



ASSEMBLÉE NATIONALE DU QUÉBEC

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des finances publiques**

Le jeudi 24 octobre 2019 — Vol. 45 N° 39

Consultations particulières sur le projet de loi n° 37 — Loi
visant principalement à instituer le Centre d'acquisitions
gouvernementales et Infrastructures technologiques
Québec (2)

**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 jeudi 24 octobre 2019 — Vol. 45 N° 39

Table des matières

Auditions (suite)	1
Medtech Canada	1
Centre francophone d'informatisation des organisations (CEFRIO)	9
Groupe d'approvisionnement en commun de l'Est du Québec (GACEQ)	15
Syndicat de la fonction publique et parapublique du Québec inc. (SFPQ)	22
Conseil des entreprises privées en santé et mieux-être (CEPSEM)	30
Conseil canadien des innovateurs (CCI)	37

Intervenants

M. Jean-François Simard, président

M. Christian Dubé

M. Louis-Charles Thouin

M. Jean-Bernard Émond

M. Gaétan Barrette

M. Youri Chassin

M. Martin Ouellet

M. Claude Reid

Mme Émilie Foster

* M. Benoit Larose, Medtech Canada

* M. Shane Russell, idem

* Mme Catherine Ladrière, idem

* M. Michel Langelier, CEFRIO

* M. Vincent Tanguay, idem

* M. Sébastien Gagnon, GACEQ

* M. François St-Cyr, idem

* M. Christian Daigle, SFPQ

* M. Michel Clair, CEPSEM

* M. Luc Lepage, idem

* M. Pierre-Philippe Lortie, CCI

* M. Patrice Gilbert, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 24 octobre 2019 — Vol. 45 N° 39

Consultations particulières sur le projet de loi n° 37 — Loi visant principalement à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales et Infrastructures technologiques Québec (2)

(Onze heures trente-huit minutes)

Le Président (M. Simard) : Alors, chers amis, à l'ordre, s'il vous plaît! Je constate que...

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : Alors, merci à tous. Je constate que nous avons quorum.

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, il y aurait-il des remplacements?

La Secrétaire : Oui, M. le Président. Alors, M. Leitão (Robert-Baldwin) est remplacé par Mme Nichols (Vaudreuil).

Le Président (M. Simard) : Très bien. Donc, ce midi, nous entendrons Medtech Canada ainsi que le CEFRIO.

Auditions (suite)

Je souhaite donc la bienvenue à nos invités. Auriez-vous l'amabilité de vous présenter au début de votre... bien sûr, de votre exposé, et nous vous entendrons pour une période de 10 minutes.

Medtech Canada

M. Larose (Benoit) : Oui, merci, M. le Président. Donc, Mmes et MM. membres de la commission, mon nom est Benoit Larose. Je suis le vice-président de Medtech Canada. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Shane Russell, qui est notre président de notre comité d'affaires publiques, et Mme Catherine Ladière, qui est présidente du comité Approvisionnement.

Merci de nous recevoir aujourd'hui afin de nous permettre de présenter nos recommandations dans le cadre des auditions publiques sur le projet de loi n° 37. Depuis plus de 40 ans, Medtech Canada collabore avec les gouvernements, les hôpitaux, les médecins et les patients afin de contribuer à la pérennité du système de santé. Les membres de Medtech Canada offrent des dispositifs, des instruments, des équipements, des fournitures, des applications et un grand nombre d'innovations qui, chaque jour, servent à diagnostiquer, traiter et à rehausser la qualité de vie des patients. Medtech Canada se veut donc l'allié du réseau de la santé dans la fin de sa mission de maintenir, d'améliorer et de restaurer la santé et le bien-être des Québécoises et des Québécois.

• (11 h 40) •

Le secteur des technologies médicales est majeur pour l'économie québécoise. Il représente plus de 12 000 emplois. L'industrie compte 320 entreprises, dont près des trois quarts sont des PME. Son essor dépend surtout de sa capacité à innover, à fabriquer et à distribuer efficacement des produits qui font appel à des technologies complexes et variées, et le domaine des technologies médicales fait d'ailleurs partie des secteurs stratégiques qui sont ciblés par le gouvernement du Québec.

À l'heure actuelle, le gouvernement achète pour près de 12 milliards de dollars annuellement, dont 4,2 milliards en santé et en services sociaux. Nos projections évaluent qu'en 2030 les dépenses publiques en santé au Québec atteindront plus de 60 milliards, soit près de 70 % des revenus totaux du gouvernement. Or, les dépenses en technologie médicale au Québec et au Canada ne représentent actuellement que 3,4 % de ces dépenses et sont en recul sur une base par habitant. Cette faible intensité du recours aux technologies de la santé place le Canada au 34^e rang sur 66 pays membres de l'OCDE.

Ce portrait de l'utilisation des ressources en matière de technologies médicales démontre que la réduction des dépenses qui y sont associées n'est en rien une piste de solution au défi financier du système de santé. La clé pour résoudre cet enjeu récurrent est très simple : le gouvernement doit apprendre à mieux acheter les technologies médicales.

Nous nous présentons donc aujourd'hui devant vous afin de discuter d'un projet de loi majeur qui aura un impact considérable sur l'approvisionnement au Québec. Mais, avant d'aller plus loin, nous tenons à soulever respectueusement le fait que nous trouvons que les consultations du projet de loi sont trop brèves considérant l'ampleur des changements qui seront engendrés par la réorganisation des structures d'approvisionnement au Québec, d'autant plus que ce projet de loi couvre aussi Infrastructures technologiques Québec, un vaste chantier.

Ceci étant dit, Medtech Canada appuie globalement le principe du projet de loi n° 37. Cependant, nous voulons profiter de l'occasion pour proposer à la commission des constats essentiels pour assurer le succès de cette réorganisation des approvisionnements. À cet effet, nous réitérons, tel que démontré précédemment, que les dépenses dans le secteur de la santé et services sociaux sont déterminantes pour l'État québécois et ses citoyens. C'est pourquoi il est impératif que le domaine de la santé fasse l'objet d'une considération distincte au sein du Centre d'acquisitions gouvernementales.

Les propositions et mises en garde que nous soumettons aux membres de la commission visent précisément à assurer cette distinction. D'abord, Medtech Canada déplore le fait que la fonction approvisionnement au sein du gouvernement est actuellement essentiellement considérée comme purement administrative, alors qu'elle doit jouer un rôle stratégique pour assurer la qualité et l'efficacité des soins tout en respectant, bien sûr, les capacités financières de l'État.

