



ASSEMBLÉE NATIONALE DU QUÉBEC

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des finances publiques**

Le mercredi 23 octobre 2019 — Vol. 45 N° 38

Consultations particulières sur le projet de loi n° 37 — Loi
visant principalement à instituer le Centre d'acquisitions
gouvernementales et Infrastructures technologiques
Québec (1)

**Président de l'Assemblée nationale :
M. François Paradis**

2019

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats de toutes les commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission parlementaire en particulier	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	30,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Direction de la gestion immobilière et des ressources matérielles
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec (Québec)
G1A 1A3

Téléphone: 418 643-2754
Télécopieur: 418 643-8826

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires dans Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission des finances publiques

Le mercredi 23 octobre 2019 — Vol. 45 N° 38

Table des matières

Remarques préliminaires	1
M. Christian Dubé	1
M. Gaétan Barrette	2
M. Vincent Marissal	3
M. Martin Ouellet	3
Auditions	3
Groupe d’approvisionnement en commun de l’Ouest du Québec (GAC de l’Ouest du Québec)	4
SigmaSanté	13
Syndicat de professionnelles et professionnels du gouvernement du Québec (SPGQ)	22

Autres intervenants

M. Jean-François Simard, président

M. Youri Chassin
M. Louis-Charles Thouin
M. Jean-Bernard Émond
Mme Émilie Foster
M. Claude Reid
M. Monsef Derraji

- * Mme Mélanie Raymond, GAC de l’Ouest de Québec
- * Mme Isabelle Bernard, idem
- * M. Pierre Julien, SigmaSanté
- * M. Éric Lefebvre, idem
- * M. Yves Charbonneau, idem
- * Mme Line Lamarre, SPGQ
- * M. Marc Dean, idem
- * M. Étienne Blanchette, idem

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 23 octobre 2019 — Vol. 45 N° 38

Consultations particulières sur le projet de loi n° 37 — Loi visant principalement à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales et Infrastructures technologiques Québec (1)

(Quinze heures quatre minutes)

Le Président (M. Simard) : Chers amis, je constate que nous avons quorum. Je voulais vous souhaiter à toutes et à tous la bienvenue, une belle après-midi d'automne.

Alors, la commission est réunie afin de procéder aux consultations particulières et auditions publiques sur le projet de loi n° 37, Loi visant principalement à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales et Infrastructures technologiques Québec.

Mme la secrétaire, êtes-vous en santé?

Une voix : ...

Le Président (M. Simard) : Bon. Votre médecin fait dire que oui.

La Secrétaire : Oui, oui, oui.

Le Président (M. Simard) : Alors, y a-t-il des remplacements?

La Secrétaire : Non, M. le Président, il n'y a aucun remplacement.

Le Président (M. Simard) : Formidable! Cet après-midi, nous débiterons par les remarques préliminaires et nous entendrons ensuite le Groupe d'approvisionnement en commun de l'Ouest du Québec, qui sont présents parmi nous, SigmaSanté ainsi que le Syndicat des professionnelles et professionnels du gouvernement du Québec.

Comme notre séance a malheureusement commencé quelques minutes en retard, il nous faudrait peut-être... Non, on n'a pas besoin de consentement? Bon. Bien, formidable! Alors, on est dans les temps. Ma secrétaire m'avise, elle qui est gardienne du temps, que nous sommes pile-poil.

Remarques préliminaires

Donc, j'invite maintenant le ministre responsable de l'Administration gouvernementale et président du Conseil du trésor à faire ses remarques préliminaires. M. le ministre, vous disposez d'une période de six minutes.

M. Christian Dubé

M. Dubé : Alors, merci beaucoup. Bonjour, M. le Président. Et je voudrais saluer mes collègues autant de l'opposition officielle que de la deuxième opposition, mes collègues du côté ministériel. Je pense qu'on a un très, très beau projet de loi, que j'ai très hâte de discuter non seulement avec vous, mais d'entendre les gens qui viendront faire leur présentation, donc projet de loi que j'ai déposé le 18 septembre dernier, projet de loi n° 37, qui vise principalement à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales et celui d'Infrastructures technologiques Québec, qui prévoit, dans un même temps, la dissolution du Centre de services partagés du Québec, conformément à ce qui avait été annoncé dans le budget du gouvernement lors du dépôt 2019-2020, le 21 mars dernier.

Aujourd'hui, c'est dans un esprit de collaboration que j'ouvre les séances, et je suis certain que, de l'autre côté, c'est exactement la même chose, que j'ouvre les séances de consultation sur le projet de loi n° 37, afin que nous puissions ensemble faire de fructueux échanges, et je répète, de fructueux échanges, et gravir les étapes de son adoption.

Je vous rappelle que le projet de loi n° 37 vise essentiellement à créer deux organismes pour opérer les activités de deux fonctions névralgiques du gouvernement afin qu'elles bénéficient d'une capacité d'action optimale. Nous allouons aussi certains services partagés pour les répartir dans certaines agences ou ministères.

Du côté d'Infrastructures technologiques, ceux-ci auront la mission d'assurer le développement, l'exploitation et l'optimisation d'infrastructures technologiques et de services de soutien partagés, contribueront à accélérer la transformation numérique des services publics offerts par les ministères et organismes, notamment parce que ceux-ci seront graduellement dégagés de la gestion des infrastructures informatiques. Ils pourront ainsi consacrer plus d'efforts à leurs systèmes de mission, lesquels demeureront sous leur responsabilité. Infrastructures technologiques Québec contribuera également à rehausser la sécurité de l'information numérique gouvernementale.

De son côté, le Centre d'acquisitions gouvernementales, le CAG, comme on l'appellera, quant à lui, sera dédié aux achats regroupés afin d'en accroître le volume et d'en maximiser les retombées. On compte notamment faire passer le pourcentage des achats regroupés, qui est environ à 36 % présentement, à 50 % au cours de 2022-2023, ce qui générerait des économies substantielles. Cette optimisation des acquisitions gouvernementales nous permettra de réinvestir les gains là où sont les véritables besoins et les priorités des Québécoises et des Québécois.

Le centre sera responsable des achats regroupés de l'ensemble des ministères et organismes, incluant les réseaux de la santé et de l'éducation. En plus de prescrire aux organismes publics de recourir au centre pour acquérir certains biens et services, le gouvernement pourra déterminer des cibles d'acquisition pour favoriser leur participation au regroupement d'achats.

En regroupant l'ensemble de l'expertise au sein d'une même entité, en favorisant la proximité avec la clientèle pour bien comprendre ses besoins, nous allons bien sûr continuer de travailler en étroite collaboration avec les réseaux, en rendant obligatoire l'adhésion aux achats regroupés pour certains biens et services ainsi qu'en renforçant la gouvernance en acquisition. Le gouvernement mettra tout en oeuvre pour atteindre des cibles qui seront établies.

À terme, toutes les activités du Centre de services partagés du Québec auront été redéployées, et celui-ci sera dissous, tel que s'y est engagé le gouvernement. Les groupes d'approvisionnement en commun reconnus par le ministère de la Santé et des Services sociaux, soit le Groupe d'approvisionnement en commun de l'Est du Québec, le Groupe d'approvisionnement en commun de l'Ouest du Québec et SigmaSanté, seront également dissous.

Je voudrais ici mentionner l'excellent travail qui a été fait par mon collègue le député de La Pinière lors de son passage au ministère de la Santé et des Services sociaux. Son expérience dans le milieu s'est avérée et s'avère encore très précieuse et un modèle que l'on veut regarder.

Je suis convaincu que le projet de loi ne fait pas encore l'unanimité, mais nous savons d'ores et déjà que les retombées seront positives en termes d'efficacité et de performance de l'état de ces services publics. Mais je suis aussi confiant que les consultations vont contribuer à bien expliquer notre plan et l'aval de nos différents partenaires dans un processus normal de gestion du changement.

• (15 h 10) •

Je conviens que c'est tout un chantier, mais nous travaillons depuis plusieurs mois, pour ne pas dire depuis presque un an, à élaborer ce plan tout aussi ambitieux que réaliste. Nous sommes prêts à agir avec agilité et considération, prêts à déployer les actions qui nous mèneront vers la création de ces deux nouveaux organismes, et ce, dans le plus grand respect des membres du personnel qui sont concernés.

Je veux que mes collègues et que nous tous et toutes, ensemble, nous participions positivement au processus de consultation. Cette démarche démocratique existe pour nous permettre de comprendre les enjeux, pour saisir la portée d'un projet de loi ainsi que ses effets bénéfiques pour la société.

Finalement, le projet de loi n° 37 ne fait pas exception. Il a l'avantage à être bien compris afin que nous soyons en mesure de le faire avancer sur le chemin de son adoption. Au final, ce sont les Québécois et les Québécoises qui bénéficieront de ces changements, qui se traduiront par une meilleure offre de services, plus efficiente. Merci de votre collaboration. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Simard) : Merci à vous, M. le ministre. Je cède maintenant la parole au porte-parole de l'opposition officielle et député de La Pinière, pour une période de quatre minutes.

M. Gaétan Barrette

M. Barrette : Merci, M. le Président. Alors, à mon tour de saluer le président du Conseil du trésor, l'équipe qui l'accompagne, qui va voir encore, sans aucun doute, beaucoup d'action, les collègues, collègues de la deuxième et troisième opposition.

Alors, je me permettrai par contre, d'entrée de jeu, M. le Président, de souligner un ou deux points d'ordre. Malheureusement, la première personne, M. Jacques Lambert, que nous devons rencontrer aujourd'hui n'est pas là. Et je peux vous dire que j'en suis très déçu, mais c'est pour des raisons personnelles, très sérieuses qu'il n'est pas là. Et je tiens à souligner... pas ma déception mais le fait que, malheureusement, il ne pourra pas contribuer, mais il a contribué par un mémoire, et j'invite le ministre, président du Conseil du trésor, à en prendre connaissance, parce que M. Lambert est quelqu'un d'une grande expérience, très grande expérience, dont nous ne pourrions malheureusement profiter pendant nos travaux.

Maintenant, n'étant pas là, je dois souligner aussi le fait que d'autres groupes auraient pu être entendus, il y a un trou dans l'horaire. Et puis je tiens à souligner que le conseil de gestion de la taxe scolaire de l'île de Montréal et la Fédération québécoise des municipalités ont indiqué très clairement, jusqu'à ce matin, qu'ils étaient prêts à se déplacer à la dernière minute, et ils auraient été à l'heure. Mais ceci n'a pas été possible, il n'y a pas eu d'approbation de la part gouvernementale, je tiens à le souligner, et ça aussi, c'est décevant, mais là on est dans d'autres raisons.

Maintenant, pour ce qui est du projet de loi, M. le Président, c'est un projet de loi... Et je remercie le ministre d'avoir souligné notre contribution, ma contribution personnelle, dans le passé, à ce processus-là. Alors, sur le fondement du projet de loi, je pense qu'il y a des avantages, et, aujourd'hui, d'emblée, j'annonce mes couleurs, alors il est clair qu'il y a des avantages là-dedans, par expérience, je l'ai fait, il y a des avantages, mais il y a aussi des dangers et des risques, et j'y reviendrai tout au long du projet de loi.

Alors, à la case départ, j'annonce formellement que, le projet de loi, on le voit favorablement, mais je souhaite, et j'espère, et je prie, même si je ne suis pas de cette catégorie-là — je ne veux pas utiliser des termes qui seraient mal reçus à la Coalition avenir Québec — que le ministre ait déposé un projet de loi à propos duquel... aux questions qu'on va poser, ça ne va pas toujours être : Ça va être par règlement, parce que les risques, ils sont procéduraux, et non seulement ils sont procéduraux, mais ils sont aussi tributaires de la compétence et de l'expertise des individus qui seront là-dedans.

Et, le dernier point sur lequel je vais m'adresser, dans la courte période de temps de remarques préliminaires que l'on a, c'est sûr que, de notre côté, on sait, je sais, mon collègue... mes collègues le savons ensemble, il est possible d'arriver

à la destination que souhaite le ministre tout en protégeant l'industrie québécoise, c'est faisable, et ça, ce n'est pas écrit, là, je le dis tout de suite, ces éléments-là ne sont pas dans le projet de loi, et c'est certain, certain, certain que je vais vouloir m'y adresser de la façon la plus détaillée possible. Et on aura les débats qu'on aura à avoir, je pense qu'on va prendre un certain temps, les gens que l'on va rencontrer vont certainement s'exprimer dans ce sens-là, au moins en partie.

Ceci dit, sur le principe du projet de loi, je pense qu'on peut faire oeuvre très utile pour la société québécoise, parce qu'on parle ici de la gestion des impôts, des taxes des citoyens, on parle des deniers publics, je pense qu'on peut faire beaucoup de millage, encore faut-il que le chemin que l'on va prendre soit le bon et soit bien balisé. Alors, le ministre va avoir des conversations fructueuses et collaboratives, c'est ce qu'il va avoir, avec l'énergie qu'il me connaît, ce qui va nous amener, M. le Président, à toutes sortes de conversations pour lesquelles nous avons beaucoup de plaisir à intervenir. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup à vous, M. le député de La Pinière. Je souhaite maintenant... «je souhaite», je cède maintenant la parole au porte-parole de la deuxième opposition officielle et député de Rosemont. Vous avez une minute, cher collègue.

M. Vincent Marissal

M. Marissal : Merci, M. le Président. Alors, en une minute, je n'aurai pas le temps, évidemment, de dire grand-chose. C'est comme ça que ça fonctionne ici, alors, à moins de s'appeler Louis-José Houde, je ne serai pas capable de dire le dixième de ce que j'aurais envie de dire ici, alors je vais me contenter de dire que je suis... je me présente ici un peu comme les Russes, à une autre époque, au hockey : Je suis venu ici pour apprendre, ce qui n'empêche pas que j'ai fait mes devoirs et que j'ai déjà quelques questions. C'est certainement, en tout cas en ce qui me concerne, le projet de loi pour lequel j'ai déjà eu le plus de contacts non sollicités avec des groupes qui, déjà, ne semblent pas totalement heureux. Alors, ça sera l'occasion, ici, comme c'est le cas pour toute étude de projet de loi, d'approfondir. Je pars là-dedans avec une ouverture d'esprit, évidemment, mais, comme ça arrive trop souvent aussi, les mémoires arrivent tardivement, on n'a pas de briefing complet. On est «multitask» dans un caucus de 10 personnes, alors on s'éparpille un peu. Alors, je suis ici pour entendre d'abord. Merci.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le député de Rosemont. M. le député de René-Lévesque, je vous cède la parole pour une minute.

M. Martin Ouellet

M. Ouellet : Ah oui! Merci. La même minute, aussi rapide et concis. À mon tour de vous saluer. Je pense que ce projet de loi là, c'est le premier du ministre... du président, pardon, du Conseil du trésor. Je pense qu'il va le défendre bec et ongles. Vous nous permettez quand même d'avoir plusieurs questionnements. On sait que c'est un engagement fort de la CAQ de réduire le coût de l'appareil gouvernemental. On nous avait promis, dans le cadre financier, déjà, en campagne électorale, des coûts moindres, donc des réductions d'environ 148 millions la première année, 295, 443 et 590. Évidemment, M. le Président, vous allez être d'accord avec nous, nous serons à l'écoute des propositions du gouvernement, mais nous allons questionner, effectivement, la vérité derrière ces prétentions de vouloir économiser. Tout comme le collègue de Rosemont, on a eu plusieurs groupes qui nous ont interpellés. Ils sont assurément en grande question sur l'impact que ça a sur les achats dans les régions aussi. Donc, on n'est pas fermés, on est ouverts, mais on demeure à être convaincus, et cette commission parlementaire servira à cela. Merci.

Le Président (M. Simard) : Merci, cher collègue. Merci à vous. Alors, nous allons suspendre nos travaux quelques instants.

(Suspension de la séance à 15 h 18)

(Reprise à 15 h 21)

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

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous allons reprendre nos travaux.

Auditions

Et, avant de poursuivre, j'aurais besoin d'un consentement pour que nous puissions, en quelque sorte, modifier l'horaire de notre présentation et auditionner immédiatement le Groupe d'approvisionnement en commun de l'Ouest du Québec. Ai-je votre consentement? Consentement.

Alors, mesdames, bienvenue parmi nous. Vous disposez d'une période de présentation de 10 minutes, suite à quoi nous aurons avec vous une belle période d'échange. Alors, mesdames, à vous la parole. D'abord, pourriez-vous vous présenter?

Groupe d'approvisionnement en commun de l'Ouest du Québec (GAC de l'Ouest du Québec)

Mme Raymond (Mélanie) : Oui. Bien, merci, M. le Président. M. le ministre responsable de l'Administration gouvernementale et président du Conseil du trésor, membres de la Commission des finances publiques, merci de nous donner l'opportunité de faire valoir nos avis sur le projet de loi n° 37 visant à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales et Infrastructures technologiques Québec.

Je m'appelle Mélanie Raymond, j'occupe le poste de directrice générale par intérim au sein du Groupe d'approvisionnement en commun de l'Ouest du Québec. Je suis accompagnée aujourd'hui de Mme Isabelle Bernard, directrice adjointe par intérim, également au sein du groupe de l'Ouest.

Dans le cadre des consultations sur le projet de loi n° 37, nous vous assurons que le dépôt de ce projet est accueilli favorablement par le groupe de l'Ouest et son personnel. Nous sommes convaincus que l'offre de services de santé et de qualité passe par un approvisionnement pertinent, économique, et c'est pourquoi nous souhaitons, avec nos équipes, de participer à la mise en place du nouveau centre d'acquisitions.

Par notre présence, nous souhaitons vous partager les réalisations, l'expertise terrain et les clés de succès du modèle d'affaires des groupes d'approvisionnement pouvant contribuer à cette nouvelle organisation. Les groupes ont pour objectifs de regrouper, d'optimiser les acquisitions en biens et services pour obtenir des économies d'échelle, mais tout en assurant des standards de qualité de l'approvisionnement.

Le groupe de l'Ouest origine de deux fusions, une en 2012 et une en 2014, provenant de quatre anciennes entités plus petites, et dessert maintenant cinq régions administratives. Même si nous sommes les premiers responsables de l'approvisionnement en commun des établissements de ces régions, les trois groupes d'approvisionnement travaillent en étroite collaboration depuis plusieurs années pour desservir au mieux l'ensemble des établissements du Québec. Notre programmation est élaborée avec nos partenaires, permettant d'ajuster, d'améliorer les appels d'offres pour qu'ils soient le plus attrayant possible auprès des divers marchés et conduisent à des contrats de groupe optimisés.

Au cours de la dernière année, la valeur annuelle des contrats actifs au groupe de l'Ouest représente plus d'un demi-milliard. De plus, le groupe de l'Ouest a émis, en 2018-2019, des contrats avec un potentiel d'économies de plus de 15 millions. Depuis la fusion des quatre anciennes entités, le groupe de l'Ouest a augmenté son chiffre d'affaires de plus de 130 millions, en général des économies potentielles de plus de 90 millions sur l'ensemble des dossiers négociés. Cet accroissement a été possible suite à la consolidation de l'expertise de chacune des entités, tout en conservant une proximité avec nos clients via les bureaux régionaux. La proximité reste un des éléments à maintenir pour assurer une bonne définition des besoins dans les appels d'offres et doit être une préoccupation centrale avec la mise en place d'un centre d'acquisitions.

Trois principaux points ayant contribué au succès des groupes d'approvisionnement seront abordés : la gouvernance participative, une offre de services adaptée aux besoins de ses partenaires puis le maintien d'une concurrence sur tout le territoire québécois.

