une chaise ajustable en hauteur, sur l'inclinaison. Je crois que cela fait seulement une couple d'années qu'on a cette chose à offrir en vente au ministère. Donc, autrefois, ils utilisaient des tabourets, des chaises un peu moins confortables. Chacun des ministères a un budget d'achat d'ameublement et d'équipement de bureau. Donc, on reçoit des réquisitions pour satisfaire à des besoins.

M. Brassard: Il y a une augmentation très nette de demandes de ce type de chaises.

M. Careau: Depuis deux ou trois ans...

M. Brassard: Une couple d'années.

M. Careau:... je ne dirais pas qu'il y a une augmentation significative, mais cela se maintient à peu près toujours au même niveau. Quand ce n'est pas un type d'ameublement, c'est un autre.

M. Brassard: Cela va pour septembre.

Le Président (M. Després): Tous les engagements du mois de septembre 1986 sont vérifiés. J'appelle maintenant les engagements financiers du mois d'octobre 1986.

M. Brassard: Un instant, s'il vous plaît!

Le Président (M. Després): Oui.

M. Brassard: Je m'excuse, M. le Président. C'est à l'engagement 16, je m'excuse, j'ai passé outre là.

Le Président (M. Després): Du mois de... ?

M. Brassard: Du mois de septembre toujours, le mois qu'on vient de voir.

Le Président (M. Després): Oui.

M. Brassard: On est allé en soumissions

publiques pour 6500 boîtes de chemises. Je constate qu'on n'a pas retenu le plus bas soumissionnaire. On a retenu Jos Clermont Inc. pour 41 275 \$. Il y avait parmi les soumissionnaires: Hilroy (Division Abitibi-Price inc.) pour 38 148 \$. J'imagine qu'il y a une explication à cela?

M. Careau: Je voudrais préciser. Il s'agit d'un achat où on achetait deux articles différents et on demandait pour chacun des articles un prix de la part du soumissionnaire. Si Jos Clermont inc... c'est à cause de l'information telle qu'elle vous a été fournie, ce n'est peut-être pas clair.

M. Brassard: Vous associez cela avec un autre engagement?

M. Careau: Non, c'est toujours le même engagement 16, mais, à l'intérieur de cet achat, il y avait différents types de boîtes. Ce sont des chemises de classement. Alors, il y en a de différentes grandeurs. Il y avait deux sortes de boîtes autrement dit, et on demandait un prix pour chacune des sortes. Pour le plus bas soumissionnaire, on dit qu'il y a 41 275 \$, mais, en fait, sa soumission pour le premier article était de 32 385 \$ et, pour le deuxième, elle était de 8890 \$. Si on regarde Hilroy, il a soumissionné seulement sur le premier article à 38 148 \$. Alors, il était pas mal plus cher que l'adjudicataire.

M. Brassard: Il n'a pas soumissionné pour le deuxième article?

M. Careau: À mon avis, non. Il n'y avait pas de soumission pour le deuxième article. Et il était plus cher pour le premier article.

M. Brassard: Ce qui fait qu'il a été écarté comme ça?

M. Careau: C'est cela.

M. Brassard: Parce qu'il n'avait pas soumissionné pour les deux articles?

M. Careau: Même s'il avait soumissionné pour le deuxième, je pense qu'on faisait l'analyse pour le total des deux articles. De toute façon, il était plus cher, il avait 6000 \$ de plus pour le premier article que Jos Clermont Inc.

M. Brassard: Cela arrive-t-il assez fréquemment des choses comme cela?

M. Careau: Qu'on demande par groupe?

M. Brassard: Oui.

M. Careau: Ah oui, très fréquemment. Dans les groupes qui sont assez importants, dès l'appel d'offres, on indique si on va analyser par groupe ou au total. Des fois, cela n'est pas analysable

aux groupes ou ce n'est pas opportun de donner douze commandes parce qu'il y aurait douze groupes.

M. Brassard: Le choix de la firme à ce moment-là tient compte du fait qu'elle a soumissionné pour l'ensemble des articles?

M. Careau: À l'occasion, on va exiger qu'on soumissionne pour l'ensemble, mais quand on analyse au groupe, évidemment, on n'est pas obligé de soumissionner pour l'ensemble. C'est toujours indiqué dans l'appel d'offres.

M. Brassard: Tout à l'heure, dans plusieurs engagements financiers, vous avez indiqué d'ailleurs qu'en bas de 100 000 \$ vous pouviez procéder sur invitation. Dans le cas de l'engagement 16, même si c'est un engagement inférieur à 100 000 \$, vous avez décidé de fonctionner par soumissions publiques?

M. Careau: Vous avez raison dans votre remarque. Ce qui arrive fréquemment, c'est qu'il y a des domaines où on ne peut pas prétendre connaître tous les fournisseurs. Dans les fabricants d'enveloppes, c'est assez facile, dans les fabricants de classeurs en métal, c'est également assez facile. Mais, dans les fabricants de boîtes de chemises de classement, on n'a pas la prétention de connaître tous ces fournisseurs. Le montant étant tout de même relativement important, on a été par soumissions publiques. C'est un domaine qui est plus difficilement cernable.

M. Brassard: Si je comprends bien, quand le nombre de firmes au Québec produisant tel produit est assez limité et qu'elles sont toutes connues dans le fichier, j'imagine, à ce moment-là que vous jugez plus efficace et sans doute plus rapide de fonctionner sur invitation.

M. Careau: Surtout si le montant est inférieur à...

M. Brassard:... surtout, évidemment, s'il est inférieur à 100 000 \$. Mais même si le montant est inférieur à 100 000 \$ et que vous soyez en face d'un marché où le nombre des entreprises est assez élevé, à ce moment-là, vous préférez...

M. Careau: Souvent, on va privilégier...

M. Brassard:... choisir la soumission publique.

M. Careau:... un appel d'offres public, surtout si le temps nous permet de le faire, à moins qu'il n'y ait une urgence.

M. Brassard: Ça va pour septembre.

Le Président (M. Després): Ça va. Donc, les engagements de 1986 sont vérifiés, j'appelle

maintenant les engagements financiers d'octobre 1986. M. le député de Lac-Saint-Jean est-ce qu'il y a des questions?

Octobre

M. Brassard: À l'engagement 1, je suppose que vous avez négocié le contrat parce qu'il s'agissait de la firme qui fournissait les autres équipements.

M. Careau: Ce type d'équipements-là, c'est pas mal particulier, quand un ministère est déjà organisé avec une marque d'équipements, par exemple, et qu'il exige une compatibilité ou des échanges de machines à l'intérieur du même service. D'autant plus que c'était un produit reconnu québécois. Dans le temps, selon la réglementation, il y avait un comité sur la bureaucratie qui examinait chacune de ces demandes-là, et quand c'était un produit considéré comme québécois qui était exigé par un ministère en vue de continuité... On négocie. D'ailleurs, on a des listes de prix vérifiables avec ces entreprises-là, et c'est comme ça qu'on fonctionne. Parce que c'est assez difficile d'entrer une autre marque de machine dans toutes sortes de domaines, des fois, où il n'y a pas de compatibilité assurée.

M. Brassard: Oui, Je regarde ça, M. le Président Vous m'excuserez. À l'engagement 7, encore là. on est en face d'un écart considérable entre les deux - toujours en octobre, l'engagement 7 - on est en face d'un écart considérable entre les deux soumissionnaires. Entre 85 000 \$ et 135 000 \$, c'est énorme pour des boîtes de chemises de classement.

M. Careau: C'est un peu particulier, ça. Il y a toutes sortes de systèmes de classement. Je suis peut-être un peu familier avec ça. Quand on examine les systèmes adoptés à différents endroits, il y a toutes sortes de couleurs, toutes sortes de codes, toutes sortes de choses qui font, des fois, que la compétition n'est pas facile.

Je regarde ça, par exemple, c'est une soumission publique et on n'a que deux soumissionnaires sur un projet quand même important.

M. Brassard: Et il y a un écart énorme entre les deux.

M. Careau: Et il y a un écart énorme. À ce moment-là, on se dit qu'on est chanceux d'avoir eu le plus bas qui a soumissionné.

M. Rocheleau: Et le deuxième n'était même pas conforme. Il y avait une omission du dépôt de garantie.

M. Brassard: Pour Les Systèmes documentaires MDS. Là encore, vous avez procédé par

soumissions publiques. Pourtant c'est inférieur à 100 000 \$.

M. Careau: Encore une fois, c'est un domaine, les chemises de classement, où il y a tellement de sortes, tellement de formats, tellement de systèmes différents qu'on n'a pas la prétention, pour le besoin qu'on avait, de connaître tous les fournisseurs possibles. Des fois, d'une année à l'autre aussi, les entreprises modifient ou s'adaptent ou utilisent de nouveaux systèmes qu'on ne connaît pas nécessairement.

M. Brassard: Est-ce que, dans des soumissions publiques de ce type-là, par exemple, pour des chemises de classement, est-ce que vous êtes très précis dans la demande de soumissions? Est-ce que vous indiquez beaucoup de caractéristiques du produit?

M. Careau: À l'occasion, sans doute qu'on doit être très précis. Si je pense, par exemple, à un ministère à papiers, je ne sais pas, le ministère de la Justice, le ministère du Revenu, qui ont des systèmes montés, des systèmes de classement qui fonctionnent depuis un certain nombre d'années...

M. Brassard:... de dimensions, de couleurs, il y a des...

M. Careau: Il faut respecter cela, sans cela, pour économiser 5000 \$, on va peut-être les obligés... S'ils adoptaient ce système qui n'est pas tout à fait cohérent avec le leur, cela pourrait créer des embêtements joliment dispendieux.

M. Brassard: En somme, vous respectez les commandes venant des ministères.

M. Careau: Le plus possible.

M. Brassard: Le plus possible.

M. Careau: On examine les spécifications, ce qui peut faire l'objet de disparités, d'orienter cela vers un fournisseur donné. On remet cela en question chaque fois.

M. Brassard: Cela va pour octobre, M. le Président.

Le Président (M. Després): Les engagements financiers du mois d'octobre 1986 sont maintenant vérifiés. J'appelle maintenant les engagements financiers du mois de novembre 1986.

Novembre

M. Brassard: À l'engagement 1, vous vous retrouvez avec la procédure de soumissions sur invitation avec un seul soumissionnaire, un sur dix, qui a répondu à l'invitation. Est-ce que de

tels cas se produisent souvent? Et, dans ces cas, est-ce que vous retenez l'unique firme qui a répondu à l'invitation ou est-ce qu'il vous arrive de recommencer la procédure?

M. Careau: Il nous arrive de le refaire. Il est évident que dans un cas comme celui-là, on va vérifier. Il est vrai que, là, c'est 25 000 \$, ce n'est quand même pas des millions, mais tout de même. On examine les prix payés pour des commandes antérieures, on fait cela régulièrement, y compris dans les cas où il y a compétition, mais que la différence est forte, pour s'assurer que c'est raisonnable comme coût.