De plus, il nous apparaît important de rappeler que les politiques entourant l'approvisionnement dans notre domaine en disent long sur la capacité de notre système de santé à intégrer l'innovation. Un marché qui paraît fermé à l'innovation n'est pas un marché attrayant ni pour les investisseurs d'étranger ou les PME innovantes du Québec qui ne trouvent généralement pas ici leurs premiers clients.

Afin d'arriver à faire de la fonction approvisionnement un vecteur économique et d'efficacité du système de santé, il est essentiel que la notion de valeur soit centrale. Pour ce faire, les organismes responsables des approvisionnements doivent non seulement être dotés des ressources nécessaires et suffisantes, mais ils doivent également être évalués en fonction de la valeur qu'ils génèrent. En 2019, nous ne pouvons pas nous permettre, comme société, de rester à la traîne des avancées de la science et de la médecine parce que notre vision des approvisionnements dans le domaine se limite à rechercher les prix les plus bas conformes.

Qui plus est, nous croyons fermement que le regroupement d'achats au Québec a atteint son plein potentiel dans le domaine de la santé. En technologie médicale, dans les catégories qui nous concernent, on est à 77 % déjà regroupés. Autrement dit, il n'y a plus de gains à faire en consolidant davantage les achats. Nous ne pouvons passer sous silence la tendance qui favorise la consolidation de la demande. La stratégie est simple : négocier avec les fournisseurs qui sont prêts à consentir des rabais en échange de volumes plus élevés. Or, cette façon de faire a des limites. Les volumes de nos contrats, au Québec, sont non garantis et sont souvent incertains. Les termes et conditions rendent souvent l'exécution des contrats coûteux, et la segmentation des besoins d'un grand nombre d'établissements regroupés au sein du même contrat diminue du même coup l'effet de consolidation. Ces contrats ne sont pas toujours attrayants pour les fournisseurs.

Comprenons-nous bien, il ne fait aucun doute que les regroupements des achats font baisser les prix. La vraie question est à savoir si ces baisses de prix génèrent de véritables économies, et à quel coût, et si ces baisses sont uniquement en lien avec les regroupements ou si d'autres facteurs jouent un rôle important. De même, les critères de conformité qu'on voit dans nos contrats quotidiennement permettent un minimum de qualité.

Il est temps qu'au Québec on aborde le marché en se posant d'abord les vraies questions : Comment pouvons-nous améliorer l'accès, la qualité des soins et les résultats cliniques des patients et comment pouvons-nous faire des gains en efficacité opérationnelle pour le système de santé?

Medtech Canada réitère que nous allons appuyer toute mesure qui vise à augmenter l'efficacité et l'efficacité des services publics. Nous sommes tous des contribuables. Toutefois, il est important d'être réaliste en ce qui concerne la consolidation des volumes à l'échelle provinciale, du moins dans le secteur de la santé. Il est loin d'être certain que la création du Centre d'acquisitions gouvernementales permette de réaliser les économies d'échelle significatives espérées, on devrait dire les économies d'échelle additionnelles.

L'analyse d'impact réglementaire du gouvernement ne spécifie pas la part de la santé sur les économies de 835 millions sur quatre ans qu'on attend du Centre d'acquisitions gouvernementales. N'oublions pas que les groupes d'approvisionnement en commun ont apparemment permis d'économiser 240 millions depuis 2015. Est-ce que c'est vraiment réaliste d'espérer générer toujours plus d'économies tout en assurant un service efficient de qualité?

Nous prenons la peine de soulever ces questionnements, car Medtech Canada croit qu'il est essentiel que la performance du Centre d'acquisitions gouvernementales soit évaluée de manière beaucoup plus rigoureuse que ce qui est actuellement prévu. Des critères plus robustes doivent également être intégrés au projet de loi n° 37 afin d'assurer la protection de l'intérêt public et la primauté de la qualité des soins de santé au Québec.

Afin de parvenir à l'atteinte de ces objectifs, nous avons quelques recommandations à formuler. D'abord, il nous semble impératif que la structure du Centre d'acquisitions gouvernementales conserve l'expertise des équipes sectorielles, particulièrement en ce qui a trait au secteur de la santé. Aussi, il est incontournable d'intégrer au sein des pratiques d'approvisionnement et des acquisitions la notion de valeur. Par le fait même, nous croyons qu'il va de soi que le Centre d'acquisitions gouvernementales soit soumis aux mêmes normes et exigences de transparence et d'imputabilité que les autres organismes gouvernementaux. Dans le même sens, nous recommandons que son financement provienne exclusivement des crédits budgétaires du gouvernement du Québec, abolissant ainsi de manière définitive la pratique déplorable des ristournes obligatoires ou autres contributions au partenariat.

Il faut aussi profiter de la mise sur pied du Centre d'acquisitions gouvernementales pour entreprendre un chantier de révision de la Loi sur les contrats des organismes publics et introduire un règlement sur les contrats des approvisionnements en santé qui proposera notamment des modes d'adjudication fondés sur la valeur et même des appels aux solutions. Nous estimons nécessaire que ce nouveau règlement s'inspire de la publication récente des balises santé et favorise l'innovation, la qualité et l'efficacité des soins offerts à la population. Le nouveau cadre normatif devrait également réitérer que les patients seront toujours prioritaires vis-à-vis les considérations financières.

Sans plus attendre, voici nos principales recommandations dans le cadre du projet de loi n° 37 : que le principe de celui-ci soit adopté, que les améliorations de la gouvernance des groupes d'approvisionnement en commun réalisées lors de l'adoption du projet de loi n° 130, porté par le député de La Pinière avec brio, soient maintenues au sein du projet de loi n° 37, soit la qualité des soins, la valeur des approvisionnements, l'innovation et la compatibilité des actifs informationnels, que la notion d'approvisionnements fondés sur la valeur soit intégrée dans les processus d'acquisition, que la gouvernance et la structure de direction du Centre d'acquisitions gouvernementales prévoient des équipes sectorielles et spécialisées, notamment en santé, que le CAG soit soumis aux mêmes principes de transparence que les autres organismes gouvernementaux, dont une évaluation de performance plus complète que sur la base des cibles d'acquisition et la présentation d'un rapport annuel

détaillé et public, que le CAG soit intégré au cadre budgétaire du gouvernement, donc qu'on interdise ainsi la pratique des ristournes obligatoires pour les fournisseurs, que le CAG soit assujéti aux lois sur l'accès à l'information, le lobbying et le Vérificateur général, que le projet de loi énonce dans la mission du Centre d'acquisitions gouvernementales la nécessité de travailler en collaboration avec les fournisseurs de l'État et, enfin, que le cadre normatif et les pratiques associées soient organisés et gérés de manière à favoriser la saine concurrence, l'accès des PME québécoises aux contrats publics, notamment en évitant des regroupements d'approvisionnement à outrance...