Parlons de gouvernance. Le succès des groupes d'approvisionnement s'est construit depuis les 30 dernières années sur une base de collaboration et de collégialité. Le modèle participatif mis de l'avant favorise l'implication de l'ensemble des parties prenantes dans la mise en place des processus d'approvisionnement. Il ne peut y avoir une évaluation pertinente des besoins sans cette culture essentielle de contribution multidisciplinaire impliquant le corps médical, cliniciens, pharmaciens, infirmières, approvisionneurs, pour ne nommer que ceux-là. Cette réalité est d'autant plus vraie en santé, où les besoins en biens et services doivent répondre à des critères de protocoles diagnostiques et thérapeutiques établis.

Les groupes ont développé une expertise spécifique dans l'approvisionnement en commun de dispositifs médicaux, chirurgicaux et également dans plusieurs autres produits utilisés autant dans un hôpital qu'un CHSLD, tous ces produits représentant leurs particularités et leurs degrés de complexité différents dans l'élaboration des besoins.

Par exemple, le simple changement de compresse dans un nouveau contrat de groupe peut générer un impact majeur si la nouvelle compresse, faute de qualité attendue, crée des charpies par friction, qui contribue à infecter des plaies qu'on souhaite protéger et guérir. Un changement de simple produit qui peut sembler banal montre à quel point il peut devenir complexe quand il s'agit de stimulateurs cardiaques ou d'équipement d'imagerie médicale, laboratoire ou encore d'instrumentation chirurgicale. Dans tous les cas, le fait de travailler en équipe cliniciens-approvisionneurs pour bien définir le besoin et bien évaluer l'offre s'avère un facteur déterminant de succès.

Dans le cadre de la mise sur pied de la structure organisationnelle du centre d'acquisitions, il est impératif de conserver un modèle consultatif pour assurer une cohésion et une concordance de l'approvisionnement en commun entre les parties prenantes. La structure participative de tous niveaux, tant stratégiques que tactiques, des P.D.G. d'établissement, des directions cliniques, des approvisionneurs, des utilisateurs experts est l'élément central d'une adhésion élevée à l'approvisionnement en commun, à l'utilité des contrats et à leur pleine réalisation.

Parlons maintenant de l'offre de services adaptée aux besoins de ses partenaires. Le succès des appels d'offres et des approvisionnements en commun passe donc par une analyse approfondie des besoins, des risques et des conséquences sur les utilisateurs et sur le parcours de soins, mais aussi sur les conséquences financières d'un changement potentiel qu'implique tout appel d'offres.

Chaque changement de produit suite à un nouveau contrat peut avoir un impact sur les façons de faire, qui ne sont jamais anodins. Il génère souvent de nombreux projets d'implantation comprenant des révisions, des protocoles de soins, des formations sur plusieurs corps de travail, des ajustements des activités logistiques liées à une présentation variée de format, ou autres.

Par exemple, l'utilisation des unidoses en médecine nucléaire était devenue une pratique générale dans la plupart des établissements du Québec. La consolidation de deux radiopharmacies présentes au Québec a créé un monopole de

l'offre d'unidoses. Le groupe de l'Ouest a réussi à mettre en concurrence les unidoses et les générateurs. Cette nouvelle approche impliquait un changement opérationnel majeur pour ces établissements sur les façons de faire.

Ceci n'a pu se réaliser qu'avec la mobilisation d'un comité multidisciplinaire et surtout avec l'acceptation et le consensus de l'adéquation des besoins de tous les intervenants, incluant les médecins nucléistes concernés.

Le centre d'acquisitions aura assurément des normes pour une cohérence interne mais devra aussi être agile et flexible pour l'élaboration des besoins variables, évolutifs nécessitant l'arbitrage de débats d'experts souvent ardues, voire même complexes pour discerner l'essentiel, la pertinence, le souhaitable et le superflu, mais aussi pour identifier les risques et les enjeux de chaque dossier.

Pour le centre d'acquisitions, la juste élaboration des besoins, des particularités des différents réseaux sera un défi de taille, et celui-ci devra se doter des moyens pour y parvenir. La capacité de travailler en partenariat et en multidisciplinarité est incontournable pour produire des contrats non seulement économiques, mais pertinents à la mission de santé nécessaire à la population.

Un point à retenir également dans la définition des besoins : Qui dit une bonne évaluation des besoins dit également une proximité avec les différents intervenants clés du réseau. Une gouvernance centralisée du centre d'acquisitions devrait prévoir une structure opérationnelle décentralisée qui garantirait une proximité et une collaboration avec les acteurs indispensables des milieux de soins ou des différents réseaux dans les processus d'appel d'offres. Un processus d'appel d'offres implique souvent de nombreuses rencontres menant à la définition des besoins et l'obtention d'un consensus. Les bureaux régionaux des groupes d'approvisionnement actuellement en place offrent déjà ces avantages et devraient être maintenus, et voire même consolidés.

• (15 h 30) •

En dernier lieu, le maintien de la concurrence sur le territoire québécois. Toutefois, et malgré le pouvoir des approvisionnements en commun, le souci du maintien d'une saine concurrence doit reposer sur des actions provinciales concertées, impliquant des visions à court, moyen et long terme. Parfois, des changements de paradigme sont nécessaires, l'implantation systématique d'appels d'offres uniques pour l'ensemble du Québec pourrait nuire au maintien d'une saine concurrence. Conscients de cet enjeu, les groupes d'approvisionnement collaborent déjà en ce sens sur plusieurs dossiers, et cette préoccupation doit subsister dans la création du centre d'acquisitions.

Par exemple, depuis les 10 dernières années, l'industrie pharmaceutique, pour diverses raisons, fait face à une augmentation de ruptures de médicaments dont les conséquences peuvent être critiques à différents niveaux, selon le produit en cause. Les stratégies d'appel d'offres doivent donc évoluer pour permettre de réduire les conséquences de ces pénuries en encourageant, par exemple, la disponibilité de multiples fournisseurs pour le Québec, pour réaliser des appels d'offres par itération. Le centre d'acquisitions doit donc détenir l'agilité, la flexibilité pour adapter ses pratiques aux réalités variables et évolutives des différents marchés.

Dans le réseau de la santé, il faut aussi savoir que, pour l'acquisition de produits critiques, il est impérieux de recourir à diverses méthodes d'adjudication outre que les méthodes inscrites à la Loi sur les contrats des organismes publics. Ces méthodes d'adjudication peuvent pallier à certains rappels de Santé Canada ou encore à des pénuries. Pour permettre ces différents modes d'adjudication essentiels pour la sécurité des patients, il nous faut des autorisations selon le cadre législatif en place. Est-ce que la création du centre d'acquisitions est une opportunité de revoir le cadre législatif pour l'obtention de ces autorisations afin d'accélérer les délais d'acquisition en santé pour des dossiers qui pourraient être générateurs d'économies?

En conclusion...

Le Président (M. Simard) : En conclusion, oui.

Mme Raymond (Mélanie) : Bon, bien, j'y arrive!

Le Président (M. Simard) : On va s'acheter un billet de 6/49.

Mme Raymond (Mélanie) : En conclusion, le groupe de l'Ouest souhaite être un partenaire privilégié de la création du Centre d'acquisitions gouvernementales en matière d'approvisionnement et de services. Merci.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup, Mme Raymond, pour cette présentation. Alors, nous allons commencer notre période d'échange. Je vous rappelle que la partie gouvernementale dispose de 16 minutes, que l'opposition officielle dispose de 10 min 40 s et que les deux groupes d'opposition, deuxième et troisième groupes, disposent de 2 min 40 s chacun. M. le ministre, à vous la parole.

M. Dubé : Alors, tout d'abord, merci beaucoup pour votre présentation. Vous êtes, comme on dit, sur la coche dans les temps. Merci beaucoup, c'est très apprécié. J'aimerais vous demander, M. le Président, est-ce qu'il est possible... puis je ne veux pas le faire à chaque fois, mais d'avoir votre document? J'aimerais vous dire qu'il est très bien fait. J'ai essayé, du mieux possible, de prendre des notes, mais, si vous permettez, j'apprécierais beaucoup avoir une copie de votre document, qui, encore une fois, est très bien fait.

Je me permets... Je vais laisser, peut-être, mes collègues... mais peut-être la première question... Et surtout vous semblez, disons, non seulement favorables à... Puis je vois, d'ailleurs je l'ai dit tout à l'heure au député de La Pinière, en commençant, qu'on s'inspire beaucoup de ce qui a été mis en place au cours des dernières années pour le faire à d'autres niveaux. Donc, ce n'est pas une surprise pour vous qu'on est contents de voir que vous êtes encore d'accord avec le principe.

Mais j'aimerais, pour les gens qui nous regardent... Vous avez donné, tout à l'heure, quelques chiffres d'économies, au début de votre présentation, quel genre d'économies vous avez pu réaliser jusqu'à maintenant par le regroupement, là. Moi, je vous demanderais aujourd'hui : Est-ce que vous êtes capable de donner un exemple concret, là, dans les questions de santé, d'un type de produit qui était acheté peut-être sans regroupement avant puis qui a généré des économies importantes? Je ne veux pas tellement le savoir en millions, mais je veux avoir un ordre de grandeur. Vous avez été capable d'économiser quoi, en pourcentage, sur, par exemple, quel genre de produits? Juste pour que les gens comprennent un peu, l'objectif qu'on a, ce n'est pas de réduire du personnel mais de mieux acheter puis d'avoir des économies. Seriez-vous capable de me donner quelques exemples d'exemples concrets que vous avez eus au cours des dernières années, depuis le regroupement?

Mme Raymond (Mélanie) : ...exemple concret de la dernière année, le dossier d'ophtalmologie pour les lentilles intraoculaires, qui était auparavant fait dans les établissements. On est allés en appel d'offres avec une méthode, une stratégie de mise en concurrence, tout ça. Puis, peut-être juste pour donner un exemple, pour une seule lentille qui est implantée, 80 %, dans la province, une lentille qui se vendait auparavant 250 \$, bien, les prix ont sorti à 91 \$. Donc, c'est vraiment une économie substantielle. Puis c'est une lentille qui est vraiment implantée, dans 80 % des cas, au niveau du Québec.

M. Dubé : Donc, si je peux me permettre, là... Puis, cet exemple-là, c'était le fait que vous avez regroupé plusieurs établissements ou plusieurs groupes ensemble, de façon soit régionale ou peu importe, vous a permis d'avoir un volume d'achats plus élevé, qui vous a permis d'avoir un moins grand nombre... J'essaie juste de voir... Donc, vous avez... le regroupement vous a permis d'avoir des économies de plus de 50 %.

Mme Raymond (Mélanie) : Effectivement. Dans le fond, ce type d'appel d'offres là, ce type de contrat là a été fait vraiment dans chacun des établissements, mais le fait d'avoir mis certains établissements là... de mettre certains établissements en commun, tout ça, bien, on a pu aller chercher des économies puis une stratégie de mise en concurrence avec un fournisseur principal puis un fournisseur secondaire.

M. Dubé : ...trop de temps, si vous permettez, une sous-question.

Mme Raymond (Mélanie) : Oui.

M. Dubé : Comment vous avez fait pour respecter le principe? Parce qu'on parle beaucoup de consultatif, de collaboration avec les acheteurs, la définition des besoins. Comment vous avez fait pour vous entendre avec les gens qui disaient : Moi, je veux bien collaborer aux achats regroupés, mais je veux le produit serve bien mes besoins? Comment vous avez fait cet exercice-là pour l'achat, par exemple, des lentilles?

Mme Raymond (Mélanie) : Bien, c'est sûr, comme je disais dans ma présentation, on ne peut pas faire des achats regroupés sans la consultation des experts. Puis, dans ce cas-là bien précis, c'est sûr qu'il y eu plusieurs rencontres avec les ophtalmologistes, tout ça, pour déterminer, justement, les critères de qualité, les standards de qualité qu'on devait inclure dans nos devis d'appel d'offres.

M. Dubé : O.K. Moi, ça me va, M. le Président. Je vais peut-être passer la parole à mes collègues.

Le Président (M. Simard) : Très volontiers, M. le ministre. Il reste une période de 11 min 48 s. M. le député de Saint-Jérôme, à vous la parole.

M. Chassin : Merci, M. le Président. Bonjour, Mme Raymond, bonjour, Mme Bernard. Merci de votre présentation. En fait, j'aimerais insister sur le point que le ministre et président du Conseil du trésor vient d'aborder, parce que vous en avez parlé, de cette implication des parties prenantes. Évidemment, plus on regroupe, plus on a l'impression que c'est une grosse machine puis que c'est loin du terrain. Pourtant, on ne doit peut-être pas oublier l'intelligence de l'organisation puis de comment on arrive à se connecter sur le terrain, hein, comment on arrive à se connecter sur les experts qui vont utiliser les produits, dans le fond, de l'approvisionnement.

Puis vous avez parlé justement de conserver une certaine agilité, une certaine flexibilité pour suivre l'évolution, par exemple, du marché. Est-ce que vous avez, dans le fond, des bonnes pratiques pour consulter les parties prenantes, pour être certains que, finalement, les utilisateurs trouvent réponse en temps? Par exemple, on a parlé de lentilles. S'il y avait un nouveau produit, est-ce que quelqu'un, par exemple un ophtalmologiste, sur le terrain pourrait vous signaler : Bien, il y a un nouveau produit qui sort, ça pourrait être intéressant? Quel est le processus ou les façons de faire, là, dont vous vous dotez pour être certains d'être connectés sur la réalité des gens qui utilisent, finalement, vos produits?

Mme Raymond (Mélanie) : Bien, peut-être que ma collègue pourra compléter, mais c'est sûr que les groupes d'approvisionnement, on a quand même, disons, une responsabilité de vigie au niveau du marché. Certains articles dans la réglementation nous permettent, là, justement, de pouvoir faire une vigie du marché. Je ne veux pas rentrer trop dans les détails, mais, si je me fie à... On peut faire des avis d'intérêt pour, justement, connaître qu'est-ce qui est sorti sur le marché. Puis il y a des rencontres, là, de façon régulière avec nos experts terrain pour avoir aussi leurs points de vue, qu'est-ce qui fonctionne, qu'est-ce qui fonctionne moins bien. Donc, c'est... Je ne sais pas si ma collègue...

M. Chassin : Vous dites : Rencontres régulières. Autrement dit, par exemple, tant de fois par année, un peu statutaire, là, on se rencontre.

Mme Raymond (Mélanie) : Bien, si on prend, exemple, vraiment un cas précis d'un dossier que... On a des dossiers qui viennent, bien... Dans le cas précis d'un dossier de fourniture, ou peu importe, c'est sûr qu'il y a des rencontres préalables. Donc, il y a des rencontres régulières, tout ça, pour, justement, comme je disais tantôt, bien définir... de bien définir les critères de qualité et de bien définir ce qu'on veut dans le devis. Donc, c'est avec vraiment ce comité-là avant qu'on puisse lancer l'appel d'offres.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le député de Rousseau. Non?

M. Thouin : Bonjour.

Mme Raymond (Mélanie) : Bonjour.

• (15 h 40) •

M. Thouin : Une petite question. Le projet, comme vous le savez, vise à regrouper l'expertise au sein d'une seule entité qui comprendra autour de 200 employés. Dans notre proposition, on propose notamment une direction des affaires juridiques dédiée exclusivement, là, à ce CAG là. Est-ce que cette situation serait un atout comparativement à la situation actuelle chez vous?

Mme Raymond (Mélanie) : Si je peux me permettre, c'est sûr qu'au groupe de l'Ouest, avec 45 employés, on a une personne, là, qui s'occupe, là, des affaires juridiques. C'est sûr qu'avec les redditions de comptes qui se sont instaurées depuis quelques années, tout ça, puis c'est sûr qu'une... quand on part en appel d'offres, que les fournisseurs... Quand on regroupe les contrats, tout ça, c'est sûr qu'ils peuvent perdre une plus grande part de marché, donc, évidemment, c'est sûr qu'une direction des affaires juridiques serait un atout, là, dans la nouvelle organisation, pour être, justement, vigilants sur les processus, la, d'approvisionnement, là.

Le Président (M. Simard) : Merci, Mme Raymond. Mme Bernard, je sentais peut-être en vous le goût d'ajouter...

Mme Bernard (Isabelle) : Non. Non, non, c'est bien. Non non, les affaires juridiques...

M. Dubé : Moi, si je me peux permettre, pendant que mes collègues préparent une autre question, parce que vous savez que c'est un sujet intéressant, je peux... J'ai entendu, depuis le temps où on a déposé notre projet de loi, qu'il y a des gens qui s'inquiètent, là, de certain... comment on va s'assurer qu'on respecte les besoins et qu'il n'y a pas vraiment de... que le processus consultatif est important. Je me remets en 2012, quand vous avez commencé les premières fusions, puis les deuxièmes fusions en 2014, si vous aviez à parler de votre expérience, là, qu'est-ce qui est important qu'on doit tenir compte ou que vous avez tenu compte pour avoir les succès que vous avez aujourd'hui, d'avoir ce genre d'économies là, mais sur une base, comme vous avez dit, consultative? Je voudrais vous entendre sur l'expérience passée.

Mme Raymond (Mélanie) : Je vais laisser ma collègue répondre. Elle voulait intervenir.

M. Dubé : Bon, bien, voilà. Moi, je le savais, que c'est de ça qu'elle voulait nous parler.

Mme Bernard (Isabelle) : C'est ça. Écoutez, dans... Moi, j'en suis à ma quatrième fusion... je vais en être à ma quatrième fusion en carrière, autant dans le privé que cette fusion-là, et, par expérience, je sais que la clé... bien, je pense que la clé du succès d'une bonne fusion, c'est, premièrement, d'avoir un leadership qui est fort et qui n'est pas... qui peut être impartial, parce qu'on a toujours... malgré tout, dans une organisation, il va toujours y avoir de la résistance au changement de la part des employés. Il va y avoir des changements de procédure, des changements d'outils, forcément les employés vont vivre des changements, et les clients aussi.

Dans le cas qui nous occupe, la clientèle est très importante. Donc, eux aussi vont avoir des changements à vivre. Les outils qui vont leur être communiqués, les façons de faire qu'ils vont recevoir aussi vont occasionner des changements. Donc, il ne faut pas perdre de vue l'objectif premier, qui est de bien servir nos clients, avoir une bonne communication et une bonne consultation aussi, je pense, avec la clientèle pour savoir qu'est-ce qu'ils ont vraiment besoin. Donc, ne jamais perdre de vue la proximité de nos clients et l'objectif qui est de les servir en premier et de faire... tout en faisant des économies. Naturellement, ça prend un leadership qui a ça toujours en tête et qui est assez fort pour consulter et aussi diriger.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le ministre.

M. Dubé : Merci. Je ne veux juste pas prendre tout le temps, parce que je vois que le temps défile. Est-ce que j'ai des collègues qui ont une question? Parce que moi, j'en ai d'autres aussi, mais, si... Ça va, oui?

Dans l'expérience que vous venez de décrire, là, donnez-moi les étapes de... Parce qu'on parle beaucoup d'économies, vous l'avez très bien dit dans votre texte, là, puis je pense qu'il y a une période, au début, où vous n'avez peut-être pas eu les économies, au début, je veux vous entendre parler un petit peu comment ça s'est produit, cette... Parce que, lorsqu'on fusionne, il faut apprendre à travailler ensemble. Quelle est la progression des économies sur la même base d'achat? Je veux vous

entendre un peu sur cette progression-là que... Comment ça s'est fait pour arriver aujourd'hui à ces économies si importantes que vous avez mentionnées au début de votre présentation? Comment de temps que ça a pris? Je veux vous entendre un petit peu là-dessus.

