



---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

---

CINQUIÈME SESSION

TRENTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

## Journal des débats

### Commissions parlementaires

---

Commission permanente du budget  
et de l'administration

Vérification des engagements financiers

Ministères: Conseil du trésor

Finances

Revenu

Organismes relevant du ministre  
délégué à l'Administration

Période: Janvier, février, mars, avril, mai, juin 1985

Le mardi 17 septembre 1985 - No 34

Président: M. Richard Guay

---

QUÉBEC

Table des matières

Réponses déposées	CBA-1495
Engagements de janvier	
Conseil du trésor	CBA-1495
Finances	CBA-1496
Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration	CBA-1496
Engagements de février	
Finances	CBA-1497
Engagements de mars	
Conseil du trésor	CBA-1499
Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration	CBA-1500
Revenu	CBA-1502
Engagements d'avril	
Finances	CBA-1503
Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration	CBA-1504
Revenu	CBA-1508
Engagements de mai	
Conseil du trésor	CBA-1509
Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration	CBA-1510
Revenu	CBA-1514
Engagements de juin	
Conseil du trésor	CBA-1515
Finances	CBA-1515
Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration	CBA-1516
Revenu	CBA-1520

Intervenants

M. Claude Lachance, président

M. Michel Clair

M. Maximilien Polak

Le mardi 17 septembre 1985

## Vérification des engagements financiers

(Quinze heures huit minutes)

## Engagements de janvier

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

La commission du budget et de l'administration se réunit avec le mandat suivant: Vérifier les engagements financiers de la compétence de la commission du budget et de l'administration pour les mois de janvier à juin 1985 inclusivement, en présence du président du Conseil du trésor et ministre délégué à l'Administration, M. Michel Clair.

Y a-t-il des remplacements, M. le Secrétaire?

**Le Secrétaire:** Oui, M. le Président. M. Beauséjour (Iberville) sera remplacé par M. Gravel (Limoilou) et M. Tremblay (Chambly) sera remplacé par M. Lévesque (Kamouraska-Témiscouata). C'est tout, merci.

## Réponses déposées

**Le Président (M. Lachance):** Merci.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à tous les membres de la commission pour cette séance qui doit durer, en principe, jusqu'à 18 heures. Avant de procéder à l'étude des engagements financiers, je voudrais faire le dépôt de la liste des réponses obtenues aux questions qui ont été laissées en suspens lors de la séance du 28 mars 1985. Il y a, d'abord, la réponse du président du Conseil du trésor et ministre délégué à l'Administration concernant les engagements financiers suivants: Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration, engagement no 1, août 1984, engagements nos 6, 7 et 8 de novembre 1984; Conseil du trésor, engagement no 1, novembre 1984.

Par la suite, réponse du ministre du Revenu concernant l'engagement financier no 7, octobre 1984, ministère du Revenu. Finalement, réponse du ministre des Finances concernant l'engagement financier no 4, juillet 1984, et l'engagement financier no 2, novembre 1984, du ministère des Finances. Tous ces documents vous ont été distribués.

Sommes-nous prêts à procéder?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Liste des engagements financiers pour le mois de janvier 1985; d'abord, les engagements relevant du Conseil du trésor.

## Conseil du trésor

**M. Polak:** M. le Président, engagement 1. Il s'agit d'un "contrat de services pour dispenser de la formation aux membres de comités d'évaluation et pour agir à titre d'expert-conseil dans l'évaluation d'un certain nombre d'emplois de cadres et hors cadres de la fonction publique du Québec. Le fournisseur est Hay et Associés Canada Limitée. Le montant de l'engagement est 65 000 \$."

Je voudrais savoir combien de membres de comités d'évaluation ont reçu un tel cours. Est-ce qu'il s'agissait d'un cours d'une semaine ou d'une journée? Avez-vous quelques détails là-dessus? Dernière question: Est-ce qu'on a constaté une amélioration dans le travail? Est-ce qu'il y a, à la suite d'un tel cours, une évaluation?

**M. Clair:** Je ne pourrais pas répondre de façon précise à la question du député de Sainte-Anne quant à savoir combien de personnes exactement ont reçu la formation ou l'information. Il s'agit simplement dans ce cas-ci de s'assurer que, puisque nous retenons la méthode Hay pour l'évaluation de la rémunération d'un certain nombre de cadres supérieurs du gouvernement, les personnes qui sont chargées d'évaluer ces emplois sont en mesure de bien posséder le système, le contenu. Ce n'est pas, comme l'engagement l'indique... Ce contrat de services vaut pour la période du 7 janvier 1985 au 31 mars 1987. Donc, ce n'est pas une session d'un cours donné et, ensuite, c'est terminé. Il y a un suivi qui est assuré.

**M. Polak:** D'accord.

**M. Clair:** Je peux assurer le député que la firme Hay et Associés Canada Limitée fait affaires avec un très grand nombre de grandes entreprises privées et publiques au Québec et qu'elle est très réputée à cet égard. Encore faut-il que les personnes qui sont chargées de ces évaluations connaissent bien le fonctionnement de la méthode.

**M. Polak:** Merci.

Engagement 2, M. le Président.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement financier 1 est vérifié?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** D'accord. Engagement 2?

#### Finances

**M. Polak:** Il s'agit d'un "supplément pour porter à 55 000 \$ le coût des honoraires pour effectuer certains travaux de traitement de texte relatifs au livre blanc sur la fiscalité. Fournisseurs: Francine Saint-Pierre Inc. et Les Services de gestion Quantum Limitée. Montant de l'engagement: 25 000 \$.

J'ai noté ici que le contrat original était de 30 000 \$. Il y a une augmentation de 25 000 \$ pour un total de 55 000 \$. Il y a donc une augmentation de 80 %. Est-ce qu'il y a une raison spéciale pour une telle augmentation, même s'il s'agit d'un petit contrat?

**M. Clair:** Oui, il y a une raison fort simple, M. le Président. Il y a eu de très nombreuses hypothèses qui ont été développées au ministère des Finances. Il y a eu beaucoup de réajustements. On sait que le livre blanc contient une mine de renseignements importants. Il a dû y avoir vérification, revérification, rerevérification, ce qui a entraîné beaucoup plus de traitement de texte, de fonctionnement et de recours aux services de ces deux firmes que prévu à l'origine.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement financier 2 est vérifié. Engagement 3?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. L'engagement 3 est vérifié. Engagement 4?

#### Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration

**M. Polak:** Oui. Il s'agit d'un "contrat pour l'achat de 7800 cloisonnettes pour répondre aux besoins de divers ministères et organismes pour la période du 1er mai 1985 au 30 avril 1986. Plus bas soumissionnaire: Les Industries Rouillard Inc., Beauport. Montant de l'engagement: 1 232 970 \$.

La dernière fois qu'on a examiné les engagements financiers, je me souviens qu'on avait vu de tels besoins dans différents ministères quant aux plans et au fonctionnement des bureaux et tout ce que cela prend. Est-ce que le ministre pourrait m'expliquer l'achat d'un seul coup de 7800 cloisonnettes pour la période s'étendant du 1er mai 1985 au 30 avril 1986? Est-ce que cela veut dire que, soudainement, on avait besoin de cela ou si c'était pour remplacer

tout ce qui était vieux? En tout cas, j'aimerais avoir quelques détails là-dessus.

**M. Clair:** C'est une commande ferme avec livraison sur demande. C'est pour maintenir un inventaire disponible continuellement. Je ne voudrais pas induire le député en erreur, mais je pense qu'il s'agit d'un cas où nous sommes également, en quelque sorte, les fournisseurs des commissions scolaires, de toute une série d'institutions des réseaux public et parapublic, parce qu'il y a avantage pour toutes ces institutions à procéder à des achats regroupés. Si ma mémoire est fidèle, je pense que les cloisonnettes font partie de l'un de ces cas. Il y a un fonds renouvelable au Service des achats du gouvernement pour assurer qu'on maintienne un inventaire de ces cloisonnettes pour répondre aux besoins des différents ministères et organismes en plus de répondre également - je pourrais le vérifier, mais j'en suis à peu près certain - aux besoins des commissions scolaires et des hôpitaux.

**M. Polak:** Est-ce que le document que vous avez devant vous et qui donne peut-être plus de détails indique qu'il s'agit de quelque chose de nécessaire, dont on avait besoin? Je veux bien établir qu'il ne s'agissait pas d'une sorte d'article de luxe, mais est-ce que c'était un besoin de base? On parle tout de même d'un montant excédant 1 000 000 \$.

(15 h 15)

**M. Clair:** Je pourrais vous donner la liste des organismes qui s'approvisionnent au Service des achats du gouvernement. Mais je peux assurer le député de Sainte-Anne que le directeur général du Service des achats du gouvernement - comment dirais-je? - a également dans son mandat de ne pas tenir des inventaires injustifiés, exagérés, par rapport aux besoins. Il tente, à partir de sa connaissance des besoins des ministères et organismes et des réquisitions qui sont faites, de maintenir un stock, un inventaire de différentes pièces de mobilier ou d'équipement pour répondre aux besoins des différents ministères et organismes. Si vous voulez avoir la liste des organismes avec lesquels le Service des achats a une entente, il me fera plaisir de vous la fournir.

**M. Polak:** Avez-vous quelques exemples devant vous?

**M. Clair:** Non, je n'ai pas...

**M. Polak:** Ah bon! D'accord.

**M. Clair:** Comme je vous l'ai dit, je ne l'ai pas devant moi, mais je suis à peu près certain que plusieurs organismes paragouvernementaux ont des ententes sur ce genre de bien.

**M. Polak:** Sur le plan financier, à qui est-ce que c'est chargé? Est-ce que c'est l'organisme en question qui va bénéficier... qui va être débité pour le montant?

**M. Clair:** Il y a un fonds renouvelable au gouvernement, au Service des achats pour les ministères et organismes budgétaires. Maintenant, quand on en fournit à d'autres, c'est vendu au prix coûtant.

**M. Polak:** D'accord.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 4 est vérifié. Engagement 5?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Vérifié. Engagement 6?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Vérifié également. L'ensemble des engagements financiers pour le mois de janvier 1985 sont vérifiés?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Maintenant, la liste des engagements financiers pour le mois de février. D'abord, l'engagement 1 concernant le ministère des Finances.

#### Engagements de février

##### Finances

**M. Polak:** Il s'agit du contrat de services pour fins d'acquisition d'une méthodologie de développement des systèmes, d'outils et d'équipements nécessaires à son application et l'assistance professionnelle pour son implantation, dans le cadre de la révision du système de gestion budgétaire et comptable. Fournisseur: Atkinson et compagnie. Montant de l'engagement: 466 800 \$.

Pourquoi a-t-on procédé par le biais d'un contrat négocié? Est-ce que Atkinson, Tremblay et Associés Inc., est le seul fournisseur capable de fournir de tels services?

**M. Clair:** Non, ce n'était pas le seul fournisseur capable de fournir de tels services, mais le service spécifique recherché, oui. Il y a eu un comité d'évaluation qui a été formé. Je peux vous lire une partie de la note, j'ai une longue explication de plusieurs pages, mais je peux vous lire une partie de cela.

En février 1984, le Conseil du trésor a autorisé le contrôleur des finances à

procéder à une révision du système de gestion budgétaire et comptable, SYGBEC. La révision en profondeur de ce système se traduirait inévitablement par un investissement important en ressource et ne saurait être réalisée et assurée sans une approche structurée et bien implantée en matière de développement.

Un certain nombre de ces méthodologies existent sur le marché. Ce que je vous disais tantôt. On a confié au bureau central de l'informatique du ministère des Communications - BCI - le soin de les répertorier, de les analyser afin de déterminer lesquelles pouvaient répondre aux différents besoins des ministères et organismes dans le cadre des méthodes de développement de leur système.

Cette analyse a été conduite par le comité d'évaluation des méthodes de développement auquel participaient les représentants de différents ministères et organismes. Les résultats de cette étude ont été présentés au Conseil du trésor qui en a approuvé les conclusions à sa séance du 18 décembre 1984. Lors de cette même séance, le conseil a autorisé en conséquence les ministères et organismes à acquérir les méthodes de la firme Atkinson, Tremblay et Associés, Inc., et DMR de la firme Ducros, Meilleur, Roy et Associés et approuvait cette démarche d'acquisition proposée par le comité d'évaluation. C'est ce qui explique que les contrats sont des contrats négociés et que vous allez en voir d'autres éventuellement.

Autrement dit, il y a eu d'abord un comité d'évaluation formé à partir de ceux qui s'y connaissent dans le gouvernement pour savoir quelle méthodologie retenir. Ils ont retenu deux méthodologies. Après, il y a eu négociation parce qu'il s'agit de s'assurer que lorsqu'on revise le système de gestion budgétaire et comptable au bureau du contrôleur des finances, il s'agit de s'assurer que c'est fait avec le plus d'éclairage possible de la part des spécialistes de ces questions concernant le gouvernement. C'est ce qui a été fait.

**M. Polak:** Maintenant, quand on parle de révision du système. Le système s'appelle SYGBEC. Ce n'est pas seulement la firme Atkinson qui peut effectuer la révision dans ce système.

**M. Clair:** C'est ce que je vous indique. Je vous indique qu'il y a plusieurs méthodologies qui existent sur le marché. Mais, il y a eu un comité d'évaluation qui a été formé, à partir du bureau central de l'informatique du ministère des Communications, de spécialistes, et ce comité d'évaluation a fait deux recommandations qui concernent Atkinson, Tremblay et Associés et Ducros, Meilleur,

Roy et Associés. Le Conseil du trésor a approuvé l'orientation prévue, choisie par ce comité d'évaluation. Je dois dire que chaque firme a sa méthodologie. Il en existe différentes sur le marché. Cela ne veut pas dire qu'une firme ne pourrait pas appliquer la méthodologie de l'autre. J'ignore ce qui est amené comme secret professionnel là-dedans. Il y a des spécialités et c'est ce que nous avons respecté.