Le Président (M. Simard) : Merci, M. Larose.

M. Larose (Benoit) : ...qui peuvent mener à des monopoles d'offre ou de demande.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup, M. Larose. Malheureusement, nous n'avons que 10 minutes. Alors, je cède maintenant la parole à M. le ministre pour une période de 16 minutes.

M. Dubé : Alors, merci, M. le Président, et merci beaucoup, M. Larose, à votre équipe. Vous l'avez presque réussi par quelques secondes. Alors, bravo!

M. Larose, premièrement, j'apprécie beaucoup votre présentation, puis, comme je le fais... Je sais que vous aviez déposé quelques mémoires ou des présentations qui avaient rapport à des projets de loi précédents. Si vous n'avez pas d'objection, j'aimerais ça que vous fassiez parvenir au secrétariat votre présentation, votre 10 minutes, parce que je pense qu'il y a des points très... J'essayais de prendre des notes, là, mais je pense que ce serait mieux si j'avais une copie de votre document. Ça serait apprécié.

• (11 h 50) •

J'aimerais tout d'abord vous dire... puis je reviendrai sur certains points spécifiques, mais, à l'écoute de ce que vous avez présenté, je peux vous dire que je souscris à pas mal des points que vous avez dits. Je veux faire attention, là, parce qu'il y a peut-être des choses que j'aimerais préciser, mais, l'essentiel de ce que vous avez mentionné, je peux vous dire que je n'ai pas vraiment de... Je n'ai pas vraiment d'allergie à quoi que ce soit qui a été mentionné, là.

Ce qui va être notre défi, puis je sais que je vais avoir à en discuter souvent avec le député de La Pinière puis des membres de l'opposition, c'est de faire bien attention qu'on ne veut pas dénaturer le projet de loi. On veut travailler, comme première étape, une première phase sur les structures, parce que déjà ça, c'est beaucoup de travail. Puis, à l'intérieur de ce qu'on aura accompli avec des nouvelles structures qui nous permettront d'aller chercher une meilleure gouvernance, qui nous permettront d'aller chercher de la place pour faire les investissements, de l'expertise spécialisée, donc tout ce que le regroupement des structures va apporter, on sera capables de rapidement avoir accès à des meilleures pratiques, et c'est ce dont... plusieurs des meilleures pratiques que vous avez parlé aujourd'hui.

Donc, je veux juste vous dire que je souscris à cette combinaison-là de... est-ce que le regroupement est la bonne chose à faire, c'est ce que je comprends de l'essentiel de votre propos. Mais en même, lorsqu'on va arriver dans la méthodologie sans vouloir dénaturer le projet de loi, je pense qu'il est important de bien comprendre qu'est-ce qu'on va accomplir avec le projet de loi, puis qu'est-ce qu'il nous restera à faire pour aller chercher justement les meilleures pratiques.

Ceci étant dit, mon premier point... Puis j'aimerais ça vous entendre, parce que... Je ne les prends pas en ordre de priorité, mais il y en a un qui m'a fait un peu titiller, c'est la question des ristournes. Vous avez été assez clair sur les ristournes. Alors, supposons qu'on est demain matin, et que la question des structures est réglée, puis qu'on est avec le nouveau groupe, expliquez-moi un peu qu'est-ce qui vous donne l'allergie concernant les ristournes, s'il vous plaît.

Une voix : En fait...

M. Dubé : Puis peut-être de l'expliquer, parce qu'il y a peut-être des gens, ici, qui nous écoutent, qui seraient intéressés de savoir comment ça fonctionne, puis quel est votre enjeu par rapport à ces ristournes-là.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. Larose.

M. Larose (Benoit) : Oui. Merci. Donc, oui, la question des ristournes est très importante. Notre association, ça fait plusieurs années, en fait, qu'on lutte pour faire cesser la pratique.

Essentiellement, il y a deux catégories de ristournes. Il y a des ristournes qui sont payables par les fournisseurs. En fait, ce sont des ristournes obligatoires. En fait, notre problème, c'est le fait que, dans les appels d'offres, on a des clauses qui obligent les fournisseurs à verser un pourcentage de leurs ventes à partir du premier dollar de ventes. Donc, ce n'est pas un rabais volume, là, c'est vraiment un pourcentage fixe à partir du premier dollar de vente. C'est comme une taxe, en fait, d'une part, pour certains... pour payer, en fait, des fonds qui sont retournés aux groupes d'approvisionnement en commun probablement pour assurer leur financement, ça fait qu'on ne sait pas vraiment à quoi les fonds sont utilisés, et d'autres ristournes, qu'on appelle des contributions en partenariat, qui sont, encore là, imposées aux fournisseurs, qui sont... en fait, de l'ordre de 10 % à 12 %, c'est quand même assez matériel, dans certains contrats et qui sont, en fait, probablement utilisés pour inciter certains établissements à adhérer à des contrats d'approvisionnement regroupés.

Et notre problème, c'est que c'est obligatoire, ce n'est pas transparent, on ne sait pas à quoi les fonds sont utilisés. Puis les entreprises sont très hésitantes, là, à faire des chèques sans savoir à quoi les fonds vont être utilisés. Mais les ristournes obligatoires, c'est ça, le problème, c'est le fait qu'il n'y a pas de... On oblige les fournisseurs à adhérer à ce système-là, alors que, comme c'est une taxe, bien, on peut imaginer que c'est inclus dans les prix, en quelque part, donc c'est de l'argent

qui est public. Et, nous, ça nous pose un problème... des problèmes, même, sur le plan de l'éthique, là. On a des entreprises qui se sont plaintes que ce n'était pas acceptable pour nos... comme fournisseurs, de payer ce genre de fonds là.

M. Dubé : En fait, pour être capable d'avoir d'autres sujets, là, parce qu'on est toujours, comme vous savez, limités dans le temps, je comprends qu'on ne discutera pas de ça uniquement aujourd'hui, mais j'aimerais bien... Parce que vous savez qu'un des objectifs très clé du regroupement puis d'avoir des... ce que je disais tout à l'heure, c'est d'avoir des synergies de la masse critique. Une des questions que je me pose par rapport aux ristournes : Est-ce que vous avez une perception que ce système de ristournes là peut avoir un impact sur le prix des produits?