Mme Raymond (Mélanie) : O.K. Bien, je peux peut-être commencer, puis, peut-être, ma collègue pourrait compléter. Bien, c'est sûr que, tu sais, il y a des... Au niveau des économies, il y a des économies, oui, d'échelle, qu'on regroupe, mais, tu sais, je... Dans toute stratégie d'acquisition, d'appel d'offres, tu sais, on peut aller chercher d'autres économies, puis aussi il ne faut pas négliger les économies au niveau de la standardisation des produits. Donc, c'est sûr, quand un groupe devient à maturité, tout ça, peut-être qu'on... Puis je peux peut-être donner juste un exemple précis qu'un dossier des soins de plaies qu'on faisait de façon régulière dans probablement chacun des groupes, tout ça, qui ont donné des économies, on a atteint peut-être un plafond d'économies. Cependant, des nouvelles stratégies au niveau de la standardisation, on peut aller chercher, tu sais, ces économies substantielles là. Puis, dans le dossier des soins de plaies, bien, dans la dernière année, pour un contrat de cinq points quelques millions, on a fait 1,8 million juste en standardisant certaines gammes de produits avec les utilisateurs. Donc, c'est sûr, c'était avec la collaboration des utilisateurs sur le terrain. Je ne sais pas si ma collègue...

M. Dubé : C'est très intéressant. Si je peux me permettre, il nous reste encore un peu de temps...

Le Président (M. Simard) : Oui.

M. Dubé : Vous avez dit, dans votre présentation... puis c'est sûr que ça m'a intéressé, vous avez parlé de regroupement d'expertises. Parce qu'encore une fois on l'a bien dit durant... notre objectif, nous, ce n'est pas d'enlever des employés. Au contraire, c'est de faire des économies sur les achats.

Parlez-moi un peu de comment ces regroupements-là vous ont permis d'aller chercher ou de regrouper de l'expertise. Vous allez en chercher de la supplémentaire, est-ce que vous pouvez m'expliquer un petit peu qu'est-ce qui est arrivé dans les regroupements? Qu'est-ce que cette masse critique là vous a permis d'aller chercher de l'expertise?

Mme Bernard (Isabelle) : Nous, dans notre cas, pour les fusions... Une des clés d'une bonne fusion, c'est aussi de savoir profiter de chaque... d'identifier les forces et les faiblesses de chaque organisation, parce que chaque organisation fait bien. Il n'y a pas personne qui se lève un matin en disant : Je ne ferai pas du bon travail. Donc, il y a du bien partout. Et c'est sûr qu'en fusionnant, nous, on a été capables d'aller chercher les bonnes pratiques de part et d'autre, les meilleures pratiques de part et d'autre, sans dire qu'il y en avait des... que c'était terrible, et l'expertise aussi de chacun des employés, on a pu aller chercher les expertises, l'expérience de chacun des employés, regrouper ces expertises-là.

Une des choses qui a contribué aussi à augmenter notre volume et nos économies, c'est qu'en regroupant les dossiers, en arrimant les dossiers avec les différentes anciennes organisations qu'on avait, on a pu dégager du personnel, donc on a pu prendre des nouveaux dossiers pour pouvoir faire plus de volume et plus d'économies également. Les expertises aussi, on a regroupé les expertises des établissements qui étaient regroupés aussi sous notre groupe, donc eux pouvaient aussi s'entraider et, quand on faisait des comités... Ils peuvent s'entraider. C'est de se donner des solutions, des fois, à des problèmes.

M. Dubé : Si vous me permettez, parce que je fais le lien, donc il y a peut-être eu des gens que vous avez remplacés, mais ça vous a permis d'avoir une étendue plus grande. Parce que, si je le mets en chiffres, là, vous savez que j'aime les chiffres, au début, quand vous avez fusionné, dans les premières années, vous aviez peut-être un volume d'achats, je ne sais pas, moi, de 200 millions, mais, avec le même personnel, mais regroupé de façon différente, vous avez monté à 300, 400, 500 millions, c'est ça?

Mme Bernard (Isabelle) : Oui.

M. Dubé : Donc, l'expertise consolidée mais une plus grande portée pour aller chercher d'autres économies, est-ce que c'est ça?

Mme Bernard (Isabelle) : C'est ça, oui. On faisait les mêmes dossiers, on faisait deux dossiers de gants, et tout.

Le Président (M. Simard) : En conclusion.

Mme Bernard (Isabelle) : Conclusion.

Le Président (M. Simard) : Oui... C'est conclu? Très bien.

M. Dubé : Je prends cinq secondes...

Le Président (M. Simard) : Cinq... Ils sont...

M. Dubé : ...parce que je pense que c'est très apprécié. Puis, encore une fois, on prendra le temps de bien lire votre document. Je vais laisser mes collègues poser des questions. Merci beaucoup. Très apprécié.

Mme Bernard (Isabelle) : Merci.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le député de La Pinière.

M. Barrette : Bon, bien, rebonjour. Je pense qu'on s'est déjà fréquentés professionnellement dans le passé, on va dire ça comme ça.

Pour le bénéficiaire du ministre, cette technique-là existe depuis 2001, alors ça remonte à longtemps, longtemps, longtemps. Et fondamentalement, pour ceux qui nous écoutent... J'écoute les questions des collègues de la partie gouvernementale, là... Je vais vous poser des questions qui ne sont pas des questions pièges, je veux mettre en évidence ce que vous avez vécu et des éléments très particuliers.

Et, quand je vous écoute puis quand j'écoute les échanges qu'il y a, il y a une chose qui est bien importante : vous n'êtes pas le donneur d'ouvrage. Il faut que ce soit clair. Quand vous participez à un appel d'offres, c'est parce que quelqu'un vous a amené un sujet. Juste, pour le bénéfice de tout le monde, là... peut-être vous entendre là-dessus, là. Vous ne décidez pas demain matin d'acheter des lentilles en ophtalmo, là. C'est parce que le réseau vous amène avec un besoin, et vous faites la procédure de l'achat.

• (15 h 50) •

Mme Bernard (Isabelle) : Bien, effectivement, la programmation, tout ça, est faite en collaboration... Comme je disais dans ma présentation au début, la programmation des dossiers est faite en collaboration avec nos établissements membres, puis voir qu'est-ce qu'on peut mettre, là, en commun, qu'est-ce qu'on... Donc, les établissements nous amènent certains dossiers qu'on pourrait négocier en tant que regroupement d'achats.

M. Barrette : C'est bien important que tout le monde comprenne ça, parce qu'il y a bien des gens, face au projet de loi, qui vont dire : Voici, maintenant, tout ce pouvoir-là, décisionnel, va être centralisé dans le projet de loi du ministre. Ce qui n'est pas le cas. Vous ne décidez pas des besoins, vous ne décidez pas de rien de cet ordre-là, mais vous exercez la procédure de l'appel d'offres. C'est-u correct, ça, comme compréhension?

Mme Raymond (Mélanie) : Oui, effectivement.

M. Barrette : Le député de Saint-Jérôme vous a posé une question sur la proximité tantôt. Ça, c'est très important. Et vous avez parlé de leadership. Je ne veux pas que vous parliez de moi, ce n'est pas nécessaire. C'est une plaisanterie!

Des voix : ...

M. Barrette : Non. Mais je veux que vous élaboriez sur un point qui est très important. Quand vous faites un appel d'offres, vous avez une équipe juridique et technique qui vous permet d'écrire le devis correctement. Mon message, ici, c'est toujours la même affaire : Les routes ne sont pas mal construites parce qu'on a de mauvais travailleurs, je pense qu'elles sont mal construites parce que les devis ne sont pas assez explicites. Heureusement, en santé, on ne fait pas ça, c'est la santé des gens. Puis ce n'est pas une critique, c'est juste un éditorial. Par contre, vous, là, quand vous parlez de proximité, vous parlez de proximité avec les utilisateurs, n'est-ce pas?

Mme Raymond (Mélanie) : Effectivement.

M. Barrette : Bon. Et les utilisateurs sont partie prenante de l'exercice de l'appel d'offres. Vous ne partez pas tout seuls, là : O.K., on achète des lentilles aujourd'hui, là, puis on s'en va dans notre coin avec nos fonctionnaires — pour ne pas utiliser un autre nom péjoratif — et vous allez acheter ça. Non. Vous le faites, absolument et dans tous les cas, avec les utilisateurs.

Mme Bernard (Isabelle) : Effectivement. Nous, on est gestionnaires de projet, finalement. Nous, on gère, on coordonne, on écrit les documents d'appel d'offres, mais ça nous prend absolument des cliniciens ou des experts pour nous dire qu'est-ce qu'ils ont vraiment de besoin. Ensuite, on peut coordonner, on coordonne l'appel d'offres, naturellement, on peut coordonner des bancs d'essai avec nos utilisateurs. On peut coordonner des évaluations de produits, mais nous, on est loin d'être des experts en produits de santé. Mais on est des experts en... on gère les réunions, on gère le processus d'appel d'offres, et, une fois que le contrat est émis, chaque établissement est responsable du contrat.

M. Barrette : Et là c'est bien important, je la connais, la réponse, mais je veux que vous la disiez, elle va être enregistrée pour le bénéfice de tout le monde, jamais il ne vous est arrivé d'imposer un produit qui aurait été insatisfaisant pour les experts sur la base du prix.

Mme Bernard (Isabelle) : Non.

M. Barrette : Ça, là, ce n'est jamais arrivé. C'est important.

Mme Bernard (Isabelle) : La décision, la conformité... C'est toujours le comité d'experts qui va statuer sur la conformité ou la qualité du produit.

M. Barrette : Et là j'en arrive à l'autre... au dernier élément dans cet échange-là. Mais il y a eu régulièrement, dans vos exercices multiples, la nécessité d'avoir un arbitre expert. Il est arrivé... peut-être pas régulièrement, mais il est arrivé souvent... non, peut-être pas souvent... Ça n'arrive pas juste une fois par année qu'à un moment donné il faut que quelqu'un, entre guillemets, «call» la shot, parce que les experts, entre eux autres, peuvent avoir un biais. On va dire ça comme ça.

Mme Raymond (Mélanie) : Un arbitre expert, pour qu'il puisse...

M. Barrette : Bien, quand je dis arbitre... je ne veux pas nommer quelqu'un qui est expert, mais, à un moment donné, là, il y a des tensions, là, dans votre procédure. Il y a toujours une tension à un moment donné ou à un autre. Soit il y a une tension du bord des vendeurs, soit il y a une tension du bord des utilisateurs. Et moi, je vous parle de celui des utilisateurs, puis à un moment donné il faut trancher. C'est comme la lentille bleue puis la lentille jaune. Ça vous rappelle des souvenirs, hein? Ça, je vous expliquerai ça à un autre moment. Et ça, c'est important parce que la personne qui va trancher, c'est quand même quelqu'un du terrain.

Mme Raymond (Mélanie) : Oui, effectivement, c'est sûr qu'on a toujours besoin de quelqu'un. Puis je vais prendre l'exemple... on reprend l'exemple des lentilles, c'est sûr qu'on a toujours un expert, au niveau des ophtalmologistes, qui va pouvoir venir nous aider dans l'élaboration de...

M. Barrette : Aujourd'hui, là, aujourd'hui, là, je veux l'entendre de vous, là, parce que, comme ça... si c'est moi qui le dis, personne ne va me croire, là, mais, dans les faits, là, vous n'avez pas créé de monopole.

Mme Raymond (Mélanie) : On n'a pas créé le monopole?

M. Barrette : Oui. Bien, pas vous, vous, là, mais la procédure des achats de groupe n'a pas créé de monopole.

Mme Raymond (Mélanie) : Non. C'est sûr qu'on est toujours vigilants au niveau... quand on part en appel d'offres, tout ça. Puis, tu sais, on l'a donné, l'exemple, dans la présentation, tout ça, qu'on s'en allait vers la médecine nucléaire, puis peut-être que ma collègue pourra compléter, mais, justement, les groupes d'approvisionnement, on essaie de trouver des stratégies pour éviter ce type de monopole, puis trouver des nouvelles façons de faire, donc, dans le cas précis de la médecine nucléaire, qu'on a pu réussir à mettre en concurrence pour les unidoses puis les générateurs, mais tout ça avec la collaboration des utilisateurs.

M. Barrette : Des utilisateurs. Non seulement vous n'en avez pas créé, là, mais, en réalité, là, avec votre longue expérience, là, deux, trois, quatre ans plus tard, le monde ne revient pas en disant : Quelle mauvaise idée que ça a été! En général, vous avez un feed-back très positif, et je parle du terrain, pas juste le prix, là.

Mme Bernard (Isabelle) : Oui, oui. Dans le cas, par exemple, de la médecine nucléaire, où certains établissements... qui était un cas vraiment particulier, que certains établissements sont retournés à l'utilisation de générateurs pour faire leurs propres doses, aujourd'hui ce que les établissements participants nous disent, c'est qu'ils sont très heureux, ils ont plus de flexibilité et ils ne retourneraient même pas aux unidoses. Mais ça, c'est un exemple dans leur cas particulier.

M. Barrette : Il y en a d'autres.

Mme Bernard (Isabelle) : Mais il y a d'autres exemples comme ça où nous, on fait très, très attention de ne pas créer volontairement ou par ignorance, là, de monopole dans nos marchés.

M. Barrette : Vous l'avez évidemment lu, le projet de loi, là?

Mme Bernard (Isabelle) : Oui.

M. Barrette : Ce dont on parle, ce n'est pas dedans.

Mme Bernard (Isabelle) : Non.

M. Barrette : Voilà. C'est bien important à retenir : ce dont on vient de parler pendant les sept dernières minutes, ce n'est pas dedans.

Il y a un élément sur lequel vous avez... à propos duquel vous avez touché un mot, qui est, pour moi, très important, je comprends très bien ce que vous voulez dire. Là, il va falloir que vous élaboriez un petit peu plus. Parce que le ministre, c'est le pouvoir. Nous, on est la méchante opposition. Alors, vous avez parlé du fait que les lois, actuellement, ne sont pas adaptées à la procédure appropriée d'adjudication, et là il faudrait peut-être changer ça. Prenez votre temps, là, puis expliquez ça, parce que ça, c'est bien, bien important. Moi, je le sais, mais exprimez ça, là, s'il vous plaît.

Mme Raymond (Mélanie) : Bien, tu sais, je vais revenir vraiment avec l'exemple, là, du dossier d'ophtalmologie où qu'on a dû demander des autorisations au niveau du Conseil du trésor, considérant que la législation en place ne permettait

pas la méthode d'adjudication qu'on préconisait. Mais la méthode d'adjudication préconisée, c'était vraiment en lien avec... tu sais, pour faire face s'il y a certains rappels, certains rappels de lentilles, tout ça. Donc, on doit avoir essentiellement, peut-être, un fournisseur principal, des fournisseurs secondaires. Mais présentement la législation ne permet pas ce type d'adjudication, donc d'où la raison de demander des autorisations au Conseil du trésor pour pouvoir permettre ce genre d'adjudication là. Puis on le voit dans d'autres dossiers aussi de fournitures plus spécialisées où que... d'avoir la double adjudication ou plusieurs fournisseurs, là, pour diverses raisons.

M. Barrette : Oui. Mais les diverses raisons sont parfois difficiles à quantifier mais sont toujours liées à la qualité.

Mme Raymond (Mélanie) : Effectivement.

M. Barrette : Bon. Et la loi actuelle n'est pas... Là, ce que vous envoyez comme message, c'est que, là, il y a une opportunité de faire un ménage là-dedans, là. Parce que, contrairement à ce que bien des gens pensent, ce n'est pas vrai, certainement pas ni chez vous, ni au GACEQ, ni à SigmaSanté, que c'est le plus bas prix qui gagne, c'est une combinaison d'éléments. Pouvez-vous élaborer un petit peu? Il me reste juste une minute, je vous laisse le temps d'élaborer là-dessus. Vous devriez nous passer votre temps, ça serait tellement mieux, là.

Mme Bernard (Isabelle) : Naturellement, quand on parle d'adjudication, ce que les gens retiennent, c'est l'adjudication au plus bas prix, mais ils oublient le mot le plus important, qui est «conforme». Donc, la conformité du produit passe par un bon devis, une bonne... on espère avoir un produit qui répond aux besoins. Donc, le mot qui est très important, c'est «conforme», et la conformité est toujours jugée par les utilisateurs. La conformité comporte un certain degré de qualité, et on se doit d'avoir un produit qui est de qualité, qui répond aux besoins. Donc, c'est le mot très important.

L'autre mot... l'autre mode d'adjudication qui est très important pour certains produits, c'est l'adjudication par le prix ajusté le plus bas, qui nous permet de donner une qualité au produit et d'ajuster le prix en conséquence.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. M. le député de Rosemont, à vous la parole.

• (16 heures) •

M. Marissal : Merci, M. le Président. Bonjour, Mmes Raymond et Bernard. Je coupe court aux politesses, ce n'est pas par manque de politesse, c'est par manque de temps. Je le dis souvent parce que c'est comme ça que ça fonctionne ici, j'ai 2 min 45 s. Je ne vous ferai pas accroire non plus que j'ai lu votre mémoire, parce que je pense qu'on l'a reçu 45 minutes avant de s'asseoir ici. Je vous ai entendues, par contre, je vous ai écoutées. Et je vais y aller, donc, avec certaines de vos recommandations, en autant qu'on ait le temps de couvrir.

La première recommandation, vous souhaitez que l'offre de services demeure adaptée au besoin de ses partenaires. Soit. Et vous écrivez : «La possibilité d'adapter l'offre de services aux besoins des partenaires doit être partie intégrante des stratégies gagnantes du futur CAG.» Très bien.

Alors, vous articulez ça comment dans un projet de loi comme celui qui est devant vous?

Mme Raymond (Mélanie) : Bien, comment qu'on l'articule dans un projet de loi? Tu sais, je pense que je vais revenir sur la gouvernance, tu sais, une gouvernance participative en incluant, tu sais... Au niveau des groupes d'approvisionnement, auparavant, la structure de gouvernance, il était bien mentionné, là, qu'il y avait des parties prenantes, des directions des établissements qui étaient sur notre conseil d'administration, tout ça. Donc, comment que ça se traduit? Est-ce que ça se traduit via la structure opérationnelle quand on va créer le centre d'acquisitions? Donc, c'est sûr que qu'est-ce qu'on voulait mettre en lumière, c'était de ne pas perdre cette structure participative que nous avons au groupe de l'Ouest, qui a quand même créé les succès, là, des groupes de l'approvisionnement en commun, donc.

M. Marissal : Merci pour la réponse courte. C'est une crainte que vous avez, que ça se perde?

Mme Raymond (Mélanie) : Est-ce que c'est une crainte... On fait juste le soulever, considérant que ça a été... Notre modèle d'affaires des groupes d'approvisionnement est basé sur cette structure-là, qui a bien fonctionné par le passé.

M. Marissal : Merci. Troisième recommandation : «À cet égard, il semble juste et équitable envers tous les fournisseurs régionaux québécois...» Et, «fournisseurs régionaux québécois», je pense que c'est trois mots qui vont revenir très, très souvent. Je disais d'entrée de jeu, tout à l'heure, dans mes courtes remarques préliminaires, qu'on a eu beaucoup d'appels, des courriels en prévision de l'exercice qu'on est en train de faire aujourd'hui, qu'on commence aujourd'hui. Alors, vous souhaitez donc que le futur CAG puisse leur garantir... J'ai 1 min 40 s, M. le Président.

Le Président (M. Simard) : C'est déjà écoulé, cher collègue.

M. Marissal : ...vous aviez dit 2 min 40 s.

Le Président (M. Simard) : Oui, c'est déjà écoulé.

M. Marissal : O.K.

Le Président (M. Simard) : Le temps passe si vite en ma compagnie.

M. Marissal : C'est bon.

M. Ouellet : Gardez votre réponse. Si j'ai le temps, on va y retourner.

Le Président (M. Simard) : Non, mais allez-y, finissez quand même votre intervention, collègue.