M. Brassard: Vous faites un examen comparatif...

M. Careau: C'est cela.

M. Brassard:... d'achats antérieurs.

M. Careau: Si le prix avait été beaucoup plus important que celui-là, il n'y a rien qui dit qu'on n'aurait pas pu retourner. Évidemment, je ne connais pas ce dossier en particulier. Est-ce que c'était urgent? Cela m'étonnerait que ce soient des raisons comme cela. C'est certainement qu'on a trouvé que le prix était acceptable. Et on a donné la commande à ce prix, malgré l'absence de compétition.

M. Brassard: Est-ce qu'il vous arrive, dans des cas comme cela de recommencer...

M. Careau: Cela nous arrive.

M. Brassard: À ce moment-là, quand on n'a pas répondu sur l'invitation, est-ce que vous utilisez plutôt l'appel d'offres public?

M. Careau: Ce sont des cas quand même assez peu fréquents. Je ne peux pas dire qu'il y a un processus établi à l'avance.

M. Brassard: Habituellement, il y a plus d'une firme?

M. Careau: On considère un peu la situation, les circonstances qui font qu'il n'y a pas de compétition. Pour des étagères métalliques, par exemple, c'est sûr qu'il n'y a pas 25 entreprises au Québec en mesure de fournir cela. La compétition étant assez restreinte, c'est peut-être trois ou quatre fabricants.

M. Brassard: Vous avez invité dix firmes?

M. Careau: Oui. C'est qu'il y en a plusieurs qui font valoir qu'elles sont en mesure de fournir cela et à qui on n'a jamais donné de commande parce qu'elles n'ont jamais été les plus basses. Mais on continue quand même à leur demander des prix.

M. Brassard: Mais cela arrive peu souvent que vous vous retrouvez avec une seule firme. Cela arrive peu souvent.

M. Careau: C'est relativement peu fréquent parce qu'on demande beaucoup plus que... Là, on s'aperçoit qu'on a demandé dix soumissionnaires pour un contrat de 25 000 \$. Cela me paraît beaucoup. C'est un peu comme pour le suivant. On s'aperçoit qu'on a demandé 22 soumissionnaires.

M. Brassard: Ce n'est même pas 30 000 \$.

M. Careau: Je pense qu'on a fait le tour du marché pas mal à ce moment-là.

M. Brassard: À l'engagement 4, en tout cas, c'est peut-être la formulation de l'engagement qui m'apparaît curieuse. On dit: Contrat pour l'achat d'une quantité minimum de 2500 classeurs. Je comprends mal l'expression "quantité minimum". Cela pouvait être plus de 2500 ou quoi? C'est le "minimum" que je trouve curieux. On achète 2500 ou on en achète 3000 ou on en achète 3200.

M. Careau: En fait, c'est qu'à cause du mode de fonctionnement, on ne peut pas déterminer en début d'année ou à une époque quelconque dans l'année qu'au cours des douze prochains mois, on va commander 2327 classeurs ou 2540. Mais on sait très bien que cela va tourner dans cela en examinant les commandes des années précédentes, les quantités effectivement commandées, achetées, on sait que cela va tourner aux environs de 2500. Donc, on fait un appel d'offres, mais dans lequel on ne veut pas s'engager à entreposer ces meubles-là indéfiniment, si le besoin ne se présentait pas s'il se présentait quelque chose.
(15 h 30)

M. Brassard: Mais vous en achetez 2500 cependant?

M. Careau: On dit qu'on va en acheter 2500, mais avec une possibilité, et c'est indiqué dans l'appel d'offres qu'on excède la commande d'une quantité d'environ 10 % pour éviter que le fournisseur, à un moment donné, si on est rendu à 2510, nous dise: Bien, ce n'est plus 300 \$ du classeur, c'est 400 \$. On veut quand même profiter du prix qu'on obtiendra.

M. Brassard: Vous avez une marge là...

M. Careau: C'est cela, pour avoir une marge de quantité...

M. Brassard:... qui est autour de 10 %...

M. Careau:... qui est autour de 10 %...

M. Brassard:... et qui apparaît au contrat

conclu avec la firme.

M. Careau:... qui apparaît dans l'appel d'offres et dans le contrat C'est cela.

M. Brassard: Autour de 10 %, cela veut donc dire 200... 10 %, c'est quoi? De plus 20, 250? Non

M. Careau: Ce serait 250.

M. Brassard: 250.

M. Careau: C'est que dans le fond, on voulait être un peu plus efficace. Cette année, on s'est dit: On va mesurer la quantité approximative annuelle dont on aura besoin plutôt que de faire quatre appels d'offres dans le courant de l'année ou six appels d'offres. Par exemple, un fournisseur est en train de fabriquer, et, tout à coup, on retourne avec un autre appel d'offres pour 300 autres classeurs. Bien là, on a dit: On va y aller pour l'année, mais on va indiquer que les quantités sont nécessairement approximatives.

M. Brassard: En tenant compte des années antérieures, si je comprends bien, vous en êtes arrivés à la conclusion que, bon an mal an, cela vous prend 2500 classeurs...

M. Careau: C'est en plein cela.

M. Brassard:... pour répondre aux demandes des ministères, mais, comme vous voulez être sûrs de ne pas être obligés de retourner en appel d'offres pour 75 ou plus...

M. Careau: Tout juste...

M. Brassard:... vous incluez cette marge de manoeuvre qui fait partie et de l'offre et du contrat. À l'engagement 7, on a là un exemple d'une demande de plusieurs éléments. Cela vous arrive souvent de regrouper comme cela les équipements demandés. Dans le cas présent, des tables pour informatique, des meubles du système, 2080 caissons, 700 retours et 420 pupitres. Pourquoi n'avez-vous pas scindé tout cela? Tout cela va ensemble?

M. Careau: Exactement, tout cela va ensemble. C'est le système d'ameublement qu'on voit dans tous les bureaux des ministères.

M. Brassard: Pour l'informatique, les systèmes informatiques.

M. Careau: C'est-à-dire qu'il y a deux types d'ameublement bien distincts, il y a les tables pour informatique et l'autre série, ce sont les meubles du système 25 qu'on appelle. Alors, les pupitres mêmes, il y en a 420, et on voit 2080 caissons. Ce qu'on appelle des caissons, ce sont

les parties en tiroirs ou en tablettes, qui sont attachés au pupitre, et, les retours, ce sont les parties sur lesquelles on peut placer une machine à écrire, des choses comme cela. Donc, éventuellement, un ministère peut dire qu'il a besoin de dix pupitres, de deux caissons, mais de huit retours, ou il peut avoir besoin seulement de caissons pour des pupitres qu'il a déjà. Ce sont des meubles qui sont fabriqués toujours par le même type d'entreprise, et, à ce moment-là, on demande chacun de ces articles-là plutôt qu'une fois, acheter des caissons et, une autre fois, des retours. Comme cela, on s'exposerait, à un bon moment donné, à manquer de caissons et à avoir trop de retours, ou je ne sais trop quoi. On fait toujours cela de cette façon dans l'ameublement?

M. Brassard: Il y a au moins une scission possible qui aurait pu être faite. Ce sont les 130 tables pour informatique et, ensuite, te reste...

M. Careau: Tout juste. C'est pour cela que cette soumission-là a été traitée en deux groupes distincts.

M. Brassard: Deux groupes distincts.

M. Careau: Oui, monsieur. D'ailleurs, il y a deux adjudicataires: Roy & Breton Inc. pour le groupe 1, c'est-à-dire pour les systèmes 25, et, pour le groupe 2, Les Intérieurs classiques du Québec ltée, qui a soumissionné pour les tables pour informatique. Ce sont deux commandes distinctes à l'intérieur de la même soumission.

M. Brassard: Cela signifie qu'une firme aurait pu ne soumissionner que pour un groupe.

M. Careau: Tout juste. D'ailleurs, il y en a qui l'ont fait.

M. Brassard: C'était possible dans l'appel d'offres.

M. Careau: Je crois qu'il y en a qui l'ont fait? Non. Tout le monde a soumissionné sur les deux groupes, mais les deux groupes étaient analysés de façon distincte. C'était indiqué également dans l'appel d'offres.

M. Brassard: Il y en a qui l'ont fait.

M. Careau: Je ne crois pas. Les Intérieurs classiques du Québec, 33 540 \$ pour le groupe 2 et 317 636 \$ pour le groupe 1.

M. Brassard: Je n'avais pas... D'accord.

M. Careau: Roy et Breton, 34 060 \$ pour le groupe 2 et 306 620 \$ pour le groupe 1. Ébénisterie Alfredo, 35 100 \$ pour le groupe 2 et 317 960 \$ pour le groupe 1.

M. Brassard: Ça, c'est novembre. Cela va.

Le **Président (M. Després):** Les engagements financiers du mois de novembre sont maintenant vérifiés.

M. Brassard: Cela va.

Le **Président (M. Després):** J'appelle donc les engagements financiers du mois de décembre 1986.

M. le député de Lac-Saint-Jean.

Décembre

M. Brassard: Valises à documents.

Le **Président (M. Després):** Engagement numéro... ?

M. Brassard: Engagement 4. Si je comprends bien, les Bagages Holiday ont fait deux soumissions. Dans l'engagement financier 4 de décembre, on retrouve Bagages Holiday pour la firme retenue et, chez les autres soumissionnaires, on retrouve également Bagages Holiday, mais pour 45 720 \$.

M. Careau: Ce qui arrive, c'est qu'on avait un devis, une spécification pour le genre de valises qu'on voulait obtenir. Holiday a soumissionné pour 41 125 \$ selon la spécification. Maintenant, il a offert une option il, une valise un peu différente et légèrement plus chère, 45 720 \$. C'est une option qu'on n'a pas retenue.

M. Brassard: D'accord.

Dans l'engagement 5, on retrouve des chaises réglables. C'est la même chose que tantôt. Vous n'êtes pas capable, à ce moment-là, pour les chaises, de faire à peu près la même chose que vous avez faite pour les classeurs métalliques, les 2500 qu'on a vus tantôt, les 2500 classeurs latéraux. Vous les regroupez...

M. Careau: Il faut penser...

M. Brassard:... en un seul appel. Pour les chaises, la quantité est trop considérable?

M. Careau: La quantité qui apparaît là est quand même importante, mais il faut faire attention aussi pour ne pas arriver sur le marché avec une soumission, je ne sais pas, de 1 000 000 \$ pour fabriquer des choses, étouffer un fournisseur et faire mourir les autres parce qu'ils n'ont pas de commandes aussi. Il faut arriver avec des commandes raisonnablement importantes.

M. Brassard: Quand ce sont des quantités considérables, le Service des achats préfère...

M. Rocheleau: Les scinder.

M. Brassard:... scinder de façon à...

M. Careau: D'ailleurs, il faut penser aussi aux quantités raisonnables d'entreposage. Il ne faut pas inonder un entrepôt qui va nécessiter d'être agrandi.