M. Larose (Benoit) : En fait, on... Écoutez, on peut le penser, là. Dans les catégories de produits spécialisés, je veux dire, comme tout le monde doit payer le même taux de taxe, les taux de ristourne, la façon que les prix sont faits, c'est en fonction de combien ça va coûter, servir ce contrat-là. Puis, en bout de ligne, on fait un prix en fonction de ce qu'on a besoin de générer comme profit. Donc, on peut très bien imaginer... En fait, tout le monde soumissionne taxes incluses. C'est ça que ça veut dire. Bien, notre perception, c'est que c'est reflété dans les prix.

M. Dubé : Et est-ce que vous pensez, lorsque... parce que j'ai bien lu vos documents, puis de l'importance aussi pour les différentes entreprises que vous représentez, à savoir : Est-ce que ça peut avoir aussi un impact sur des plus petites entreprises qui pourraient être limitées à compétitionner avec d'autres justement à cause du système de ristournes?

M. Larose (Benoit) : C'est sûr qu'à partir du moment où on demande à des entreprises de, disons, payer des sommes qui s'ajoutent à tous les coûts pour faire affaire avec le système de santé, bien, les gros joueurs n'ont pas la même réalité financière que les petits. Alors, oui, il y a une sensibilité autour de ça.

Ceci dit, ce n'est pas une pratique qui est dans tous les contrats, mais, dans les contrats où ça apparaît, c'est souvent, en fait, des catégories de produits où on sent le besoin de donner un incitatif additionnel aux établissements pour qu'ils respectent le contrat, puis, malheureusement, ça ne donne pas les résultats escomptés. Nous, on a beaucoup de plaintes à ce sujet-là. La ristourne n'est pas utile.

M. Dubé : Très bien. Alors, c'est sûrement un sujet sur lequel on va revenir.

M. Larose (Benoit) : J'espère.

M. Dubé : Mais je pense que vous insistez beaucoup, puis quand on reviendra, au bon moment, sur les meilleures pratiques, je pense qu'on pourra en discuter.

Je veux aussi profiter... mentionner à mes collègues, là, que, si... qu'ils peuvent m'interrompre à n'importe quel moment pour poser d'autres questions. Moi, ma deuxième question, en attendant, ma deuxième question vient surtout des autres pratiques.

J'essaie de rester concentré, mais, des fois, c'est plus difficile un peu, mais...

Une voix : ...

M. Dubé : Non, non, je ne le sais pas, moi non plus, pourquoi j'ai de la difficulté à me concentrer. J'aimerais... En faisant l'hypothèse, comme j'ai dit tout à l'heure, que la question des structures a été réglée, puis etc., on est au jour un de l'an 1 avec cette nouvelle organisation là, vous avez parlé des meilleures pratiques. Votre conclusion... vous en avez quelques-unes. Quelle serait la deuxième, en ordre d'importance, là? Quand on se dit : O.K., on veut être certain qu'on va chercher les meilleures économies, qu'est-ce que serait votre deuxième, là, en ordre d'importance, une fois qu'on a réglé les ristournes?

M. Larose (Benoit) : Oui. Bien, c'est d'introduire véritablement des notions de qualité puis de valeur dans les approvisionnements. Puis ça, ça passe par des modes d'adjudication qui ne sont pas basés sur le prix le plus bas conforme.

M. Dubé : Alors, je ne suis pas surpris de cette réponse-là, parce que vous l'avez mentionné dans plusieurs de vos documents. Pouvez-vous... Encore une fois, je sais que ce n'est peut-être pas toujours le bon format ici, là, mais essayez de l'expliquer en même temps. Profitez de ces quelques minutes pour cette notion de qualité là en lien avec les meilleures pratiques, plus bas soumissionnaire conforme de qualité. Pouvez-vous peut-être expliquer qu'est-ce que vous aimeriez qui soit ajouté en tant que meilleures pratiques?

M. Russell (Shane) : En fait, ce qu'on voit un peu, la tendance dans les meilleures pratiques mondialement puis aussi dans plusieurs rapports d'experts, c'est qu'on parle de plus en plus de deux aspects. Un aspect, c'est la place que peut occuper la qualité à l'intérieur de l'équation totale de la prise de décision. Donc, on peut bonifier. On le sait, qu'au Québec le maximum qu'on peut attribuer à la qualité est de 30 % à l'intérieur d'un appel d'offres. Donc, on voit d'autres juridictions qui vont permettre d'aller au-delà du 30 %. Donc, c'est un aspect.

Le deuxième aspect, c'est qu'on parle de plus en plus des appels aux solutions. Le principe des appels aux solutions, c'est d'identifier des problématiques précises qu'on cherche à adresser dans le réseau. Vous voulez réduire les infections, vous voulez réduire les listes d'attente, réduire les réhospitalisations. Donc, on identifie des problématiques

puis, au lieu d'aller en appel d'offres en demandant des prix pour des technologies, on demande des solutions à des problématiques. Donc, c'est peut-être les deux exemples. Puis on a plusieurs rapports d'experts, là, qu'on peut vous acheminer aussi. Entre autres, au Québec, il y a eu beaucoup de travail fait là-dessus. Et on arrive toujours à peu près à ces deux mêmes conclusions là.

M. Dubé : Et si je vous demandais, avant de passer la parole à un de mes collègues, là, si je vous demandais de me donner un ou deux exemples, là, dans lesquelles... dans les cas soit de... qui sont proches. Parce qu'hier on a entendu les gens du GACEQ, puis je pense qu'ils ont certaines méthodologies qu'ils ont beaucoup améliorées au cours des dernières années, mais donnez-moi un ou deux exemples où cette pratique-là pourrait être intéressante avec un produit spécifique ou avec un service spécifique. Si vous pouvez m'en...

• (12 heures) •

M. Russell (Shane) : Bien, sans rentrer trop dans le spécifique, parce qu'il y a des stratégies de mise en marché, puis c'est public, mais disons qu'on a vu ailleurs, au Canada, un centre qui a adressé spécifiquement leur appel aux solutions pour aller chercher des gains sur les «outcome» cliniques, les résultats cliniques des patients, donc, comment vous pouvez nous aider à réduire nos listes d'attente, comment vous pouvez nous aider à réduire nos infections, etc.

M. Dubé : Donc, des solutions intégrées plutôt que...

M. Russell (Shane) : Exact. Puis l'autre composante, c'était aussi de demander comment on peut aller faire des gains en efficience opérationnelle. Donc, ils ont commencé, au début du processus, à se poser ces deux questions-là puis, après ça, ils ont fait un peu la démarche inverse. Ils ont reculé pour créer. Et puis...