M. Marissal : Bien, O.K., alors, merci. Rapidement, vous souhaitez que le futur CAG puisse leur garantir une égalité des chances dans l'accès aux appels d'offres publics du gouvernement du Québec. Même question que tout à l'heure, comment on fait ça?

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup.

M. Ouellet : Gardez votre réponse, j'en aurai peut-être de besoin.

Mme Raymond (Mélanie) : O.K.

M. Ouellet : J'avais la même question.

Le Président (M. Simard) : Alors, M. le député de René-Lévesque, à vous la parole pour, malheureusement, ou heureusement, enfin, le même temps, 2 min 40 s.

M. Ouellet : Parfait. Bonjour, mesdames. Je voudrais vous amener à l'article 8 du projet de loi en question. L'article 8 stipule que, par arrêté ministériel, le ministère de la Santé peut prendre une décision quant aux produits qui seraient effectivement sur la liste mais qu'il pourrait se trouver en contradiction selon une décision d'un arrêté ministériel du Conseil du trésor, et, dans le cas présent, c'est le Conseil du trésor qui a préséance sur les décisions finales.

Voyez-vous ça comme étant un gros risque, considérant l'importance que les usagers puissent être mis au courant des produits avec lesquels ils vont travailler, puis là c'est le Conseil du trésor qui va décider à leur place en fonction de d'autres critères, qui ne seront peut-être pas ceux et celles qui ont été discutés entre eux?

Mme Raymond (Mélanie) : ...juste la nuance de l'arrêté, bon, ministériel au niveau, tu sais, du Conseil du trésor, c'est peut-être sur les produits à mettre en achats regroupés. Mais je pense que l'élaboration, ce n'est pas... L'élaboration des besoins va quand même demeurer sur le terrain avec les utilisateurs, le choix... l'élaboration du devis va demeurer avec les utilisateurs.

M. Ouellet : Donc, si je comprends bien, si vous décidez d'exclure un produit d'une liste d'achats regroupés et que le ministère de la Santé est d'accord avec vous mais que le Conseil du trésor est en désaccord, c'est le ministère du Trésor qui va gagner. Est-ce que le secteur est perdant dans ce cas-là?

Mme Bernard (Isabelle) : Si on va quand même en appel d'offres, c'est sûr et certain que les besoins des utilisateurs vont toujours rester la priorité de ceux qui font les appels d'offres. Donc, est-ce que le secteur va être pénalisé pour une décision de mettre ou pas un produit sur une liste?

Maintenant, il y a toujours la participation volontaire des établissements de quand même aller en appel d'offres pour... Aller en appel d'offres, c'est une obligation. Aller en appel d'offres en achat commun, c'est là que ça pourrait être exigé par le ministère de la Santé, et peut-être, hypothèse, que le Conseil du trésor dirait non. Mais aller en appel d'offres, il y a quand même des seuils à respecter, et les établissements devraient respecter quand même la législation à ce niveau-là.

M. Ouellet : Il me reste peu de temps. J'aimerais que vous répondiez à la question du collègue de Rosemont. J'avais les mêmes préoccupations.

Mme Bernard (Isabelle) : On parle ici des petites et moyennes entreprises locales. Nous, quand on fait les appels d'offres, on a toujours une préoccupation de dire : Est-ce qu'on nuit ou on peut améliorer, bon, l'économie locale? C'est dans nos règles. Maintenant, la plupart de nos fournisseurs, il faut dire, c'est des fournisseurs internationaux ou, tu sais, plus canadiens.

Le Président (M. Simard) : Merci.

Mme Bernard (Isabelle) : Mais on fait toujours attention à ça.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. Mme Raymond, Mme Bernard, merci beaucoup pour la très belle présentation que vous nous avez partagée.

Le temps d'inviter le prochain groupe à se joindre à nous, je vais suspendre quelques instants nos travaux.

(Suspension de la séance à 16 h 07)

(Reprise à 16 h 10)

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : ...à l'ordre, s'il vous plaît! Chers collègues, à l'ordre, s'il vous plaît! Je souhaitais reprendre nos travaux, si ça ne dérange pas trop à personne. Alors, merci beaucoup. Bienvenue à nos collègues de SigmaSanté. Avant de débiter, j'aurais besoin du consentement, parce que... d'un nouveau consentement, dis-je, parce que nous devons remodeler...

Une voix : ...

Le Président (M. Simard) : Non, ne m'appeler pas maître, je ne suis pas avocat, Dieu merci!

Une voix : ...

Le Président (M. Simard) : J'ai votre consentement, très bien. Alors, nous allons... Messieurs, bienvenue. Auriez-vous l'amabilité de vous présenter? Et vous disposez d'une période de 10 minutes.

SigmaSanté

M. Julien (Pierre) : Pierre Julien, directeur général de SigmaSanté.

Le Président (M. Simard) : Merci.

M. Julien (Pierre) : Je suis accompagné d'Éric Lefebvre, directeur, chez nous, du service à la clientèle et de l'information, et de Yves Charbonneau, directeur des opérations, l'équivalent d'Isabelle tantôt, donc, pour vous situer un peu.

Le Président (M. Simard) : Messieurs, nous vous écoutons.

M. Julien (Pierre) : O.K. M. le ministre, M. le Président et membres de la commission, merci de nous recevoir et de nous donner l'opportunité de nous exprimer au regard du projet de loi n° 37 qui vise à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales.

SigmaSanté accueille le dépôt du projet de loi qui s'inspire du modèle d'affaires et de l'expertise des groupes d'approvisionnement en commun du réseau de la santé et services sociaux. Par ailleurs, nous nous présentons aujourd'hui en consultation publique en ayant aussi pour objectif de favoriser la réflexion des membres de la commission sur des préoccupations que nous considérons importantes dans le cadre des travaux qui mèneront à la mise en place de cette entité publique.

Les groupes d'approvisionnement en commun, les GAC, du réseau sont des alliés exceptionnels et incontournables du trésor public. Depuis 30 ans, ils contribuent de façon significative à la diminution des coûts des contrats gouvernementaux au sein du réseau. Ils permettent en effet de conclure des milliers de contrats en achats regroupés avec un portefeuille d'une valeur de près de 2 milliards de dollars par année. Ainsi, depuis 2012, ils ont généré pour le gouvernement du Québec des économies d'échelle de plus de 385 millions.

Les trois GAC ont pour préoccupation première de rencontrer les besoins d'approvisionnement du réseau à un juste prix, au bon moment, dans le respect de l'encadrement éthique, légal et, bien sûr, financier. Ils ont à cœur de fournir à la population québécoise l'accès à des produits et services de qualité.

Afin de générer des économies d'échelle et de tirer profit des meilleures pratiques dans leur domaine, les activités réalisées par les trois groupes d'achat, c'est plus le processus d'appel d'offres public qui encourage une saine concurrence. Ce processus permet de regrouper les besoins afin d'optimiser les acquisitions des biens et services des établissements membres.

Concernant le modèle d'affaires des GAC, celui-ci repose sur un mécanisme de concertation exhaustive des parties prenantes du réseau, qui est d'ailleurs névralgique dans toutes nos actions quotidiennes, de la gouvernance participative jusqu'à la définition des besoins par les utilisateurs. Considérant que ce processus permet une revue précise du marché et l'analyse approfondie des besoins des utilisateurs et des professionnels de la santé, dont les membres de la Fédération des médecins spécialistes, les pharmaciens, les infirmières et autres experts, les GAC peuvent élaborer, pour les établissements, des stratégies d'appel aux marchés efficaces.

Les expertises des GAC consistent donc à mettre en lumière les enjeux d'approvisionnement des établissements, de les conjuguer avec les besoins cliniques et de proposer des solutions, tout en maximisant les économies d'échelle. Plus spécifiquement, SigmaSanté permet de générer un volume non négligeable de 140 contrats d'une valeur de plus de 1 milliard par année. L'ensemble de ces contrats concerne plus de 100 000 produits et près de 500 fournisseurs. Au cours des trois dernières années, des économies évaluées à 71 millions ont été générées par SigmaSanté.

Considérant mon rôle de directeur général chez SigmaSanté, j'aimerais maintenant vous présenter les approches qui nous distinguent et qui sont pertinentes dans les recommandations dont nous vous ferons part dans quelques minutes.

SigmaSanté gère les contrats d'approvisionnement en commun pour les établissements du Québec. Cependant, à l'instar du GACEQ et du GAC de l'Ouest, SigmaSanté a aussi un mandat local et soutient plus particulièrement les 11 établissements membres des régions de Montréal et Laval. Parmi ces établissements, une majorité a une vocation

universitaire, et, de ce nombre, trois sont des centres hospitaliers universitaires, le CHUM, le CHU Sainte-Justine et le CUSM. Ainsi, SigmaSanté a su développer, tout au long des dernières années, une expertise pour les appels aux marchés adaptée à cette réalité, et tout particulièrement en matière de fournitures médicales et chirurgicales.

Cette expertise, basée sur l'harmonisation des pratiques qui favorise l'optimisation des volumes et la saine concurrence, est rendue possible par l'implication de comités multisectoriels. En ce sens, SigmaSanté a perfectionné ses processus d'affaires, dont un élément clé est la consultation des parties prenantes.

Afin d'illustrer cette collaboration, j'aimerais vous exposer deux exemples révélateurs. Le premier exemple : dans le dossier d'acquisition d'appareils, de fournitures spécialisés en électrophysiologie interventionnelle, la volonté des médecins était de mettre les fournisseurs en concurrence afin d'obtenir des prix, tout en laissant une marge de manoeuvre pour accéder aux innovations du marché. Il a été possible d'octroyer certaines fournitures à plus d'un fournisseur et permettre une flexibilité quant au choix de traitement médical. Au terme de cet exercice, nous avons obtenu les résultats suivants : des appareils à la fine pointe de la technologie, une meilleure longévité des appareils, un meilleur suivi des patients, une économie annuelle de 20 millions de dollars. Ces résultats n'auraient jamais pu être obtenus sans le travail de collaboration entre la FMSQ, le ministère de la Santé et Services sociaux et sans oublier le secrétariat du Conseil du trésor, coordonné par les experts de SigmaSanté.

Le deuxième exemple vise les produits alimentaires. Le comité multisectoriel sollicité pour l'approvisionnement des denrées alimentaires a procédé à la révision des descriptions pour chacun des articles. Le but de cet exercice était de s'assurer que les offres de soumissionnaires répondraient bien aux besoins et aux exigences des membres. Ce travail collaboratif a permis de normaliser certains formats similaires et de regrouper des volumes, rendant ainsi la période d'offres plus attrayante pour les soumissionnaires. Cette nouvelle entente négociée par les experts de SigmaSanté regroupe aujourd'hui 1 800 articles d'une valeur de 150 millions, produisant des économies potentielles d'une moyenne de 3 % sur les contrats précédents.

D'autre part, toujours dans la perspective d'innover dans ses pratiques, SigmaSanté se distingue par une culture d'amélioration continue. Afin de fournir des informations à valeur ajoutée tout au long de la chaîne d'approvisionnement, SigmaSanté s'est engagée, depuis 2015, dans une démarche auprès de ses fournisseurs de biens et de services au profit de ses membres. Cette initiative donne accès à des données standardisées de produits pharmaceutiques, alimentaires et de fournitures médicales et chirurgicales qui sont primordiales afin d'assurer le bien-être et la sécurité des patients.

L'adoption des meilleurs standards pour une gestion intégrée de l'information est donc une autre force qui distingue SigmaSanté. Cette gestion intégrée de l'information permet une optimisation des approvisionnements et de la logistique. Nous pouvons non seulement identifier avec précision les produits en contrat en lien avec leur consommation chez les établissements, mais aussi relever des possibles opportunités pour des regroupements d'achats dans l'ensemble du réseau.

Finalement, la gestion contractuelle post-adjudication est un autre aspect dans lequel SigmaSanté investit des efforts importants depuis trois ans. En effet, les demandes d'information et les enjeux exprimés par les fournisseurs et les établissements nous permettent d'assurer un suivi efficace de l'adhésion aux contrats et d'apporter des pistes d'amélioration. Cette façon de faire, unique à SigmaSanté, favorise un climat de confiance entre les parties prenantes, essentielle à la mise en concurrence et à la bonne conduite des contrats en vigueur. Il en va de même pour la qualité et la conformité des produits, le tout au bénéfice des utilisateurs et, ultimement, des patients québécois.

Nous basant sur le modèle d'affaire qui a fait ses preuves et qui est garant du succès des CAG, nous souhaitons maintenant formuler certaines recommandations que nous considérons essentielles dans le cadre des travaux qui sont menés au regard du projet de loi n° 37.

Premièrement, première recommandation, l'offre de services devrait demeurer adaptée aux besoins de ses partenaires. La possibilité d'adapter l'offre de services aux besoins des partenaires doit faire partie intégrante des stratégies gagnantes du futur CAG.

Deuxième recommandation : le modèle participatif des GAC a fait ses preuves, il devrait être maintenu. Dans le cadre de la mise en place de la structure organisationnelle du CAG, il est proposé d'introduire un modèle comportant des comités participatifs qui incluraient les différents ministères et organismes à différents niveaux : dirigeants, gestionnaires d'approvisionneurs et, bien sûr, utilisateurs. En plus d'établir les stratégies québécoises d'approvisionnement, ces structures consultatives optimiseraient le travail de proximité avec les intervenants clés et favoriseraient le partage de différentes expertises afin que le modèle d'affaire des GAC soit pérenne.

Troisième recommandation, la concurrence devrait être favorisée sur tout le territoire québécois. Les stratégies d'appel au marché élaborées pour le futur CAG doivent être adaptées aux réalités territoriales et favoriser la concurrence entre les différentes régions du Québec.

• (16 h 20) •

Dernière recommandation, la performance du CAG devrait être axée sur l'efficacité du processus d'appel au marché et la gestion contractuelle. Considérant que plusieurs autres partenaires se joindront à cette nouvelle organisation, et dans cet esprit de collaboration qui caractérise l'action des GAG, il demeure indispensable de tirer profit des pratiques de tous ces réseaux. Le gouvernement doit prévoir la poursuite d'investissement en gestion de l'information en toute cohésion avec les projets initiés au cours des dernières années.

Enfin, je profite de cette tribune pour souligner le travail exemplaire de tous les employés de SigmaSanté. Grâce à leur engagement, ils permettent à notre corporation d'assurer un approvisionnement de fournitures, de biens et de services de grande qualité pour les utilisateurs et ultimement pour la population québécoise. Je vous remercie de votre attention. Mes collègues et moi sommes prêts à répondre à vos questions.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup, monsieur. M. le ministre.

M. Dubé : Alors, je voudrais faire... Je pense, vous avez participé... vous étiez témoin de la présentation antérieure. Puis je voudrais vous faire les mêmes demandes parce que votre présentation est tellement claire que je voudrais m'assurer qu'on puisse avoir une copie de votre présentation, que j'apprécie énormément. Alors, merci.

Et encore une fois je le répète, pour les gens qui nous regardent ou qui nous écoutent, je suis très ouvert aux commentaires, parce que je pense que vous avez une expertise que vous avez développée au cours des dernières années. Puis je le répète, c'est ça qui est notre base, c'est de se servir de ce qui a été fait à date.

J'ai été agréablement surpris que... Je ne sais pas lequel de vous trois a le titre de service à la clientèle. C'est? C'est vous. Ça, pour moi, c'est déjà un très bon signe. Parce que vous pouvez peut-être, comme première question, expliquer aux gens qui nous regardent c'est qui, vos clients.

M. Lefebvre (Éric) : Merci beaucoup. Bien, d'abord, c'est les établissements de santé, donc, les gens qui sont nos utilisateurs sur les produits et services sur lesquels on fait des contrats. Donc, on est en relation directement avec les établissements. Évidemment, il y a les fournisseurs aussi. Il y a l'industrie qui est là. Donc, on fait la liaison entre nos clients et les fournisseurs dans le processus de service à la clientèle, les gestions contractuelles aussi.

Notre objectif à nous, c'est de s'assurer que le contrat qui a été mis sur pied, pour lequel il y a eu une adjudication, il puisse se réaliser et s'exécuter tel qu'il a été prévu au départ. Donc, pour ça, ça prend la collaboration autant du côté des utilisateurs que des fournisseurs. Donc, il faut être à l'écoute.

Et on a mis aussi un processus de gestion de plaintes pendant le contrat pour s'assurer de bien gérer le contrat, d'être à l'écoute autant des utilisateurs que des fournisseurs. Donc, ça n'a rien à voir avec la gestion de plaintes qui est avant, donc, qui est déjà régie avec l'Autorité des marchés publics, lequel... il y a déjà un processus en bonne et due forme. Mais par la suite, pendant le contrat, on gère aussi les plaintes, donc, avec nos utilisateurs. Donc, c'est le service à la clientèle.

M. Dubé : Alors, il y a plusieurs éléments. Puis, avant, peut-être, de passer la parole à mes collègues, il y a deux choses qui m'ont frappé, de votre présentation, puis j'essaie de focuser sur quelques éléments clés. Lorsque vous avez parlé d'économies importantes, vous avez donné encore deux bons exemples, alors je ne vous les redemanderai pas. J'aimerais que vous me parliez de comment est important le processus d'amélioration continue, parce qu'on pourrait penser qu'une fois qu'on a fait le regroupement puis qu'on a eu une première vague d'économies les gens disent : Bien, vous avez déjà accompli le maximum puis... Alors, je voudrais que vous fassiez le lien entre ça et l'amélioration continue. Qu'est-ce qui fait qu'au cours des années vous pouvez continuer, si vous me permettez le terme, d'améliorer le processus puis de continuer à aller chercher des meilleurs achats, etc.? Je voudrais que vous fassiez le lien avec le processus d'amélioration continue.

M. Julien (Pierre) : ...je vais passer la parole à Yves après. Il faut bien noter que, depuis 2015, évidemment, SigmaSanté n'a pas eu de fusion, n'a jamais vécu de fusion. C'est la première fois, vraiment, qu'il y avait une fusion. Les deux autres groupes avaient fusionné dans le passé. Et, à partir de 2015, on s'est retrouvé à trois groupes d'achat. Ça a créé une certaine synergie. Depuis 2015, les trois groupes ont développé une synergie, et chaque groupe d'achat a développé des compétences clés qui permettent, justement, d'améliorer les processus d'affaires. Le service à la clientèle, on l'a commencé à SigmaSanté. On l'essaie. C'est le pilote. C'était prévu de...

M. Dubé : Ça fait combien de temps? Je n'ai pas pensé demander la question à votre collègue tout à l'heure.

M. Lefebvre (Éric) : Ça fait six ans que c'est en place.

M. Julien (Pierre) : Mais on l'a amélioré, on a regardé différentes affaires. Avant de commencer à l'exporter aux deux autres, il fallait vraiment le maîtriser puis voir tout ce qu'il y avait en arrière de ça. Donc, effectivement, les trois groupes d'achat, en faisant des lots, aussi, en se partageant les contrats un après l'autre, le contrat de pharmacie ou des médicaments est un bon exemple, on fait chacun un contrat. Donc, on s'améliore et on échange après chacun des contrats, voir comment ça a été et voir... et aussi avec le CT, évidemment, puis les différentes parties prenantes. Donc, c'est sûr qu'on s'améliore à ce niveau-là, mais aussi à l'interne, aussi. On compare nos façons de faire, nos processus et on enrichit nos processus des expériences de chacun.

M. Dubé : Alors, si je peux préciser ma question, donc, je fais le lien entre l'amélioration continue, service à la clientèle, et vous avez dit aussi que vous avez appris à travailler les trois groupes d'achat ensemble. Est-ce que, par exemple, vous partagez des expériences d'amélioration continue de service à la clientèle? C'est ça que j'aimerais comprendre.