M. Brassard: Et aux capacités de production des industries aussi, j'imagine.

M. Careau: C'est cela, et être capable de répondre raisonnablement à la demande des ministères. Il ne faut pas faire attendre un an pour un meuble, mais ne pas être obligé non plus de le fournir le lendemain qu'on l'a demandé. Il y a un peu de...

M. Brassard: Oui, oui. Cela va pour décembre, M. le Président.

Le Président (M. Després): Les engagements du mois de décembre 1986 sont maintenant vérifiés.

J'appelle maintenant les engagements financiers du mois de janvier 1987.

M. le député de Lac-Saint-Jean.

Janvier 1987

M. Brassard: À l'engagement 4, ce sont les voitures pour différents ministères comme Loisir, Chasse et Pêche?

M. Careau: Il y avait plusieurs ministères...

M. Brassard: Approvisionnements et Services?

M. Careau:... qui avaient demandé des voitures.

M. Brassard: Est-ce que cela couvre tous les besoins des différents ministères pour l'année en cours, l'année 1987?

M. Careau: La majorité des besoins parce que au moment où on lance l'appel d'offres, on essaie de faire cela au mois de novembre de façon à être en mesure de commander les voitures au moment où elles se fabriquent. Il arrive des fois que, pour une raison ou pour une autre, un ministère ne soit pas prêt à nous donner sa commande. Mais, cette fois-là, ça couvrirait les besoins des ministères des Transports, de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, du Solliciteur général, des Communications, du Revenu, et ceux de la Société immobilière du Québec. Mais la Société immobilière du Québec, par la suite, a annulé sa réquisition; donc, il n'y a pas eu d'achat de fait pour elle.

M. Brassard: Qui a annulé sa... ?

M. Careau: La Société immobilière du Québec.

M. Brassard: Ah, d'accord.

M. Careau: À ce moment-là, ils avaient révisé leurs besoins et ils nous avaient fait part d'annuler.

M. Brassard: Mais, dans le cas des véhicules, vous regroupez l'ensemble des besoins...

M. Careau: C'est ça.

M. Brassard:... des différents ministères et vous ne faites qu'un seul appel d'offres.

M. Careau: Oui, par type de voitures, selon le type de voitures qui est requis. Des fois, il y a des camionnettes, il y a des voitures à passagers. On a plusieurs normes de voitures, et chacun des ministères s'inscrit dans une norme avec une quantité, et l'appel d'offres et l'analyse se font par type de véhicules.

M. Brassard: Donc, ça veut dire que pour tel type de véhicule vous pouvez choisir tel concessionnaire...

M. Careau:... tel concessionnaire plutôt que l'autre.

M. Brassard:... plutôt que tel autre. Pour les camionnettes, par exemple, ça peut...

M. Careau: C'est ça.

M. Brassard:... être tel concessionnaire et pour d'autres types de véhicules, tel autre également

M. Careau: C'est ça.

M. Brassard: Est-ce que c'est une année exceptionnelle, 190, ou si, bon art mal an, c'est à peu près le nombre? L'an passé, combien est-ce que cela a été?

M. Careau: C'est à peu près toujours pareil. Là même, je m'aperçois que la Sûreté du Québec n'est pas dans ça. La Sûreté du Québec, c'est toujours une quantité assez importante aussi.

M. Brassard: Mais vous procédez différemment, distinctement.

M. Careau: De la même façon, sauf qu'au moment où on a fait cet appel d'offres, Je crois bien que les besoins de la Sûreté du Québec n'étaient pas encore établis. Cela a dû être fait par la suite.

M. Brassard: Ce qu'on a ici, c'est évidemment le plus bas soumissionnaire par article. Je

m'adresserais plutôt au président. Comment se fait-il que dans cet engagement-là, on n'ait pas listé les autres soumissionnaires qui n'ont pas été retenus? Parce que, si Je comprends bien, le plus bas soumissionnaire... Ça, c'est la liste des concessionnaires qui ont été retenus.

M. Rocheleau: On vous l'a donné à chacune des catégories que nous avons retenues.

M. Brassard: C'est le soumissionnaire retenu.

M. Rocheleau: Oui. Maintenant, on pourrait vous faire parvenir, si vous voulez, la liste des soumissionnaires de même catégorie et ceux qui n'étaient pas nécessairement les plus bas.

M. Brassard: Si c'était possible.

Le **Président (M. Després):** Est-ce que ça vous convient, M. le député de Lac-Saint-Jean?

M. Brassard: Si c'était possible, oui.

Le **Président (M. Després):** D'accord. Donc, M. le secrétaire de la commission a pris note que ces Informations de la part de M. le ministre des Approvisionnement et Services soient déposées au sujet de l'engagement 4 du mois de janvier 1987. Est-ce que ça va pour le mois de janvier?

M. Brassard: Est-ce que, dans le cas de l'achat de véhicules, il y a des critères qui favorisent les industries automobiles qui fabriquent au Québec? Est-ce que c'est pris en considération? Parce que Je vois qu'il y a du Chrysler, deux fois Chrysler, Fortier Auto, je ne sais pas quel-

Une voix: C'est Chrysler.

M. Brassard:... c'est Chrysler aussi. Plymouth. Alors, Il n'y a pas beaucoup de GM.

M. Gobé: Fortier a GM aussi.

M. Brassard: Fortier a GM aussi.

M. Gobé: Les deux le gardent.

M. Rocheleau: En somme, on tient compte des trois manufacturiers nord-américains, Ford, GM, Chrysler et basé sur les spécifications qui sont fournies par chacun des ministères dans chacune des catégories. Maintenant, dans une catégorie, on peut faire appel aux trois compagnies.

(15 h 45)

M. Brassard: Mais dans votre évaluation, vous ne tenez pas compte du contenu québécois, par exemple.

M. Careau: Non.

M. Brassard: Le fait que GM, par exemple, fabrique au Québec n'est pas pris en compte comme tel.

M. Careau: Non, le contenu québécois est considéré en vertu de la politique d'achat. Dans l'élaboration de la politique d'achat, il est clairement indiqué que cela ne s'applique pas aux véhicules automobiles, parce qu'il faut bien tenir compte que la commande n'est quand même pas placée auprès de Ford, de Chrysler ou de GM...

M. Brassard:... mais placée auprès des concessionnaires.

M. Careau:... mais auprès des distributeurs, des concessionnaires. Et notre norme sur les véhicules automobiles est révisée annuellement avec chacun des trois fabricants pour nous assurer qu'ils sont en mesure de respecter la spécification qui est faite et que cela ne favorise pas indûment l'un par rapport à l'autre.

Le Président (M. Després): Ça va pour janvier?

M. Brassard: Ça va.

Le Président (M. Després): Donc les engagements du mois de janvier 1987 sont maintenant...

M. Brassard: M. le Président, un instant s'il vous plaît.

Le Président (M. Després): Oui, Mme la députée de Johnson.

Mme Juneau: À la suite de la question de mon collègue, le député de Lac-Saint-Jean, je voudrais savoir s'il y a une attention toute spéciale qui est portée dans le produit québécois dans la fourniture de papeterie, d'enveloppes, finalement tout ce qui a rapport avec cela? Car vous comprendrez qu'il y a un certain temps, j'avais fait un examen de cela. J'ai une compagnie qui s'appelle Domtar chez nous. Et on s'est rendu compte que certaines enveloppes du gouvernement étaient fabriquées avec du papier venant de l'extérieur du Québec, pendant qu'on en fait ici au Québec des enveloppes gouvernementales et tout cela. Est-ce qu'une attention spéciale est faite à cet égard pour que ce soit finalement nos industries québécoises qui puissent fournir le papier pour tous vos achats de papiers à lettre, enveloppes et tout cela?

M. Rocheleau: En somme, c'est qu'on a déjà une politique qui tient compte que, pour les fournisseurs, selon les demandes d'enveloppes, par exemple, cela doit être fabriqué au Québec et que le contenu doit être québécois.

Mme Juneau: Au sujet du papier pour faire l'enveloppe... Je connais certains endroits où on utilise des sacs faits à l'extérieur avec du papier de l'extérieur. Je pourrais vous apporter certaines preuves de cela, M. le ministre, et je pense qu'il y aurait peut-être lieu de corriger la situation parce que ce sont vraiment des emplois au Québec, ce sont des nôtres qui auraient besoin d'être les fournisseurs de cela.

M. Rocheleau: Mais, au point de vue du contenu, c'est dans la spécification, c'est du contenu québécois. Par contre, s'il y a certaines demandes spécifiques et s'il n'y a pas accessibilité pour ce qui est du contenu québécois, à moins que M. Careau n'ait des explications particulières, je sais pertinemment que cela fait partie intégrante de la demande quand elle se fait, que cela doit correspondre à un contenu québécois. Maintenant, il peut y avoir exception à la règle dans certains produits, qui ne seraient pas fabriqués au Québec avec un contenu québécois et que, par contre, il y aurait certaines exigences pour certains de ces produits, mais cela ferait, je pense, exception à la règle.

M. Careau: On exige toujours, règle générale, dans tous les produits, que ce soit du papier, des meubles ou quoi que ce soit, on exige un produit québécois et des matières premières du Québec. Il y a maintenant des cas où cela n'est pas possible. Par exemple, pour des contrats d'impression pour des revues à prestige, avec un papier glacé qui ne se fabrique pas au Québec, on ne l'exige évidemment pas. Mais, pour le reste, pour toutes sortes de papier qu'on achète pour les ministères, de toute nature, on fait affaire avec les manufacturiers québécois. Tout comme, récemment, on a acheté des enveloppes pour les besoins des ministères, qui sont des enveloppes pour une bonne partie en papier recyclé au Québec. Ce ne sera alors certainement pas un produit étranger qui va entrer dans la composition de ces enveloppes.

Mme Juneau: En tout cas, je vais y revenir plus tard. Je vais vous en parler, parce que j'ai eu connaissance qu'il y a certains organismes gouvernementaux qui utilisent du papier provenant de l'extérieur. Je vais vous en apporter la preuve et on en discutera.

M. Rocheleau: Remarquez qu'on n'achète pas nécessairement pour les organismes. Il y a, par contre, certains organismes qui font appel à nos services pour certains produits, mais il y en a certains qui ont l'autonomie de satisfaire à leurs propres besoins et ils placent leurs commandes eux-mêmes. Par contre, on peut faire une distinction entre un organisme qui demande au ministère des Approvisionnements et Services de lui fournir certains produits que nous avons, nous, en inventaire. Mais, si l'organisme en

question allait tout simplement sur le marché, il pourrait se trouver que ce n'est pas nécessairement un produit à contenu québécois.

Mme Juneau: Je vous donne un exemple. La Société des alcools s'approvisionne en sacs et ces derniers proviennent de Toronto.

M. Rocheleau: Mais, la Société des alcools, entre autres, c'est qu'ils n'utilisent pas nos services et achètent directement pour leurs propres besoins.