M. Dubé : O.K. Ce qu'on dit, en bon français, là, du «reverse engineering», en fait, là. C'est ça. O.K.

M. Russell (Shane) : Exact. «Start with the end in mind», là. Et puis, malheureusement, les résultats sont sous embargo, mais je sais qu'ils vont publier prochainement.

M. Dubé : Et dans quelle juridiction ça s'est fait, ça?

M. Russell (Shane) : L'Ontario.

M. Dubé : En Ontario?

M. Russell (Shane) : Oui. Cet exemple-là...

M. Dubé : Récemment?

M. Russell (Shane) : Oui, tout à fait.

M. Dubé : O.K. Alors, on pourra...

M. Russell (Shane) : Là, c'est il y a à peu près deux ans. Donc, ils sont à l'étape de dévoiler les résultats d'une démarche comme celle-là.

M. Dubé : O.K. Alors, si jamais vous avez un petit peu de documentation, vous pourriez nous faire parvenir encore une fois, ça serait intéressant de l'envoyer au secrétariat pour qu'elle puisse être partagée avec tous les collègues, alors... Non, mais c'est ça que je voulais avoir, des exemples concrets de... Très bien.

M. le Président, s'il nous reste... Oui, il nous reste encore du temps...

Le Président (M. Simard) : Tout à fait, quatre minutes.

M. Dubé : ... je demanderais peut-être à certains de mes collègues...

Le Président (M. Simard) : Un peu plus de quatre minutes.

M. Dubé : O.K.

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

M. Thouin : Merci, M. le Président. Quand on parle des principes de saine gestion, on arrive rapidement à la notion d'imputabilité. À la lecture de votre mémoire à la page 18, plus précisément à partir du paragraphe six, et je vous cite : «Nous souhaitons confirmer par ailleurs que le CAG sera soumis aux mêmes normes et exigences de transparence et d'imputabilité que les autres organismes du gouvernement», et ainsi de suite, vous abordez donc la notion d'imputabilité. Est-ce que ça serait possible, pour vous, d'élaborer davantage sur cet aspect puisque c'est une notion sur laquelle nous avons aussi eu des réflexions?

M. Larose (Benoit) : En fait, puisque le Centre d'acquisitions gouvernementales va être responsable, quand même, de sommes considérables de fonds, publics, on veut simplement s'assurer qu'il va être soumis aux mêmes règles que les autres organismes publics, à savoir transparence, etc., mais aussi on insiste pour que sa performance soit vraiment évaluée en fonction d'autre chose que strictement les cibles d'acquisition qu'on lui fixe en début de période. C'est les économies réelles, en fait, qu'il faut mesurer, c'est sa capacité à intégrer... bien, à aller chercher des solutions innovantes pour le compte de ses membres, de ses partenaires. Donc, nous, on pense que c'est important que le projet de loi, disons, confirme que le Centre d'acquisitions gouvernementales va être évalué correctement.

M. Thoun : Merci.

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

M. Émond : Merci beaucoup, M. le Président. M. Larose, M. Russell, Mme Ladrière, merci pour votre présentation très éclairante. Vous avez utilisé le terme «brio». J'aurais un terme alternatif à vous proposer, mais ça ne sera pas la tribune pour le faire aujourd'hui.

Plus sérieusement, M. le ministre a parlé beaucoup des ristournes. Dans votre mémoire, à la page 22, il y a quand même un terme fort qui... Lorsque vous dites que les ristournes obligatoires minent la réputation du Québec, est-ce que vous pouvez m'en dire davantage? Est-ce que, dans vos échanges avec vos partenaires ou... avez-vous... Est-ce que certains vous ont fait état d'un déficit réputationnel pour le Québec à cause de ces ristournes obligatoires?

M. Larose (Benoit) : Malheureusement, oui. Moi, j'ai... On a des membres, quand même, qui proviennent de plusieurs pays dans le monde, là, aux États-Unis, en Europe, et, dès qu'une entreprise est obligée de faire un chèque à un tiers, en fait, pour obtenir des affaires... On sait qu'ici c'est encadré puis c'est dans le cadre normatif, c'est autorisé par le Conseil du trésor, mais il reste que la perception, c'est que c'est comme : Quoi? C'est-u un «kick back»? Moi, je me suis fait dire ça en conversation. Non, ce n'est pas ça, ce n'est pas ça, mais c'est perçu comme tel.

Alors, moi, je pense que c'est juste... Il faut faire attention quand on impose des clauses de ce genre-là à des entreprises qui ne font pas juste affaire au Québec, parce que c'est devenu... l'industrie est soumise à toutes sortes de contraintes éthiques et juridiques importantes, puis ça soulève des questions qui sont inutiles, à notre avis. Donc, oui, on considère que c'est un problème de réputation, là. Le Québec est la seule juridiction qui travaille comme ça, là. Je n'ai pas d'autre exemple, là, de ristournes obligatoires, là, de ce type-là, là. Ça ne fonctionne pas comme ça dans l'industrie.

Une voix : ...

Mme Ladrière (Catherine) : Si je peux me permettre. Oui, si je peux me permettre.

Le Président (M. Simard) : Allez-y.

Mme Ladrière (Catherine) : Merci. Je vais aller dans le même sens que M. Larose ici. Il arrive, dans certaines clauses, où les ristournes obligatoires doivent être versées directement au regroupement d'achats et il n'y a pas de transparence pour savoir comment cette ristourne-là va être distribuée par la suite. Donc, il n'y a pas une pleine transparence, on ne peut pas suivre l'argent, si vous voulez, et ça, pour certaines compagnies, c'est un problème important et, effectivement, ça entache la situation.

M. Dubé : Il me reste combien de temps...

Le Président (M. Simard) : En fait, c'est terminé, M. le ministre.

M. Dubé : ...merci beaucoup, très apprécié.

Le Président (M. Simard) : Merci à vous, M. le ministre. M. le député de La Pinière.

M. Barrette : Oui. Alors, merci, M. le Président. Pour 10 min 40 s?

Le Président (M. Simard) : Oui.

M. Barrette : Alors, on va clarifier un certain nombre de choses pour le bénéfice de tout le monde. Alors, évidemment, l'enjeu des ristournes est un enjeu que nous avons eu à traiter, vous et moi, pendant des années. Et c'est sûr que la façon dont vous le présentez, c'est assez négatif. Et on va donc clarifier ça, là, pour le bénéfice de tout le monde, parce que vos commentaires pourraient amener à des décisions intempestives qui seraient délétères pour le réseau de la santé, puisque vous êtes ici pour le réseau de la santé.