**M. Polak:** Je voudrais être certain que chaque fois que le gouvernement ou un de ses services donne un contrat, le plus possible, évidemment, on procède par le biais d'un contrat ouvert où tout le monde, ceux qui sont dans le domaine, je comprends qu'il y a des domaines où il y a très peu de spécialistes... mais je veux être certain que dans l'affaire du système SYGBEC, par exemple, tous ceux qui ont la compétence et qui sont intéressés de soumettre auront une chance de le faire.

**M. Clair:** C'est ce qui a été fait sans aucun doute, sauf qu'il ne s'agit pas d'un appel d'offres pour acheter, comme dans le cas précédent, des cloisonnettes où il y a différents prix et où la méthodologie de production importe peu ou n'importe pas du tout. Dans ce cas-ci, c'est au niveau du comité d'évaluation où il y a eu différentes méthodologies considérées et le choix a été arrêté sur la méthodologie de cette firme.

**M. Polak:** Évidemment, du moment qu'on a décidé de prendre cette firme, on reste plus ou moins pris avec cette firme pour l'avenir. On peut le voir déjà dans l'engagement suivant au contrat de services, cela va continuer.

**M. Clair:** Oui. Mais c'est vrai, en tout état de cause, jusqu'à un certain point, comme dit M. Morneau, même dans les soumissions publiques, le jour où votre gouvernement, à l'époque, a décidé d'acheter des fauteuils rouges que vous connaissez bien et qui sont utilisés partout dans le gouvernement selon une forme et un produit donnés, c'était assez évident que le jour où, je ne dis pas que cela a été une décision politique, ce n'est pas là mon point... Je vois qu'un de vos conseillers sourit. Peut-être que cela a été le cas. Mais c'est devenu, dis-je, un standard et c'est sûr que ce sont les firmes qui fabriquaient un produit de ce type qui pouvaient soumissionner. Mais il y a des avantages pour le gouvernement à ce qu'il y ait un minimum de standardisation et que, après évaluation, on choisisse.

Vous savez, j'ai eu l'occasion de voir cela, par exemple, dans un garage du ministère des Transports, à l'époque où j'étais ministre des Transports dans une région du Québec où, dans le même garage,

il y avait un camion International, un camion Dodge, un GM et je ne sais pas trop quelle autre sorte. Il y en avait de toutes les sortes. Le gérant du garage me disait quelque chose de très simple. Il disait: Vous, M. le ministre, si c'était vous qui aviez à supporter l'inventaire des "starters" - des démarreurs, pardon - ou des bougies d'allumage, des transmissions, est-ce que vous auriez quatre sortes de camions différents dans votre garage? J'ai dit non, cela m'apparaît évident. Bien, il a dit: Une mesure d'économie dit que vous achetiez du Dodge, du GM ou de l'International, cela me fait rien, mais c'est sûr que lorsque vous fonctionnez avec plusieurs sortes de camions vous devez avoir un inventaire de pièces plus large. Donc, plus d'argent immobilisé dans des pièces.

Alors, quand on est au gouvernement, quand on est un gouvernement et qu'on administre des fonds publics, il faut tenir compte du fait qu'il faut qu'il y ait de la concurrence mais, par contre, une trop grande diversité de produits peut engendrer aussi des coûts additionnels. Dans ce secteur, c'est évident aussi qu'on ne peut pas avoir un système dans tel ministère, un autre système dans tel autre et que tout cela soit parfaitement incompatible. Cela va être une vraie tour de Babel et cela va coûter beaucoup plus cher.

**Une voix:** oui.

**M. Clair:** Et la façon de tenir compte de votre préoccupation dans ce cas-ci, c'est un comité d'évaluation formé de gens qui connaissent le secteur, à partir du BCI, qui font une recommandation.

**M. Polak:** Non mais évidemment, entre blanc et noir, il y a beaucoup d'autres couleurs. C'est qu'il y a aussi le danger de monopole. Si, à un moment donné, on fait affaires avec une firme, cela va être presque impossible. On a vu cela souvent avec les contrats négociés où vraiment j'ai vu des contrats pour des enveloppes...

**M. Clair:** Oui mais d'un autre côté, M. le député, il faut que vous soyez conscient que c'est un risque pour la firme aussi, n'est-ce pas?

**M. Polak:** Oui.

**M. Clair:** Parce que le jour où il y a une réorientation... J'imagine que cette firme occupe - je fais une hypothèse pure et simple - 90 % du marché du gouvernement du Québec. J'imagine que c'est, pour elle, un client qui représente - je fais toujours une hypothèse - 25 % de son chiffre d'affaires. Si, un jour, le gouvernement devient insatisfait et décide de se réorienter vers

une autre firme, cela peut signifier aussi des inconvénients majeurs pour la firme. Les fournisseurs sont conscients de cela aussi.

**M. Polak:** Disons qu'on va régler pour le chemin du juste milieu.

**M. Clair:** Celui que le ministère des Finances a suivi.

**M. Polak:** Non pas un monopole et non pas un "Wild West" non plus. Entre ces deux-là, il y a toujours un système accessible qui donne une chance pour de la concurrence loyale, ce qui donne un meilleur résultat, un meilleur rendement. Je suis certain que vous êtes d'accord avec cela.

**M. Clair:** C'est ce qui a été fait.

**M. Polak:** Dans ce cas, Atkinson est le gagnant.

**M. Clair:** C'est ce qui a été fait, M. le Président.

**M. Polak:** C'est d'accord.

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

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 2?

**M. Polak:** La seule question, c'est que...

**M. Clair:** C'est la même...

**M. Polak:**... le résultat c'est donc que le contrat de services est donné à la même firme Atkinson, comme à l'engagement 1. Cela s'explique. Évidemment, j'avertis encore une fois: cela doit toujours être un contrat négocié. On doit vérifier s'il n'y a pas d'autres possibilités et que c'est la meilleure compagnie qui est choisie.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. L'engagement 2 est vérifié. Engagement 3?

**M. Polak:** Je n'ai pas de questions à poser.

**Le Président (M. Lachance):** Ça va. Il est vérifié. Engagement 4?

**M. Polak:** Je n'ai pas de questions à poser.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Est-ce que l'ensemble des engagements du mois de février 1985 sont acceptés? C'est vérifié. Très bien.

Maintenant, la liste des engagements

financiers du mois de mars 1985. C'est un peu plus volumineux. Engagement 1?

### Engagements de mars

#### Conseil du trésor

**M. Polak:** Oui. Il s'agit d'un contrat négocié de services pour la réalisation d'une recherche devant conduire à la rédaction d'un traité de droit administratif. Fournisseur: École nationale d'administration publique. Montant de l'engagement: 25 000 \$. J'ai inscrit ici: Pourquoi? C'est ma question. Je comprends que...

**M. Clair:** Vous ne voulez pas savoir cela.

**M. Polak:**... cela peut enrichir notre connaissance, mais à part le fait de donner à un professeur un revenu de 25 000 \$, quel était le besoin de l'État d'avoir un tel traité ou plutôt une recherche qui devait conduire à cela, parce que c'est une recherche qui devait conduire à cela et non un traité?

**M. Clair:** Cela vise simplement à favoriser justement, comme on l'indique là, la rédaction d'un traité de droit administratif à jour à partir du droit administratif tel qu'il existe présentement. Je peux vous dire que cela vise à faciliter le travail des personnes appelées à oeuvrer dans le domaine public et que le Conseil du trésor utilisera les résultats de cette recherche dans le cadre de ses divers travaux reliés à la gestion financière gouvernementale. Est-ce que ces motifs vous paraissent suffisants?

**M. Polak:** Est-ce que le nom de celui qui est responsable de ce projet est mentionné?

**M. Clair:** Est-ce que cela vous paraît important?

**M. Polak:** Savez-vous, c'est toujours la même réponse. C'est un petit montant de rien, soit 25 000 \$. Mais peut-être que si on additionne tous ces montants de 25 000 \$ et qu'on les multiplie par 150 fois, cela commence à faire des sommes intéressantes. Je me demande toujours si c'est une priorité dans les temps durs qu'on traverse actuellement au plan financier. Est-ce un luxe, finalement?

**M. Clair:** À première vue, cela vous paraît être un luxe?

**M. Polak:** On parle ici d'une recherche devant mener à la rédaction... c'est un peu vague quant à moi, mais je voudrais savoir... On peut être d'accord sur le résultat ultime, mais en regardant vos notes,



est-ce que les noms de ceux qui travaillent sur cette recherche sont inscrits? Est-ce que ce sont des professeurs en particulier de l'ENAP?

**M. Clair:** Oui, je peux vous dire cela. Il s'agit de MM. René Dussault et Louis Borgeat, professeurs à l'ENAP.

**M. Polak:** Oh! Deux personnalités bien connues dans le domaine.

**Le Président (M. Lachance):** Est-ce que l'engagement 1 est vérifié?

**Une voix:** Oui.

(15 h 30)

**Le Président (M. Lachance):** C'est vérifié. Cela clôt le discours.

**M. Clair:** Est-ce que les compétences de ces gens-là vous laissent croire que c'est plus justifié?

**M. Polak:** Je suis bien convaincu que l'ENAP engage des gens compétents et de toutes les couleurs d'ailleurs. Je le comprends. Il y a même d'anciens politiciens et des politiciens actuels qui sont là. Je pense même que M. Rivest, de notre formation, est un professeur à temps partiel. C'est un homme très capable. Tout de même, ce que je veux vérifier c'est la nécessité de la dépense, indépendamment du personnel.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Engagement 1, c'est vérifié. Engagement 2?

**M. Polak:** À l'engagement 2, il s'agit d'un contrat de services pour la réalisation d'un relevé et d'une analyse des innovations et des projets d'innovation en matière de productivité dans les ministères, les organismes gouvernementaux, les établissements d'éducation, de santé et des services sociaux, pour la période du 15 avril 1985 au 1er avril 1986. Fournisseur: Michel Norman Ryan, Québec. Montant de l'engagement: 38 000 \$.

Je voudrais juste avoir, peut-être pas tout le curriculum vitae de M. Ryan, mais quelques détails sur ses qualifications, sur son expérience dans ce domaine précisément.

**M. Clair:** M. Ryan a rempli diverses fonctions administratives au sein de la fonction publique québécoise, de 1966 à 1984. Plusieurs de ces fonctions l'ont amené, à titre de cadre supérieur classe II, à concevoir, à planifier et à diriger des projets qui avaient tous un lien de parenté, plus ou moins rapproché mais évident, avec les projets du Centre pour le développement de la productivité. C'est la raison première pour laquelle le choix a été arrêté sur cette

personne.

C'est un fonctionnaire de carrière qui a une longue expérience de développement de productivité dans la fonction publique, dans les secteurs public et parapublic. Il a une expérience qui est également reconnue au plan international puisque, dans le domaine de l'innovation et des projets d'innovation, il a eu des mandats du ministère de l'Éducation, de l'OCDE et de différents autres organismes d'envergure. Il nous a paru que cette personne avait des qualifications personnelles qui permettaient de justifier amplement le recours à ses services, une personne spécifique. Ce n'est pas une spécialité qui existe au fichier central des fournisseurs que d'avoir une expérience dans le domaine du développement de la productivité dans les secteurs public et parapublic. C'est la raison pour laquelle cette personne a été choisie.

**M. Polak:** Est-ce qu'on va profiter des fruits de ses travaux? Est-ce qu'un rapport sera publié là-dessus? J'imagine que cela va devenir public parce que c'est un sujet qui intéresse tout le monde.

**M. Clair:** Sans aucun doute, je ne vois pas d'objection à ce que ce soit public.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien, l'engagement 2 est vérifié. Engagement 3?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Vérifié. Engagement 4?

#### Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration

**M. Polak:** Il s'agit d'un contrat de services pour agir à titre de directeur médical de la CARRA pour la période du 1er avril 1985 jusqu'au 31 mars 1986. Fournisseur: Dr Léonard Lauzier. Montant de l'engagement: 66 500 \$.

Est-ce qu'il s'agit ici d'un réengagement? Sinon, de quelle manière a-t-il été choisi?

**M. Clair:** C'est une recommandation de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances; il remplace le Dr Lapierre, qui occupait auparavant ce poste. La question du député est: Pourquoi cette personne en particulier? À la description des tâches, on voit que cela demande une expérience assez particulière dans ce secteur. Maintenant, je n'ai pas de motif spécifique entre les mains pour expliquer pourquoi c'est cette personne en particulier qui a été choisie. Comme vous le savez, à la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances il existe maintenant



un comité de retraite où la plupart des décisions sont prises de façon paritaire; d'autre part, quant à certaines décisions administratives, c'est le président de la commission administrative des régimes de retraite qui, lui-même, fait les recommandations ou prend les décisions. J'ignore dans lequel des deux champs cette décision en particulier se situe, mais nous allons demander l'information à la CARRA. Vous aimeriez avoir son curriculum vitae peut-être?

**M. Polak:** Je ne veux pas compliquer les choses. J'aimerais savoir s'il y a eu un concours. S'il n'y a pas de concours, vous dites que certaines décisions relèvent du pouvoir du président ou du comité administratif.

**M. Clair:** Oui, mais c'est un contrat...

**M. Polak:** Pour un an.

**M. Clair:** Je peux vous dire d'ores et déjà que je suis convaincu que la réponse que nous allons obtenir de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances est que, puisqu'il fallait remplacer le Dr Lapierre, ce devait être la personne qui agissait en quelque sorte comme substitut auparavant. Nous allons obtenir le renseignement.