Mme Juneau: Mais, à ce moment-là, est-ce que le ministre responsable ne peut pas aviser la Société des alcools d'utiliser le produit québécois pour finalement sauver et conserver nos emplois?

M. Rocheleau: Écoutez, on pourrait sûrement en prendre note et demander au ministre s'il pourrait, d'une part, informer la société, s'il y avait lieu de le faire. Et, encore-là, dans les explications, je ne peux pas préjuger, mais cela dépend quand ils placent la commande, quelle sorte de produit ils achètent. Sûrement qu'il y aurait des réponses à donner là-dessus. Mais, on ne s'approvisionne pas chez nous pour ces produits.

Le Président (M. Després): M. le député de Lafontaine, est-ce que vous aviez une question?

M. Gobé: Oui, Merci, M. le Président. Peut-être pour amener une petite précision, une petite expérience personnelle, à mon collègue, si vous le permettez. C'est que, en ce qui concerne les automobiles, il est vrai qu'au Québec, on fabrique certaines automobiles, mais ce n'est pas forcément celles-là qui sont en soumissions. Et celles pour lesquelles les concessionnaires General Motors peuvent soumissionner, peuvent être fabriquées au Michigan ou ailleurs. Je vous ferai remarquer aussi qu'on voit beaucoup de produits Chrysler. J'ai été moi-même à Chrysler, dans le temps, avant de siéger parmi vous. Il y a plusieurs manufacturiers québécois qui fournissent des pièces de Chrysler, et donc cela a créé des emplois au Québec.

En même temps, les concessionnaires Chrysler emploient plusieurs milliers de personnes, à l'intérieur du Québec. Et je considère, vu que ce n'est pas toujours un produit directement fabriqué au Québec, qu'ils ont peut-être le droit d'être traités sur le même pied que les autres. J'aimerais seulement mentionner quelque chose. Parce que notre collègue de Johnson faisait certainement un exposé intéressant sur l'achat chez nous. Je sais que c'est peut-être une des mesures que leur gouvernement a voulu amener. Sauf que j'aurais peut-être trois remarques à faire. La première c'est que, si l'on avait appliqué cette mentalité-là, Bombardier n'aurait jamais fait le métro de New York, Oerlikon n'aurait pas signé, hier, un contrat avec la

défense américaine, puis sur le micro dans lequel je parle, qui a été acheté sous leur mandat, si je ne me trompe, c'est marqué "Made En USA". Ce qui fait que, si l'on appliquait ces mentalités, je pense qu'on restreindrait le commerce et que l'on retournerait à des luttes un peu stériles. Je ne crois pas que ce soit là le point d'ailleurs, d'après moi.

Le Président (M. Després): M. le député de Lac-Saint-Jean.

M. Brassard: M. le Président, je me permets, non pas de riposter et d'engager une polémique, mais il était clair dans la politique d'achat mise en place par notre gouvernement qu'il ne s'agissait pas de privilégier les produits québécois sans la moindre retenue. Il y avait un critère de 10 % quand même, qui faisait partie de cette politique. Pour autant que cela ne dépassait pas de plus de 10 % les coûts d'un produit étranger, on avait tendance à privilégier l'industrie québécoise. Cela n'allait pas jusque dans le sens préconisé par le député de Lafontaine.

Il faut quand même, je pense, rétablir les faits. Ce qui est important dans tout cela, c'est que dans toute la mesure du possible - et il est bien évident, on le sait aussi de notre côté, que dans bien des cas, ce n'est pas toujours possible - on s'efforce de favoriser les industries québécoises. Je pense que c'est le propos de ma collègue de Johnson, parce que cela veut dire des emplois, cela veut dire des revenus générés dans l'économie québécoise.

Mais il est évident aussi que, dans bien des cas, ce n'est pas possible. Le cas de GM. Je sais que GM, à Boisbriand, fabrique certains modèles. Je ne pense pas qu'on fabrique des camionnettes, par exemple. Bon! Mais le ministère du Loisir, de la Chasse et de la Pêche a besoin d'un certain nombre de camionnettes pour les agents de conservation de la faune. Alors, c'est évident qu'on ne peut pas exiger que ce soit fabriqué au Québec, parce qu'il ne s'en fabrique pas. Alors, tout cela doit être, en quelque sorte, examiné à la lumière du bon sens, du sens commun.

M. Rocheleau: En somme, M. le Président.

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

M. Rocheleau:... nous avons fait dernièrement l'acquisition de camions et effectivement on a retenu Kenworth, parce que Kenworth était en grande partie fabriqué au Québec et le contenu était en grande partie québécois. Et même si le prix était supérieur, quelque peu supérieur à ce qu'on avait demandé dans le temps, c'était Freightliner, je pense. Alors, le prix de Freightliner était inférieur, mais on a privilégié Kenworth, parce que c'était un contenu québécois. Alors, dans ce sens-là, on applique un certain pourcentage qui permet de considérer le

fait que cela crée des emplois chez nous et que cela crée aussi dans l'environnement immédiat des emplois de services. Et je pense que cela fait partie des critères dont le gouvernement s'est doté déjà depuis plusieurs années dans le but de favoriser l'implantation de nouvelles industries au Québec, la création de nouveaux emplois, tout en ayant une certaine discrimination positive pour le fournisseur québécois.

Le Président (M. Després): M. le député de Chambly, vous aviez une...

M. Latulippe: Quelques questions. La première question est: Comment définissez-vous le contenu québécois? Est-ce qu'il s'agit de l'entreprise qui fournit, qui soumissionne qui doit être québécoise ou s'il y a des exigences quant à ses propres sources d'approvisionnement et quant au pourcentage d'approvisionnement? Par exemple, vous achetez des porte-documents. La compagnie qui fabrique les porte-documents, c'est celle qui soumissionne, mais pour les porte-documents, cela prend du papier, du carton, il y a donc des sources d'approvisionnement. Comment définissez-vous cela?

M. Rocheleau: En somme, les définitions, c'est que quelqu'un doit faire approuver son produit par le ministère de l'Industrie et du Commerce qui, lui, de par le contenu qui est analysé avec le fournisseur, établit, des critères de contenu québécois: si c'est un produit fabriqué et si c'est un produit qui est assemblé au Québec, si c'est un produit qui, en somme, est fourni par le distributeur, mais qui n'est ni assemblé ni... Alors, il y a tous ces facteurs qui entrent en considération- et selon lesquels on applique des points. Et ces points-là favorisent habituellement le fournisseur québécois lors d'une soumission publique. Dans le cas de Freightliner et de Kenworth, le camion Kenworth était davantage... On prenait le châssis et, à partir du châssis, on fabriquait l'ensemble de la carrosserie et ainsi de suite, l'ensemble de la mécanique. Alors, au point de vue du contenu, on démontrait qu'il y avait un pourcentage supérieur à une autre compagnie qui était compétitrice.

M. Latulippe: Est-ce qu'il y a des pourcentages requis de contenu québécois dans les matières premières?

M. Rocheleau: En somme, ta compagnie doit faire la preuve qu'elle emploie tel genre de contenu qui est produit au Québec par des entreprises fournisseurs de pièces ou autres. Et à la suite de ta fourniture et de ta vérification, on établit à ce moment-là des critères de base qui favorisent le contenu québécois à un pourcentage x que je peux difficilement vous définir, parce que je pense qu'on a douze critères qui nous permettent d'arriver à déterminer le contenu québécois comparativement à de l'importation.

Par ce phénomène, on favorise le contenu québécois jusqu'à un pourcentage de tant.

M. Latulippe: Une dernière question, si vous permettez. Dans le cadre de l'entente proposée sur le libre-échange, j'aimerais avoir votre opinion. Est-ce que vous avez quelque crainte que ce soit, que ces politiques d'achat chez nous soient remises en question?

M. Rocheleau: Bien, en somme, pour ce qui touche plus particulièrement notre ministère des Approvisionnements et Services, il n'en demeure pas moins qu'on a des seuils pour lesquels nous allons sur invitation. C'est encore en discussion, mais, au point de vue des achats gouvernementaux, ce n'est pas touché.

Le Président (M. Després): M. le député de Lac-Saint-Jean.

M. Brassard: Dans la foulée des questions du député de Chambly, est-ce que les entreprises qui soumissionnent... Vous venez de décrire un peu sommairement la politique d'achat en termes de contenu québécois, mais est-ce que les firmes qui soumissionnent, les entreprises qui soumissionnent, soit sur invitation ou par soumissions publiques, sont tenues de fournir un certain nombre de renseignements qui permettent à vos services par après d'évaluer le contenu québécois?

(16 heures)

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

M. Rocheleau: Alors, M. le Président, quand on fait une demande de soumissions publiques, le soumissionnaire doit nous indiquer le pourcentage du contenu québécois comme tel. S'il y a lieu, pour nous, de faire une vérification, on en fait une auprès du ministère de l'Industrie et du Commerce. Et, à l'intérieur des critères déjà établis, le fournisseur doit donner l'évaluation du contenu. À ce moment-là, on en tient compte dans le prix de la soumission.

Je reviens encore à l'exemple de tantôt, à la soumission pour Freightliner et Kenworth, deux camions qui étaient disponibles au Québec. L'un était produit avec un contenu plus important, le montant de la soumission était légèrement plus élevé, mais, à cause du contenu, cela lui a permis d'être plus bas, comme fournisseur.

Mme Juneau: Une toute petite question, si vous le permettez.

Le Président (M. Després): Mme la députée de Johnson.

Mme Juneau: Est-ce à mon tour?

Le Président (M. Després): Oui. allez-y, madame.

Mme Juneau: M. le Président, est-ce que je pourrais demander au ministre s'il veut déposer... Tout à l'heure, vous avez parlé d'une grille sur laquelle vous vous basiez à l'intérieur des douze exigences que vous avez mentionnées?

M. Rocheleau: C'est-à-dire que le ministère de l'Industrie et du Commerce a, selon les catégories de produits, des critères différents, parce qu'il faut tenir compte d'un ensemble de produits et de sous-produits. Alors, on doit pratiquement avoir des critères selon les produits soumis.

Mme Juneau: Je reste dans mon domaine, les enveloppes, le papier, les porte-documents. Avez-vous une grille établie que vous pourriez déposer ici? J'aimerais bien en prendre connaissance, si c'est possible.

M. Rocheleau: Écoutez, si on peut avoir des informations particulières là-dessus, il nous fera plaisir de vous les transmettre. Comme je vous le disais tantôt, le ministère de l'Industrie et du Commerce doit traiter un ensemble de produits et, en tenant compte de la diversité des produits, les critères doivent s'adapter au genre de demandes qui sont faites. Mais, habituellement, une firme qui veut être invitée à soumissionner et qui doit être qualifiée par le ministère de l'Industrie et du Commerce, entre autres, pour faire, partie du fichier central pour les invitations, surtout dans les produits informatiques, doit être préqualifiée au ministère de l'Industrie et du Commerce pour être invitée à soumissionner...

