

Témoignage de M. Réal Laporte - Engagement 189E-90 – Fournir les statistiques sur les appels de propositions reliés aux travaux

Comme mentionné lors du témoignage de M. Réal Laporte, volume 229, pages 158-170, un des principaux avantages de recourir à l'appel de propositions est de pouvoir discuter et éventuellement négocier avec un ou des soumissionnaires pour s'assurer d'une bonne compréhension des enjeux des travaux à réaliser et apporter les ajustements au besoin.

Tel qu'il appert du témoignage, page 162 aux lignes 11 à 14, l'objectif principal visé par l'appel de propositions n'est pas de conclure une entente avec un soumissionnaire autre que le plus bas. À cet effet, le critère pour Hydro-Québec demeure celui prévu à la Politique "Nos acquisitions", à savoir l'attribution au coût le plus avantageux, que ce soit en appels d'offres ou en appels de propositions.

A ce jour, plusieurs appels de propositions ont fait l'objet de discussions ou négociations avec un ou plusieurs soumissionnaires mais ces discussions n'ont pas eu pour effet de modifier l'ordre des soumissionnaires.