**M. Polak:** Je veux absolument connaître la raison pour laquelle on a choisi cette personne.

**M. Clair:** C'est justifié comme question.

Le **Président (M. Lachance):** Très bien. C'est vérifié sous réserve d'une réponse ultérieure. Engagement 5?

**M. Polak:** Engagement 5. Il s'agit d'un contrat pour l'achat de 2800 classeurs latéraux à quatre tiroirs pour répondre aux besoins de ministères et organismes pour une période d'un an. Plus bas soumissionnaire: Nightingale Saro Inc., Saint-Romuald. Montant de l'engagement: 824 320 \$.

Ici, je présume que c'est la même affaire que tout à l'heure, sauf qu'il s'agit de classeurs latéraux, donc de l'équipement de bureau où on achète en masse pour avoir du stock qui est réparti plus tard parmi différents ministères. Quand la dernière commande avant cela avait-elle été placée?

**M. Clair:** Je ne me souviens pas.

**M. Polak:** Est-ce qu'il y a moyen d'obtenir la réponse?

**M. Clair:** Oui, on va tâcher d'obtenir la réponse.

**M. Polak:** J'imagine que ce n'est pas une commande annuelle. J'espère que ce n'est pas une commande annuelle.

**M. Clair:** Nous allons vous donner la réponse, je ne pourrais pas vous la fournir aujourd'hui.

Le **Président (M. Lachance):** Très bien. Vérifié sous réserve d'une réponse ultérieure. Engagement 6?

**M. Polak:** J'aimerais également savoir, quand on passe cette commande-là, sans aller trop dans les détails, s'il y a une sorte de politique qui existe pour dire qu'on n'achète ces choses qu'en cas de besoin, et vraiment pas pour le luxe, pour changer de couleur. Je vous avais donné tout à l'heure l'exemple d'un fauteuil rouge. Je me rappelle une discussion ici - même, vos propres collègues étaient d'accord avec moi - sur le fait qu'on a une masse d'ameublement dans différentes places en entrepôt. Parce qu'il s'agit maintenant d'un président de commission, il ne peut plus avoir la même chaise que nous autres à son bureau, ou selon son titre... Je me rappelle qu'on avait parlé des chaises des juges au palais de justice, etc. Je veux être certain que tout le monde va vivre selon ses moyens et que cette politique est suivie assez rigoureusement. Sans aller dans tous les détails, j'imagine qu'il doit y avoir des lignes de conduite.

**M. Clair:** C'est bien cela, M. le Président.

Le **Président (M. Lachance):** Cela va. La réponse suivra pour l'engagement 5. Engagement 6?

**M. Polak:** Il s'agit d'une soumission publique. Contrat pour l'achat de 2430 pupitres; 1000 retours; 140 bahuts et 5025 caissons pour les besoins de divers ministères et organismes. Plus bas soumissionnaires conformes: On donne le nom de quelques fournisseurs. Montant de l'engagement 844 165 \$.

Pourquoi une telle quantité, qui me semble assez volumineuse? Est-ce qu'il y a une raison? Quand la dernière commande d'un tel type a-t-elle été placée et pour quelle quantité?

Une **voix:**...

**M. Polak:** C'est cela.

Le **Président (M. Lachance):** Très bien. Engagement 6 vérifié, sous réserve d'une réponse à venir plus tard. Engagement 7?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Engagement 7 vérifié. Engagement 8?

M. Polak: Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Engagement 8 vérifié. Engagement 9?

**M. Polak:** Pas de questions. Je voudrais juste indiquer que, quand je dis "pas de questions", par exemple dans le cas de IBM no 9, on nous a très bien indiqué, il y a peut-être un an et demi, que dans le cas des compagnies comme IBM... il y a des raisons spéciales pour qu'on ait procédé par le biais de contrat négocié. Je présume que la même réponse se tient.

M. Clair:...

**M. Polak:** D'accord.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va? L'engagement 9 est vérifié. Engagement 10?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 10 est vérifié. Engagement 11?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Engagement 11 vérifié. Engagement 12?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. L'engagement 12 est vérifié. Engagement 13?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Engagement 14.

#### Revenu

**M. Polak:** Engagement 14. Il s'agit d'un contrat de services pour effectuer la conception administrative d'un projet de gestion de documents du ministère. Seul soumissionnaire: Conseillers en gestion et informatique CGI Inc., Québec. Montant de l'engagement: 42 400 \$. Il s'agit d'une soumission sur invitation. Combien de compagnies ont reçu une telle invitation? Est-ce que ce n'est pas un peu bizarre qu'il y en ait juste une qui ait répondu? Cela semble une commande que beaucoup de personnes seraient intéressées à remplir.

**M. Clair:** Il y en a eu cinq, M. le Président.

**M. Polak:** Qui ont été invitées?

M. Clair: Oui. Outre CGI, il y a eu Datasult Inc., Raymond, Chabot, Martin, Paré et Associés, Coprom Inc., Consultation et recherche en aménagement régional (Crar) Inc. Québec. Cela peut aussi dépendre des disponibilités des firmes au moment où on fait l'invitation. Mais il y en a eu cinq.

**M. Polak:** Maintenant, quand il s'agit d'une telle soumission sur invitation, est-ce qu'on donne des spécifications, est-ce qu'on parle de telle grandeur au point de vue de la rémunération? Est-ce qu'elles savent...

**M. Clair:** Quand la réquisition est fournie aux soumissionnaires éventuels, à ceux qui offrent les services, il y a d'abord la définition d'une spécialité recherchée. Dans ce cas-ci, c'était celle de conseiller en systèmes de gestion par informatique. On avait un budget estimé à 45 000 \$ qui était indiqué et on décrivait sommairement le projet, c'est-à-dire "Agir à titre de conseiller en matière d'essai unitaire et de systèmes en réalisation technique..." Est-ce qu'il y avait d'autres documents? Sans doute... La durée du projet...

**M. Polak:** La seule compagnie qui a répondu, c'est Conseillers en gestion et informatique CGI Inc. ?

**M. Clair:** C'est exact.

**M. Polak:** D'accord.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 14 est-il vérifié?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Il s'agit de vérifier l'engagement 15.

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien, vérifié. Engagement 16.

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Vérifié. Engagement 17?

**M. Polak:** Il s'agit d'un "contrat de services pour la fourniture de deux conseillers en analyse de systèmes afin de participer à la réalisation technique du projet informatique de radiation des comptes à recevoir. Fournisseur choisi: Gespro Informatique Inc., Sillery. Montant de l'engagement: 59 400 \$."

On parle du ministère du Revenu. Je présume que ces deux conseillers techniques ayant fourni tout le travail diront, par exemple, au sujet du monsieur qui devait

0, 01 \$, ce qui est devenu 11 \$ après tant d'années: On est mieux de rayer cela, de radier le compte.

**M. Clair:** Excusez-moi...

**M. Polak:** Ces deux conseillers en analyse...

**M. Clair:** Oui.

**M. Polak:**... participent à un projet afin de réaliser la radiation des comptes à recevoir. Il s'agit du ministère du Revenu. Donc, je présume qu'à un moment donné on va décider qu'il y a une série de comptes qu'on va radier, qu'un système va être suivi. Donc, le monsieur - c'est le cas qu'on a lu dans les journaux dernièrement - qui devait 0, 01 \$ ou 0, 10 \$, ce qui est devenu, après sept, huit ou neuf ans, 11 \$ ou 10 \$ avec les intérêts, lui, il va bénéficier de ce système de fourniture de ces deux conseillers qui vont sans doute recommander de radier un tel compte.

**M. Clair:** Si vous connaissiez la complexité de la radiation des comptes du gouvernement...  
(15 h 45)

Une **voix:** Vous ne seriez pas inquiet.

**M. Clair:** Vous ne seriez pas inquiet. En passant, c'est à cause d'une gestion très serrée des mécanismes de radiation de comptes dans l'appareil public que des phénomènes comme ceux que vous décrivez sont susceptibles de se produire.

Le Président (M. Lachance): Très bien. L'engagement 17 est-il vérifié?

**M. Polak:** Oui.

Le Président (M. Lachance): Est-ce que les engagements de la commission du budget et de l'administration du mois de mars 1985, sous réserve de réponses ultérieures aux engagements 4, 5 et 6, sont vérifiés?

**M. Polak:** Oui.

Le Président (M. Lachance): Cela va. Voyons maintenant les engagements financiers du mois d'avril 1985. L'engagement 1 qui relève du ministère des Finances.

#### Engagements d'avril

##### Finances

**M. Polak:** On dit: "Contrat négocié de services pour agir à titre d'analyste financier pour conseiller le gouvernement du Québec dans la réalisation de son programme d'emprunts à long terme et de celui des

sociétés d'État dont les emprunts sont garantis par le gouvernement, pour une période de deux ans. Fournisseur: M. Michel Beaudet. Montant de l'engagement: 85 600 \$."

Je voudrais savoir quelle est l'expérience de M. Beaudet dans ce domaine. Est-ce un ancien fonctionnaire du ministère des Finances ou quelqu'un de l'extérieur?

**M. Clair:** Je n'ai pas son curriculum vitae. Cependant, je peux vous indiquer que... Je vous lis une explication qui date de ce mois-là. On nous dit qu'au cours des derniers mois, le ministère des Finances a participé à un concours de recrutement externe lancé par le ministère des Affaires municipales pour des analystes financiers de ce type et qu'il a subséquemment procédé à un concours de recrutement externe pour son propre compte par l'intermédiaire de l'Office des ressources humaines. Les résultats ont été que sur 273 candidatures une seule a pu être qualifiée à la suite des entrevues comme répondant aux exigences de l'emploi. Les conditions du marché du travail font que les salaires offerts dans la fonction publique pour des emplois dans le secteur du financement ne sont pas toujours concurrentiels. J'imagine que c'est à cause de l'expérience particulière de M. Beaudet que celui-ci a été choisi. Je n'ai cependant pas son curriculum vitae. Il me fera plaisir de vous le faire parvenir.

**M. Polak:** J'aimerais l'avoir. Le montant de 85 600 \$, c'est pour combien de temps?

**M. Clair:** La durée du contrat de services est de deux ans.

**M. Polak:** Deux ans. Travaille-t-il à temps plein dans cette fonction?

**M. Clair:** C'est une rémunération horaire: 23, 45 \$ l'heure pour un maximum de rémunération annuelle de 42 800 \$. Cela me paraît raisonnable.

**M. Polak:** Je voudrais même aller plus loin que cela. Pour être analyste financier pour conseiller le gouvernement dans la réalisation de son programme d'emprunts à long terme, cela prend tout de même des gens avec beaucoup de compétence. Un salaire de 43 000 \$, je ne sais pas à quel niveau cela se trouve chez nos fonctionnaires, mais...

**M. Clair:** C'est un professionnel, classe I, quinze ans d'expérience.

Le Président (M. Lachance): Cela va?

**M. Polak:** C'est d'accord.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. L'engagement 1 est vérifié.

**M. Clair:** J'essaie de vous faire parvenir son curriculum vitae?

**M. Polak:** Oui.

**M. Clair:** Entendu.

**Le Président (M. Lachance):** D'accord, c'est vérifié sous réserve d'une réponse. Engagement 2.

**M. Clair:** Il n'y a pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Vérifié. Engagement 3?

#### **Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration**

**M. Polak:** Oui. Il s'agit d'un "contrat négocié pour l'achat de 2780 porte-document afin de répondre aux besoins des différents ministères et organismes. Fournisseur: Dionite Inc., Lévis. Montant de l'engagement: 106 946,60 \$."

Je fais un calcul rapide et je vois que cela coûte 38 \$ par porte-documents. J'ai pris le montant de 107 000 \$ divisé par 2780. Cela donne 38 \$ l'unité. Ces porte-documents sont...

**M. Clair:** Ce sont des valises pour documents. Ce sont des valises. Ce sont des valises comme celle-ci. Il y a deux types de valises. C'est un contrat négocié.

**M. Polak:** Maintenant...

**M. Clair:** C'est un contrat négocié parce que c'est avec le seul fabricant québécois qui répond aux normes.

**M. Polak:** D'accord. Je voudrais demander s'il y a des règles qui régissent la distribution de tels porte-documents. 2780, c'est une quantité assez substantielle. Je comprends qu'il y a des gens qui ont besoin de cela, mais est-ce qu'il y a une sorte de système qui existe pour contrôler que cela ne tombe pas à gauche et à droite, enfin, ceux qui veulent se promener avec de tels porte-documents?

**M. Clair:** Ils sont identifiés, sauf erreur, de façon générale au gouvernement du Québec. Donc, c'est déjà une première mesure de contrôle. Deuxièmement, il y a sans doute une politique sur laquelle je ne pourrais pas vous donner de détails, mais il existe sûrement une politique au niveau des ministères eux-mêmes pour la distribution de ces porte-documents. Probablement que votre valise personnelle, vous ne l'avez pas gardée

pendant toute votre vie; elle a fini par s'user. C'est donc la même chose...

**M. Polak:** La mienne est privée. J'ai payé pour...

**M. Clair:** Je sais. Je suis conscient de cela.

**M. Polak:**... et cela n'a pas coûté 38 \$ au gouvernement du Québec.

**M. Clair:** Mais cela a dû coûter plus cher que 38 \$, par exemple.

**M. Polak:** Non plus. Dans ce cas-là, j'aimerais tout de même, sans demander une tonne de documents, avoir quelques lignes directrices sur la distribution de tels porte-documents, afin de nous montrer les méthodes de contrôle...

**M. Clair:** Sur la distribution de...

**M. Polak:**... de tels porte-documents...

**M. Clair:** Entendu.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. La réponse viendra pour l'engagement 3. Engagement 4?