- Mme Juneau: Merci.

M. Rocheleau:... ou à faire une soumission.

Le Président (M. Després): Très rapidement, M. le député de Lafontaine, pour que nous puissions dire de façon définitive que les engagements du mois de janvier 1987 sont vérifiés.

M. Gobé: Oui, M. le Président, je n'abuserai du temps de la commission ni de celui du ministre. M. le ministre ou peut-être votre fonctionnaire à côté, lorsque vous faites des soumissions, des appels d'offres pour des véhicules automobiles, est-ce que la soumission comprend une clause en ce qui a trait à l'entretien et aux garanties ou est-ce que le véhicule est acquis au prix net sans garantie? Ma deuxième question: à ce moment-là, comment se fait l'entretien et est-ce qu'on tient compte, pour l'entretien des véhicules, d'une répartition régionale? Est-ce qu'on prend les véhicules du centre du Québec et qu'on dit de faire le service dans tel garage à Montréal ou à tel endroit ou est-ce qu'on essaie de favoriser les petits concessionnaires plutôt que de tout regrouper? Quelle est la politique?

M. Careau: La première question, si je comprends bien, porte sur...

M. Gobé: La garantie qui va avec le véhicule.

M. Careau:... la garantie qui va avec le véhicule. On n'a pas de garantie particulière ni d'exigence particulière dans ce domaine. On se considère comme un consommateur ordinaire et on achète un véhicule pour un ministère donné. Alors, on demande de fournir le véhicule, évidemment, avec les mêmes garanties que si je m'achetais un véhicule quelque part. Autrement dit, si le ministère a un problème de moteur après x millage, la garantie qui s'applique à son véhicule est la même que celle d'un véhicule d'un particulier,

M. Gobé: À ce moment-là, qui détermine à quel endroit l'entretien du véhicule va se faire?

M. Careau: L'entretien des véhicules est la responsabilité du ministère qui gère ses propres véhicules. Par exemple, la Sûreté du Québec, selon l'endroit où sont placés ses agents, où sont attachés ses véhicules, va déterminer si, par exemple, dans la région de Baie-Comeau-Sept-Îles, il va aller à Baie-Comeau-Sept-Îles pour exercer sa garantie qui est transférable, quel que soit l'endroit où le véhicule a été acheté.

M. Gobé: Donc, il n'y a pas de contrat de services...

M. Careau: Il n'y a aucune indication donnée par le ministère des Approvisionnements et Services quant à ces choses. La gestion de la flotte des véhicules revient à chacun des ministères.

M. Gobé: Je vous remercie.

Le Président (M. Després): Cela va, M. le député de Lafontaine. Les engagements de janvier 1987 sont vérifiés. J'appelle maintenant les engagements financiers du mois de février 1987.

M. le député de Lac-Saint-Jean.

Février

M. Brassard: Je laisserais plutôt la parole à ma collègue concernant l'engagement 6 sur la RIO.

Mme Juneau: Merci, M. le Président, j'aimerais savoir...

Le Président (M. Després): C'est l'engagement 6, là.

Mme Juneau: Oui, concernant la Régie des installations olympiques. Est-ce que l'imputation budgétaire, est-ce que c'est la même chose.

est-ce qu'il y a eu une Indexation par rapport au montant de l'année dernière, soit le montant qui est prévu pour la RIO?

M. Rocheleau: En somme, ici, on voit le montant qui est la différence entre les revenus et les dépenses de la RIO pour l'année se terminant le 31 octobre 1987, et qui était un montant de \$ 273 000 \$. Maintenant, c'était la demande originale de l'an passé pour combler la différence entre les revenus et les dépenses. Maintenant, au 31 octobre 1987, je pense que nous avons ici les états financiers. Alors, vous avez 5 087 800 \$.

Mme Juneau: Oui.

M. Rocheleau: Il faut comprendre que, l'an passé, on avait une partie des dépenses qui étaient occasionnées par l'achèvement des travaux du mât du Stade olympique. Nous avons dû prévoir à ce moment-là un montant assez important pour la publicité, étant donné que, dans l'année qui commence pour la Régie des installations olympiques, le funiculaire est maintenant en exploitation. Alors, nous avons des dépenses antérieures dans le budget de l'an passé qui prévoyait une publicité, un marketing dans le but de favoriser certains équipements qui allaient être en fonctionnement dans le budget suivant, d'autant plus que l'année financière de la RIO se termine à la fin d'octobre.

Mme Juneau: Ce n'est pas la même que le gouvernement.

M. Rocheleau: C'est cela.

Mme Juneau: C'est ce que nous indique, en 1986-1987, les 185 244 \$. Est-ce que c'est parce que leur année budgétaire n'est pas la même que celle du gouvernement?

M. Rocheleau: En somme, c'est cela et ça peut commander aussi des ajustements si on tient compte du genre d'activités que la RIO a pu programmer à l'intérieur de l'année. Cette année, on a été quelque peu privilégié parce que tes Expos ont connu une meilleure saison, ont eu une meilleure assistance. Cela a, par le fait même, grossi la participation des Expos à la diminution de notre déficit de fonctionnement. On a eu certaines activités importantes au cours de la fin de l'été qui nous ont permis... C'était l'engagement prévu pour l'année. Mais, à la fin de l'année, nous allons avoir un déficit moindre que prévu.

Mme Juneau: Oue prévu ici?

M. Rocheleau: Oui.

Mme Juneau: Oui. C'est à cause du funiculaire?

M. Rocheleau: Non, parce que le funiculaire a été inauguré il y a deux semaines. Mais nous avons commencé l'exploitation du funiculaire, officiellement, il y a une semaine. On prévoit, dans l'année en cours 1987-1988, à peu près 400 000 utilisateurs du funiculaire. Alors, dépenses pour revenus, on prévoit quand même de légers surplus de ce côté. Par contre, si on fait l'examen de la tour du CN à Toronto qui a plus de 1 600 000 utilisateurs par année, c'est que, si on a une progression similaire au Québec, à Montréal, avec la publicité, avec l'ensemble des activités... Et aussi un élément important que je tiens à souligner, c'est que le gouvernement a permis, pour l'utilisation maximale du mât, certains équipements qui vont nous permettre de louer pour des expositions qui vont s'étaler sur douze mois par année, alors que, antérieurement, quand on n'avait pas le toit, à la fin de l'automne, on devait cesser les activités Jusqu'au printemps.

Maintenant, on a certains travaux à faire, qui vont nous permettre d'aménager l'intérieur du stade pour avoir des expositions. Entre autres, on a certaines expositions qui sont déjà confirmées. Il y a un cirque, à la fin de l'année, à la fin de décembre, d'une durée d'une douzaine de jours, et nous avons une exposition vers le mois d'avril sur l'habitation. Et cela, ce sont des événements nouveaux qui vont nous permettre, en somme, d'utiliser le stade au maximum, douze mois par année.

L'objectif, c'est de réduire, dans les prochaines années, le déficit opérationnel et de le rendre, pas nécessairement rentable, parce que toute la partie de la dette n'est pas comptabilisée dans le coût de gestion annuel des opérations mais, on veut tenter d'amener, disons, à zéro, la participation du gouvernement sur la gestion des opérations quotidiennes.

Mme Juneau: Je vous remercie beaucoup. Cela va.

Le Président (M. Després): M. le député de Lac-Saint-Jean.

M. Brassard: Toujours à propos du stade, la construction du mât - je sais, étant donné que la décision a été prise au moment où nous étions au pouvoir - c'est ce qu'on appelle un contrat fermé confié à la firme Lavalin. Mais, finalement, quel est le coût de la construction du mât?

M. Rocheleau: Bien, on avait un contrat - remarquez que je ne veux pas m'éloigner trop du sujet, parce que je ne voudrais pas que ma mémoire fasse défaut - clés en main de 117 000 000 \$, pour le parachèvement du toit. Et il y a certains coûts excédentaires qui ont dû être aménagés par la firme Lavalin, qui n'étaient pas prévus au contrat, mais qui ont été prévus dans les coûts du 117 000 000 \$.

Je n'ai pas les estimations de certains coûts. On a eu certains problèmes avec la toile, quand on en faisait la levée. On a dû installer des espèces de petits ascenseurs pour décrocher la toile et la ramener, avant qu'elle atteigne son chapiteau. Ces coûts-là, on va certainement les avoir prochainement. Par contre, ils sont de la responsabilité de la firme Lavalin. Il faut dire que le contrat clés en main de 117 000 000 \$ ne comprenait pas le parachèvement de l'intérieur de la tour. Si, éventuellement, on avait un client locataire, il faudrait prévoir de 15 000 000 \$ à 20 000 000 \$, possiblement, pour aménager les étages intérieurs qui ne le sont pas actuellement.

On a prévu, le printemps dernier, des dépenses additionnelles de l'ordre de 12 800 000 \$ pour permettre l'accueil au bas du funiculaire, parce qu'on n'avait pas de place d'accueil comme telle. On a dû prévoir des montants pour terminer le haut de la tour, c'est-à-dire où est le funiculaire, à l'arrivée de la tour comme telle, de l'observatoire. Il a fallu prévoir des sommes d'argent importantes. Et on doit prévoir aussi des sommes pour l'aménagement du terrain du stade, afin de nous permettre des locations pour différents genres d'activités, tant pour l'habitation que pour des événements nautiques, des cirques et autres. Alors, cela prenait des conduites maîtresses d'aqueduc, d'égout, d'électricité et tous les aménagements connexes, au coût d'environ 4 800 000 \$, pour nous permettre l'utilisation douze mois par année du Stade olympique.

M. Brassard: Mais, selon vos informations, combien cela a-t-il coûté à la firme Lavalin pour respecter les engagements qu'elle avait pris? (16 h 15)

M. Rocheleau: Remarquez que, pour le contrat clés en main de 117 000 000 \$, on n'a pas, nous, à connaître les coûts, en somme son profit. Tant mieux si Lavalin a fait un profit, on le saura sûrement quand elle aura terminé son contrat. Je sais qu'actuellement, il y a certaines indications qui nous amènent à dire qu'il y a certains équipements qui doivent être installés pour rendre utilisable le toit rétractable.

M. Brassard: Ce que vous me dites, en somme, c'est qu'actuellement vous n'êtes pas en mesure de me donner l'information. Mais c'est évident que lorsque tout sera conclu, terminé, c'est une information qui deviendra publique. La marge bénéficiaire en quelque sorte de la firme Lavalin, on va pouvoir...

M. Rocheleau: J'ai l'impression, M. le député, que, premièrement, c'est un contrat assez unique au monde, le parachèvement de cette tour-là, c'est l'entreprise québécoise, c'est le génie québécois et je pense que pour la firme Lavalin, à son palmarès, c'est sûrement...