M. Lefebvre (Éric) : Oui. Bien, c'est certain que...

M. Dubé : Comme par exemple, on parlait tantôt de GACQ, etc., là, pour que les gens comprennent ce que vous avez fait chez SigmaSanté, soit l'exporter dans les autres groupes d'achat. C'est ça que j'essaie de comprendre un peu.

M. Lefebvre (Éric) : Oui. Bien, un des exemples que je pourrais vous donner, c'est vraiment tout ce qui est mesure de la performance entre les indicateurs. On s'est doté d'un comité des indicateurs, les trois groupes d'achat ensemble, pour s'assurer de la même méthode de calcul des économies, par exemple, ou encore le suivi des valeurs de vente ou de contrat, donc s'assurer qu'on présente l'information, aussi, de façon uniforme. Donc, ça, c'est déjà en place comme tel.

Donc, c'est une façon d'harmoniser nos pratiques, donc d'avoir la même mesure, de développer une culture de la mesure à l'intérieur de ça et s'assurer que tous les contrats sont mesurés constamment, donc du début à la fin de son cycle de vie. Donc, ça, c'est quelque chose qui a été mis en place depuis environ trois ans, qu'on a mis en place, là, sur un comité provincial d'indicateurs, les trois groupes ensemble.

M. Dubé : Pour les trois groupes d'achat?

M. Lefebvre (Éric) : Oui, exact.

M. Dubé : O.K. Très bien. Je voudrais aller aussi sur un autre niveau, puis je sais que ça intéresse beaucoup le député de La Pinière, on y reviendra, mais je veux parler de vos systèmes d'information. Vous en avez parlé tout à l'heure, de... Ce qui m'intéresse beaucoup, c'est d'avoir l'information pour être capable de bien acheter et de bien négocier. Où vous en êtes rendus sur... Parce que je sais que, dans d'autres groupes qu'on va regarder cette semaine, on n'est peut-être pas au même endroit, mais j'aimerais vous entendre là-dessus. Où vous croyez que vous êtes rendus puis qu'est-ce qui vous reste à faire pour aller chercher les systèmes de qualité?

M. Charbonneau (Yves) : Si vous me le permettez, tout à l'heure, on a entendu que...

M. Dubé : Et, vous, rappelez-moi votre responsabilité...

M. Charbonneau (Yves) : Oui, Yves Charbonneau, directeur des opérations, donc je m'occupe principalement de ce qui s'appelle appel d'offres, donc, jusqu'à la conclusion du contrat. Après ça, c'est mon collègue qui fait... qui passe son rôle.

Donc, lorsqu'on a commencé, il y a cinq, six ans, on avait beaucoup de difficultés à voir la consommation des produits, à voir, au niveau des différents produits, l'exécution du produit. On s'est projetés dans l'avenir, et on s'est fiés sur, je vous dirais, tout ce qui se passe au niveau international en termes de codification, et on a investi dans une base de données qui est vraiment centralisée, pour être capables de percevoir, de voir les opportunités d'appel au marché, mais aussi de voir l'exécution du contrat en standardisant le plus possible, en se fiant sur certains standards, comme par exemple tous les standards GS1. Par exemple, à titre d'information, les contrats sont acheminés, actuellement, électroniquement dans les établissements. Les contrats sont saisis, mais le suivi aussi, et on enrichit l'information sur, par exemple, le commerce électronique, différentes codifications standard internationales pour nous faciliter la vie les prochaines fois. Donc, on a investi dans ces systèmes-là. Ce n'était pas le cas auparavant, mais maintenant on est équipés pour être capables de suivre ces consommations-là et de percevoir aussi l'évolution du marché: Woups, il y a des produits qui commencent à être consommés, on peut être capables d'avoir une vigie sur ces produits-là, donc aussi sur la concurrence en même temps.

M. Dubé : Très bien. Je vais laisser, peut-être, un de mes collègues poser des questions, parce que je vous en parlerais pendant des heures. Alors, je vais m'arrêter quelques minutes et je vais laisser mon collègue poser des questions.

Le Président (M. Simard) : M. le député de Richelieu.

M. Émond : Merci, M. le Président. M. Charbonneau, M. Julien, M. Lefebvre, M. le ministre a parlé, avec raison, de votre expertise, et j'aimerais nous... entendre, selon votre expérience, puis parce que... pour un nouveau député comme moi, mais aussi au bénéfice des gens qui nous écoutent et pour le bénéfice de mes collègues de la banquette gouvernementale, mais aussi des oppositions, parce que nous représentons tous des différentes régions à travers le Québec, alors, selon vous, selon votre expérience, est-ce que le regroupement d'achats est entièrement incompatible avec l'achat local? J'aimerais vous entendre et, en fait, que vous puissiez développer sur les moyens que vous avez à votre disposition dans vos processus pour considérer cet élément-là.

• (16 h 30) •

M. Charbonneau (Yves) : Très bien. Alors, effectivement, cette préoccupation-là, elle est au coeur... Je vous dirais, c'est la concurrence qui nous permet de voir, effectivement, est-ce qu'on est au niveau régional, est-ce qu'on est au niveau provincial, sous-régional, et c'est aussi l'accord avec les deux autres groupes d'achat. On est capables de voir : Écoute, ça vaut-u la... Est-ce qu'on est capables de faire un, deux, trois appels d'offres en vague? Ça peut être des vagues, ça peut être des allotissements. Donc, ça, ce sont des outils que nous avons. Par exemple, dans le transport adapté, on a séparé en zones de transport pour avoir plusieurs prestataires de service, pour être capables de servir entre taxis adaptés, par exemple. Donc, c'est ce qui nous a permis d'avoir plusieurs prestataires dans un même territoire, qui était la région de Montréal. Donc, ce niveau-là est discuté. On est capables de voir la concurrence. On ne veut pas tuer cette concurrence-là, pour différentes raisons, parce qu'on sait que peut-être maintenant on va économiser, mais peut-être dans cinq ans ça va nous coûter plus cher. Donc, c'est ce qui nous... c'est vraiment ce qui nous préoccupe, donc. Et aussi on ne veut pas, aussi... Vous comprenez, on est petit, le Québec, en termes de francophones, donc on veut avoir une force de vente aussi, un service en français. Donc, on veut conserver cette force de vente là en français, là, on veut continuer à avoir ce service-là en français. Donc, on fait attention à ça aussi.

Par exemple, on parlait de médicaments, on fait des vagues successives. Mais, dans d'autres cas, par exemple l'hémodialyse, on avait... le Québec au complet, il y a trois fournisseurs. Donc, si on faisait un appel d'offres, on tuait la concurrence pour cinq ans, hein? Et là, ce qu'on a fait, on a fait des vagues. On a un besoin, on fait une vague : on l'offre

à tout le Québec, mais seulement les établissements qui sont aptes à participer à cet appel d'offres là, on en fait un second deux ans plus tard. Donc, tout est relativement bien campé par rapport à la concurrence. Ça peut être, par exemple, l'achat local au niveau du lait, par exemple, pour favoriser des laiteries au Saguenay, par exemple. Donc, ce sont... Nous à Montréal, on le vit moins, celui-là, mais on sent que cette préoccupation-là pourrait être très locale, et de tuer le marché, ça ne pourrait pas nous aider. Donc, on ne pense pas juste l'appel d'offres qui est présent, mais celui qui s'en vient, aussi, par après.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. M. le député de Richelieu, voulez-vous poursuivre? Mme la députée de Charlevoix—Côte-de-Beaupré—Île d'Orléans.

Mme Foster : Bonjour... Bien sûr! Bonjour, messieurs. Tout d'abord, merci pour votre présentation qui était très structurée. Merci. J'aurais une question, je continuerais à la suite de mon collègue de Richelieu au sujet de l'approvisionnement en région. Le secteur de la santé et des services sociaux, c'est vaste, on a donc à s'approvisionner dans une foule de types d'articles. Est-ce qu'il y a des secteurs où c'est plus ou moins facile, selon votre expérience, de s'approvisionner en région ou de régionaliser l'approvisionnement? Est-ce qu'il y a des secteurs, c'est... Est-ce que, par exemple, vous pourriez dire : Dans l'alimentaire, c'est plus facile? Quels secteurs sont les plus faciles?

M. Charbonneau (Yves) : Le secteur alimentaire est effectivement régional, par surcroît...

Mme Foster : Oui, par définition. O.K.

M. Charbonneau (Yves) : ...la production alimentaire. On va comprendre qu'aussi, pour alimenter, par exemple... Bon, nous, nos clients, c'est principalement à Montréal. Donc, pour alimenter Montréal, on comprend que ça prend un certain volume. Donc, il faut faire attention lorsqu'on va... Par exemple, ça pourrait être les fruits et légumes, ce qu'on produit actuellement. Donc, ça pourrait être un besoin, dans certaines régions, qui pourrait être assez particulier. À Montréal, on le vit moins par rapport à ça, puis je suis très honnête avec vous, mais, dans certaines régions, ça peut être le coeur, effectivement, de favoriser l'économie locale. Au niveau secteur alimentaire, on est pas mal dans le plus facile, je vous dirais.

Mme Foster : O.K. Est-ce qu'il y a des secteurs où c'est plus difficile, à l'inverse?

M. Charbonneau (Yves) : Totalement. L'équipement médical...

Mme Foster : L'équipement médical.

M. Charbonneau (Yves) : Là, la portée est plus internationale, on va comprendre.

Mme Foster : Oui, c'est normal. O.K.

Le Président (M. Simard) : M. le député de Saint-Jérôme.

M. Chassin : J'ai vraiment une question, M. le Président, là, qui me vient à l'esprit, puis vraiment en toute naïveté et en toute transparence, je connais très peu ça, mais est-ce qu'il arrive que vous ayez, par exemple, un rôle conseil ou même un appel d'offres pour des fournisseurs de services de type, par exemple, là, services de cafétéria, services de buanderie? Étant donné vos clients, est-ce que ce type d'appel d'offres, là, mais je ne sais pas si je le nomme bien, est inclus dans ce que vous avez à gérer?

M. Charbonneau (Yves) : Services de buanderie, services de transport, services de main-d'oeuvre indépendante, avec les infirmières. Donc, oui, tout ça se... Il y a beaucoup de services que nous traitons au niveau des groupes d'achat. On n'est pas les seuls, les trois groupes d'achat traitent aussi beaucoup de services pour la santé.

M. Chassin : O.K. Donc, l'expertise de ce type d'entente là, qui est particulière, qui est souvent sur plusieurs années, par exemple, vous avez cette expertise-là...

M. Charbonneau (Yves) : Oui.

M. Chassin : ...aussi que vous partagez entre différents établissements. C'est bien ce que je comprends?

M. Julien (Pierre) : ...les trois groupes d'achat, on fait des contrats de biens et aussi de services de toute forme. Oui.

M. Chassin : Et de services. Oui.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le ministre.

M. Dubé : Moi, il me reste deux questions, puis je vais essayer d'aller rapidement. On a entendu l'autre groupe, tout à l'heure, parler du processus consultatif, vos clients qui... c'est eux qui déterminent le besoin. J'aimerais ça vous entendre un peu de temps, puis, s'il reste un peu de temps, j'irais sur une autre question.

M. Julien (Pierre) : Je vais parler du côté gouvernance, puis Yves pourra continuer du côté vraiment plus terrain. Il faut comprendre que, les groupements d'achats, on a des conseils d'administration qui sont majoritairement composés de P.D.G. et de P.D.G.A. ou de gens qui se rapportent directement aux P.D.G. Donc, comme directeur général, pour moi, c'est un premier... excusez-moi le terme, mais «sounding board». Donc, quand il y a des problématiques, on peut les apporter jusque-là, puis en discuter, puis éventuellement trouver des voies de passage.

Il y a également, pour m'aviser comme directeur général, un comité des approvisionneurs. C'est les directeurs d'approvisionnement des établissements. C'est quelque chose qui est relativement nouveau d'avoir des directeurs d'approvisionnement dans les établissements et ça permet, justement, d'avoir des rencontres avec ces gens-là pour avoir leurs besoins, leurs problématiques qu'ils vivent dans leurs centres, et de pouvoir les aider.

En fait, les groupements d'achats sont là vraiment pour supporter les établissements. On ne fait pas juste des appels d'offres, on a une expertise aussi qu'on peut discuter avec eux autres, qu'on peut leur faire part, on peut leur faire part du marché, de la vigie qu'on a. Donc, c'est des échanges qu'on a continuellement avec eux autres, puis c'est avec eux aussi, comme groupes, qu'ils nous avisent sur les prochains dossiers à faire. Donc, y a-tu des regroupements à faire? On priorise les dossiers avec eux. Évidemment, ils ont la direction des finances qui n'est pas tellement loin souvent, il y a toujours le côté chiffres, comme vous disiez tantôt, financier. Mais, au-delà de ça et des économies... mais on regarde vraiment tous ces aspects-là dans ce comité-là.

Et il y a d'autres comités, comme le comité des pharmaciens. Il y en a un provincial, je pense que Mélanie en a parlé tantôt, mais on en a un dans chacun des groupements d'achats, qui est très important, parce que le contrat des médicaments, c'est le plus gros qu'on a présentement. Il est aux alentours de 700 millions, si je ne m'abuse.

Donc, on a des... vraiment consultatifs au niveau de la gouverne et aussi en termes de m'aider personnellement, comme directeur général, de pouvoir faire des bons choix puis d'orienter comme il faut...

M. Dubé : ...les priorités.

M. Julien (Pierre) : ...les éléments, et aussi, comme partenaire, le ministère et toutes les autres possibilités.

M. Dubé : Puis, juste pour bien expliquer le modèle d'affaires...

Le Président (M. Simard) : En conclusion.

M. Dubé : En conclusion?

Le Président (M. Simard) : Très rapidement.

M. Dubé : Vous pourrez répondre plus tard. Il y a combien de personnes dans Sigma? 25, 35 personnes, dans Sigma?

M. Julien (Pierre) : Aux alentours de 60 personnes.

M. Dubé : 60 personnes?

M. Julien (Pierre) : Oui.

M. Dubé : Et ça, ça ne comprend pas du tout les acheteurs. Ça, c'est à l'extérieur, vous faites affaire... vos clients du côté... C'est combien de personnes, dans tous les établissements avec qui vous faites affaire?

M. Julien (Pierre) : Je n'ai pas cette... C'est beaucoup de monde, c'est beaucoup de monde.

M. Dubé : Bien, en tout cas, pensez-y. Pensez-y puis vous me reviendrez.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. Merci. M. le député de La Pinière.

M. Barrette : Oui. Alors, je vais me battre à partir de maintenant jusqu'à la fin pour que les choses soient très claires. Vous n'êtes pas une entité indépendante du réseau, là. Alors, je veux bien, là, que vous parliez de vos clients, là, mais, en réalité, on vous demande... on vous délègue une activité.

M. Julien (Pierre) : Oui.

M. Barrette : Alors, à un moment donné, là, il va falloir préciser le langage. On vous délègue une activité et puis on ne vous délègue pas 100 % d'activités.

M. Julien (Pierre) : Non.

M. Barrette : Alors, on vous délègue une activité. Alors, ce n'est pas une relation acheteur-client, là, c'est une délégation. Et ça, pour moi, c'est très, très, très important, parce que, s'il fallait que le CAG devienne une entité quasi... un

ministère en soi avec des pouvoirs de décision de ce que l'on fait ou on ne fait pas, je pense qu'on recule, là, on n'avance pas. Ce qui m'amène à une question très simple, et là peut-être que, si ce n'est pas clair pour tout le monde, je vais le clarifier, puis vous allez pouvoir me le confirmer, c'est ce que je recherche. Avec le temps, là, pour l'histoire, là, les hôpitaux faisaient des regroupements avant dans des agences dysfonctionnelles. Après, il y a eu cinq regroupements. Après ça, il y en a eu trois. Et il y a un ministre, dans le passé récent, qui a hésité à aller à un. Je le connais personnellement. Et là, aujourd'hui...

Une voix : C'est qui?

M. Barrette : Aujourd'hui, on s'en va à un regroupement. Et la raison pour laquelle le ministre en question avait hésité, ce qui ne veut pas dire que ce n'est pas un bon projet de loi, c'est qu'à un moment donné, là... Parce que, là, vous allez passer un après l'autre, là, l'Ouest, SigmaSanté, qui est la grande région de Montréal, et l'Est, puis ça, ce sont des groupes presque équivalents mais pas tout à fait. Je vous demande votre opinion, là. Comment peut-on imaginer cette organisation-là sans antenne régionale?

M. Julien (Pierre) : Je pense que c'est impossible...

M. Barrette : Hé! je m'excuse, j'ai mal mis ça en perspective. Vous avez dit vous-même, puis je pense que les autres qui sont encore ici vont le confirmer du regard, du temps où les gens étaient séparés, ils faisaient leur affaire tout seuls, et, en arrivant à trois, vous vous êtes même délégués, entre guillemets, là, des secteurs d'activité, parce que l'expertise était là, puis ça s'est développé de même, puis il n'y a pas eu de direction comme telle, toi tu fais ci, toi tu fais ça. Mais maintenant, aujourd'hui, là, sachant ça, là, est-ce qu'une entité centralisée peut fonctionner sans antenne régionale?

M. Julien (Pierre) : Bien, le modèle d'affaires des GAC est basé là-dessus, est basé avec des bureaux régionaux.

M. Barrette : Non, mais je vous demande votre opinion à vous autres, là. Je ne vous demande pas le modèle...
• (16 h 40) •

M. Julien (Pierre) : Non, mais c'est ça, le modèle des GAC qui fonctionne, effectivement. Personnellement, je me verrais mal de faire des contrats à distance, honnêtement. Il faut être proche... L'avantage qu'on a... je parlais des comités, différents comités, etc. L'avantage, c'est que je les vois. Ils viennent chez SigmaSanté. On a des rencontres, on se voit les yeux dans les yeux, on se dit les vraies affaires, c'est transparent, puis on avance à partir de là. Je verrais mal une organisation de Québec... puis là je ne veux pas embarquer dans l'affaire Québec, Montréal, ce n'est pas ça. Je vais dire Saguenay. Y a-tu un député de Saguenay? Donc, en termes...

M. Barrette : On va l'appeler.

M. Julien (Pierre) : Hein?

M. Barrette : On va l'appeler.

M. Julien (Pierre) : Oui, La Pinière. Donc, en fait, les gens sont très... Puis on parlait d'achats locaux tantôt, ça va avec ça, on ne peut pas avoir une vigie, voir la concurrence, voir qu'est-ce qui se passe sans avoir des antennes un peu partout au Québec et aussi être près de nos clients puis être près de leurs besoins. Pour être près de leurs besoins, il faut voir ces gens-là, il faut qu'ils nous l'expriment. Donc, je pense que c'est important et essentiel de l'avoir.

M. Barrette : O.K. Il y a... puis je fais exprès, là, d'un groupe à l'autre, je ne veux pas répéter les mêmes questions, donc j'aborde des sujets différemment, différents, parce qu'il y a des angles différents dans cette affaire-là. À SigmaSanté, là, vous avez eu à traiter de certains dossiers qui étaient épineux, on va dire ça comme ça — je sens votre cœur battre, c'est métaphorique, ce que je viens de dire là, vous savez bien de quoi je vais parler — et ça, ça va dans le service après-vente aussi, vous avez parlé de l'importance de la gestion postcontractuelle, beau mot, mais problématique, parce que, quand on regarde... Et le groupe précédent a parlé de la problématique d'adjudication, des règles légales qui devraient être revues. Et, dans l'adjudication, dans ces différentes règles, qui, à mon avis, devraient être mises à jour, il y a aussi la problématique de certaines adjudications qui se font conditionnellement à la participation d'un vainqueur au fonctionnement académique de l'hôpital, et vous comprenez donc que je vous parle, entre autres, de la cardiologie et de l'orthopédie, et ça, dans la vraie vie, là, l'industrie se plaint que ce n'est pas checké, là, ça n'a pas été vérifié, ça, et l'industrie se plaint que ça n'arrive pas comme ça devrait arriver. Pouvez-vous élaborer là-dessus?