**M. Polak:** Il s'agit d'un "contrat pour l'achat de 750 000 chemises de classement suspendues et de 590 000 porte-étiquettes pour répondre aux besoins des différents ministères et organismes pour une période d'un an. Fournisseur: Centre de transition Le Sextant Inc., Montréal. Montant de l'engagement: 244 860 \$".

Encore ici, je présume qu'il s'agit de bâtir le stock pour un an. Je voudrais savoir quand la dernière commande a été placée. Est-ce qu'il s'agit d'un point qui revient assez régulièrement?

**M. Clair:** C'est pour un an. J' imagine que c'est...

**M. Polak:** C'est pour un an. Je voudrais savoir comment cela fonctionne. Est-ce que cela se compare avec... On n'a pas besoin d'avoir toutes les statistiques des dix dernières années, par exemple, mais c'est pour voir si on reste dans le même ordre de grandeur. Peut-être qu'on pourrait demander de vérifier cela par rapport à la commande d'un an ou deux.

**M. Clair:** Le nombre de la dernière commande?

**M. Polak:** Oui.

**M. Clair:** Parce que je vous ai indiqué que la durée était d'un an.

M. Polak: D'accord. Donc, de l'année précédente...

M. Clair: Le nombre...

M. Polak: Oui, c'est cela.

M. Clair: Très bien.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien.

M. Polak: Ici, je ne demande pas d'explication à savoir de quelle manière les chemises de classement sont distribuées.

M. Clair: Cela serait compliqué.

M. Polak: C'est cela. Ce serait compliqué.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. La réponse viendra pour l'engagement 4. Engagement 5?

M. Polak: Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Engagement 5, vérifié.

M. Clair: Vous n'avez pas de questions là-dessus?

M. Polak: Sur l'engagement 5, non. À moins que vous vouliez nous entretenir là-dessus.

**Le Président (M. Lachance):** On pourrait parler de l'année 1986.

M. Polak: C'est d'accord.

**Le Président (M. Lachance):** D'accord. Engagement 6?

M. Polak: Engagement 6: "Soumissions sur invitation: Contrat pour l'achat de 180 000 pochettes de presse "Gouvernement du Québec". Plus bas soumissionnaire: Joseph Clermont Inc., Beauport... Montant de l'engagement: 40 320 \$".

Ici, encore, on achète à grand volume les pochettes de presse. Cela veut dire qu'à chaque fois qu'il y a une conférence de presse d'un ministère ou d'un organisme, c'est ce qu'on donne à ceux qui viennent.

M. Clair: Cela ne fait pas cher pour 180 000 conférences de presse, n'est-ce pas?

M. Polak: Je ne sais pas si cela ne fait pas cher. Est-ce qu'il y a 180 000 conférences de presse?

M. Clair: Non, mais il faut être bien conscient...

M. Polak: Je sais que le président du Conseil du trésor en donne beaucoup mais...

M. Clair: Non, mais ce n'est pas celui qui en donne le plus... Il faut être bien conscient que ces pochettes de presse sont utilisées non seulement par les hommes et les femmes publics mais également par l'ensemble des fonctionnaires qui, en région, ont à communiquer de l'information. Je pense que c'est un nombre élevé mais cela fait 224 \$ les 1000 pochettes et cela me paraît raisonnable.

M. Polak: La raison pour laquelle je pose la question...

M. Clair: En plus des conférences de presse des ministres et des députés, cela sert à l'information dans l'ensemble des activités gouvernementales.

M. Polak: Quand j'ai préparé les questions sur ces engagements financiers, au début de l'été, j'avais justement chez moi quelqu'un de la Californie, un homme d'affaires, qui lisait cela avec moi. Je lui ai traduit un peu et il a commencé à rire en disant que chez lui, cela coûtait à peu près la moitié de ce que cela coûte au Québec. Je ne pouvais pas dire que le Québec était deux fois plus... à cause de tous ces achats... Cela l'a frappé, les achats, parce qu'on avait tout ensemble, en même temps, de l'équipement de bureau en énorme quantité. Il se demandait dans quelle sorte de système on se trouvait. Mais je ne veux accuser personne.

M. Clair: Cela dépend. Il faut être conscient que la répartition des pouvoirs entre les États américains et l'État fédéral aux États-Unis n'est pas la même qu'au Canada; d'autre part, cela dépend du niveau de décentralisation. Lorsqu'ils procèdent à des achats, est-ce qu'ils le font pour l'ensemble de leurs secteurs public et parapublic ou pas? Il y a bien des choses qui peuvent expliquer une situation différente.

**Le Président (M. Lachance):** Je pense que les Américains n'ont pas de leçon à nous donner sur les coûts. À titre d'exemple, le gouverneur de la Louisiane, que j'ai rencontré il y a un an, a dépensé quelque chose comme 12 000 000 \$ lors de sa campagne électorale pour se faire élire. Ce n'est aucunement comparable à ce que l'on a ici.

M. Polak: En tout cas, selon ce monsieur, cela coûte beaucoup moins cher de vivre en Californie qu'au Québec...

M. Clair: M. le Président, savez-vous que même Robert Bourassa pourrait se faire

élire?

**M. Polak:**... et avec un meilleur climat.

**Le Président (M. Lachance):** Pour l'engagement 6, cela va, c'est vérifié?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Engagement 7?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** C'est vérifié.

**M. Clair:** 9600 sous-marins...

**M. Polak:** Sous-mains.

**M. Clair:** Ah! Sous-mains.

**M. Polak:** Si c'était des sous-marins, j'aurais posé une question.

**M. Clair:** Cela vous aurait inquiété, n'est-ce pas? Il me semblait, aussi, que vous étiez vigilant.

**Le Président (M. Lachance):** Engagement 8?

**M. Polak:** Engagement 8, Service des achats. "Soumissions publiques. Contrat pour l'achat de 950 tables à piétement métallique avec dessus de plastique stratifié. Plus bas soumissionnaire: Pro-meubles Inc., Granby. Montant de l'engagement! 57 450 \$."

Si je fais le calcul, une table comme cela coûte 64 \$ l'unité. J'aimerais savoir encore, comme cela a été le cas pour tous les autres articles, quand la dernière commande a été placée et pour combien de ces articles. Y a-t-il une raison spéciale pour laquelle on est apparemment en train de stocker maintenant? On parle du mois d'avril 1985.

**Une voix:** C'est l'inventaire annuel.

**M. Clair:** C'est parce que le député n'assiste pas - je ne le lui reproche pas - aux engagements financiers depuis plusieurs années. Ce sont les commandes annuelles pour le Service des achats. C'est le cas ici également. Savez-vous ce que sont ces tables? Ce sont les tables blanches ou ocres... non pas ocres mais en Formica gris, en Arborite gris, Durdau gris saule fini chamois. Ce sont les tables que vous voyez dans les différents bureaux gouvernementaux et c'est la commande annuelle. Vous voudriez savoir, encore là, combien on en avait acheté l'an passé?

**M. Polak:** Je voudrais savoir quand a été donnée la dernière commande et pour combien.

Maintenant, le ministre a pris une chance en répondant que le député n'assiste pas depuis plusieurs années aux engagements financiers parce que depuis 1981, la seule et unique fonction que j'ai exercée a été l'étude des engagements financiers de tous les ministères. Donc, c'est vous qui n'étiez pas ici alors que moi, j'y étais à chaque session. C'est pour cela que j'ai posé la question.

**M. Clair:** C'est parce que je préférerais dire cela que de dire au député qu'il semblait n'avoir pas beaucoup de mémoire, parce qu'il a toujours posé la même question.

**M. Polak:** Non, ce n'est pas vrai. Vous me donnerez la réponse et vous allez voir pourquoi j'ai posé la question à chaque engagement. C'est chaque année qu'on la retrouve.

D'accord pour l'engagement 8.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Si je comprends bien, il y a une réponse qui viendra.

**M. Polak:** Oui.

**M. Clair:** Oui, le député de Sainte-Anne, si je comprends bien, veut savoir combien de tables à piétement métallique...

**M. Polak:** La dernière commande.

**M. Clair:**... avec dessus de plastique stratifié ont été commandées la dernière fois et à quelle date.

**M. Polak:** C'est cela.

**Le Président (M. Lachance):** D'accord. Vérifié sous réserve de la réponse à venir.

**M. Clair:** Une question de fond.

**Le Président (M. Lachance):** Engagement 9?

**M. Polak:** M. le Président, je voudrais faire une remarque. Oui, c'est une question de fond...

**Une voix:** Non, de surface.

**M. Polak:**... parce que quand on regarde tous ces engagements, on parle déjà de millions de dollars. Depuis le début, on trouve 57 000 \$ ici, 100 000 \$ là. On va les acheter, on va les avoir. Tout ce que je veux déterminer, c'est s'il s'agit de commandes de matériel dont on a besoin.

Dont on a besoin et non pas d'ameublement qui se retrouve dans la cave, ce dont mon collègue a d'ailleurs parlé - il se le rappellera très bien - lors d'une discussion avec M. Bérubé. Il était totalement d'accord avec moi parce que nous voulions qu'il n'y ait pas de gaspillage. C'est très important et j'espère que vous êtes d'accord avec moi là-dessus.

(16 heures)

**M. Clair:** M. le Président, je suis sensible à cette préoccupation du député et je lui répète l'invitation que, il me semble, je lui ai déjà faite. A n'importe quel moment, s'il veut avoir une rencontre avec le directeur des achats du gouvernement et s'enquérir en personne auprès de lui de la façon dont il fonctionne pour l'établissement de ses prévisions, de ses commandes, comment il fonctionne dans la sélection des normes, etc., le député peut avoir accès à ces informations en tout temps.

**M. Polak:** Ce n'est pas une question d'avoir accès à l'information. Il faut aller plus loin que cela. Peut-être qu'il faut changer la politique. Lorsque quelqu'un devient vice-président ou président d'une commission, cela ne tient pas debout qu'il ne puisse plus s'asseoir dans le même ameublement que le nôtre dans son bureau, par exemple. Comprenez-vous?

**M. Clair:** Je vous suis.

**M. Polak:** Ce sont des choses pour lesquelles, à un moment donné, il faut se poser des questions. C'est cela qui nous a été dit dans le temps. Cela nous a coûté des milliers et des milliers de dollars, parce qu'on a des qualifications selon le grade, même pour l'ameublement.

**M. Clair:** Ce que je peux souligner au député de Sainte-Anne, en toute amitié, lorsqu'il me parle de mobilier à l'intérieur de l'Assemblée nationale et des budgets de l'Assemblée nationale, c'est que le Conseil du trésor n'a pas autorité sur les budgets de l'Assemblée nationale, mais que ce sont les députés qui forment le Bureau...

**M. Polak:** Oui, oui.

**M. Clair:**... de l'Assemblée. Et, que je sache...

**M. Polak:** Le président.

**M. Clair:**... le député et sa formation politique ont l'occasion de discuter de ces questions dans un autre forum et non pas ici.

**M. Polak:** Oui. Mais on perd toujours, parce que là, c'est une question... Les Expos sont battus 3 à 2, ils perdent. Bon.

**M. Clair:** Alors, on est rendu avec les Expos?

**M. Polak:** Non, ce que je vous dis... L'argument que vous employez en disant: Vous pouvez faire valoir votre point de vue là-bas... On peut faire valoir notre point de vue autant qu'on veut, mais quand il y en a 2 de notre côté et 3 de l'autre, on perd 3 à 2.

**M. Clair:** Vous êtes en train de nous dire que les perdants, c'est ceux de votre côté?

**M. Polak:** Non... Oui, dans un vote, le perdant, certainement... Quand on soulève le point du gaspillage, quand on dit qu'on est contre cela, qu'on voudrait, par exemple, faire des changements et qu'on présente une motion, il y en a 2 qui votent pour et 3 contre...

**M. Clair:** Quand vous comparez le Parti libéral aux Expos, c'est blessant pour le Parti libéral ou pour les Expos?

**M. Polak:** Non, ce n'est pas du tout blessant. Je vous donne les résultats ultimes. Ce qui compte, c'est le résultat ultime. Cela veut dire qu'on a perdu. On peut essayer et on continue d'essayer, mais il ne faut pas se moquer en disant que c'est une question de fond parce qu'il s'agit de 55 000 \$. Pour nous, pour moi, c'est une question de fond. Quand on totalise tout cela, il y a une politique à suivre rigoureusement.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Cela va?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 9 est vérifié?

**M. Polak:** Non, pas encore. On était à l'engagement 8. C'est fini. À l'engagement 9, M. le Président, il s'agit d'un supplément pour porter à 357 000 \$ le coût de la réalisation du plan directeur des systèmes opérationnels de la commission administrative, CARRA. Fournisseur: Grenier, Saint-Pierre et Associés, Ancienne-Lorette. Montant de l'engagement: 179 158 \$. Je fais le calcul et je vois que le montant original était de 178 000 \$ et qu'il y a une augmentation de 100 %. Donc, quelle est la raison d'un supplément de 100 %? Sans doute que ce n'est pas une question de fond. Mais, pour moi, c'est une question de fond.

**M. Clair:** Je vous lis un certain nombre d'attendus: "Attendu qu'à la suite d'une analyse fonctionnelle, nous avons réalisé - c'est la CARRA qui parle - que les besoins



étaient plus complexes et exigeants que prévu au départ et que, de plus, des changements fréquents et des besoins additionnels demandés par les gestionnaires ont fait évoluer les besoins qui étaient prévus à 620 jours-personnes au départ; Attendu que la conversion des données n'avait pas été considérée dans l'évaluation du projet; Attendu que les parties "environnement" et "dictionnaire de données" ont été, d'une part, sous-évaluées et, d'autre part, planifiées pour être réalisées sur l'ensemble du projet, c'est-à-dire deux ans et demi, mais que, selon l'expérience vécue, ces activités doivent être considérées exécutées au début du projet...