Premièrement, confirmez-moi, là, l'endroit dans le monde où les achats sont les plus agressifs sont au Québec.

M. Larose (Benoit) : Je ne sais pas comment définir le terme «agressif».

M. Barrette : En termes de baisses de prix, là.

M. Larose (Benoît) : Oui. Disons que c'est... Le Québec est un marché qui n'a pas la réputation de faire beaucoup de place à l'innovation.

M. Barrette : Non, moi, je parle simplement de la résultante vue de l'entreprise. Disons que les grandes entreprises font moins d'argent au Québec qu'elles peuvent en faire aux États-Unis.

M. Larose (Benoît) : Disons que les produits qui sont vendus ici ne sont souvent pas nécessairement des produits qui répondent au...

M. Barrette : Je vais y revenir. On n'a pas beaucoup de temps, là, mais, pour ceux qu'ils vendent ici, là, vous savez très bien comme moi, là, qu'il y a plein de places sur la planète où on vend moins cher qu'au Québec, juste de même, là. Ça, c'est la première chose. Je ne vous demande pas d'élaborer là-dessus et je vais revenir sur votre point dans un instant.

Les ristournes... Et ça, je le sais. Savez-vous pourquoi je le sais? C'est parce que j'ai eu, dans ma vie, à rencontrer les présidents mondiaux de toutes ces compagnies-là, là, et j'ai eu aussi à être confronté aux ministres de la Santé des autres provinces du Canada où on nous demandait d'arrêter, là, parce que, là, ça nuisait à leurs ententes, qui, elles, étaient plus discutables. Ça, c'est un fait. Et je n'élaborerai pas, là, mais ça, c'est juste un fait.

Maintenant, sur la question des ristournes, vous savez très bien qu'il y a un élément, là... Vous parlez de la transparence, je suis d'accord avec vous. Je suis parfaitement d'accord avec vous pour la transparence. Je suis même plus que d'accord avec vous, parce que j'ai toujours souhaité partout la transparence. Mais je voulais vous soumettre une chose, vous ne l'êtes pas aujourd'hui, parce que vous savez bien que ce que vous appelez les ristournes, il y en a un méchant paquet. D'abord, elles sont rares, les ristournes qui vont dans les établissements. Elles sont rares. Ce n'est pas du tout, du tout, du tout le quotidien des appels d'offres, n'est-ce pas?

M. Larose (Benoît) : Bien, il y a quand même eu un bon nombre de dossiers.

M. Barrette : Je ne vous dis pas qu'il n'y en a pas. Je vous dis que, dans le volume des achats qu'on fait, il n'y a que quelques appels d'offres qui contiennent des ristournes. Et vous savez très bien que c'est la réalité et vous savez très bien dans quelles circonstances.

Alors, je vais les... Conteste-moi avec ce que je vais dire, là, vous savez bien que, les ristournes, on les a acceptées dans des circonstances spécifiques lorsque l'achat regroupé était lié à un historique de ristournes qui, oui, pouvait être discutable dans le passé, que nous avons rendu transparent, régularisé, mais qui n'avait qu'un seul objectif : la recherche, l'innovation, donc la meilleure technologie possible pour les patients. Nous avons conservé ça parce que, dans certaines institutions du Québec qui ne sont pas surfinancées en termes de recherche et de développement, on les mettait à terre. N'est-ce pas ça, la réalité?

M. Larose (Benoît) : La réalité, c'est qu'on ne sait pas à quoi les fonds sont utilisés, M. le député.

M. Barrette : Si vous dites...

M. Larose (Benoît) : Nous, on ne le sait pas.

M. Barrette : Vous savez... Mais je comprends.

M. Larose (Benoît) : Puis les informations que nous avons, malheureusement, nous laissent croire qu'il y a des sommes qui ne sont même pas utilisées par les établissements, qui sont dans des coffres, puis on ne sait pas à quoi c'est utilisé.

M. Barrette : Alors, moi, je vous soumetts simplement... je ne vous le soumetts pas, je vous le dis, là, ces choses-là, elles sont sues. Quand les grandes institutions ont une ristourne qui doit aller dans une activité de recherche, c'est su, c'est comptabilisé. Elle n'est pas peut-être pas... La transparence n'est peut-être pas suffisante pour que ça se rende à vous, mais elle existe. D'ailleurs, le groupe qui était ici, un des groupes d'approvisionnement, hier, je l'ai mentionné, ils ont une difficulté à faire le suivi. Ça, je vous l'accorde. Mais c'est parce que, quelque part, vous insinuez un certain nombre de choses qui m'apparaissent exagérées, sachant la pratique. Je ne vais pas plus loin.

Deuxièmement, vous avez mentionné vous-même qu'il y a des éléments, dans la loi n° 130, que j'ai mise en place, qu'il fallait garder. Pouvez-vous élaborer là-dessus? Parce que, d'abord, vous avez raison, et puis je ne suis pas sûr que tout le monde comprend ce que ça veut dire.

• (12 h 10) •

M. Larose (Benoît) : En fait, lorsque le projet de loi n° 130 a été examiné, nous avons insisté pour que la mission des groupes d'approvisionnement en commun, à l'époque, c'était sur... le projet de loi portait sur la gouvernance des groupes d'approvisionnement en commun à l'époque, donc, on avait insisté pour que, dans la mission des groupes, on obtienne... on garde, en fait, la notion d'améliorer la qualité des soins, dans leur mission, favoriser l'innovation et aussi de préserver la valeur des approvisionnements.

Donc, au moins, on se disait : Ça va être dans la mission des GAC à l'époque, et c'est très positif qu'on reconnaisse leur rôle à jouer pour ces éléments-là. Donc, on aimerait bien que le nouveau Centre d'acquisitions gouvernementales ne perde pas ces notions-là dans sa mission.

M. Barrette : On est d'accord, mais vous avez fait aussi référence à la compatibilité informationnelle. Ça, pour moi, c'est très important, parce qu'évidemment la compatibilité informationnelle, si on ne prend que l'élément du coût de l'objet qu'on veut acheter, si on ne prend pas en compte la compatibilité dans le devis, ce sont peut-être des économies à l'achat qu'on peut faire, mais il y a, à la clé, d'immenses dépenses d'installation pour cause d'incompatibilité informatique.