M. Lefebvre (Éric) : Oui, ce que je peux vous dire, c'est ce qu'on a mis en place. On a trois dossiers qui génèrent beaucoup d'économies, comme la cardiologie, on a l'angio puis on a l'hémodynamie aussi, c'est des dossiers qu'on appelle la part de marché. Donc, on suit chacun de ces dossiers-là. On reçoit les rapports de vente des fournisseurs régulièrement. À tous les trimestres, on envoie un rapport à chacun des établissements pour lui donner son taux de participation. Donc, on mesure est-ce qu'ils adhèrent au contrat ou non à chacun des trimestres et on fait des appels de suivi avec eux à chacun des trimestres aussi. Et, annuellement, on réunit le même comité qui a défini les besoins au départ, notre comité d'experts, et on présente le dossier, on adresse les enjeux en cours de route, et tout ça. Donc, il y a un suivi qui est fait.

Là où des fois il y a des discordes, peut-être, avec l'industrie, c'est que je peux avoir des fournisseurs qui veulent introduire des nouveaux produits pendant le contrat. Alors, on est très prudents de ne pas dénaturer le contrat. Si, au départ, on avait défini des gammes de produits, je reviens toujours auprès de mes utilisateurs, parce qu'on ne peut pas être experts de chacun... surtout dans ces domaines-là, on revient auprès des médecins pour s'assurer que... si j'ai un produit qui est introduit, est-ce que c'est un substitut? Est-ce que je remplace un produit qui était vraiment déjà à contrat ou je suis en train d'introduire quelque chose de nouveau? Et ce quelque chose de nouveau là, est-ce qu'il va venir affecter les parts de marché qui ont été définies au départ? Donc, il y a vraiment une vigie qui est faite sur le contrat, mais c'est le comité d'experts qui va déterminer si on accepte ou non le changement en cours de contrat.

M. Barrette : Alors, je vais poser ma question encore plus précisément : Disposez-vous aujourd'hui de suffisamment de leviers... parce que ça non plus, ce n'est pas dans le projet de loi, disposez-vous suffisamment de leviers aujourd'hui pour vous assurer que le contrat adjugé est respecté? En français : il y a un produit qui est sélectionné, c'est lui qui doit rentrer, dans bien des cas il ne rentre pas. C'est des cas d'exception, je vous le dis, là, c'est des cas d'exception, mais ils arrivent. Et là vous êtes ici, en commission parlementaire, puis vous avez le droit de nous dire que vous n'avez pas suffisamment de moyens, parce que ça arrive, ça, et ça, c'est délétère pour la concurrence, c'est une mauvaise affaire. Et voilà.

M. Lefebvre (Éric) : Mais, ce que je peux vous dire d'emblée, il manque de l'information. Donc, c'est un peu ce que mon collègue a commencé à expliquer...

M. Barrette : Un de mes sujets préférés, justement, ça.

M. Lefebvre (Éric) : Oui, c'est de l'information de gestion, aujourd'hui je repose sur des rapports de vente, des déclarations de vente des fournisseurs. Si je peux avoir accès aux vrais achats, aux consommations des établissements, là, je vais avoir l'information en temps réel et je vais être capable d'aller vérifier si, effectivement, l'achat, il se fait ou non sur le contrat. Donc, on est limités aujourd'hui. C'est bien, quand même, ce qu'on a, mais ce n'est pas suffisant, il faudrait avoir accès aux achats des établissements.

M. Barrette : Bien, je vous remercie d'être aussi clair, parce que c'est un élément qui est très, très, très important dans le merveilleux monde de l'approvisionnement et de la concurrence.

M. Julien (Pierre) : Déjà, en démarche pour développer, justement, d'avoir la consommation des établissements, Yves le disait tantôt, on est en train d'avoir des relations... d'avoir la consommation des établissements, ça va se faire dans les prochains mois, années, mais on va y arriver, puis on va avoir la consommation des établissements.

M. Barrette : Vous comprenez que je ne vous critique pas, là.

M. Julien (Pierre) : Non... vous dire qu'on y arrive.

M. Barrette : Je veux simplement vous permettre d'exprimer un problème.

M. Julien (Pierre) : Mais c'est nécessaire, effectivement.

M. Barrette : Oui. Là, il y a deux éléments que je veux aborder, il me reste 1 min 30 s, à peu près, j'imagine, là.

Le Président (M. Simard) : Un peu moins de deux minutes, oui.

M. Barrette : Deux? Bon. Il me reste deux minutes, là. Je veux que ce soit bien clair pour tout le monde, là, vous arrivez, quand même, dans vos devis, de faire en sorte que vous soyez capables d'éliminer du dumping et ce genre de chose là. Parce que vous prévoyez, là. Du moins, c'était comme ça dans mon temps, c'est encore de même, là.

M. Charbonneau (Yves) : Oui. Bien, il existe... avec la connaissance du marché, bien sûr, mais il existe aussi des mécanismes, les prix anormalement bas, qui nous permettent de détecter. Il y a toute une procédure qui est prévue, là, dans le cadre légal, pour détecter des prix anormalement bas, et puis, de cette procédure-là...

M. Barrette : Est-ce que vous pouvez élaborer là-dessus, là?

M. Charbonneau (Yves) : Oui. Tout simplement que j'ai un produit qui se vend 100 \$ sur le marché, j'ai un appel d'offres, et, tout d'un coup, il est rendu à 10 \$. Alors, à ce moment-là, on se pose des réelles questions : Est-ce que c'est une erreur, ou si ce n'est pas une erreur, ou on peut percevoir du dumping, effectivement? Il pourrait arriver des cas où un produit est délibérément très bas pour pouvoir chasser la concurrence, et, un coup que la concurrence, elle a quitté, à ce moment-là on se retrouve avec un produit unique, et là... Quand je vous parlais tantôt de voir le prochain appel d'offres, ça fait partie de ça. Mais habituellement le prix anormalement bas est prévu dans le cadre réglementaire, et on l'observe, et on l'utilise.

M. Barrette : Parfait. Dernière question. Pour information pour tout le monde, là, puis, en fait, même pour moi aussi, parce que je n'ai pas suivi ça dans les dernières années : Quand c'est arrivé, ces achats-là, il y a eu une certaine réaction négative de l'industrie qui a généré des poursuites. Est-ce que, là, les poursuites sont à la baisse, sont stables?

M. Julien (Pierre) : Globalement, il nous reste, essentiellement, une poursuite, chez SigmaSanté.

M. Barrette : C'est tout?

M. Julien (Pierre) : Globalement, les trois groupements, si je ne m'abuse, on est à peu près à cinq ou six. Oui, ils sont en baisse.

M. Barrette : Mais elles sont... Confirmez-moi la chose, c'est de nature administrative.

M. Julien (Pierre) : Oui.

M. Barrette : Et non de qualité, par exemple, de produit, là.

M. Julien (Pierre) : Non. Non, ce n'est pas de qualité, c'est administrative.

M. Barrette : Des gens de mauvaise humeur.

M. Julien (Pierre) : Et puis je pense qu'on n'en a pas perdu une encore non plus, donc, dans tous les cas.

M. Barrette : Puis je pense que c'est la même chose de tous les groupes d'approvisionnement. Excellent. Ça me va, M. le Président.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup, M. le député de La Pinière. M. le député de Nelligan, il vous reste... non, ça va? Très bien. Merci. M. le député de Rosemont.

M. Marissal : Merci, M. le Président. Bon, je vais partir mon chronomètre à temps cette fois-ci, ça va éviter les imbroglios.

Merci, messieurs, d'être là. Je vais dans le vif du sujet. La recommandation 4, quand vous êtes... vous parlez de... Je vais vous le lire, ça va être plus simple : «Le gouvernement doit prévoir la poursuite d'investissements en gestion de l'information en toute cohésion...» Je présume que vous n'avez pas écrit ça juste pour le plaisir d'écrire ça, là, il y a... On est, il me semble, ici, au carrefour assez accidenté, en matière gouvernementale, entre l'approvisionnement et les technologies de l'information, mais votre recommandation, elle est plus formulée comme un souhait que comme une recommandation. Pourriez-vous l'élaborer, s'il vous plaît?

M. Julien (Pierre) : Bien, en fait, ce qu'il en est, c'est... Comme je disais tantôt, on a développé toute une structure de nomenclature, de lisibilité de la consommation, de service à la clientèle des établissements en coordination avec le ministère et évidemment les établissements. On y arrive, comme je disais tantôt, à avoir une visibilité sur les consommations, etc. Et on aimerait aller plus loin. Si on veut être capables de bien faire le travail avec les autres ministères et organismes, avec l'éducation, on doit poursuivre dans cette lignée-là. Donc, quand on dit cohésion, c'est : il faut poursuivre la démarche qu'on a du côté des groupes d'achat au ministère de la Santé, il faut que ça se poursuive pour qu'on soit capables de rencontrer les objectifs gouvernementaux. Et, dans ce sens-là, ça prend des systèmes d'information qui vont fonctionner. On en a un qui fonctionne présentement dans les groupes d'achat, donc il faut en avoir un aussi pour la globalité des choses, sinon on n'y arrivera pas.

M. Marissal : Je n'ai pas l'intimité dans la connaissance du dossier autant que certains de mes collègues, ici, qui ont brassé ça pas mal plus que moi, alors je vous donne la dernière minute, là, continuez donc sur la nécessité d'avoir des investissements et des systèmes d'information qui fonctionnent.

M. Julien (Pierre) : Je vais laisser poursuivre mon expert, qui est à ma gauche, en informatique.
• (16 h 50) •

M. Lefebvre (Éric) : Je veux vraiment insister sur un point important pour nous, parce que ça fait plusieurs années qu'on travaille pour l'adoption des meilleurs standards de GS1. Pour nous, c'est la façon pour l'industrie de nous rendre disponible l'information sur ses produits, les catalogues de produits, que ce soient les images ou de l'information vraiment claire sur la façon de codifier le produit. Si on est capables de codifier le produit de façon adéquate dans notre base de données et celles des établissements, on va être certains de savoir quel produit est consommé par quel patient, à quel moment. C'est bon pour la sécurité des patients puis c'est bon aussi pour l'analyse financière qu'on va faire par la suite. Donc, on insiste beaucoup sur l'industrie pour qu'ils adhèrent à publier leurs catalogues.

Donc, rendre disponible cette information-là pour nous de façon standard, ce n'est pas une exigence juste pour le Québec, c'est mondial. Donc, les standards de GS1 sont bons partout dans le monde. Donc, on fait en sorte aussi de ne pas créer une barrière à l'entrée seulement au Québec. S'ils adhèrent aux standards de GS1 mondialement, c'est la même chose chez nous. On demande la même affaire. Ça, c'est vraiment quelque chose qui va nous aider beaucoup.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. M. le député de René-Lévesque.

M. Ouellet : Merci beaucoup. À mon tour de vous saluer, messieurs. Je vais faire du pouce sur un ancien ministre que tout le monde connaît. Pour que les gens comprennent bien, SigmaSanté, le groupe qu'on a vu tout à l'heure et l'autre groupe d'approvisionnement que nous allons voir ultérieurement en commission parlementaire, vous allez être intégrés, les trois, dans cette nouvelle entité. Lorsque j'entends le collègue de La Pinière, tout à l'heure, nous faire mention qu'il existait, à travers ces trois regroupements-là, un échange d'expertise, pas un partage de marché mais un échange d'expertise pour essayer de retirer le maximum des appels d'offres... Avez-vous peur que cette expertise-là qui s'était échangée se perde dans cette immense structure pointue à un seul individu, ou vous souhaitez que cette possibilité-là existe toujours ou que, dans certains cas, on puisse être flexible quant à la possibilité d'aller chercher une expertise ailleurs, et qu'elle puisse même être partagée de façon biannuelle ou triannuelle, en fonction de ce qui se passe sur le territoire?

M. Julien (Pierre) : C'est une large question. C'est sûr que la structure même de l'organisation va définir ce genre de choses là. Donc, il est certain que ça va prendre une structure qui est flexible, mais qui répond aussi directement à chacun des ministères et organismes, et que la consultation ou le rapprochement qu'on a présentement avec nos clients et les gens avec qui on fait affaire, les parties prenantes, puisse se poursuivre. Donc, la structure, il faut qu'elle permette ça, c'est sûr, parce que c'est la clé du succès qu'on a vécu depuis 25, 30 ans. Donc, c'est dans ce sens-là.

M. Ouellet : Croyez-vous que la relation de confiance que vous avez établie en faisant votre travail puisse être fragilisée par l'intégration dans une nouvelle entité avec peut-être une plus grande rigidité ou une nouvelle façon de faire? Avez-vous peur à cette relation qui va faire ça, qui pourrait se fragiliser, ou nous dire : Non, les gens avec qui on travaille ont confiance que ça va se maintenir?

M. Julien (Pierre) : Je vais faire du pouce sur ce qu'Isabelle a dit tantôt, du groupe de l'Ouest, tout est dans la gestion du changement. Tout est dans la communication, de la façon qu'on fait les choses, et de s'assurer, lors de l'introduction et la mise en place de cette nouvelle organisation, que les communications restent présentes et puis qu'il n'y a pas de bris de communication, surtout.

Du côté du ministère de la Santé, il y a un paquet de comités... bien, pas un paquet, il y a un certain nombre de comités qui permettent justement d'avoir des échanges. Il y a un comité provincial des approvisionneurs, auquel on siège, qu'on échange avec eux. Donc, c'est provincial. Comme je disais tantôt, il y a un comité des approvisionneurs dans chacun des groupes d'achat et, comme je disais tantôt, il y a aussi les P.D.G., les dirigeants. Donc, il y a tous les niveaux, ces niveaux tactiques et stratégiques...

Le Président (M. Simard) : Merci.

M. Julien (Pierre) : ...et il ne faut pas avoir de coupure de ce côté-là, c'est sûr.

Le Président (M. Simard) : Merci. Alors, MM. Julien, Charbonneau et Lefebvre, merci encore pour votre belle présentation, et au plaisir de vous revoir.

Sur ce, je vais suspendre nos travaux quelques instants.

(Suspension de la séance à 16 h 54)

(Reprise à 17 h 17)

Le Président (M. Simard) : Alors, à l'ordre, s'il vous plaît!

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : À l'ordre, collègues! Merci. Bien, nous avons légèrement modifié l'agenda de l'après-midi. Et, à chaque fois, bien sûr, pour être conforme à nos règles parlementaires, je vous demandais notre consentement afin de déroger à ce qui avait été initialement prévu. Donc, j'aurais à nouveau besoin de votre consentement.

M. Barrette : Demandé si gentiment, on ne peut pas faire autre chose.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le député de La Pinière. M. le député de Nelligan, chers collègues également. Donc, bienvenue à nos derniers invités pour cette journée de consultation. Nous recevons le Syndicat des professionnelles et professionnels du gouvernement du Québec. Alors, messieurs, madame, auriez-vous l'amabilité de vous présenter? Et vous savez que vous disposez d'une période de 10 minutes.

**Syndicat de professionnelles et professionnels
du gouvernement du Québec (SPGQ)**

Mme Lamarre (Line) : Merci. Line Lamarre, présidente du SPGQ.

M. Dean (Marc) : Marc Dean, conseiller à la recherche au SPGQ.

M. Blanchette (Étienne) : Étienne Blanchette, conseiller à l'organisation du travail au SPGQ.

Mme Lamarre (Line) : Alors, bonjour, Mmes et MM. les députés, députés membres de la Commission des finances publiques. M. Christian Dubé, président du Conseil du trésor et ministre responsable de l'Administration gouvernementale, bonjour.

Merci de nous donner l'occasion de partager avec vous notre réflexion concernant le projet de loi n° 37 visant à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales et Infrastructures technologiques Québec. Merci aux professionnels de l'État qui permettent que cette session se tienne.

Le SPGQ, c'est 28 000 professionnels qui travaillent à rendre et à préserver les services publics. Ils sont les gardiens des services offerts à la population. Ils mettent en oeuvre chaque jour, dans l'ombre, les politiques et les orientations de l'État québécois.

L'État s'apprête à modifier certaines de ses institutions, dont le Centre de services partagés du Québec, et à regrouper certains services actuellement offerts dans d'autres organismes. Les membres du SPGQ réservent un accueil mitigé à ce projet.

L'idée de regrouper les technologies de l'information sous l'égide d'Infrastructures technologiques Québec sourit aux professionnels spécialistes de ce domaine. Cependant, le projet de loi n° 37 soulève plusieurs interrogations et inquiétudes.

Le démantèlement du CSPQ entraînera un important mouvement de personnel professionnel. Entre autres, les agents d'information seraient transférés au ministère du Conseil exécutif et les bibliothécaires migreraient vers Bibliothèque et Archives nationales du Québec. D'autres pourraient se voir transférés au Secrétariat du Conseil du trésor, et certains services, comme la numérisation, seraient transférés à Revenu Québec.

Nous sommes inquiets de l'arrimage de tous ces mouvements. De quelle façon se fera cet arrimage des conditions de travail des employés provenant de l'extérieur de la fonction publique? La difficulté à recruter des ressources en technologies de l'information engendrera-t-elle davantage de sous-traitance pendant cette transition ou en raison de cette transition?
• (17 h 20) •

L'impossibilité à recruter est directement liée aux conditions de travail non concurrentielles offertes par l'employeur dans la fonction publique. Plutôt que de corriger cette situation en offrant des conditions équivalentes au marché, le gouvernement est-il en train de créer des structures parallèles dans lesquelles il rémunérera différemment ses salariés?

Nos membres se demandent aussi si c'est vraiment la mission d'une agence responsable de la collecte des impôts et des taxes de l'État d'offrir des services de numérisation, de messagerie, d'entreposage, de courrier, d'impression, de gestion et de conservation de documents.

Par ailleurs, comment BANQ pourra-t-elle garantir l'impartialité et l'équité des décisions affectant les professionnels s'ils ne relèvent plus de la Loi sur la fonction publique? Le budget de BANQ est déjà mis à mal par un manque flagrant d'investissement. Le conseil d'administration de BANQ saura-t-il préserver la mission des Publications du Québec et de la Direction des services de bibliothèque?

Le départ des professionnels. Les départs des professionnels ont été fréquents depuis un an aux Publications du Québec. Les gestionnaires ne parviennent pas à pourvoir les postes vacants, car les professionnels jugent la situation trop incertaine pour se joindre à l'institution, sans compter les augmentations dérisoires offertes aux employés de l'État. Rappelons qu'en 2019 les salariés de l'État reçoivent uniquement un montant forfaitaire de 250 \$ en guise d'augmentation annuelle. Le Secrétariat du Conseil du trésor doit corriger cette situation en rémunérant adéquatement sa main-d'oeuvre qualifiée.

Pour que les nouvelles entités fonctionnent, le SPGQ estime important de respecter les expertises et les mandats de chacun dans la transition. La perte d'expertise doit être évitée par des décisions qui pourraient favoriser les uns par rapport aux autres. Les membres du SPGQ impliqués souhaitent collaborer pour assurer une transition harmonieuse. En outre, le SPGQ s'interroge sur le lien qui sera tissé entre Infrastructures technologiques Québec et le Centre québécois d'excellence numérique, une entité administrative consacrée par le projet de loi n° 14.