D'autre part, on a évalué la possibilité d'étaler davantage dans le temps. On m'indique: "Attendu que le système de participation, qui est le système en cause, a pour fonction de concilier le rapport annuel des employeurs permettant d'expédier la facturation à ces derniers; Attendu que cette activité de facturation débute au mois de mars pour se terminer habituellement en septembre, le Service de l'actuariat a besoin des données de l'année 1984 afin d'entreprendre ses travaux pour la production des évaluations actuarielles exigées par la Loi sur le RREGOP, données arrêtées au 31 décembre 1984..." Pour toutes ces raisons, d'une part, cela a coûté plus cher, d'autre part, il y avait urgence de procéder rapidement si on voulait que le contrat de services soit rempli à la date à laquelle il peut donner tous ses résultats pour le requérant. Ce sont les raisons qui ont amené le dépassement.

**M. Polak:** Dans un cas comme celui-ci, parce que la carence relève du ministre délégué à l'Administration...

**M. Clair:** Oui.

**M. Polak:**... est-ce qu'en sus d'accuser réception de l'explication, on a l'habitude d'écrire une lettre et de dire: À l'avenir, essayez donc de faire une évaluation un peu plus juste, de faire une sorte de réponse?

**M. Clair:** Étant donné que vous soulevez une question importante et que je suis à la fois le ministre responsable de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances et président du Conseil du trésor, j'ai prévenu, dès mon entrée en fonction, le président de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances qu'il devrait faire analyser ses demandes avant que je ne signe les demandes de fonds au Conseil du trésor, afin que les analystes du Conseil du trésor se sentent parfaitement libres de critiquer, d'analyser les demandes du président de la CARRA au même titre que d'autres, de

sorte que j'ai toujours signé les demandes de CT au Conseil du trésor après que celles-ci aient été analysées et approuvées par le Conseil du trésor.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 9 est-il vérifié?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Vérifié. Engagement 10?

**M. Polak:** Je n'ai pas de questions à poser.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Vérifié. Engagement 11?

**M. Polak:** Je n'ai pas de questions à poser.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Vérifié. Engagement 12?

#### Revenu

**M. Polak:** Engagement 12: "Contrat de services pour agir à titre de conseiller dans le cadre de la mise en place du processus de planification des ressources informatiques en vue d'établir un plan d'acquisition des équipements au cours de l'été 1985. Fournisseur: Ducros, Meilleur, Roy et Associés Ltée. Montant de l'engagement: 48 000 \$." Ici encore, je demande s'il y a une raison pour laquelle c'est un contrat négocié.

**M. Clair:** Deux seuls fournisseurs sont connus par le directeur général des achats. Après vérification auprès de ces deux firmes, le directeur a réalisé que la maison Network System offre un système beaucoup plus sophistiqué, qui excède les besoins immédiats du ministère concerné et les budgets prévus à cette application. C'est pour ces raisons que le directeur général des achats a négocié avec la maison... Est-ce le bon cas? Non, je m'excuse. Je vous donnais des explications reliées à un autre cas. C'est à l'engagement 12, n'est-ce pas? Ducros, Meilleur, Roy et Associés. Un instant! Le ministère du Revenu a réalisé, avec le concours d'un conseiller de la firme DMR, Ducros, Meilleur, Roy et Associés, un système de planification des ressources informatiques. C'est bien le bon? Oui. Cette firme avait été choisie à la suite d'un appel d'offres et un contrat de 48 000 \$ avait été conclu pour les services d'un conseiller. Le ministère entendait mettre à exécution le processus de planification des ressources informatiques en avril 1985 en vue d'établir un plan d'acquisition des équipements au cours de l'été 1985.

Or, la personne-ressource du ministère du Revenu qui était prévue à cet égard devait s'absenter pour cause de maternité à partir du 22 avril 1985. En conséquence, le ministère a demandé et obtenu l'autorisation de signer avec la firme DMR un contrat de 48 000 \$ pour les services du conseiller ayant participé à la préparation du système - donc très familier avec le dossier - et ce, pour une durée de 120 jours à partir du 1er mai.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va? L'engagement 12 est vérifié.

**M. Clair:** Vous ne voulez pas savoir le nom, non?

**Le Président (M. Lachance):** Engagement 13?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Pas de questions. C'est vérifié. Engagement 14?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Vérifié. Engagement 15?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va. Engagement 15, vérifié. Engagement 16?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Engagement 16, vérifié. Engagement 17?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Engagement 17, vérifié.

Est-ce que l'ensemble des engagements financiers pour le mois d'avril 1985 est vérifié, exception faite des engagements 1, 3, 4 et 8 pour lesquels une réponse reste à venir?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va.

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Ce sont maintenant les engagements financiers pour le mois de mai 1985. Engagement 1?

Engagements de mai

Conseil du trésor

**M. Polak:** Oui, il s'agit d'un "contrat

négoié pour la fourniture des services professionnels en vue de réaliser la conception d'un système de suivi de la revue de programmes et de suivi budgétaire. Fournisseur: Comshare Limited, Rexdale, Ontario. Montant de l'engagement: 75 000 \$."

Ma question est de savoir s'il n'y avait pas de fournisseurs disponibles dans la province de Québec?

**M. Clair:** Votre question a des ramifications que vous ne soupçonnez pas. La raison pour laquelle nous avons choisi cette firme, c'est que le secrétariat du Conseil du trésor a déjà acquis, de la firme Comshare, le logiciel "System W". Il appert que la seule firme qui soit capable d'offrir les ressources professionnelles qui possèdent une expérience valable avec le logiciel "System W", c'est la firme Comshare. Sauf que je ne sais pas si, lorsqu'il y a eu acquisition du logiciel "System W", il y a eu appel d'offres ou non. C'est pourquoi je vous dis que cela a des ramifications que vous ne soupçonnez pas et que je ne connais pas.

**M. Polak:** Je présume que vous en êtes encore à la politique d'en faire profiter les Québécois d'abord, avant de penser à aller en dehors de nos frontières, évidemment, si la compétence équivalente existe chez nous. C'est pourquoi, à chaque fois qu'on voit qu'un article a été acheté dans une autre province - on n'a rien contre le fait de faire des affaires avec l'Ontario - et comme il s'agit d'un domaine où l'on parle de programmes et de suivi budgétaire, je présume qu'on peut avoir une compétence au Québec dans ce domaine aussi.

**M. Clair:** Dans les processus de revue de programmes et de suivi budgétaire gouvernementaux, sans doute que d'autres personnes ou d'autres firmes peuvent avoir de l'expérience là-dedans, mais il n'y a pas 342 gouvernements au Canada, comme vous le savez; il y en a une douzaine seulement, avec ceux des territoires du Nord-Ouest. Si vous voulez considérer les villes importantes du Canada, il y en a environ une vingtaine. Ce ne sont pas tous les organismes publics qui ont des revues de programmes et des suivis budgétaires aussi sophistiqués que ceux que les gouvernements du Québec et de l'Ontario, notamment, ont.

**M. Poiak:** D'accord.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. L'engagement 1 est vérifié. Engagement 2?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va, vérifié. Engagement 3?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** C'est vérifié. Engagement 4?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va, vérifié. Engagement 5?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Vérifié. Engagement 6?

**M. Polak:** Oui. Il s'agit d'un "contrat négocié pour l'achat de 1051 fichiers en métal. Fournisseur: Rousseau métal, Saint-Jean-Port-Joli. Montant de l'engagement: 26 759, 93 \$."

La seule question que je voudrais poser est à savoir pourquoi un contrat négocié? Est-ce la seule compagnie qui peut fabriquer un matériel semblable?  
(16 h 15)

**M. Clair:** Il y a une ambiguïté parce qu'ici, c'est marqué: Négociation avec le seul manufacturier québécois; accorder la commande au seul soumissionnaire... C'est le seul manufacturier québécois, toujours à la connaissance du directeur général du Service des achats du gouvernement.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 6 est vérifié. Engagement 7?

**M. Polak:** Vous répondez que c'est le directeur général du Service des achats qui nous avise qu'il n'y en a qu'un de disponible au Québec. Qu'est-ce qu'on fait pour aviser les commerçants ou les fabricants que le gouvernement est intéressé à avoir tel ou tel article? Est-ce qu'on fait des annonces de temps en temps dans les "trade magazines"?

**M. Clair:** Le Service des achats du gouvernement du Québec est l'un des plus gros acheteurs au Québec. Il pratique exactement les mêmes méthodes que n'importe quel gros acheteur. Il fait de la prospection, il recherche les meilleurs prix, il recherche le meilleur ratio qualité-prix et probablement que dans certains cas, comme celui-ci, il est allé en appel d'offres il y a X temps. Il se tient au courant du nom des fabricants québécois, des produits qui sont manufacturés au Québec et publie... C'est lui qui publie le répertoire... non, c'est le CRIQ, le Centre de recherche industrielle du Québec qui publie un répertoire des produits et des entreprises disponibles au Québec. Il ne faudrait pas que vous pensiez que le Service des achats du gouvernement est géré comme un "car wash".

**M. Polak:** Non, je n'ai jamais pensé

cela. Je pense, cependant, qu'il n'y a pas assez de gens qui savent qu'il y a moyen d'obtenir des commandes du gouvernement. Il y a encore beaucoup de commerçants qui pensent que c'est une botte fermée, qu'il n'y a pas moyen d'y entrer. Ce n'est peut-être pas vrai. Ce serait peut-être bon de faire de la publicité, en disant: Si vous fabriquez des enveloppes à Montréal et que vous pouvez le faire en grande quantité, écrivez donc au Service des achats pour lui dire que vous seriez intéressé d'être avisé, par exemple. C'est ce que je veux dire.

**M. Clair:** On me souligne - c'est vrai, j'en voyais il y a quelque temps, je pense, pour des locataires de machinerie lourde, notamment - qu'il y a des campagnes de publicité annuelles qui sont faites par le Service des achats du gouvernement justement pour faire connaître les possibilités de s'inscrire.

**M. Polak:** D'accord.

**Le Président (M. Lachance):** Engagement 7?

#### **Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration**

**M. Polak:** Engagement 7: "Contrat pour l'achat de 18 000 feuilles de vinyle clair pour utiliser avec les sous-mains et 12 900 boîtes de protège-feuilles pour les besoins de divers ministères et organismes. Fournisseur: Gemex (Granby) Inc. Montant de l'engagement: 49 425 \$."

Encore ici, dois-je comprendre qu'il s'agit de la seule firme québécoise qui peut fournir un tel article?

**M. Clair:** Le seul manufacturier québécois.

**M. Polak:** Très bien.

**Le Président (M. Lachance):** L'engagement 7 est vérifié. Engagement 8?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va, il est vérifié. Engagement 9?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Vérifié. Engagement 10?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Vérifié. Engagement 11?

**M. Polak:** Oui. Il s'agit d'un "contrat

pour l'impression de 35 500 agendas, édition 1986. Le plus bas soumissionnaire est la compagnie de L'Éclaireur Limitée, Beauceville-Ouest. Montant de l'engagement: 35 145 \$.

Je vois qu'il y a un autre soumissionnaire qui s'appelle les Ateliers des sourds, avec une soumission de 36 711, 26 \$. Comme la différence n'est que de quelques centaines de dollars, n'existe-t-il pas une certaine politique qui fait que, si les Ateliers des sourds demandent quelques centaines de dollars de plus qu'une firme privée, on devrait leur donner l'avantage et peut-être violer consciemment la règle du plus bas soumissionnaire dans le cas exceptionnel des personnes handicapées ou des choses comme cela?

**M. Clair:** Non, je dois vous dire que cela n'existe pas comme politique et que, si c'était le cas, ce serait vivement critiqué. J'ignore si vous avez un centre de travail adapté dans votre comté ou dans votre région, mais je dois dire que les entreprises privées qui sont en concurrence avec de tels organismes toléreraient mal ou n'accepteraient pas facilement que le gouvernement ait une politique privilégiant systématiquement un organisme... J'ignore quant aux Ateliers des sourds, mais je devine qu'il s'agit là d'un organisme sans but lucratif et à vocation humanitaire. Même si c'est un organisme sans but lucratif, ses compétiteurs accepteraient bien difficilement que le gouvernement, qui bien souvent subventionne de tels organismes dans leur fonctionnement, en plus de cela, donne une préférence en termes de prix. Vous comprendrez que cela démotiverait profondément les autres soumissionnaires.

**M. Polak:** Par exemple, on a placé des commandes pour de gros montants auprès de Comterm justement pour sauver cette firme le plus possible, vu qu'il s'agissait d'une firme québécoise.

**M. Clair:** Mais rien n'indique que les Ateliers des sourds soient en difficulté.

**M. Polak:** Non, mais je voudrais simplement demander, non pas dire qu'il faut l'établir comme politique... Je voudrais savoir si, même dans le système de soumissions publiques, quand il s'agit de personnes handicapées, c'est-à-dire des aveugles ou des sourds qui fabriquent quelque chose, on ne devrait pas dire à un moment donné: Regardez la possibilité de leur donner un coup de main afin qu'ils s'autofinancent comme cela, au lieu de toujours recevoir des montants, puisque d'une manière ou de l'autre, c'est l'État qui paie?