M. Brassard: C'est un fleuron...

M. Rocheleau: C'est un fleuron important...

M. Brassard: Sans doute.

M. Rocheleau: Cela lui fera sûrement plaisir de nous fournir l'ensemble des coûts parce qu'il y avait risqué au début. On ne se lance pas dans un contrat de 117 000 000 \$ les yeux fermés. Et, au cours de la construction, on a dû apporter des modifications importantes au concept original à des coûts quand même relativement importants que la firme Lavalin avait absorbés à l'intérieur de son contrat. Maintenant, sûrement que, quand le contrat sera complètement terminé, j'ai l'impression que ce sont des documents qui pourront nous être fournis par la firme Lavalin.

M. Brassard: Merci, cela va pour février.

Le Président (M^o Després): Donc les engagements de février sont vérifiés. J'appelle maintenant les engagements du mois de mars 1987. M. le député de Lac-Saint-Jean.

Mars

M. Brassard: Mars. L'engagement 4 de mars. L'achat des drapeaux, 30 000 drapeaux.

M. Rocheleau: 30 000 drapeaux du Québec.

M. Brassard: Oui, pour un coût de 27 600 \$. 30 000 drapeaux pour 27 600 \$? Cela ne se peut pas.

Une voix: Cela fait un petit peu moins d'une piastre. Des petits drapeaux de table.

M. Brassard: Ah, des drapeaux de table.

M. Rocheleau: Alors, ce sont des petits drapeaux de table avec bâton et petit pied.

M. Brassard: D'accord. La compagnie Scythes inc., c'est une entreprise de Montréal?

Une voix: Out.

M. Brassard: Est-ce que son usine est située à Montréal également?

M. Careau: J'en doute énormément.

M. Brassard: Autrement dit, est-ce qu'on pourrait savoir où ils sont fabriqués les fameux petits drapeaux?

M. Careau: Il y a une installation à Montréal en tout cas. Est-ce que le drapeau lui-même est fabriqué, découpé, taillé, imprimé là? Je l'ignore. Mais c'est une entreprise de Montréal

qui est là depuis plusieurs années d'ailleurs parce que ce n'est pas la première fois qu'on achète des drapeaux de cette entreprise-là.

M. Brassard: Est-ce que je pourrais avoir ces informations, pas maintenant, mais...

M. Rocheleau: Oui, on pourrait vous dire s'ils sont...

M. Careau: C'est une soumission qu'on avait donnée à 27 600 \$, selon l'information que j'ai devant moi. Elle avait offert une option à 26 100 \$ qui a été refusée parce que ce n'était pas conforme à notre demande, c'étaient des emballages de beaucoup de drapeaux, alors qu'on les vend pratiquement à l'unité. Maintenant, au sujet de l'installation, nous vérifierons cela.

M. Brassard: Je reviens à l'engagement 3 pour les blocs de 100 feuilles de papier. Là aussi, ce n'est pas le plus bas soumissionnaire qui a été choisi. Comment expliquez-vous cela? À l'engagement 3, les Produits Franco.

M. Rocheleau: Il y a 48 800 blocs de 100 feuilles. Si l'explication qui m'a été fournie est bonne, il n'y avait pas une question de payer à dix jours?

M. Careau: C'est-à-dire que, dans ce cas, il faut remarquer que ce contrat... Bon, d'accord. Je crois que j'ai l'information dont vous avez besoin.

M. Brassard: Il refuse de livrer...

M. Careau: C'est cela. À l'engagement 1 de janvier 1987, si vous retournez dans votre cahier, on s'aperçoit que ce contrat avait été donné à la maison Cutting (Québec) Itée à 26 520 \$. L'engagement 3 du mois de mars fait suite à l'engagement 1 avec Cutting qui s'était déclaré incapable de faire la livraison, étant donné qu'il s'était trompé dans son prix.

M. Brassard: Mais, dans ce cas, pourquoi le choix ne s'est-il pas porté sur le deuxième plus bas soumissionnaire, c'est-à-dire Hilroy?

M. Careau: Un instant! Il s'est porté sur le deuxième, effectivement.

M. Brassard: Le troisième.

M. Careau: Ah bon!

M. Rocheleau: Mais il était non conforme. Il y avait 96 feuilles au lieu de 100 feuilles par bloc.

M. Careau: C'est cela.

M. Rocheleau: Il nous manquait quatre

feuilles par bloc. On avait 40 800 blocs. Quand on fait le calcul, on arrive avec une diminution qui va aux Produits Franco. On a même compté les feuilles, M. le député.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Brassard: Est-ce que c'est le ministre qui a compté les feuilles?

M. Rocheleau: S'il le fallait, je le ferais.

M. Brassard: Ha, ha, ha! D'accord, cela va.

Le Président (M. Després): Cela va?

M. Brassard: Cela va pour cet engagement. Mars, je vois... Des cloisonnettes, c'est cette espèce d'équipement dont on se sert pour séparer les bureaux, j'imagine? À l'engagement 7?

M. Careau: C'est ce qu'on appelle aussi des écrans...

M. Brassard: Oui, c'est cela. C'est pour faire des divisions...

M. Careau:... pour l'aménagement des bureaux.

M. Brassard: Cela correspond à peu près aux besoins de l'ensemble des ministères pour l'année en cours.

M. Careau: Pas nécessairement pour l'année.

M. Brassard: Non?

M. Careau: Je ne crois pas. Pour l'année, cela doit être pas mal plus que cela. C'est environ pour le tiers de l'année, d'après ce qu'on me dit.

M. Brassard: Le tiers seulement?

M. Careau: Oui.

M. Brassard: Cela va pour mars, dans mon cas.

Le Président (M. Després): Cela va pour mars? Donc, les engagements du mois de mars sont vérifiés. On devrait déposer l'information en ce qui concerne l'engagement 4, est-ce que c'est bien cela, M. le député de...

M. Brassard: Oui, s'il vous plaît!

Le Président (M. Després):... Lac-Saint-Jean?

M. Brassard: Oui.

Le Président (M. Després): Donc, j'appelle

les engagements financiers du mois d'avril 1987. Est-ce qu'il y a des questions?

Avril

M. Brassard: À l'engagement 1, il s'agit encore de chaises réglables. Cela va. On a besoin de s'asseoir beaucoup.

Pour les enveloppes coussinées de type Mail Lite, finalement, vous vous êtes retrouvés avec un seul soumissionnaire? Les autres n'ont pas été jugés conformes?

M. Careau: C'est-à-dire qu'il y en a plus que cela. Six soumissions avaient été reçues et deux n'étaient pas conformes. Donc, trois soumissions étaient plus élevées que celle de Godin.

M. Brassard: D'accord. C'est parce qu'on ne les avait pas.

À l'engagement 3, des valises à documents, où, cette fois-ci, Bagages Holiday qui avait été retenu précédemment...

M. Careau: Demandait plus cher que National Luggage.

M. Brassard: Elle a augmenté ses prix pas mal.

M. Careau: Ou l'autre les a baissés, je ne le sais pas trop.

M. Brassard: L'engagement 5, encore une fois, ce sont des éléments qui vont ensemble: pupitres, bahuts, caissons.

M. Careau: Oui, c'est exactement le même type d'ameublement dont on parlait tout à l'heure.

M. Brassard: Ébénisterie Alfredo était d'ailleurs sur la liste des...

M. Careau: Dans les soumissionnaires assez réguliers.

M. Brassard: Dans le cas de l'engagement 6, c'est encore le type de soumission, dont on parlait tantôt, à plusieurs articles, qui vous permet de retenir plus d'une firme.

M. Careau: Oui, parce que ce sont des produits semblables, mais quand même de dimensions différentes, selon les reliures à anneaux. Alors, il y a différentes grandeurs de papier. On en a, par exemple, d'une certaine dimension avec une capacité d'une telle épaisseur de dossier. Dans un autre cas, ce sont des dimensions différentes avec la même épaisseur. Il y a trois types de reliures. Il y a eu deux commandes, parce que si on prend Reliure Gala était le plus bas soumissionnaire pour l'article 1 et l'article 3.

Un de 18 900 \$ et l'autre de 94 000 \$, ce qui faisait un total de 113 200 \$. Pour l'article 2, c'est Tomado qui est le plus bas soumissionnaire à 76 000 \$.

M. Brassard: C'est cela.

M. Careau: Les autres soumissions allant de 79 000 \$ à 90 000 \$. Il y en a même une à 112 000 \$.

M. Brassard: Je me rends compte, en examinant la soumission de Produits manufacturés Tomado, que, dans ce genre de soumission à plusieurs articles, l'entreprise n'est pas tenue de faire des soumissions pour chacun des articles,

M. Careau: Non.

M. Brassard: Elle n'est pas écartée pour autant

M. Careau: Non.

M. Brassard: Alors, Tomado a fait des soumissions pour les articles 2 et 3 seulement...

M. Careau: C'est cela.

M. Brassard:... et non pas pour l'article 1, et sa soumission a été quand même considérée.

M. Careau: Oui, oui.

M. Brassard: D'accord.

M. Careau: Ce qui n'aurait pas été le cas si on avait considéré l'ensemble de la soumission.

Le Président (M. Després): Mme la députée de Johnson.

Mme Juneau: Oui. Sur l'engagement 4 d'avril 1987... C'est là qu'on est en avril?

M. Brassard: C'est l'engagement 8. ça,

Mme Juneau: Je voudrais revenir sur l'engagement 4.

Une voix: À 4, oui, il n'y a pas de problème.

Mme Juneau: On lit: Contrat pour l'achat de 120 classeurs latéraux à cinq tiroirs pour les besoins des divers ministères et organismes. Bilrite Nightingale, Division Saro, Saint-Romuald, Le montant: 59 710, 20 \$. Je voudrais que vous m'expliquiez pourquoi, en décembre 1986, on a commandé 120 classeurs latéraux à cinq tiroirs, de la même compagnie de Saint-Romuald, et que cela nous a coûté 49 800 \$, alors qu'en avril 1987, cela nous coûte, exactement pour la même commande, 59 710, 20 \$? 10 000 \$ de plus, c'est

de l'argent!

Une voix: Quel numéro en décembre?

Mme Juneau: En décembre, c'est le numéro 1.

M. Rocheleau: Par contre, à ce moment-là, il y avait deux soumissions, dont Biltrite à 49 800 \$, et vous aviez Allsteel Canada Ltée à 65 790 \$.

M. Careau: Et là...

Mme Juneau: Vous en avez deux aussi.

M. Careau:... on a Artopex qui est un troisième à 72 000 \$. Il est évident que c'est un domaine où les prix varient, il y a toujours deux, trois ou quatre fabricants de ce genre d'équipements, qui soumissionnent régulièrement, qui ont des commandes.

Mme Juneau: Oui, mais quatre mois après, 10 000 \$ de plus pour la même commande, cela n'a pas de bon sens. (16 h 30)

M. Rocheleau: Mais cela peut être en stock depuis... Dans sa commande, lui, pour l'année, il peut avoir commandé tant directement du manufacturier. C'est lui qui fabrique. Mais remarquez que c'est par soumissions.