Le syndicat exige l'absence de mises à pied pour les professionnels ayant un statut d'occasionnel. Pour les transferts à Revenu Québec et à BANQ, il veut que les professionnels au statut temporaire puissent bénéficier du droit de retour dans la fonction publique à la fin de leur période continue d'emploi de deux ans. À cet effet, le SPGQ recommande de modifier l'article 95 du projet de loi pour offrir une meilleure protection aux professionnels temporaires. Dans un contexte de rareté de main-d'oeuvre dans plusieurs corps d'emploi, le SPGQ juge essentiel de préserver et d'améliorer une expertise qu'il a fallu des années à bâtir.

Le SPGQ estime que le CSPQ doit aller au-devant des questions et des craintes de ses employés. Il doit maintenir un canal de communication avec le syndicat local à travers les travaux du comité ministériel de relations professionnelles, une instance de concertation patronale-syndicale présente dans plusieurs ministères et organismes du gouvernement. Le SPGQ et ces instances locales souhaitent être informés régulièrement des travaux des comités qui seront mis en place pour favoriser la transition.

Plusieurs professionnels sont inquiets des modalités de regroupement du personnel en un seul ou plusieurs lieux physiques loin de leurs domiciles actuels. Cela pourra engendrer des déménagements. Les professionnels impliqués pourraient se prévaloir à ce moment de leur droit de demeurer dans la fonction publique justement pour ne pas avoir à déménager, occasionnant ainsi une perte d'expertise pour les nouvelles entités que sont le CAG et l'ITQ.

Le SPGQ questionne la volonté du gouvernement de créer plus d'entités qui évoluent ou pourraient évoluer à l'extérieur de la juridiction de la Loi sur la fonction publique. Ces entités, on le sait, échappent au plein contrôle démocratique des élus. Elles sont contrôlées par des conseils d'administration nommés par le gouvernement, souvent de façon partisane,

et qui se donnent habituellement des politiques salariales plus généreuses que celles offertes dans la fonction publique. Assiste-t-on à un démantèlement intelligent et en douceur de l'État?

Seulement dans cette session parlementaire, le projet de loi n° 27 a fait une part... une part importante des effectifs du ministère de l'Économie et de l'Innovation se retrouvera à Investissement Québec. Dans le projet de loi n° 30, les activités de recouvrement se retrouvent à Revenu Québec pour plusieurs ministères. Dans le projet de loi n° 37, les services de numérisation, de messagerie, d'entreposage, de courrier, d'impression, de gestion et de conservation de documents pour les ministères et organismes du gouvernement migreront vers Revenu Québec. En parallèle, l'Éditeur officiel du Québec et la Direction des services de bibliothèque seront absorbés par BANQ.

En raison de la fonction stratégique que l'Éditeur officiel du Québec exerce pour le gouvernement et l'Assemblée nationale, le SPGQ croit qu'il devrait demeurer au sein de la fonction publique. Il ne doit pas être transféré à Bibliothèque et Archives nationales du Québec, mais plutôt, peut-être, à Services Québec. Les services de numérisation, de messagerie, d'entreposage, etc., devraient également être confiés à Services Québec, dont la mission est plus compatible que celle de l'Agence du revenu avec les tâches effectuées par ces professionnels du gouvernement.

Enfin, le SPGQ croit que le gouvernement devrait offrir des services de documentation et de recherche à ces professionnels équivalents à ceux offerts aux députés par la Bibliothèque de l'Assemblée nationale. Il devrait donc renforcer le rôle joué par la Direction des services de bibliothèque et investir dans son expertise. Il ne devrait pas transférer cette expertise à BANQ, parce que leurs missions respectives ne sont pas vraiment compatibles.

Le SPGQ recommande que cette réorganisation n'entraîne, toujours, je le répète, aucune perte d'emploi. Aussi, les conditions de retour vers la fonction publique doivent prévaloir pour tous. Le SPGQ réitère sa confiance dans l'appareil gouvernemental et dans le travail des professionnels de l'État. Une fonction publique forte, des professionnels reconnus, valorisés et respectés assurent une indépendance primordiale à la mise en oeuvre des politiques de l'État. Merci.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup, Mme Lamarre. Alors, nous allons céder la parole à notre collègue M. le ministre pour une période de 16 minutes.

M. Dubé : Alors, premièrement, Mme Lamarre, ça fait deux fois qu'on se voit cette semaine, merci beaucoup d'être là, et à vos deux collègues, que j'ai eu la chance de rencontrer cette semaine dans un autre contexte, mais c'est toujours un plaisir d'apprendre à se connaître. Alors, merci beaucoup d'avoir pris le temps aujourd'hui d'être ici en fin de journée.

Premièrement, j'ai demandé aux personnes qui... aux groupes qui vous ont précédés si vous acceptez de peut-être partager le texte que vous avez, parce que je pense que c'est important. Là, j'essaie d'être le plus en transformation numérique puis de prendre des notes au fur et à mesure, mais je peux vous dire que je ne suis pas encore très bon pour le faire, alors... Puis je ne suis pas en train de faire mes courriels, là. Je ne veux pas que vous vous inquiétiez. Mais ce serait plus facile pour moi d'avoir vos notes ou votre texte, parce que c'est très intéressant.

Vous avez soulevé quelques points, puis, avant de passer la parole à mes collègues, je vais vous en soulever quelques-uns, pour moi, qui sont très importants puis, étant donné nos autres discussions qu'on a, j'aimerais revenir sur des points qui m'apparaissent importants. Nous avons discuté, à notre dernière rencontre, comment il est important pour nous, et particulièrement pour moi, de redonner les lettres de noblesse à la fonction publique. Et, dans ce cadre-là, je pense qu'au lieu d'avoir, puis c'est tout à fait normal, c'est votre rôle, une préoccupation par rapport aux pertes d'emploi, puis tout ça, moi, je le regarderais comme une opportunité, parce que je considère que les gens qui vont pouvoir travailler dans un nouvel environnement... Puis c'est ça qu'on veut avoir, améliorer l'environnement de nos employés. C'est d'aller chercher le talent qu'on a mais que, des fois, on n'utilise pas de la bonne façon.

Alors, je vais être très, très ouvert à obtenir vos suggestions, que ce soit, comme vous avez dit tout à l'heure... J'utilise le mot «formation». Et, pour moi, il est excessivement important que vous entendiez de notre part qu'il n'y a absolument rien, dans cette documentation-là, dans ce questionnement de structures que l'on est en train de faire, qui nous mène à des pertes d'emploi. Je veux qu'on soit très clair là-dessus. Parce que, pour nous, l'essentiel des économies vont venir du regroupement de l'expertise, d'une gouvernance différente, qui vont nous permettre, parce qu'on va avoir la masse critique, de regarder les dossiers différemment, avec un regroupement d'expertises, de spécialités, vont nous permettre aussi d'avoir une masse critique plus grande pour l'information, faire des investissements en informatique, donc vraiment de questionner nos structures pour être capables d'aller chercher tous les bénéfices de ce regroupement-là, mais dont aucun n'est de viser à des pertes d'emploi.

• (17 h 30) •

Puis je veux que vous l'entendiez de moi en début de processus parce que, pour moi... Je comprends votre préoccupation au niveau de vos membres, et c'est tout à fait votre travail de le faire, mais je veux que vous sachiez, de notre part, que ce n'est pas du tout dans nos objectifs. On n'est pas là. Parce qu'une des raisons pour laquelle... Puis ça me fait tellement plaisir de féliciter mon collègue de La Pinière, je l'ai dit, une des raisons pour laquelle on recherche le modèle d'affaires qui a été développé par la Santé au cours des dernières années, c'était justement pour faire du regroupement où les économies venaient d'une nouvelle gouvernance, d'une structure recomposée plutôt que dans les pertes d'emploi. Au contraire, les gens qui vous ont précédés, dans les dernières présentations, nous ont dit que ça a permis d'aller chercher plus de masse critique, des experts, du regroupement de spécialités. Je ne reviendrai pas là-dessus, donc, mais je voulais vous rassurer là-dessus. Alors, je pense qu'il est important... Bon.

Pour ce qui est de fonction publique versus hors fonction publique, quand vous me parliez, par exemple, de la Bibliothèque nationale ou de la Bibliothèque de l'Assemblée nationale, je vous dirais qu'aujourd'hui... Puis j'essaie d'être le plus proche possible du détail du projet de loi, bien que, quand on est rendu à 222 articles, là, je ne suis pas sûr que je les maîtrise parfaitement chacun, mais il y a beaucoup de choses qui ne sont pas encore précisées pour nous, et c'est pour

ça qu'on est à l'écoute aujourd'hui. Alors, si aujourd'hui vous avez des suggestions à nous faire, puis c'est un peu pour ça, tout à l'heure, que je vous demandais votre texte, je voudrais vous... insister qu'on a encore beaucoup d'ouverture à... Puis ça va faire plaisir à mon collègue parce qu'on est au début d'un projet de loi où on a donné les grandes lignes de notre structure, puis ça, je pense que c'était important d'expliquer notre vision. Mais, étant donné que, dans la catégorie que j'appelle autres services, hein... Parce qu'on parle beaucoup d'achat, on parle beaucoup d'infrastructures numériques ou technologiques, mais, tous les autres services, incluant la bibliothèque, l'impression, on a encore beaucoup d'ouverture. On pense qu'on a déjà quelques suggestions à faire, mais on n'a pas encore arrêté le transfert exact et quelle serait la meilleure façon d'aller consolider l'expertise. Puis, pour moi, le plus bel exemple que j'aimerais vous donner, c'est, par exemple, au niveau de l'impression. Quand je parle de l'impression, l'impression des chèques, je pense qu'il n'y a personne qui va critiquer qu'en ce moment d'avoir de l'impression qui se fait... des impressions de chèques au CSPQ puis qui se fait à Revenu Québec, de mettre ces gens-là ensemble, tout le monde est conscient qu'on va avoir une meilleure masse critique, puis il va y avoir des économies d'échelle. Alors, il y a des choix qui sont peut-être plus faciles à faire, mais il y en a d'autres où on n'a pas encore arrêté la... Et c'est pour ça qu'on vous écoute.

Alors, j'arrête un peu là-dessus, mais je voulais vous rassurer sur... Il y a des choses qu'on... Je vous dirais, les grands principes, ils sont là, mais, dans la mécanique de certains éléments... Et je voudrais donner la chance à mes collègues de poser quelques questions, mais, pour moi, je voulais vous rassurer sur quelques-uns de ces éléments-là, parce qu'on est à l'écoute de questions que vous avez.

Puis je finis en disant : S'il y a des éléments qui sont critiques pour vous, puis là je parlais en termes de formation pour vos membres, moi, je suis excessivement intéressé à en entendre parler, parce que c'est ça qu'on va vouloir faire. Les gens nous l'ont dit : Il y a eu des bénéfices importants qui ont été créés par le regroupement au niveau des trois groupes d'achat dont on entendait parler avant vous, puis je voudrais qu'on donne la chance à vos membres, maintenant, d'avoir aussi cette expertise-là ou cette formation-là qui viendrait les rendre encore... leur travail plus intéressant. J'arrête là pour... Je ne sais pas si vous voulez commenter là-dessus, mais, pour moi, je voulais vous... en tout cas, au moins vous rassurer sur quelques-uns de ces éléments-là.

Mme Lamarre (Line) : On va recevoir les autres commentaires, puis je reviendrai là-dessus. Merci.

M. Dubé : Ma collègue, là, me dit que je peux peut-être préciser. Selon vous, parce que je connais un peu votre bagage puis je sais que vous avez beaucoup d'expérience, s'il y avait une question peut-être plus générale à vous poser avec ce que je viens de dire, selon vous, quels sont les facteurs de succès dans, je dirais, la reconfiguration qu'on veut faire des deux expertises puis du déplacement que... Quels seraient les facteurs de succès dont on devrait tenir compte? Je disais tantôt la formation, mais est-ce que vous en voyez d'autres auxquels on devrait réfléchir au cours du début du processus où on est en ce moment?

Le Président (M. Simard) : Mme Lamarre.

Mme Lamarre (Line) : Bien, si je peux me permettre... Merci. Si je peux me permettre, assurément la consultation et l'information. Si vous voulez que quelque chose fonctionne, habituellement, demandez aux gens sur le terrain ce qu'ils en pensent. Ils vont être capables de vous dire vers où ça devrait aller. Quand les bibliothécaires nous disent : Ce n'est pas une bonne idée de nous envoyer à BANQ, je pense qu'il faut les entendre, il faut comprendre ce qu'ils sont en train de nous dire. Et l'information. Actuellement, il y a plein de questions dans notre document, mais il y a beaucoup, beaucoup de questions, encore, dans notre tête. On avait droit à 10 minutes pour en jaser, j'en aurais pris 45, ça aurait été pas mal mieux. On n'a pas d'information, et nos gens sont inquiets. Et on n'est pas capables de les rassurer parce qu'on n'a pas d'information : pas beaucoup d'information qui vient du CSPQ, pas beaucoup d'information sur le projet. Vous le dites vous-même, il reste beaucoup de choses à définir. Et on est dans un projet de loi, donc j'imagine qu'il faut que ça avance, quand même.

On a beaucoup, beaucoup, beaucoup de questions, beaucoup d'insécurité. Quand il y a des questions, il y a de l'insécurité. Quand il y a de l'insécurité chez nos membres, les syndicats deviennent frileux.

M. Dubé : Alors, si je peux me permettre, puis ça va peut-être me donner la chance... C'est un point très important. Comme vous savez, on était limités dans le genre d'interventions qu'on pouvait faire avec nos employés au CSPQ tant qu'il n'y avait pas eu de dépôt officiel du projet de loi. Parce que, d'un côté, on ne peut pas se retrouver... Parce que j'aime bien mes collègues de l'opposition, mais, s'il avait fallu qu'on discute, qu'on commence à discuter de structures, de réorganisation avant que le projet de loi soit posé... Je ne dis pas que mes collègues l'auraient fait, là, je ne dis pas ça, mais, peut-être, certains auraient été tentés de dire qu'on voulait faire une infraction à l'Assemblée nationale. Alors, on se retrouvait dans un enjeu de qu'est-ce qu'on peut dire à nos employés versus le projet de loi.

Je l'ai répété tout à l'heure, en introduction, on vient juste de le déposer, le projet de loi. Alors là, on est dans cette période-là où il est beaucoup plus possible pour nous d'aller s'asseoir avec nos employés et de leur expliquer. Moi, pour vous rassurer, j'étais, pour la première fois... Il y a exactement 10 jours où je suis allé rencontrer un premier groupe d'à peu près 600 employés au CSPQ pour commencer à expliquer, puis c'était, je pense, deux jours après le dépôt du projet de loi. Donc, il y avait cet élément-là de respect de l'Assemblée nationale par rapport au projet de loi. Donc, votre point sur l'information, pour moi, il est très important.

Le deuxième, on a mis en place... puis peut-être que, Mme Arav, vous pouvez me confirmer, mais on a mis en place un comité de transition, parce qu'on ne pouvait pas... C'est quand même une organisation assez importante que l'on fait sur

les trois. Ce comité de transition là est en place, notre P.D.G. est membre de ce comité de transition là, nous avons le P.D.G. du CSPQ...

Une voix : ...

M. Dubé : ...c'est ça, et on a les deux sous-ministres des deux grands réseaux de l'éducation et de la santé. Donc, ces gens-là, maintenant, ont une très bonne idée, je dirais, de l'information qu'on doit donner à nos membres.

Puis je vous donne un exemple. Nous avons, pour la première fois, fait parvenir un sondage à tous nos employés pour leur demander quelles étaient leurs préoccupations. Alors, on a voulu prendre, au début du processus, une photo d'où on en était par rapport à leurs préoccupations, exactement pour tenir compte de certains éléments que vous avez soulevés. Alors, c'est une photo qu'on veut prendre maintenant, parce que, vous savez, il y a des façons de prendre ces photos-là, maintenant, beaucoup plus faciles, il y a des... les gens peuvent le faire par voie électronique. Alors donc, je vous dirais qu'on est très sensibles à voir l'évolution de notre communication au cours des prochains mois. Parce qu'à moins qu'on soit capables de régler le projet de loi dans les deux prochaines semaines, on a encore quelques semaines à travailler là-dessus.

Donc, je ne sais pas si ça répond à votre question, mais on est très, très sensibles à écouter ce que les gens nous disent, soit par le comité de transition, soit par des sondages avec nos employés et des communications où moi, je suis directement impliqué, pour aller prendre le pouls de nos employés et leur expliquer la transition que l'on veut faire.

Est-ce qu'il y a d'autres éléments, selon vous, qui...

Mme Lamarre (Line) : Bien, si je peux me permettre...

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le ministre. Mme Lamarre.

Mme Lamarre (Line) : Merci. Si je peux me permettre, vous savez, à l'intérieur de ces organisations-là, à l'intérieur de toutes les organisations du gouvernement, il y a des syndicats, ce sont... vous êtes une organisation syndiquée. Je trouve toujours étonnant qu'on me dise qu'on a consulté tout le monde mais qu'on a oublié de consulter les syndicats en chemin. Ça aurait été facile de consulter les syndicats, de leur demander quelle est l'impression qu'ils ont du projet et qu'est-ce qu'ils entendent de la voix de leurs membres. Parce que vous savez que nos membres, ils nous parlent parfois plus qu'à leurs patrons, alors ça aurait pu être intéressant, et je vous le rappelle. La prochaine fois, une autre fois, ou peut-être un petit peu plus tard dans le projet qui est en chemin...

M. Dubé : On n'a pas fini.

Mme Lamarre (Line) : Vous pouvez nous interpeler à tout moment. On va se rendre disponibles, comme on l'a fait aujourd'hui, pour venir vous parler, mais parler sérieusement de ce qui se passe sur le terrain. Voilà.

• (17 h 40) •

M. Dubé : Alors, écoutez... D'ailleurs, j'apprécie votre point. Puis, je peux vous dire, je vous ai aussi rencontrée cette semaine sur d'autres sujets, alors ce n'est pas la dernière fois qu'on se voit. Puis je prends votre commentaire en note, mais, comme je vous dis, on avait une certaine limitation de ce qu'on pouvait discuter. Maintenant qu'on a clarifié puis que mes collègues de l'opposition ne peuvent pas nous reprocher de ne pas avoir respecté l'Assemblée nationale, alors, maintenant, on peut le faire, puis on peut avoir cette discussion-là, puis on va continuer d'avoir cette discussion-là. C'est bon?

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le ministre. Il reste à votre groupe parlementaire une période de 2 min 23 s. M. le député de Beauharnois.

M. Reid : ...M. le Président. Merci de votre présence aujourd'hui. En fait, vous avez... Tout au long de votre présentation, tout à l'heure, j'ai senti une certaine inquiétude au niveau du changement qui s'en vient, puis vous en avez vécu par le passé, et, bien entendu, la création du Centre d'acquisitions gouvernementales nécessite la gestion du changement, hein? Inévitablement, on s'en va vers ça. Vous avez parlé d'une certaine inquiétude quant à l'arrimage des changements, la perte d'expertise, mais moi, je... vous avez parlé communication. J'aimerais davantage vous entendre au niveau de la gestion du changement. Qu'est-ce qu'on devrait faire auprès du personnel pour que ça soit un succès?

Le Président (M. Simard) : Mme la présidente.

Mme Lamarre (Line) : Merci. Je vous rappelle ce que j'ai dit tantôt, tout est dans la consultation et dans l'information, la consultation des gens, la consultation des gens qui les représentent, donc des syndicats, et l'information qu'on est prêt à donner. Je ne vois pas comment on peut faire ces changements-là s'il n'y a pas ça. Ça va créer de l'inquiétude, et, je le répète, l'inquiétude, ça crée le problème. Vous savez, le syndicat, là, on n'est pas que des défenseurs des droits, on est aussi des acteurs au sein de l'organisation, et, si on sait bien travailler avec nous, on risque d'avoir plus d'alliés que d'ennemis.