**M. Clair:** Remarquez que dans certains

cas cela a pu se faire, à toutes fins utiles, quand il s'agissait d'un service administré par le gouvernement lui-même. Vous savez que nous avons des ententes, notamment avec certains établissements de détention, mais il s'agit généralement de contrats qui sont donnés non pas après soumissions, mais sur décision du gouvernement ou du ministre un tel, qui dit: Je favorise tel organisme et je le fais clairement. La plupart du temps c'est dans des secteurs qui ne sont pas très "commerciaux" - entre guillemets - qui ne sont pas de nature très commerciale. De deux choses l'une: ou on va en appels d'offres ou on n'y va pas. Si on va en appels d'offres sur soumissions, je crois que c'est normal qu'on suive la règle du plus bas soumissionnaire; si nous négocions avec des organismes sans but lucratif, ne faisons pas dépenser, de l'argent pour rien à des soumissionnaires privés éventuels.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. L'engagement 11 est vérifié. L'engagement 12?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va, vérifié. L'engagement 13?

**M. Polak:** L'engagement 13. Il s'agit d'un contrat pour l'achat de 2250 chaises empilables, tissu gris, composante no 471. Plus bas soumissionnaire: Les Industries Rouillard Inc., Beauport. Montant de l'engagement: 168 300 \$.

Quand je vois le montant et le nom des autres soumissionnaires, je note qu'il y a deux prix: il y a un prix soumis et il y a un prix escompté. Par exemple, dans le cas des Industries Rouillard Inc., le prix soumis est de 168 300 \$. C'est exactement le même prix que celui qui a eu le contrat, mais il y a un prix escompté de 164 934 \$. En définitive, quel est le prix que le gouvernement paierait? Si c'est le prix escompté on aurait dû donner le contrat à Les Industries Rouillard Inc.

**Le Président (M. Lachance):** Mais ce sont Les Industries Rouillard Inc., aussi.

**M. Clair:** Ce sont eux qui l'ont aussi.

**M. Polak:** Une minute! Oui, je vois cela. Je veux savoir pourquoi dans le deuxième, Alpha Vico Canada Inc., il n'y a pas de différence entre le prix soumis et le prix escompté?

**M. Clair:** Dans les autres cas?

**M. Polak:** Non, dans le deuxième cas, Alpha Vico Canada Inc.

**M. Clair:** J'imagine que c'est parce qu'il ne donnait pas d'escompte. Voyez-vous: le premier, Les Industries Rouillard Inc., donnait 2 % d'escompte si on paie à 10 jours, net 30 jours. Alpha Vico Canada Inc., net 30 jours seulement. Clément Roy Inc., 2 % d'escompte si on paie en 10 jours, net 30 jours.

**M. Polak:** Donc, le deuxième ne donnait pas de tel escompte. Est-ce qu'on a effectivement payé dans ces dix jours? Cela me surprend de la part du gouvernement, quand je vois mes comptes de téléphone et ceux de Xerox, cela prend du temps, on reçoit des rappels. J'aimerais bien savoir ici. C'est un beau principe qu'on donne 2 % à dix jours.

**M. Clair:** Vous vous souvenez sans doute, peut-être pas vous mais à l'époque où M. Parizeau était ministre des Finances et président du Conseil du trésor, il avait donné un solide coup de barre quant au paiement des comptes gouvernementaux. Ce serait un beau cas à vérifier pour voir si cela a été payé dans les dix jours.

**M. Polak:** J'aimerais savoir, dans ce cas-ci, si effectivement on a pris avantage et payé dans les 10 jours.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien, on vérifiera. L'engagement est vérifié sous réserve d'une réponse. Engagement 14?

**M. Polak:** Concernant l'engagement 14, j'ai une question à poser, mais je vais la poser à l'engagement 17 parce qu'il faut les lire ensemble. Pour le moment, je n'ai pas de questions, je vais en poser une à l'engagement 17.

**M. Clair:** L'engagement 14?

**M. Polak:** À l'engagement 17.

**M. Clair:** Ce qui n'est pas noté à l'engagement 14, c'est indiqué: Contrat pour l'achat de 200 fauteuils métalliques rembourrés, composante 400, couleur "charbon". C'est "charbon rouge".

**Une voix:** Ce n'est pas charbon noir.

**M. Clair:** Ce sont des charbons incandescents.

**M. Polak:** Cela existe?

**M. Clair:** C'est ceux sur lesquels vous êtes assis.

**M. Polak:** Ah, bon. C'est ça. 200 fauteuils...

**Le Président (M. Lachance):** Alors, on suspend l'engagement 14. Engagement 15?

**M. Polak:** Contrat pour l'achat de 18 000 boîtes de 50 attache-feuilles d'une capacité de 51 MM à languette flexible pour les besoins des divers ministères et organismes. Le plus bas soumissionnaire est Jacques Darche Inc. de Sherbrooke. Le montant de l'engagement est de 31 176 \$.

Je vois ici que le prix soumis est de 31 176 \$, tandis que le prix soumis par un autre soumissionnaire, la Librairie Boulevard Inc., est de 30 600 \$ donc moindre; mais le prix pondéré de la Librairie Boulevard Inc., est un peu plus que celui de la compagnie qui a eu le contrat. Est-ce qu'on peut m'expliquer cette formule?

**M. Clair:** Ces produits n'étant pas fabriqués au Québec, mais obtenus auprès de distributeurs québécois, une pondération est appliquée au contenu québécois, 30 % dans ce cas-là. Il y a un pourcentage de contenu québécois qui varie d'un soumissionnaire à l'autre, d'une part; d'autre part, il y a aussi des escomptes. Jacques Darche Inc., a eu le contrat? C'est ça? Jacques Darche, en plus de cela avait, comme je vous l'ai indiqué tantôt, 2 % de réduction si le paiement était fait dans les 10 jours, net 30 jours; ce n'était pas le cas des autres soumissionnaires. C'est pour cela que le prix pondéré... tenant compte de la composante québécoise et des modalités de paiement, c'est la firme Jacques Darche Inc., qui avait le prix pondéré le plus bas.

**M. Polak:** Ici, pour revenir à la question de principe, on a décidé de payer un peu plus, pour la fabrication parce qu'il y a plus de contenu québécois. Je n'ai rien contre cela, mais en prenant ce principe de payer un peu plus à cause du contenu québécois, parce que c'est pondéré comme cela la formule, est-ce qu'à ce moment-là on ne pratique pas une formule un peu arbitraire comme peut-être on aurait pu le faire avec les Ateliers des sourds tout à l'heure? L'autre soumissionnaire n'a-t-il pas le droit de dire, comme vous avez expliqué dans le cas des Ateliers des sourds: Moi, je cite un prix moindre? Il n'y a aucune raison de violer ce principe du plus bas soumissionnaire. Pourquoi le faire dans un cas et ne pas le faire dans un autre?

**M. Clair:** Si vous avez une politique d'achat à l'intérieur... Les provinces ont à peu près toutes une politique d'achat pour acheter à l'intérieur de leurs frontières. Le Québec en a une. Maintenant, entre cela et faire de la discrimination entre des organismes à but lucratif et des organismes sans but lucratif, il me semble que c'est bien différent. En théorie et en toute

logique, vous avez raison de dire: vous suivez une logique différente dans un cas et dans l'autre. Oui, mais les besoins et les raisons sont différents.  
(16 h 30)

Le Président (M. Lachance): Très bien. L'engagement 15 est vérifié. L'engagement 16?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. L'engagement 17?

M. Polak: Oui. L'engagement 17...

Le Président (M. Lachance): Avec l'engagement 14, j'imagine?

M. Polak: Oui, parce que dans le cas des engagements 17 et 14, il s'agit de l'achat de certains fauteuils métalliques. Il y a deux compagnies. Dans un cas, c'est la compagnie Bouthillier qui est le plus bas soumissionnaire et la compagnie Industries Rouillard est le deuxième. Dans l'autre cas, no 17, c'est l'inverse.

Je me demande théoriquement - je ne connais aucunement ces deux compagnies, mais je prends cela comme exemple - quand il s'agit de fournir certains matériaux et que deux compagnies savent qu'elles vont avoir des soumissions. Si elles pourraient échanger entre elles et dire: Toi, tu vas être le plus bas soumissionnaire du contrat no 20, et moi, je vais être le plus bas soumissionnaire du contrat no 2? Comme cela, chacun a un morceau du gâteau. Est-ce que c'est possible?

M. Clair: Tout en soulignant au député qu'à l'engagement 14 il s'agit d'une soumission sur invitation, alors qu'à l'engagement 17 c'est une soumission publique, je lui indique que, quant à ses insinuations ou interrogations, je ne saurais répondre. Car, dans le fond, vous me demandez s'il est possible qu'il y ait de la connivence entre deux firmes qui soumissionnent au gouvernement. Alors, si je vous réponds oui à l'égard de ces deux firmes, vous allez dire: Le ministre soupçonne qu'il y a de la connivence, ou cela se peut que deux firmes qui sont nommées soient de connivence. Si je vous dis non, vous allez me dire que je suis un naïf, que c'est possible que cela arrive.

Alors, je vous dis: Quelle réponse voulez-vous que je vous donne? Oui, dans l'abstrait, dans l'absolu, en théorie, cela peut arriver que des soumissionnaires "sous-concoctent" des stratégies ensemble à l'égard de soumissions publiques, mais cela ne veut pas dire que dans ce cas, il y en a.

M. Polak: Non, d'ailleurs, il faut bien

comprendre que je n'ai fait aucune insinuation. C'est simplement que, quand j'ai vu ces deux cas, à des pages différentes, à des mois différents - je parle du mois de mai - j'ai pensé: De quelle manière pourrait-on améliorer le système pour prévenir cette possibilité? Je comprends qu'aucun système n'est infaillible. C'est vrai que, comme vous répondez, dans le cas du no 17, il s'agit d'une soumission publique où juste ces deux-là ont répondu. Tandis que l'autre soumission est sur invitation.

Il faut avoir un système où il y a le moins d'abus possible. Je n'accuse personne. Je ne connais absolument aucune de tes firmes. Je voulais simplement savoir si, dans le système, c'était possible. Mais comme vous l'expliquez, cela devrait être...

M. Clair: Je fonctionne, dans la vie comme en affaires, sur la base de la présomption de bonne foi et d'honnêteté des gens. Sans cela, si on présume de la malhonnêteté de tout le monde, on ne fera plus confiance à rien ni à personne.

M. Polak: D'accord.

Le Président (M. Lachance): Est-ce que les engagements 14 et 17 sont vérifiés?

M. Clair: Vérifié.

Le Président (M. Lachance): C'est vérifié, d'accord. L'engagement 18?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Cela va, vérifié. L'engagement 19?

M. Polak: J'ai une question à l'engagement 19. Il s'agit d'un contrat pour la fabrication de 321 680 blocs de papier à écrire non imprimés. Le plus bas soumissionnaire conforme est Hilroy de Joliette, qui met l'engagement à 59 752, 44 \$. Je vois qu'il y a un autre soumissionnaire, MacFarlane, dont le prix est un peu moindre. Mais il est écrit: Non conforme, soumission non signée. Qu'est-ce que cela veut dire? Qu'ils ont envoyé une soumission et qu'il n'y a simplement aucune signature ou rien?

M. Clair: Exact, c'est parce que les auteurs n'ont pas signé. Ils l'ont envoyée et elle n'était pas signée. Je vais vous dire: c'est ce qui m'a toujours étonné que des gens perdent des contrats, notamment au ministère des Transports, pour des choses tout à fait évidentes. Par exemple, au lieu d'indiquer comme prix unitaire 1, 70 \$ pour tel volume de tel produit, c'est indiqué 1700 \$; c'est visible que cela n'a pas de sens et quelqu'un l'a signé comme ça. Tout



arrive là-dedans, et cela peut arriver, effectivement. Pour quelle raison ce n'était pas signé, je l'ignore, mais c'est le renseignement que j'ai.

M. Polak: Cela va.

Le Président (M. Lachance): L'engagement 19 est vérifié. Engagement 20?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Très bien, c'est vérifié. Engagement 21?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): C'est vérifié. Engagement 22?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Engagement 22, cela va. Engagement 23?

M. Polak: Engagement 23. Je voudrais simplement faire la remarque que j'ai faite aux engagements 14 et 17. Il s'agit encore de la compagnie Bouty et des Industries Rouillard, mais Bouty, cette fois-ci, est le plus bas soumissionnaire. Une chose me surprend un peu. Les fauteuils métalliques rembourrés, est-ce qu'il y a tellement peu de manufacturiers qui peuvent répondre à un tel besoin?

M. Clair: C'est une soumission publique, ici.

M. Polak: Oui. Donc, il y en a seulement deux qui ont répondu.

Une voix: C'est ça, soumission publique.

M. Clair: Dans un cas, il y en a deux, dans l'autre cas, il y en a quatre.

M. Polak: Dans l'autre cas, c'est... À l'engagement 17, c'était aussi deux.

M. Clair: Je veux dire à l'engagement 24 où les Industries Rouillard...

M. Polak: Non, je parle de l'engagement 23. D'accord.

Le Président (M. Lachance): Cela va pour l'engagement 23, il est vérifié?

M. Polak: Oui.

Le Président (M. Lachance): Engagement 24?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Très bien, vérifié. Engagement 25?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. Engagement 26?

Revenu

M. Polak: À l'engagement 26, il s'agit d'un "contrat pour l'achat des logiciels SDSI, STAM, SCON pour les besoins du Service du soutien administratif. Fournisseur: Duquesne Systems Inc., Pittsburg, U. S. A. Montant de l'engagement: 27 200 \$ US". Est-ce que la réponse est la même que tout à l'heure concernant le fournisseur de l'Ontario? Est-ce qu'il n'y a pas de fournisseur québécois qui pourrait répondre à cette demande spécialisée? Peut-être que Duquesne est un Québécois qui est allé s'établir à Pittsburg.

Une voix: Un autre!