M. Larose (Benoit) : S'assurer qu'on maintient l'interopérabilité, là, entre les divers systèmes, c'est de plus en plus important. Donc, l'idée, c'est s'assurer que, quand on prend des décisions, on tienne compte de ces facteurs-là puis qu'on recherche l'interopérabilité plutôt que des solutions qui seraient uniques.

M. Barrette : Qui généreraient des coûts. Il me reste combien de temps?

Le Président (M. Simard) : ...26 secondes.

M. Barrette : Nous avons eu cet échange-là à plusieurs reprises. Il y a eu lieu de l'avoir ici, dans le cadre de ce projet de loi là. Vous êtes un protagoniste de l'argumentaire de la valeur.

M. Larose (Benoit) : Oui.

M. Barrette : Mais vous ne la définissez jamais. Je vous laisse la chance de la définir, parce que, dans nos appels d'offres, il y a un paquet d'éléments qui sont pris en considération. Il est faux de dire que le critère prépondérant est le prix, puisque vous-même, vous avez dit, il y a quelques instants, que la qualité, la valeur, intrinsèquement, était 30 %. Il y a des expertises, et ainsi de suite. Comment pouvez-vous opposer votre concept de valeur aux concepts similaires que nous avons dans nos appels d'offres au Québec actuellement, qui sont, à mon sens, bien meilleurs que ce qui se fait ailleurs dans le monde? Je vous laisse tout le temps que vous voulez, qui est, en fait, le temps qu'il reste.

Le Président (M. Simard) : Trois... oui, 3 min 33 s.

M. Larose (Benoit) : En fait...

M. Barrette : Bien, s'il y a consentement, il peut en avoir plus.

M. Larose (Benoit) : Bien, la valeur, en fait, c'est tout ce qui n'est pas strictement la question du prix, donc les résultats cliniques, les gains d'efficacité qu'on peut réaliser avec un produit. On regarde ce que ça rapporte, hein? C'est le retour sur l'investissement, dans le fond, qu'on voudrait que les appels d'offres d'ici reflètent.

Notre pratique ici, c'est essentiellement une question de conformité. Donc, on établit un seuil minimal de qualité, puis j'insiste, c'est minimal. Tout ce qu'on peut demander de plus, pour nous, c'est de la qualité. Or, on a fait des analyses, là, on a regardé 110 dossiers d'appels d'offres récents dans notre secteur, là, pour voir c'était quoi, la règle d'adjudication, puis, sur les 110, en fait, 90 % de ces 110 dossiers là n'avaient aucun critère de qualité. Ce n'était même pas... Il n'y avait même pas de facteur K, le fameux facteur K, qui est le 30 % que le cadre normatif permet, n'est pas utilisé. C'est uniquement de la conformité qui est dans nos appels d'offres. Pour nous, la conformité, là, ce n'est pas de la qualité, c'est un seuil minimal de qualité.

Donc, il faut aller plus loin que ça, il faut tenir compte d'autres facteurs, il faut être prêt à reconnaître ces autres facteurs là dans les choix qu'on fait, puis, malheureusement, on estime qu'on ne le fait pas suffisamment puis qu'on passe à côté d'opportunités de technologies intéressantes qui peuvent donner des bénéfices pour les patients et le système de la santé.

Le Président (M. Simard) : C'est très bien. Monsieur...

M. Barrette : ...consentement, M. le Président, de la part gouvernementale, je voudrais prendre une ou deux, trois minutes de plus pour continuer cet échange-là, vu qu'on se sent seuls.

M. Dubé : Avant de consentir, là, où on est rendus dans le temps? Parce qu'il nous manque quand même un des deux partis qui n'est pas là.

Le Président (M. Simard) : Oui, mais ils peuvent arriver à tout moment.

M. Dubé : Pardon?

Le Président (M. Simard) : Mais, ceci étant dit, on a déjà commencé un peu en retard, puis ça prendrait consentement pour... parce que chaque minute qu'on prend de plus, là, déboule sur le reste de l'agenda.

M. Dubé : Oui, puis on est en retard, hein? Bien, moi, je le laisserais terminer, si vous permettez, pour...

M. Barrette : J'aurais voulu avoir... poser une autre question, là.

M. Dubé : Mais c'est parce que...

Le Président (M. Simard) : Bien, il vous reste 1 min 45 s.

M. Dubé : 1 min 45 s.

M. Barrette : Très bien. Le contre-argument à votre argument, il est très simple : les appels d'offres du Québec sont écrits pour avoir la plus haute qualité possible de ce que l'on achète. Quand on achète un tomodynamomètre, on n'achète jamais un moyen gamme. Au Québec, qu'on soit aux Îles-de-la-Madeleine ou à Montréal, dans un hôpital universitaire, on achète le haut de gamme. Quand on achète des lentilles cornéennes, on achète des hauts de gamme. Ce n'est pas vrai que la qualité est minimale, on met le haut de gamme. Maintenant, il y a des flafas qui peuvent venir avec. Ça, c'est vrai. Ça, c'est très vrai. Et ça a de la valeur, mais est-elle essentielle? Alors, moi, c'est mon contre-argument.

Et, quand vous parlez de valeur, moi, j'aime ça, parler de valeur, mais, à un moment donné, il faut la quantifier, la valeur dans un appel d'offres. Et ce que l'industrie a de la difficulté à faire, quand elle se présente à l'acheteur, c'est de dire : Nous, on a de la valeur. Parfait. Démontrez-le. Nous, de notre côté, l'acheteur, on a une qualité que l'on connaît, on écrit un devis pour avoir la qualité maximale qui est offerte. Prouvez-nous, dans l'argumentaire, qu'il y a une valeur additionnelle, pas des choses accessoires qui sont intéressantes, la valeur additionnelle. Ne trouvez-vous pas que, de votre côté, il y a là une difficulté de preuve?

M. Larose (Benoît) : Est-ce que je peux répondre?

Le Président (M. Simard) : Veuillez compléter, s'il vous plaît.

M. Larose (Benoît) : C'est très important de comprendre ça, on parle de seuil minimal de qualité. Vous dites au fournisseur : Proposez-nous des produits qui vont rencontrer au moins ce seuil-là. On va payer le moins cher, on va payer le prix le plus bas après. Donc, ça tend vers le seuil minimal, ce n'est pas un seuil maximal.

Le Président (M. Simard) : Très bien. Alors, sur ce, notre temps est écoulé, malheureusement. Je voulais remercier à vous trois pour la qualité de votre présentation.

Nous allons maintenant suspendre momentanément, le temps de céder, donc, la place aux prochains intervenants. Merci beaucoup.