M. Careau: Il y a toutes sortes de raisons qui sont pensables. Si sa boutique est fermée, il s'est peut-être trompé une fois et il l'a vendue trop bon marché. L'acier a pu changer de prix. Les conventions collectives sont peut-être échues entre-temps, et, aujourd'hui, c'est autre chose. Je ne peux pas vous le dire comme ça là. Il faudra l'examiner et tenter de trouver une réponse.

Mme Juneau: Il me semble que cela serait important que, lorsque vous avez déjà eu au préalable une commande qui est de 10 000 \$ en deçà de ce qu'ils vous présentent là, il me semble qu'il y aurait lieu de s'informer des raisons pour lesquelles il y a eu une augmentation dans si peu de temps, une augmentation aussi importante.

M. Careau: Cela a pu être fait, peut-être qu'on a pu constater aussi que, la fois où il l'a vendu 10 000 \$ meilleur marché, il était beaucoup plus bas que les autres fois et qu'on ne l'a sans doute pas tourmenté pour augmenter son prix.

M. Rocheleau: En somme, c'est que, alors qu'il a vendu à 49 000 \$, la deuxième soumission était à 65 000 \$, dans le temps.

M. Careau: C'est cela.

M. Rocheleau: Alors, quatre mois après, il est revenu à 59 000 \$, alors que l'autre soumissionnaire était à 72 000 \$.

M. Careau: J'ai comme l'impression qu'on a eu un bon prix en décembre, si on le compare avec le deuxième soumissionnaire de l'époque.

Le Président (M. Després): Est-ce qu'il y a d'autres questions...

Mme Juneau: Je voulais vous le faire remarquer franchement. Je trouvais cela énorme une augmentation de 10 000 \$ entre les deux et je tenais à vous le faire remarquer. Ce serait peut-être important qu'on fasse attention à cela.

M. Rocheleau: Mais, de toute façon, c'est par soumissions, alors, on a dû sûrement l'examiner, et peut-être que, lorsqu'on les a achetés à 49 000 \$, on trouvait qu'on avait un sacré bon prix.

Le Président (M. Després): Est-ce qu'il y a d'autres questions sur les engagements d'avril 1987?

M. Brassard: Cela va pour avril.

Le Président (M. Després): Donc, le mois d'avril est maintenant vérifié, j'appelle les engagements financiers du mois de mai 1987. Y a-t-il des questions?

Mai

M. Brassard: Oui, une question d'ordre général concernant les soumissions sur Invitation. J'arrive, c'était mon collègue de Joliette qui était... Probablement que vous avez déjà dû répondre à cette question-là, mais, quand vous choisissez d'utiliser la procédure de soumissions sur invitation, vous sélectionnez les firmes à inviter de quelle façon?

M. Careau: Le premier critère, c'est d'abord de voir les adjudicataires précédents qui ont pu avoir des commandes. S'ils ont eu des commandes, c'est que déjà ils étaient bons soumissionnaires et on va certainement être portés à les inclure dans la liste.

Le deuxième critère, c'est le nombre, l'importance. Si, par exemple, c'est un domaine où il n'y a pas tellement de concurrence, on va prendre toute la liste. Évidemment, on ne fera pas cela pour acheter les produits vendus un peu partout, mais si ce sont des... Par exemple, je pense à faire fabriquer des chèques...

M. Brassard: Quand vous dites que vous allez prendre toute la liste, la liste qui vient d'où?

M. Careau: ... faire Imprimer des chèques pour le gouvernement...

M. Brassard: Qui vient du fichier?

M. Careau: Du fichier où les gens peuvent s'inscrire à leur gré dans les spécialités qui les intéressent. Alors, si on s'aperçoit, par exemple, que, pour la fabrication de chèques, il y a huit imprimeries qui sont certifiées, qui ont passé des tests avec nos services, celui du ministère des Finances et qui sont acceptables, c'est sûr que, chaque fois qu'on va acheter des chèques, on va demander à tout ce monde-là. Des produits pétroliers en grosse quantité pour livraison dans le Nord ou je ne sais pas quoi, pour l'achat de bitume, c'est clair qu'on va demander à toutes les compagnies de pétrole. Mais c'est sûr qu'on ne peut pas faire cela dans... On ne peut pas dire qu'on demande à tout le monde. Il y a des classes de produits où on peut avoir 1200 entreprises d'inscrites. Alors, c'est demandé d'après la connaissance de l'acheteur, d'après l'endroit de livraison, surtout d'après le nombre. On attache toujours de l'importance à avoir beaucoup de compétition. Donc, pour un achat de 10 000 \$ ou 12 000 \$ et plus, il y a toujours au moins douze à quinze soumissionnaires qui sont invités.

M. Brassard: J'imagine que si vous ne sélectionnez que les firmes qui ont déjà soumissionné, vous encouragez en quelque sorte le statu quo.

M. Careau: Je ne sais pas si c'est que j'ai répondu. Ce n'est pas ce que je voulais répondre. On va s'occuper de demander l'adjudicataire de la dernière commande d'une façon générale, pour ne pas consciemment le mettre de côté, étant donné qu'on sait qu'il a eu un bon prix sur un contrat. On a des chances au moins de mettre les autres en compétition avec lui.

M. Brassard: Celui qui a déjà obtenu un contrat est à peu près assuré d'être invité pour un contrat similaire qui viendra, avec d'autres évidemment

M. Careau: Règle générale. Je pourrais dire oui.

M. Brassard: Dans le cas des tables pour informatique à l'engagement 2, cela revient souvent, je le mentionnais tantôt. Sans aller jusqu'à les regrouper globalement pour un seul achat, ce qui serait beaucoup - j'ai compris votre argumentation tantôt, selon laquelle c'est bon de favoriser plusieurs entreprises - mais sans aller jusque-là, pourquoi ne pas en faire des volumes suffisamment élevés pour faire en sorte que vous ayez recours à la procédure de soumissions publiques plutôt qu'à la soumission sur invitation?

M. Careau: Les tables pour Informatique dont on parle, je pourrais peut-être vous dire que c'est un type d'équipement qu'on achetait à l'époque en attendant d'avoir une spécification pour un meuble spécialement dessiné pour l'informatique. C'était tout simplement une table avec une tablette ajustable, alors qu'on avait senti le besoin pour les ministères d'avoir un meilleur équipement qui consistait en un poste de travail pour informatique où vous pouviez déposer un micro-ordinateur, un écran, une imprimante. Nos services étaient en train de finir le design d'un tel genre de meuble. Donc, en attendant qu'il soit prêt et qu'on en achète, on achetait, pour dépanner les ministères, des tables, ce qu'on appelle des tables pour informatique. C'est pour cela qu'on ne voulait pas en acheter des quantités énormes pour ne pas les avoir sur les bras par la suite, ne connaissant pas l'intérêt pour les ministères de continuer d'en acquérir, une fois que le meuble spécifique serait prêt. C'est une des raisons, remarquez bien, l'autre étant qu'on a un seul entrepôt à Québec pour tous les meubles, pour tous les ministères, pour tous les bureaux à travers la province. On ne veut certainement pas encombrer les entrepôts non plus. Pour de plus petites pièces, on peut penser à en entreposer davantage, ce n'est pas trop cher d'inventaire, cela n'occupe pas trop d'espace, tandis que des tables pour informatique, cela prend de l'espace.

M. Brassard: Cela va pour mai.

Le Président (M. Després): Les engagements du mois de mai sont vérifiés. J'appelle les engagements du mois de juin 1937. M. le député de Lac-Saint-Jean.

Juin

M. Brassard: Je regarde cela, M. le Président.

Le Président (M. Després): Oui.

M. Brassard: L'engagement 3: 50 étagères fermées à six tablettes réglables. Comment expliquez-vous le faible taux de réponse, deux soumissions reçues seulement sur dix?

M. Rocheleau: Quel engagement, M. le député?

M. Brassard: L'engagement 3 de juin.

M. Careau: Cela est un phénomène qu'on rencontre pour des étagères, ce type d'équipement-là. Généralement, quand on réussit à avoir deux, trois ou peut-être quatre soumissionnaires, c'est le maximum qu'on obtient. On en demande dix, parce que, encore une fois, comme Je le disais tout à l'heure, ce sont des entreprises qui s'inscrivent, dont on a le nom vis-à-vis de ce

genre de produits, mais qui, malheureusement, n'ont pas l'air d'en fabriquer et qui ne soumissionnent pas plus, non plus. C'est un produit un peu spécial qui est quand même assez difficile ou assez compliqué, en tout cas, à fabriquer. Ce n'est pas une simple étagère en bois.

M. Brassard: Je n'arrive pas à comprendre votre façon de fonctionner. L'engagement 7 de Juin: 325 600 blocs de papier à écrire pour les besoins... bon! Là, vous procédez par soumissions publiques. C'est vrai, j'en conviens, que c'est 200 000 \$ et plus. Je regarde en juin, l'engagement 2, 271 600 blocs, c'est par soumissions sur Invitation. L'engagement 9 de juin, toujours, c'est moins de 100 000 \$. 1980 malles à échantillon pour les besoins des ministères, là, c'est soumissions publiques. Qu'est-ce qui vous guide dans le choix de la procédure? Dans certains cas, c'est du papier. Qu'est-ce qui fait que, dans tel cas ou pour tel produit, vous décidez d'aller en soumissions sur invitation? Alors que pourtant, je le vois dans l'engagement 9, on a un montant inférieur à 100 000 \$. Par conséquent, selon la règle des 100 000 \$, vous auriez pu aller sur invitation pour l'engagement 9, c'est moins de 100 000 \$, mais vous êtes allés en soumissions publiques. Alors que dans d'autres cas vous allez sur invitation et vous auriez pu y aller sur procédure de soumission publique. Quel est votre guide dans le choix de la procédure?

M. Careau: Le premier guide, c'est le règlement. Le règlement sur les contrats d'achat du gouvernement stipule que, pour 100 000 \$ et plus, ce sont des soumissions publiques.