M. Polak: Un autre!

M. Clair: Le nom est francophone, mais... C'est un produit spécifique de cette firme qui est seule à l'offrir.

M. Polak: D'accord.

Le Président (M. Lachance): L'engagement 26 est vérifié. Engagement 27?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. Engagement 28?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Cela va, engagement 28, vérifié. Engagement 29?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. Engagement 30?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. Engagement 31?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. Engagement 32?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Cela va pour l'engagement 32. Engagement 33?



**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Est-ce que les engagements pour le mois de mai 1985 sont vérifiés sous réserve d'une réponse ultérieure à l'engagement 13?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Nous entreprenons maintenant le dernier mois qui fera l'objet de notre vérification, le mois de juin 1985. Engagement 1.

#### Engagements de juin

##### Conseil du trésor

**M. Polak:** Engagement 1. Il s'agit d'un contrat négocié de services pour "agir à titre de conseillère en communication dans le cadre du renouvellement des conventions collectives dans le secteur public, pour une période d'un an. Fournisseur: Mme Nicole Blouin. Montant de l'engagement: 55 000 \$."

Je veux savoir quelle est la spécialité de cette dame et avoir son curriculum vitae, en quelques mots, sans donner tous les détails.

**M. Clair:** D'abord, comme vous voyez, c'est un contrat pour une durée d'une année. Jusqu'à tout récemment, il n'y avait pas, à proprement parler, de services des communications au Conseil du trésor. Or, au Conseil du trésor, avec les responsabilités du président du Conseil du trésor en ce qui concerne l'administration de la Loi sur la fonction publique, de même que les négociations des conventions collectives, je pense que ça tombe sous le sens que ça prend une équipe minimale en termes de communications. Il y a deux personnes qui sont affectées à cela. Mme Blouin est une personne qui a de l'expérience dans les communications, tant dans le secteur syndical que gouvernemental. Cela prend une personne qui, pour communiquer ces questions-là, ces sujets-là, lorsqu'on entre dans le contenu des conventions collectives - c'est important - connaisse cela, et Mme Blouin est une personne qui connaît ce domaine-là. C'est la raison pour laquelle elle a été choisie. Si vous voulez son curriculum vitae, on pourra vous le faire parvenir.

**Le Président (M. Lachance):** Oui, s'il vous plaît.

**M. Polak:** Oui, j'aimerais l'avoir. Si je comprends bien, le conseiller en communication devrait, en termes laïques, par exemple expliquer dans une annonce, dans un journal de quoi il s'agit concernant les offres ou les contre-offres, etc. C'est un peu ce travail?

**Le Président (M. Lachance):** Cela va pour l'engagement 1?

**Une voix:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Les précisions viendront. Engagement 2?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Vérifié. Engagement 3?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** C'est vérifié. Engagement 4?

##### Finances

**M. Polak:** Oui. "Subvention à la Société de développement industriel du Québec à titre de compensation pour les pertes et le manque à gagner subis au cours de l'année financière 1984-1985. Montant de l'engagement: 650 195, 85 \$."

Je me demande pourquoi c'est débité aux Finances.

**M. Clair:**... au fonds du suppléance. En vertu de l'article 46 de la Loi sur la Société de développement industriel, le ministre des Finances verse à la société les sommes requises pour l'application du deuxième alinéa de l'article 16 jusqu'à concurrence des montants qui ont été préalablement autorisés spécifiquement par le gouvernement.

**M. Polak:** Est-ce une subvention annuelle pour éppnger le déficit?

**M. Clair:** C'est cela. C'est pour régler l'année 1984-1985, exactement. Là-dessus, il y a des pertes de 289 888 \$ et un manque à gagner - c'est 600 000 \$, l'engagement - ...

**Le Président (M. Lachance):** 654 195, 85 \$.

**M. Clair:**... de 364 307, 07 \$ qui découle du défaut des entreprises de rembourser les intérêts dus sur l'aide financière accordée par la société.

**M. Polak:** Y a-t-il une liste disponible ou la ventilation de... Quand on parle de manque à gagner, cela veut dire le total des intérêts qui auraient dû être remboursés, qui ne l'ont pas été et qui ne seront plus jamais remboursés, j'imagine, puisque ces firmes ne fonctionnent plus.

**M. Clair:** Je ne pourrais pas dire qu'elles ne fonctionnent plus, mais elles ne sont pas en mesure de faire les remboursements. Quant à savoir si je

pourrais vous fournir la liste, je vais m'en enquérir. Il y a la loi sur l'accès à l'information, ce sont...

M. Polak: ... des données confidentielles.

M. Clair: ... des données qui sont peut-être confidentielles. Je ne les ai pas en main quant à moi.

M. Polak: D'accord. Si elles ne sont pas confidentielles ou qu'elles ne pourraient nuire à l'activité de la compagnie, parce que je comprends que, pour certaines compagnies, il serait mieux qu'il ne soit pas connu qu'elles ne peuvent pas rembourser leurs intérêts. Les concurrents vont penser qu'elles n'en ont pas pour longtemps à vivre. Au moins, pourrait-on me dire de combien de firmes il s'agit? Environ 25 ou 150 dans tout le Québec?

M. Clair: Le nombre de firmes?

M. Polak: Oui, le nombre de firmes. Je voudrais aussi savoir si c'est la première fois qu'on applique cette politique-là parce que c'est la première fois que je vois une telle subvention pour couvrir le manque à gagner. Je ne pense pas que cette méthode de fonctionner soit annuelle.

Deuxièmement, vous expliquez que, pour le manque à gagner, il s'agit là des intérêts qui ne sont pas remboursés. Qu'entendez-vous quand on parle des pertes?

M. Clair: J'imagine que la différence entre les pertes et le manque à gagner... Les pertes, cela doit être le "write off", ce qui est radié à toutes fins utiles par... (16 h 45)

M. Polak: D'accord. Est-ce qu'on pourrait me dire dans le cas de pertes également... Évidemment, si les renseignements ne sont pas de nature confidentielle, j'aimerais bien avoir la liste de ventilation, mais si c'est confidentiel, au moins le nombre pour qu'en ait un peu une idée.

M. Clair: Cela vous sera fourni.

**Le Président (M. Lachance):** J'aurais peut-être une question additionnelle, M. le ministre, là-dessus.

M. Clair: Oui.

**Le Président (M. Lachance):** Est-ce que cela suppose qu'il y a eu un décret au Conseil des ministres d'adopté pour en arriver à débloquer ces fonds?

M. Clair: Oui, cela doit faire... Oui, le numéro du décret, c'est 113285 du 12 juin 1985.

M. Polak: D'accord.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. Alors, le numéro 4 est vérifié sous réserve de la réponse à être fournie ultérieurement. Engagement 5?

M. Polak: Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** " Vérifié. Engagement 6?

#### **Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration**

M. Polak: Oui. Il s'agit d'un contrat négocié pour l'achat de 750 classeurs latéraux à quatre tiroirs pour répondre aux besoins de divers ministères et organismes: Fournisseur Artopex Inc. Montant de l'engagement: 250 012, 50 \$.

Encore ici, j'ai remarqué pourquoi il s'agit d'un contrat négocié, parce que je ne pense pas que c'est la même compagnie qu'on a vue tout à l'heure, à moins qu'il s'agisse d'un classeur latéral bien particulier.

M. Clair: C'est le seul fournisseur québécois. On indique qu'il y avait une urgence, mais de toute façon, compte tenu de... Il y avait une urgence à procéder, parce qu'ils en manquaient. Mais de toute façon, on dit que le Service des achats du gouvernement a négocié avec le seul manufacturier québécois... ah, pardon! qui pouvait rencontrer les dates de livraison requises. Je m'excuse. C'est cela. Ils étaient en rupture de stock et ils ont procédé à une négociation avec le seul manufacturier québécois qui pouvait rencontrer les dates de livraison requises.

M. Polak: Pourquoi y aurait-il une demande soudaine pour 750 classeurs latéraux? Est-ce que dans le mois de juin il y a une activité énorme et soudaine dans les classeurs?

M. Clair: On va le demander au Service des achats du gouvernement...

M. Polak: C'est cela.

M. Clair: ... puisque le directeur du Service des achats invoque la vente des... Voyez-vous, la vente de classeurs a été beaucoup plus forte que prévue à la fin de l'exercice 1984-1985 et cet article est présentement en rupture de stock. Encore là, comme je vous l'indiquais tantôt, le Service des achats du gouvernement revend beaucoup de stock. Parce qu'il y a beaucoup d'institutions des secteurs public et péripublic et même des municipalités qui ont des ententes avec le Service des achats du gouvernement. Parfois, il peut se produire

que la planification faite par le directeur des achats soit débalancée par une commande plus importante de telle université, telle commission scolaire, telle société d'État ou tel cégep. Il ne faut jamais oublier qu'il y a 350 000 ou 360 000 personnes dans la fonction publique québécoise et qu'il doit y en avoir je ne sais pas combien, mais un autre grand nombre dans les municipalités et les sociétés d'État. Comme le Service des achats du gouvernement alimente la plupart de ces gens, c'est ce qui fait qu'il y a des volumes importants...

**M. Polak:** Mais est-ce...

M. Clair:.... parce qu'il semble bien que ce ne soit pas pour les prévisions propres du gouvernement qu'on se soit retrouvé en rupture de stock, mais à cause des ventes de ces classeurs.

**M. Polak:**... qu'on invoque comme raison de procéder par contrat négocié le fait que c'était urgent, qu'on en avait besoin immédiatement...

M. Clair: Oui. C'est ce que le directeur...

**M. Polak:**... en plus du fait que c'est le seul manufacturier?

M. Clair: Non, je corrige. Ce n'est pas le seul manufacturier. C'était le seul qui pouvait les livrer dans les délais requis.

M. Polak: Si on pratique un bon contrôle de son stock, on doit savoir à un moment donné qu'il ne nous en reste pas assez pour finir. Il faut peut-être prévoir cela un peu parce qu'on pourrait invoquer l'argument de la livraison rapide pour oublier le système de soumissions publiques. Il dit: Bon! Je suis obligé d'aller à telle et telle place parce qu'il n'y en avait plus. C'est une excuse dangereuse. En tout cas, on ne le voit pas souvent, je le comprends...

M. Clair: Non, mais regardez, M. le Président, quand on voit les grosses commandes, le député disait tantôt qu'il craignait que le Service des achats du gouvernement stocke des inventaires en trop, alors que dans ce cas-là, parce que c'est arrivé une fois que le Service des achats a été pris au dépourvu, parce qu'il y avait eu trop de commandes qui sont entrées, le député lui reproche que c'est mal géré. Je pense que...

M. Polak: Je n'ai pas dit cela. J'ai simplement posé la question: Quelle était la raison d'un contrat négocié?

M. Clair: Bien, je vous la donne la

raison.

M. Polak: Savez-vous, il existe le système japonais dans la fabrication automobile, c'est très bien connu. Les Japonais ne font pas trop de stock mais ils prennent soin aussi d'avoir exceptionnellement besoin de commandes spéciales. Je ne dis pas que chaque système est infaillible, mais il y a une façon de le faire. Je voudrais simplement savoir...

**M. Clair:** Pas besoin d'aller au Japon pour cela, M. le Président. C'est la politique générale du directeur du Service des achats du gouvernement du Québec.

**M. Polak:** Je l'espère.

Le Président (M. Lachance): L'engagement 6 est vérifié?

M. Polak: Oui.

Le Président (M. Lachance): L'engagement 7?

M. Polak: Contrat pour l'achat de 5184 rubans encreurs, 72 000 cartouches et 19 000 boîtes de rubans saisie-erreur pour répondre aux besoins des différents ministères et organismes. Fournisseur: Produits pour reprographie Mid City Inc., Montréal. Montant de l'engagement, 118 368 \$.

Quel est le motif de procéder par contrat négocié dans ce cas?

**M. Clair:** C'est le seul manufacturier québécois qui rencontre les spécifications techniques du gouvernement, à la connaissance du directeur général des achats.

M. Polak: Donc, je vois, par exemple, 72 000 cartouches pour IBM. Est-ce que je dois comprendre que seulement la compagnie Produits pour reprographie Mid City Inc., est capable de fournir des cartouches pour IBM?

M. Clair: La réponse que je peux donner au député, je la lui ai déjà donnée.

M. Polak: La réponse selon vous.

**M. Clair:** Le directeur du Service des achats du gouvernement...

M. Polak: Dit cela.

M. Clair:.... m'informe qu'il s'agit du seul manufacturier québécois qui rencontre les spécifications du Service des achats du gouvernement du Québec.

M. Polak: D'accord.

Le Président (M. Lachance): Très bien. Engagement 7, vérifié. Engagement 8?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): C'est vérifié. Engagement 9?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Cela va. C'est vérifié. Engagement 10?

M. Polak: Oui. "Contrat pour l'achat de 730 fauteuils pivotants, basculants, pour les besoins des divers ministères et organismes. Seul soumissionnaire: Les Industries Rouillard Inc., Beauport. Montant de l'engagement, 94 870, 80 \$."

Est-ce que les autres qu'on a vus tout à l'heure - les autres, il y en a juste un ou peut-être deux autres - ont été invités? Combien ont été invités?

M. Clair: Trois ont été invités. Les trois manufacturiers québécois qui fabriquent des fauteuils de cette catégorie.

M. Polak: Bouthillier qui était invité?

M. Clair: Je ne peux pas vous dire lesquels ont été invités. Clément Roy Inc., a été invité; Les Industries Rouillard Inc., ont été invitées. Je n'ai pas le nom du troisième.

M. Polak: Est-ce qu'on pourrait vérifier si Bouthillier a été invité?

M. Clair: Nous pouvons vérifier.

M. Polak: D'accord.

Le Président (M. Lachance): Vérifié, sous réserve de réponse ultérieure. Engagement 11?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Cela va. Vérifié. Engagement 12?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): C'est vérifié. Engagement 13?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. Engagement 14?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): C'est vérifié. Engagement 15?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Vérifié. Engagement 16?