M. Reid : Si vous permettez... Merci. Mais, quand on parle... puis là je reviens à la gestion du changement, oui, il y a de l'information, mais, au-delà de ça, qu'est-ce qui pourrait être fait, parce que vous avez quand même une expérience depuis le temps que vous êtes là, pour que ça soit quand même une réussite? Au-delà de l'information, il y a-tu... Qu'est-ce que vous nous conseilleriez?

M. Blanchette (Étienne) : Bien, en fait, si je peux prendre la balle au bond, moi, je me retrouve à... Dans plusieurs organismes, quand il y a des changements de la sorte, on a parlé du sondage tantôt, avant que ces opérations soient lancées... Il y a des comités paritaires qui existent dans chacun des ministères. Donc, avant de lancer l'opération, ça peut être bien, justement, de convoquer ces comités-là pour, justement, qu'on puisse effectivement avoir une vue objective de comment sont les troupes et, avec le changement qui est proposé, où on s'en va. Mais, si l'opération est lancée, puis on n'attache pas nécessairement les acteurs syndicaux qui vivent aussi avec les membres, au quotidien, cette réalité-là, ça devient difficile.

Mme la présidente a un peu expliqué aussi la démarche. À partir du moment qu'on a l'information, puis qu'on l'a de façon régulière, bien, ça permet de pouvoir faire des rétroactions aussi avec nos membres à cet effet-là puis vous donner des sons de cloche, là.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. Merci. Je cède maintenant la parole au député de La Pinière pour une période de 10 min 40 s.

M. Barrette : Merci, M. le Président. Alors, Mme Lamarre et... qui vous accompagnent, messieurs, merci d'être là. On s'est rencontrés, effectivement, précédemment. Je vais réitérer ce que je vous ai dit lorsque... privément, et je vais le redire publiquement parce que je l'ai déjà dit, c'est clair que, dans les technologies de l'information, si on veut être compétitif, il faudrait les payer de façon compétitive, et ce n'est pas le cas. Et je dois dire, encore aujourd'hui, que je n'ai pas senti de volonté de la part du gouvernement de rémunérer de façon compétitive les gens de ce secteur névralgique là. Je ne veux pas dire que les autres secteurs ne sont pas névralgiques, mais, dans ce cas-là, on a une problématique qui est réelle. On pourrait en faire plus à l'interne, et je vous rejoins là-dessus.

Maintenant, j'ai bien écouté votre présentation puis je dois vous avouer que vous avez une lecture plus fine et détaillée que, moi, ce que je lis dans le projet de loi. Puis je suis content d'avoir votre mémoire. Et j'aurais essentiellement deux, trois questions à vous poser. Je vais commencer par un commentaire, puis vous me corrigerez si je fais une mauvaise lecture. Sur la question de l'achat, vous ne contestez pas le fait qu'un achat de groupe amène des économies d'échelle.

Mme Lamarre (Line) : Non, on ne conteste pas ça. Par contre, ça ouvre... et là je ne veux pas trop m'avancer dans ce dossier-là, je ne suis pas une spécialiste, mais ça ouvre quand même des bassins de fournisseurs qui ne sont peut-être pas ceux du Québec.

M. Barrette : Oui, mais, ça, je vous répondrai que, un, vous avez raison, mais, deux, en même temps, ce n'est pas toujours possible d'avoir des fournisseurs québécois pour certaines fournitures.

Mme Lamarre (Line) : C'est vrai.

M. Barrette : Quand c'est le cas, je pense que je l'ai dit en introduction, là, je ne pense pas que... je pense que vous n'étiez pas arrivée encore quand je l'ai dit, ça sera une préoccupation, pour nous, de s'assurer que, lorsque c'est applicable, il y ait une attention particulière à l'achat québécois. Parce que, local, je suis d'accord, mais tout ne se fait pas localement.

Mme Lamarre (Line) : Non.

M. Barrette : Bon. Maintenant, quand je vous écoute, là... puis je vais vous dire, je reste un peu sur mon appétit parce que, quand je vous écoute, je comprends vos enjeux syndicaux, dans le sens pur du terme... puis, quand je dis «pur», «pur», là, ce n'est pas un reproche, les syndicats, ils ont un rôle, puis c'est bien correct, c'est comme ça que notre démocratie fonctionne, puis elle fonctionne mieux qu'ailleurs, on va dire. Maintenant, je ne vous ai pas entendue puis j'aimerais bien vous entendre, là, là-dessus, là, et je fais le lien avec... Je boucle ma boucle, là. Au début, je vous ai dit... je vous ai posé la question : Les achats de groupe, vous voyez l'avantage. Je me serais attendu à ce que vous me disiez, puis peut-être que, là, vous allez me le dire, que, dans les éléments ou les conséquences que vous voyez, là... puis je prends l'exemple que vous avez pris à plusieurs reprises, là, l'impression puis la BANQ, je ne vous ai pas entendue dire que, ça, pour nous, vu de terrain, il n'y en aura pas, d'économies d'échelle. Le ministre vous a répondu, puis je comprends sa position : Bon, quand on va tout imprimer les chèques à la même place, il va y avoir une économie déjà. O.K., c'est correct, je pense qu'on peut imaginer qu'il y ait une économie d'échelle là. Mais, dans tous les autres secteurs, parce que vous avez nommé beaucoup de secteurs, je ne vous ai pas entendue nous expliquer — parce que c'est ça que j'aimerais entendre — pourquoi il n'y en aura pas, d'économies d'échelle. Je comprends votre inquiétude pour ce qui est de la perturbation ou de la transformation des postes, et des unités syndicales, et des lieux, mais, comme on est dans une dynamique, aussi, d'économies d'échelle, est-ce que le problème est, d'abord et avant tout, pour vous, syndical, au sens pur du terme, là, ou il y a aussi une problématique réelle d'économies qui n'arrivera pas? Parce que c'est ça, l'affaire. Du côté des achats, c'est clair qu'on peut faire des gains, peut-être pas à la même hauteur... à la hauteur estimée, mais ce n'est pas grave, je pense qu'il y a des économies à aller faire, mais, de l'autre côté, ce dont vous avez parlé, je n'ai pas entendu de commentaire nous disant : Il n'y en aura pas, d'économies d'échelle, ça ne sert à rien de faire ça, c'est juste du brassage de postes pour rien. Puis là, comme je ne peux pas conclure, je vous laisse la parole, parce que ça m'intéresse, ce que vous allez dire.

Mme Lamarre (Line) : On a déjà eu cette conversation-là, vous et moi.

M. Barrette : Oui, mais pas aussi détaillée qu'aujourd'hui. Vous avez été beaucoup plus détaillée que...

Mme Lamarre (Line) : Non, vous avez bien raison. En fait, bien oui, on est un syndicat, puis, bien oui, notre première préoccupation, c'est les membres du syndicat, et c'est ce qui leur arrive au quotidien, le déménagement, le mouvement dans différents endroits. Quand on prend un employé dans la fonction publique et qu'on l'envoie à BANQ, vous savez que c'est un changement radical, les conditions d'emploi ne sont plus les mêmes. Quand on sait que BANQ, dans les années passées, a eu énormément de coupures de poste, difficultés budgétaires, et là on nous dit qu'on va envoyer nos gens là, on n'est pas en train de les sécuriser.

Est-ce qu'il y aura des économies d'échelle à envoyer le service des publications officielles à BANQ? Bien, permettez-moi d'en douter, permettez-moi d'en douter et permettez-moi de craindre que les problèmes financiers de la BANQ ne vont pas finir par se retrouver dans publications officielles du Québec ou je ne sais pas quel autre service renvoyé là, de mémoire. Donc, ça, c'est inquiétant.

Vous me demandez de me prononcer sur les économies d'échelle potentielles. Je vous dirais : Mon rôle de syndicat, il n'est pas là. Je voudrais bien vous répondre à ça, je voudrais bien vous dire : Il n'y en aura pas, il y a des endroits où il n'y en aura pas, c'est évident. Défaire CSPQ pour le reconstruire en deux grandes unités différentes, quelle sera l'économie là-dedans? Posez-moi la question, j'ai autant de points d'interrogation que vous dans le visage, je ne suis pas certaine qu'il y a des économies à faire là. Et, au contraire, il va falloir qu'il y ait des dépenses, parce qu'il va falloir les payer, ces gens-là, correctement. Ça fait que je ne vois pas où on fait des économies en défaisant tout ça.

Est-ce que c'était performant comme c'était? On en doute aussi. Il y avait des problèmes, à CSPQ, on ne se le cachera pas, des problèmes qu'il fallait corriger, des problèmes qui ont été souvent dans les médias. Donc, je l'ai dit, on l'a écrit dans le mémoire, est-ce qu'en jetant tout ça on règle les problèmes? Je ne suis pas certaine. Voilà.

M. Barrette : O.K. Donc, avant de passer la parole à mon collègue, si je comprends bien, là, aujourd'hui, ces économies d'échelle là, ou économies tout court, vous n'êtes pas capable de les voir, là. Donc, c'est une restructuration, point.

Mme Lamarre (Line) : Tout à fait.

M. Barrette : M. le Président, si vous n'avez pas d'objection, je passerais la...

Le Président (M. Simard) : Avec plaisir. M. le député de Nelligan.

• (17 h 50) •

M. Derraji : Merci, M. le Président. Madame messieurs, bienvenue. Merci pour votre rapport. Dans la même logique que mon collègue député de La Pinière, je veux vous ramener plus sur le terrain. Donc, je ne vais pas parler de l'économie d'échelle. Vous avez mentionné tout à l'heure, en répondant au ministre, par rapport... que vous souhaitez plus de consultation. Ma question est la suivante, et je vous la pose en tant qu'acteur, donc, vous voulez que... si j'ai bien compris, être un acteur pour faciliter la mise en place de cette nouvelle structure. Comment le syndicat peut être un allié aujourd'hui de cette nouvelle réorganisation?

Mme Lamarre (Line) : Bien, vous allez avoir besoin de nous parce que l'inquiétude des gens, il y a quelqu'un qu'il faut qui la contrôle. Et cette inquiétude-là ne peut être contrôlée que si on a un message à donner. Et ce message-là, il faut que d'abord nous, on le comprenne pour être capables de l'expliquer.

Vous savez, j'ai derrière moi des bibliothécaires qui sont assises là et qui se disent : Demain matin, là, je vais être où, moi? Il va se passer quoi avec moi demain? On parle des informaticiens, il faut les payer, il faut les payer. Ah oui? Il faut payer les informaticiens? Les bibliothécaires qui sont là, aussi, il va falloir les payer. La mémoire du Québec est en train de s'éteindre parce qu'on coupe les bibliothécaires, parce qu'on coupe les gens qui gardent cette mémoire-là. Et là on transfère une partie de la mémoire avec les publications officielles vers quelque chose qui n'est plus sous la fonction publique? Bien, vous avez besoin de nous pour expliquer ça à nos gens, parce que ce n'est pas simple à comprendre présentement. Et c'est un peu dangereux.

M. Derraji : Si j'ai bien compris entre les lignes, donc, il y a de l'insécurité auprès de vos membres. Je repose ma question, parce que tout à l'heure vous avez dit que vous auriez besoin de 45 minutes, nous sommes au début de ce processus : C'est quoi, les questions qui restent encore dans votre tête par rapport à ce projet de loi? J'ai entendu les bibliothécaires, j'ai vu aussi l'agence. Vous avez soulevé dans votre rapport l'Agence du revenu du Québec par rapport à l'archivage, vous avez soulevé pas mal d'inquiétudes, mais, s'il y a quelque chose sur lequel vous voulez que nous, en tant qu'oppositions, on la suit de près, par rapport à l'étude article par article, ça serait quoi plus précisément?

Mme Lamarre (Line) : Inquiétez-vous énormément du démantèlement de l'État québécois. Inquiétez-vous de voir des structures se former en parallèle, des structures qui pourraient, demain matin, se retrouver dans le privé. MEI, on a transféré des gens, et Investissement Québec. Ils ne sont plus sous la fonction publique. Alors, inquiétez-vous. Le mouvement, il est là. Nous allons vous le rappeler.

M. Derraji : Je suis aussi sur le projet de loi n° 27, au niveau d'Investissement Québec, donc j'ai de l'écho. Mais, au-delà du démantèlement de l'État, moi, ce qui m'intéresse dans toute cette histoire, et le ministre aussi, c'est : oui, on est en train de réformer, on est dans un projet de loi, mais on a besoin de ce monde pour collaborer, pour travailler, pour le réussir. Les drapeaux que vous soulevez, je ne veux pas dire que, juste, il y a un seul drapeau, là, mais il y a des drapeaux que vous soulevez... Je ne veux pas revenir à la question de l'économie d'échelle parce que c'est l'essence même de ce

projet, mais on parle aussi de la gestion de changement à Investissement Québec, si je peux aussi ramener ça sur la table. Encore une fois, vos membres, et avec l'idée de l'économie d'échelle, le changement, comment ils vont le vivre avec la nouvelle structure?

Mme Lamarre (Line) : Bonne question. Vous savez, nos membres, ce qu'ils veulent, là, c'est faire leur travail quotidien. Nos membres, ils sont affairés à faire un travail, je le disais en entrée de jeu, hein, qui est dans l'ombre. Tous les jours, ils brassent du papier, ce papier-là qui finit par donner des politiques qui se mettent en oeuvre puis qui font fonctionner l'État québécois. Nos membres, ce qu'ils veulent, c'est qu'on leur donne les moyens de bien faire leur travail et qu'on les reconnaisse dans le travail qu'ils font. Les reconnaître, ça veut dire les payer, ça.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup, Mme la présidente. Je cède maintenant la parole au député de Rosemont.

M. Marissal : Merci, M. le Président. Madame messieurs, vous avez parlé tout à l'heure d'un important mouvement de personnel à venir. Vous n'avez pas chiffré. Du moins, je l'ai manqué si vous l'avez fait. Pouvez-vous chiffrer, approximativement, là, je n'ai pas besoin à une personne près, là, le mouvement de personnel que vous dites craindre?

M. Blanchette (Étienne) : Bien, en fait, il y a des organismes comme Publications Québec, l'annonce et l'ensemble de la démarche, là, qui est proposée créent des vents d'insécurité, et, forcément, par le mouvement de personnel qui existe dans la fonction publique, il y a des gens qui se magasinent des places présentement. Présentement, ce qui se passe, les gestionnaires sont en train, par individu, de définir : telle, telle personne s'en va à tel organisme et d'autres à d'autres. Donc, à partir de ce moment-là, c'est ce qu'on disait un peu au départ, la communication avec les instances locales syndicales, c'est flou. On n'a pas l'ensemble de l'information des gens qui vont être acheminés. On parle de la BANQ, mais à l'intérieur du projet de loi, de notre compréhension, il n'y a rien de libellé encore à cet effet-là. Donc, c'est difficile de pouvoir identifier les gens, mais...

M. Marissal : Une idée, M. Blanchette, juste une idée. Je n'ai pas beaucoup de temps, je m'excuse de vous presser, là, mais, «ballpark figure», en latin, là, vous êtes...

Mme Lamarre (Line) : On n'a pas de chiffre.

M. Blanchette (Étienne) : On n'a pas de chiffre. Je voudrais bien...

Mme Lamarre (Line) : On n'a pas de chiffre exact. On ne sait pas combien de gens vont s'en aller à droite ou à gauche. Je ne suis pas capable de répondre à cette question.

M. Marissal : O.K. Par ailleurs, d'entrée de jeu, tout à l'heure, le ministre vous a dit apprécier votre contribution, puis il vous a dit aussi de ne pas trop vous en faire, que tout allait bien aller. On a entendu le même discours de son collègue de l'Économie, aussi, à un autre syndicat et au vôtre, je crois. J'ai un peu, néanmoins, l'impression que vous êtes un peu comme des poulets devant le colonel Sanders qui leur dirait de ne pas trop s'inquiéter, excusez l'image. Quel est votre degré de confiance quand vous entendez le président du Conseil du trésor ou le ministre de l'Économie, mais, dans ce cas-ci, le président du Conseil du trésor, vous tenir de tels propos?

Mme Lamarre (Line) : Vous savez, de façon générale, là, dans la vie, là, je prétends la bonne foi de tout le monde. Je vais continuer à travailler comme ça et à penser ça. Maintenant, on verra, après le travail fait, ce que ça donnera. Pour le moment, on a des questions, on a entendu des réponses. Je prétends là... je présume à la bonne foi de tout le monde et je vais rester là-dessus pour le moment. On demandera des comptes quand les comptes arriveront.

Le Président (M. Simard) : Merci, Mme la présidente. M. le député de René-Lévesque.

M. Ouellet : Merci beaucoup. Donc, à mon tour de vous saluer. Pour être très pragmatique et bien comprendre : Présentement, il y a des employés qui se verront l'opportunité offerte d'aller travailler ailleurs, dans d'autres conditions. Si ces employés-là ne veulent pas, est-ce que, un, ils peuvent rester dans la fonction publique, présentement?

Mme Lamarre (Line) : Bonne question.

M. Ouellet : S'ils le décident, d'y aller, mais qu'après un an, selon les promesses ou les engagements, ça ne se réalise pas puis qu'il y a eu effectivement des changements personnels suite à ce changement d'emploi là, est-ce qu'ils vont pouvoir revenir dans l'emploi et, si oui, sur une période de combien de temps c'est possible?

Mme Lamarre (Line) : On n'a pas de réponse à ça non plus.

M. Ouellet : Vous faites mention des employés temporaires. Je suis temporaire présentement dans la fonction publique, je pourrais être transféré temporaire dans la nouvelle entité, mais je n'ai pas de droit de retour. Donc, je pourrais être temporaire, mais avoir une job temporaire quand même avec une possibilité de permanence, mais je m'en vais dans

l'autre organisation, j'arrive là, et, après avoir étudié toutes les économies possibles, finalement on coupe le... on ne confirme pas le poste de façon permanente, donc je perds mon poste temporaire du côté... Donc, ça, je présume aussi... C'est pour ça que vous demandez qu'il y ait au moins, minimalement, cette protection-là du salarié temporaire entre l'état actuel et l'état futur?

Mme Lamarre (Line) : Oui. Et c'est ce qu'on craint énormément vers la BANQ, parce qu'il n'y a pas de stabilité d'emploi beaucoup, à la BANQ, c'est un des combats qu'on mène actuellement. C'est moins vrai au niveau d'ARQ, parce que, là, on est très en embauche, donc il y a des chances qu'ils puissent bouger à l'intérieur de l'ARQ. Mais, pour les autres, on ne le sait pas encore, on ne sait pas comment ils vont être constitués.

Une voix : ...

M. Ouellet : Oui. Sans rentrer dans les détails, je crois comprendre qu'il peut se vivre peut-être de la détresse dans votre organisation présentement, même psychologique. Est-ce que vous êtes en mesure de nous dire qu'il y a déjà des employés qui ont consulté le programme d'aide aux employés devant cette détresse-là? Est-ce que c'est quelque chose qui vous a été mentionné?

Mme Lamarre (Line) : Pas actuellement encore, mais on sent la nervosité des gens. Puis je vous répète, là, il y a des gens qui se sont déplacés pour venir entendre aujourd'hui ce qu'on allait dire pour défendre leur emploi, là. Dites-moi que ces gens-là ne sont pas inquiets.

Une voix : ...

Le Président (M. Simard) : 20 secondes, cher collègue.

M. Ouellet : Bien, écoutez, merci. On aura encore d'autres discussions à venir sur le projet de loi. Merci.

Le Président (M. Simard) : Alors, Mme Lamarre, M. Blanchette, M. Dean, merci beaucoup pour la qualité de votre exposé.

Sur ce, j'ajourne nos travaux jusqu'au 24 octobre, date à laquelle nous allons poursuivre notre mandat. Bonne soirée à tous.

(Fin de la séance à 17 h 59)