M. Brassard: Ça, c'est réglé. Ça va.

M. Careau: À l'engagement 7, 205 000 \$, c'est bien clair qu'on n'avait pas le choix.

M. Brassard: Oui, mais à l'engagement 9, c'est moins de 100 000 \$ et vous avez décidé d'aller en soumission publique.

M. Careau: D'accord, c'est moins de 100 000 \$, mais on s'aperçoit, si on regarde les autres soumissions reçues, qu'on en a une de 80 000 \$, une deuxième de 60 000 \$, une troisième de 91 900 \$ et une quatrième de 120 087 \$. On a bien des estimations avant d'aller en soumission pour des valises, mais qui nous dit qu'on est assuré que cela va être inférieur à 100 000 \$. Deuxièmement, ce n'est pas une obligation de faire des soumissions sur invitation, si on pense que cela va être inférieur à 100 000 \$. Dans un domaine comme celui-là, des malles à échantillon, ce n'est quand même pas des choses qu'on achète toutes les semaines, comme des chaises ou des écrans. Dans ce domaine, on connaît les fournisseurs. Pour les tablettes en métal, comme on le voyait tout à l'heure, on sait qu'il y a trois ou quatre fournis-

seurs. Mais, pour des malles à échantillon, je pense qu'il n'y a certainement pas de mal, le temps nous le permettant, de publier qu'on veut acheter pour tout près de 100 000 \$ de valises et d'avoir des soumissions de ceux qui, peut-être, ne seraient pas inscrits au fichier ou qu'on ne penserait pas à inviter, mais qui voient cela et profitent de l'occasion pour offrir une soumission. C'est tout près de 100 000 \$. Il faut se rappeler qu'il y a quelques années, le règlement était différent. Au lieu d'être 100 000 \$, il était de 75 000 \$. La règle interne que nous nous étions faites était que, quand on a du temps, qu'on ne connaît pas tous les fournisseurs - évidemment s'il y a deux fournisseurs on ne s'amusera pas à l'écrire dans le journal - qu'il y a plusieurs fournisseurs potentiels et que le montant est important, on va faire des soumissions publiques, même pour 50 000 \$, par rapport à un règlement qui spécifiait 75 000 \$. Cela a toujours été une préoccupation d'avoir de bons prix, quand le temps le permet et que c'est rentable, que c'est raisonnable. On ne fera pas un appel d'offres public pour 20 000 \$, évidemment, à moins que ce ne soit un produit dont on ne peut pas deviner les fournisseurs potentiels. C'est un peu cela qui nous guide. Dans le fond, c'est près de 100 000 \$. On ne connaît pas les soumissionnaires, donc, même si c'est 80 000 \$ ou 85 000 \$, on ne prend pas de chance et on le publie.

(16 h 45)

M. Brassard: Ça va pour juin.

Le Président (M. Després): Les engagements du mois de juin sont maintenant vérifiés. J'appelle les engagements du mois de juillet 1987.

Juillet

M. Brassard: L'engagement 11. Des chaises réglables, toujours. Là, on est allé par soumissions publiques, évidemment, à cause du nombre. Et, en juillet, l'engagement 5, on y est allé pour 500. On est en juillet. Il n'y aurait pas eu lieu, cela n'aurait pas été opportun, au lieu de 1480, d'en placer 2000 en soumissions publiques plutôt que 500 sur invitation et 1480 en soumissions publiques.

C'est cela que j'ai de la difficulté à saisir, le fil conducteur de tout cela. Parce qu'on est au même mois...

M. Careau: Là, c'est que...

M. Brassard:... au même mois, M. le Président, c'est-à-dire en juillet. À l'engagement 11, on y va par soumissions publiques, forcément, à cause des coûts, des montants impliqués, mais il y a 1484 chaises réglables dans l'achat et dans le même mois, il y en avait 500 également. Mais, cette fois-ci, parce que c'est 500, on y est allé sur Invitation. N'aurait-il pas été plus économique étant donné qu'on est au même mois d'en

inclure 2000 dans l'appel d'offres public?

M. Careau: Vous avez raison en disant que les deux engagements sont en juillet. Ce qui ne veut pas dire que les deux besoins ont été exprimés en juillet. Cela peut dépendre d'une multitude de raisons. Par exemple, l'engagement 11, pour des contrats donnés en Juillet de 678 000 \$, c'est certain que le processus a été commencé bien avant le mois de juillet. Le temps de publier, le temps de ramasser les besoins, de le publier dans les journaux, de faire soumissionner et de donner un certain temps - parce que les quantités sont importantes - d'analyser cela, de le faire approuver par le Trésor, je ne sais pas trop. C'est certain que la période d'approvisionnement pour ce contrat a été beaucoup plus longue que pour 65 000 \$ de chaises réglables, à l'engagement 5.

Alors, c'est tout à fait possible que l'engagement 5 ait été là pour satisfaire à un besoin, en attendant que le résultat des soumissions publiques ait été obtenu, comme il avait été entrepris très longtemps auparavant. Je l'ignore. Je pourrais le regarder, mais c'est sûr que, sur les deux qui arrivent au mois de juillet, l'un a été entrepris quelques mois avant l'autre. À travers cela, on peut frapper toutes sortes de circonstances qui font que le délai est plus long. Un manufacturier est en grève. On va le voir dans d'autres engagements. On place des commandes chez un fabricant et tout à coup, deux mois après, on est obligé d'en placer ailleurs et peut-être à un peu plus cher, parce que le même fabricant est toujours en grève, même s'il a soumissionné.

M. Brassard: Cela va pour Juillet.

Le **Président (M. Després):** Les engagements du mois de juillet sont maintenant vérifiés. J'appelle maintenant les engagements du mois d'août 1987.

Août

M. Brassard: Engagement 1: "Contrat de services pour effectuer une étude d'orientation et élaborer un plan directeur informatique-bureautique couvrant l'ensemble des activités du Service des achats du gouvernement." Est-ce que c'est une suite au rapport Pominville qui avait également été mandaté pour examiner le fonctionnement du Service des achats?

Une voix:... l'engagement 1 au mois d'août?

M. Brassard: L'engagement 1 du mois d'août, oui.

M. Careau: Il s'agit là d'un contrat qui avait été donné en 1985. C'est un engagement qui avait été pris par le Service des achats et qui aurait dû être transmis à l'époque comme

Information au Conseil du trésor de façon à être déposé devant votre commission et qui ne l'a pas été, parce qu'il a échappé un peu au processus administratif habituel des commandes. Celui-là n'avait pas été envoyé. Alors, cette année, on s'est rendu compte de cela; on l'a donc transmis au Conseil du trésor qui l'a inclus dans vos engagements du mois d'août 1987.

M. Brassard: Cela fait partie des nombreux engagements de divers ministères qui n'avaient pas été acheminés aux différentes commissions parlementaires?

M. Careau: Je ne parle pas pour les autres ministères, mais pour le nôtre, en tout cas, c'est un des rares qui avait été oublié. C'est l'octroi d'un contrat de services à des conseillers en informatique. C'est en 1985, au mois d'octobre 1985. On était passé au service du fichier, on avait eu cinq noms et il y a eu des soumissions demandées aux cinq, et le contrat a été donné comme contrat forfaitaire de 41 000 \$ à Malette, Benoît qui a déposé par la suite son rapport.

M. Brassard: Malette, Benoît, Boulanger, Rondeau?

M. Careau: C'est cela.

M. Brassard: Avec des recommandations, j'Imagine?

M. Careau: Oui, oui. C'était sur la constitution d'un système informatique pour le Service des achats, mais qui a été mis par la suite nécessairement de côté, étant donné les changements d'ordre administratif qui sont survenus.

M. Brassard: L'engagement 3.

M. Rocheleau: Quel mois cela?

M. Brassard: Toujours août, le mois d'août. Engagement 3: "Contrat de services pour effectuer un devis de performance technique et coûts normatifs pour immeubles de bureaux."

M. Rocheleau: Ah oui, l'étude de l'engagement 3?

M. Brassard: Oui. Lalonde. Valois, Lamarre.

M. Rocheleau: Alors, Lalonde, Valois, Lamarre, 40 000 \$, c'est un devis de performance technique pour les immeubles à bureaux et au sujet des coûts normatifs. Est-ce que vous vouliez avoir le mandat, monsieur?

M. Brassard: Bien, c'est cela, puisque je ne comprends pas tellement, cela a servi à quoi finalement?

M. Rocheleau: Alors, le mandat consistait à

produire un document pour remettre à la Société immobilière du Québec au promoteur et/ou au concepteur qui engloberait à la fois les travaux de construction, d'aménagement ainsi que les critères d'exploitation d'un bâtiment. Et l'objectif principal visé était de permettre au ministère de pouvoir s'aligner avec les coûts standard du marché et ainsi de tendre vers un meilleur rapport qualité-coûts.

M. Brassard: Pour le compte de la SIQ?

M. Rocheleau: Cela a été fait pour le compte du ministère.

M. Brassard: Ou ministère?

M. Rocheleau: C'est parce qu'on avait, à ce moment-là, confié au ministère la partie de la planification des besoins. Alors, c'était toute la partie de la planification des coûts de gestion.

M. Brassard: Finalement, c'est la SIQ qui peut utiliser...

M. Rocheleau: C'est davantage, je pense...

M. Brassard:... beaucoup plus ces données-là, ces recommandations.

M. Rocheleau: En ce qui concerne les données, disons que le ministère chez nous qui, aujourd'hui, planifie en fonction des besoins des différents ministères et organismes et, par la suite, les indique à la Société immobilière du Québec qui devient l'exécutant. Je vais peut-être demander à M. Jacques Privé qui est le responsable au ministère des Approvisionnements et Services de vous donner certaines informations là-dessus.

M. Privé (Jacques): En fait, dans le nouveau partage des rôles avec le ministère et la société, le ministère doit baliser les coûts des différents projets de la Société immobilière qui dépassent 100 000 \$. Alors, pour être en mesure, lorsque la Société immobilière a fait des appels d'offres, de joindre à ces appels d'offres des normes ou des coûts pour s'assurer que les entrepreneurs soumissionnent en fonction de critères qui vont allier les qualités-coûts, donc, pour s'assurer, en fin de compte, que les coûts qui seront soumis répondront à des normes dont le gouvernement veut s'assurer du respect.

Alors, pour ce faire, on avait besoin d'un outil de travail et on a demandé à une firme de nous préparer ce document. Alors, on est allé en soumissions; on a invité cinq firmes. Il y en a quatre qui ont répondu et la plus basse, c'est Lalonde, Valois. La raison du décalage entre tes prix, c'est que cette firme-là ayant déjà l'expertise dans le secteur, sa banque de données étant déjà complète, elle n'avait qu'à produire le rapport, comparativement aux autres dont les

recherches n'étaient pas complétées, comme on nous l'a mentionné, et qui devaient produire les recherches avant d'élaborer le rapport.

M. Brassard: Merci.

Le Président (M. Després): Merci, M. le député de Lac-Saint-Jean.

M. Brassard: Cela va pour le mois d'août.

Le Président (M. Després): Cela va pour le mois d'août. Donc, les engagements du mois d'août 1987 sont maintenant vérifiés. J'appelle l'engagement financier du mois de septembre 1987, l'engagement 1.

Septembre

M. Brassard: Il y en a juste un, si je comprends bien?

Le Président (M. Després): Ouf, M. le député de Lac-Saint-Jean.

M. Brassard: Cela va, vérifié.

Le Président (M. Després): Cela va. Donc, l'engagement du mois de septembre 1987 est maintenant vérifié.

J'aimerais déclarer que la vérification des engagements financiers relevant du ministre des Approvisionnements et Services pour les mois de septembre 1986 à septembre 1987 est terminée. J'aimerais remercier tes membres de la commission, le ministre et son personnel, ajourner les travaux sine die et indiquer que la commission a complété son mandat de vérification trimestrielle des engagements financiers. Merci.

(Fin de la séance à 16 h 59)