M. Polak: Oui. Il s'agit d'un contrat pour l'achat de 349 080 blocs de 100 feuilles de papier à écrire et 34 200 bloc-notes de sténographie pour les besoins des divers ministères et organismes. Plus bas soumissionnaire par article... et on a la ventilation. Soumissions reçues: Trois. Autre soumissionnaire: Villemaire Relieur Inc. Le prix n'a pas été mentionné. Est-ce qu'on pourrait nous donner le prix de la soumission de Villemaire Relieur Inc?

M. Clair: Il y a plusieurs articles là-dedans. Je pourrais vous donner les documents que j'ai devant moi.

M. Polak: Non, je voudrais juste être certain que...

M. Clair: Pour les 52 800 blocs de 100 feuilles de papier à écrire, pour Villemaire Relieur Inc., le prix était 1, 18 \$ comparativement à 0, 795 \$ pour les Produits Fanco et 0, 785 % pour les produits Hilroy. Pour 132 000 blocs de 100 feuilles de papier à écrire d'une autre catégorie, Villemaire est encore le plus cher à 0, 95 \$ chacun et Hilroy à 0, 65 \$, l'autre à 0, 60 \$. Pour le papier quadrillé, dans l'ordre: Villemaire 0, 95 \$, Hilroy 0, 61 \$, Produits Fanco 0, 60 \$. Pour une autre commande: 1, 18 \$ Villemaire Relieur Inc.; 0, 795 \$, Produits Fanco et 0, 785 \$, pour Hilroy. Ce sont les prix de la soumission, parce qu'il y avait des escomptes en plus, mais qui ne viennent pas modifier substantiellement.

M. Polak: C'est correct. Je voulais vérifier si Villemaire Relieur, dans tous les points, n'était pas le plus bas soumissionnaire. C'est ça.

M. Clair: Il est le plus élevé dans tous les cas.

M. Polak: Très bien.

Le Président (M. Lachance): Très bien. Engagement 16 vérifié. Engagement 17?

M. Polak: Pas de questions.

Le Président (M. Lachance): Engagement 17 vérifié. Engagement 18?

M. Polak: Engagement 18, il s'agit d'un contrat pour l'achat de 15 288 agrafeuses de bureau pour les besoins de divers ministères et organismes.

M. Clair: Cela ne regarde pas les

députés.

**M. Polak:** Non, c'est du papier. Le plus bas soumissionnaire conforme par article: Librairie Boulevard Inc., montant de l'engagement 66 061, 68 \$. Parmi les autres soumissionnaires, je note qu'il y a Jacques Darche Inc., pour 59 000 \$ et quelques cents. C'est marqué: Non conforme. Offre le produit Rexel lequel ne répond pas aux essais demandés.

On demande ici des agrafeuses de bureau. Ce n'est pas l'article le plus compliqué au monde. Qui détermine? Quand on dit: Le produit d'une compagnie ne répond pas aux essais demandés, est-ce que cela voudrait dire que la machine ne marche pas ou, je ne sais pas si c'est selon les exigences de qualité. En quoi ça diffère?

**M. Clair:** Le président du Conseil du trésor se rend tous les matins à l'usine, fait des essais lui-même... Non. C'est le directeur général des achats avec ses experts qui déterminent des normes d'acquisition, de durabilité, d'efficacité et tout cela paraît dans l'appel d'offres. Les spécifications du directeur général du Service des achats du gouvernement ne sont pas imposées après coup. C'est au moment de l'appel d'offres. Les normes, les spécifications du Service des achats du gouvernement sont précisées à l'avance.

**M. Polak:** Je veux simplement savoir, quand on dit que le produit Rexel ne répond pas aux essais demandés... il n'est pas besoin d'un document de beaucoup de pages pour répondre. Vous me donnerez la réponse la prochaine fois. Ce n'est pas écrit. En quelques paragraphes en quoi le produit Rexel a manqué le test.

**Le Président (M. Lachance):** On se rend très bien compte ici que les soumissionnaires qui ont formulé des soumissions, sauf erreur, sont des vendeurs et non pas des fabricants. (17 heures)

**M. Clair:** Je peux vous lire l'appel et les spécifications. Je suis convaincu que vous allez trouver cela captivant. Unités, agrafeuses de bureau selon la norme de l'OMGC, no 53GP-17M, août 1979, catégorie A, capacité 210 agrafes, emballage, boîtes individuelles, carton de douze, code no 630-0121-7, nombre de livraisons estimé: 12; unités agrafeuses de bureau robustes, capacité de 100 feuilles de bond, 60 G/M2, à la fois. Utiliser les agrafes à papier à couronne, largeur 13 mm et branche, longueur 6, 3 mm-9, 5 mm et 13 mm... Voulez-vous que je continue?

**M. Polak:** Non, mais il est intéressant que vous lisiez cela. De temps en temps, je me demande, quand on demande une

agrafeuse de bureau, si on ne devrait pas laisser tomber tous ces standards. Cela dépend de l'article, mais quand je parle d'un crayon, je veux avoir quelque chose qui écrit.

**M. Clair:** Mais quand c'est une agrafeuse, cela ne vous fait rien que cela n'agrafe pas.

**M. Polak:** Non. Il faut que cela fonctionne mais je me demande, parce que si je suis la compagnie Jacques Darche, je dis que le produit Rexel répond à tous les besoins. Cela coûte 7000 \$ de moins aux fonds publics pour le même nombre d'agrafes qui sortent de cette machine, sauf que cela ne répond peut-être pas exactement à quelques demandes de cette nature. Ce n'est pas l'esthétique; ce n'est pas la longueur d'un millimètre ici ou là non plus. A un moment donné, il faut se demander si on n'est pas allé trop loin dans toutes nos demandes techniques pour certains articles.

Je comprends que cela peut être bien important quand on parle d'un ordinateur, mais je parle ici d'un article de bureau. De toute façon, c'est peut-être...

**M. Clair:** Si le poste de directeur du Service des achats était ouvert, seriez-vous intéressé?

**M. Polak:** Non. Je suis toujours intéressé à améliorer le système d'une manière telle qu'on coupe le fonctionnarisme, les rubans, la papeterie, etc., et qu'on devienne un peu plus raisonnable. Quand on achète une agrafeuse de bureau, on n'a peut-être pas besoin d'avoir une description technique détaillée sur des pages et des pages pour dire ensuite à quelqu'un: Votre produit ne répond pas aux essais demandés.

**M. Clair:** Je soulignerai au député qu'à chaque fois qu'un produit nouveau, dans les ministères et organismes... Enfin, je ne sais pas. J'étais avocat dans le réseau de l'aide juridique et le jour, par exemple, où les dictaphones ont commencé à être utilisés massivement par les professionnels du gouvernement, il n'y avait pas de politique là-dessus. Effectivement. Tout le monde achetait n'importe quoi. Il n'y avait absolument rien d'incompatible ou de compatible. Je pense que le député erre quand il considère qu'on devrait laisser tomber les normes, la standardisation. Voyons donc! Les méthodes modernes de gestion des stocks...

**M. Polak:** Je n'ai pas dit cela. M. le Président, il faut que les ministres...

**M. Clair:** Cessez donc de présumer que les fonctionnaires et le gouvernement du

Québec sont tous des incompetents qui n'ont pas à coeur de s'assurer que l'on contrôle les prix au maximum.

**M. Polak:** Quand on parle d'une agrafeuse de bureau, le ministre a commencé à en lire la description technique, tout ce que je me dis, c'est que quand il s'agit d'un simple article comme une agrafeuse de bureau, je me demande si on ne devrait pas détailler un peu moins nos commandes et regarder plutôt le produit pour savoir s'il répond à nos besoins, oui ou non. C'est tout. Un crayon est un crayon; une agrafeuse de bureau est une agrafeuse de bureau. Je n'ai pas besoin de quatre pages de description technique pour déterminer si on va prendre celle qui est la plus chère parce qu'elle répond à nos besoins.

Il y a peut-être des choses ridicules dans ces spécifications. Je vous pose la question. Si vous me dites: Non, c'est bien important parce que cela forme une partie de cet appareil et c'est essentiel, je suis prêt à vous suivre si c'est vrai. Mais je vous pose seulement la question. Je dirais la même chose au directeur du Service des achats. Je pense qu'il faut prendre ces choses au sérieux. Est-ce qu'il y a moyen d'améliorer le système en ce qui concerne certains articles, comme les crayons, le papier, etc? Où va-t-on avec notre intervention jusqu'à la dernière virgule? C'est tout. Il a peut-être de très bonnes réponses.

**Le Président (M. Lachance):** Si je comprends bien, la question du député...

**M. Polak:** On lui a répondu.

**Le Président (M. Lachance):** On lui a répondu?

**M. Polak:** Oui et non. Je voulais savoir et je le redemande: En quoi Rexel ne répond-elle pas aux essais demandés? De combien de millimètres? Enfin, qu'est-ce qu'il manquait?

**M. Clair:** Je vous indique que vous allez avoir une réponse technique. Il existe...

**M. Polak:** Non, je voudrais avoir une réponse qu'un laïc peut comprendre. Us peuvent dire que la machine peut en sortir 75 et qu'eux ne peuvent en produire que 50. Je le comprends. Mais si c'est à cause d'une description technique minutieuse qui ne tient pas debout, peut-être que je vais écrire une lettre à la compagnie Jacques Darche après avoir reçu une réponse concernant les produits Rexel. Ce serait intéressant de savoir pourquoi ils ont failli. Mais je sais une chose, c'est que cela coûte 7000 \$ de moins. Je n'ai aucune idée. Peut-être que la réponse est très bonne mais je pose la question, c'est

tout.

**M. Clair:** Vous voulez savoir en quoi les produits Rexel ne répondent pas aux essais.

**M. Polak:** En quoi les produits Rexel n'ont-ils pas répondu aux essais demandés? Où ont-ils failli?

**M. Clair:** Pour faire économiser de l'argent au gouvernement, on va faire travailler des gens sur une question comme celle-là.

**M. Polak:** Oui, mais il s'agit d'une différence de 7000 \$ et une personne peut répondre à cela très rapidement.

**Le Président (M. Lachance):** Bon, la réponse viendra.

**M. Polak:** D'accord.

**Le Président (M. Lachance):** Engagement 19?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien, vérifié. Engagement 20?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Vérifié. Engagement 21?

#### Revenu

**M. Polak:** Engagement 21. Il s'agit d'un contrat pour l'achat d'une deuxième copie du logiciel ACF-11. Fournisseur: The Cambridge Systems Group, Los Altos Hills, Californie. Montant de l'engagement: 22 000 \$ US.

Je présume que si on a procédé par le biais d'un contrat négocié, c'est qu'il n'y avait rien de disponible au Québec.

**M. Clair:** Exact.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien, engagement 21, vérifié. Engagement 22?

**M. Polak:** Pas de questions.

**Le Président (M. Lachance):** Cela va, vérifié. Finalement, le dernier, l'engagement 23?

**M. Polak:** Il s'agit d'un contrat pour l'achat de 4 000 000 d'enveloppes EN-2. Le plus bas soumissionnaire: Enveloppe Héritage, Saint-Laurent. Montant de l'engagement: 50 750, 40 \$.

J'ai vu qu'on a procédé par soumissions sur invitation. On a déjà eu cela auparavant et j'ai souvent demandé de quelle manière

ceux qui fabriquent des enveloppes - c'est un article qui n'est pas trop compliqué à fabriquer - savent que le gouvernement du Québec est intéressé à acheter 4 000 000 d'enveloppes. Tout à l'heure, vous avez parlé d'un appareil dans l'industrie de la publicité. Cela m'intéresse parce que je connais des manufacturiers d'enveloppes qui ne sont aucunement au courant du fait qu'ils pouvaient dire au gouvernement qu'ils sont intéressés à soumettre sur ses achats.

On parle ici de soumissions sur invitation. Soumissions demandées: Sept. Est-ce que ce sont les sept manufacturiers les plus grands au Québec?

**M. Clair:** J'imagine. Je peux vous les nommer: Entreprises Dominion Blueline, Enveloppe Suprême Inc., Industrie Graphique Ltée, Abitibi Price Inc., division enveloppe, DRG Enveloppe Internationale Inc., Enveloppe Montréal Inc., WM Dawson, division Enveloppe Héritage.

**M. Polak:** Qui décide que l'on doit aviser ces sept compagnies et non pas trois de plus?

**M. Clair:** Le directeur des achats.

**M. Polak:** Je présume que le montant de 50 750, 40 \$ inclut également la taxe parce que dans les trois autres soumissions, on la mettait en moins, mais il faut toujours ajouter la taxe.

**M. Clair:** Le montant de la soumission était de 46 560 \$.

**M. Polak:** D'accord, 46 000 \$.

**Le Président (M. Lachance):**

Engagement 23, vérifié.

**M. Polak:** Oui.

**M. Clair:** La taxe n'était pas séparée.

**Le Président (M. Lachance):** Est-ce que l'ensemble des engagements pour le mois de juin 1985 sont vérifiés sous réserve de réponses ultérieures aux engagements 1, 4, 6 10 et 18?

**M. Polak:** Oui.

**Le Président (M. Lachance):** C'est vérifié.

Est-ce que l'ensemble des engagements, qui ont été étudiés cet après-midi, des mois de janvier à juin 1985 inclusivement, sont vérifiés sous réserve de réponses aux questions qui ont été suspendues?

**M. Polak:** C'est cela.

**Le Président (M. Lachance):** Très bien. La commission du budget et de l'administration s'étant acquittée de son mandat, ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 17 h 10)