(Suspension de la séance à 12 h 17)

(Reprise à 12 h 20)

Le Président (M. Simard) : Nous recevons maintenant le CEFRIO. Messieurs, auriez-vous l'amabilité de vous présenter, sachant d'avance que vous disposez d'une période de 10 minutes?

Centre francophone d'informatisation des organisations (CEFRIO)

M. Langelier (Michel) : 10 minutes?

Le Président (M. Simard) : 10 minutes.

M. Langelier (Michel) : Merci, M. le Président. Mesdames messieurs de la commission, mon nom est Michel Langelier, je suis le P.D.G. du CEFRIO et j'ai le plaisir d'être accompagné, aujourd'hui à ma droite, avec M. Vincent Tanguay, qui est ancien vice-président Innovation et Transfert et aussi témoin, dans l'écosystème, de tous les changements technologiques dans les dernières années. Et aussi j'ai également, à ma gauche, M. Christian Lévesque, député de Lévis...

Une voix : Ancien.

M. Langelier (Michel) : ...ancien, excusez, excusez, ancien député de Lévis, qui, essentiellement, nous accompagne dans nos efforts et activités de relations gouvernementales.

Écoutez, je vais aller rapidement au vif du sujet. On est très heureux d'être reçus aujourd'hui en commission pour vous partager nos réflexions par rapport au projet de loi n° 37. Étant donné que le temps imparti est bref, je vais tout simplement vous donner un bref aperçu, une synthèse des points principaux.

Donc, la première chose, c'est que je vais vous entretenir sur qu'est-ce que le CEFRIO fait, et ça va mettre la table par rapport à pourquoi qu'on est intéressés de répondre à l'invitation qui nous a été faite de réagir sur le projet de loi. Par après, on va vous expliquer trois dimensions, trois axes importants qu'on suggère que les membres de la commission regardent sérieusement, qui vont toucher le projet de loi. Et, par après, je vais tout simplement terminer pour couvrir les points principaux.

Donc, le CEFRIO. On est un centre qui facilite la recherche et l'innovation dans les organisations. On existe depuis 1987. On a 285 membres, universités privées et du public, et on a 90 chercheurs associés. On est fondamentalement un OSBL. Notre principale mission, c'est d'accélérer l'adoption de la culture numérique. Notre vision, elle est très simple,

c'est la réussite numérique du Québec dans un contexte d'économie numérique. On est un organisme qui est neutre, indépendant. On facilite les meilleures pratiques et, à ce niveau-là, on regarde toute la question de l'appropriation du numérique.

On a trois vocations clés. La première, elle est très simple, on pourra vous remettre essentiellement un exemple de qu'est-ce qu'on fait, on fait des enquêtes, des recherches statistiques qui nous permettent de comprendre les usages du numérique. On fait ça essentiellement depuis les 20 dernières années. Donc, on est capables de voir l'évolution. Et, à ce niveau-là, à tous les mois, il y a 1 000 répondants qu'on interroge sur différentes questions, que ça soit le commerce électronique, sur les services gouvernementaux. D'ailleurs, la copie qu'on va laisser va vous donner des bonnes indications sur comment les gens souhaitent avoir les services du gouvernement.

Deuxième chose, projets pilotes. On fait beaucoup de projets pilotes. Un des «success stories» du CEFRIO, ça a été l'école en réseau, qui est devenue par après, après 12 ans, un projet qu'on a mis à l'échelle, qui est devenu les cégeps en réseau, et maintenant l'Italie souhaite acquérir cette façon de fonctionner en télé-éducation.

Donc, la mise à l'échelle, pour nous, elle est très importante parce que c'est ça qui donne le succès essentiellement de tout l'effort de guerre qu'on fait pour être capable d'accélérer et de faciliter les adoptions du numérique.

Donc, pourquoi on est intéressés d'être ici aujourd'hui, de partager nos réflexions? La première donnée intéressante, c'est : 92 % des Québécois sont connectés. Donc, il y a énormément de chemin qui a été fait. Et, à partir de ça, il y a 95 % des Québécois qui ont des appareils numériques, que ça soit les ordinateurs, les tablettes, les portables. Donc, la fracture numérique qui existait, le clivage qui existait s'amoindrit, et ça, c'est une réalité qui fait que les gens, maintenant, sont habitués d'avoir le service dans la sphère du privé et, maintenant, souhaitent la même chose, un service optimal du gouvernement au niveau du numérique. Donc, dans ce sens-là, le citoyen, lui, qu'est-ce qu'il veut au-delà du service gouvernemental, c'est aussi la question de regarder comment on utilise de manière judicieuse tous les deniers publics. Et, comme payeur de taxes moi-même, je suis très sensible par rapport à ça.

Donc, en regardant le projet de loi, nous, on croit essentiellement qu'il y a des éléments très porteurs qu'on aimerait certainement partager avec vous. Et qu'est-ce qu'on accueille favorablement, c'est le concept que les approvisionnements ne deviennent plus juste des achats, mais qu'ils deviennent des achats stratégiques, et ça, je vais vous donner quelques exemples pourquoi qu'on accueille ça favorablement, et aussi le fait que ça va amener une concentration, une concertation d'experts technologiques en amont pour faire les achats comme tels.

Donc, pour le CEFRIO, nous, ça rejoint essentiellement notre mission d'aide, qui est de faciliter et d'accélérer la transformation numérique de l'État. Et, à ce niveau-là, le CEFRIO participe, avec le Conseil du trésor, sur l'identification des cibles à atteindre et le baromètre. Donc, c'est une contribution qu'on souhaite davantage amener comme experts accompagnateurs avec le projet de loi.

Donc, si on regarde les trois dimensions de réflexion, la première, c'est toute la question de la gestion de la transformation. Donc, qui dit nouvelle infrastructure a un impact direct sur la question des... comment les gens vont les utiliser, les processus qu'on va amener puis aussi les systèmes qu'on va mettre en place. Et ça, juste ça, là, ça exige des nouvelles... de bâtir des nouvelles compétences. Vous avez tous le cas classique, probablement que, quand vous avez appris à twitter, bien, essentiellement, là, vous ne saviez pas les... vous ne compreniez pas le système des «hashtags», etc. Aujourd'hui, on est en train de former les conseillers, justement, gouvernementaux à cet effet-là. Pour donner un exemple que l'accompagnement est clé, ce n'est pas juste important d'aller avec une technologie, mais, essentiellement, la dimension, c'est que l'humain doit primer avant tout le choix technologique.

Donc, à ce niveau-là, le deuxième axe, c'est la question de l'accès des partages des données. On est tous conscients que la question de l'accessibilité et le partage des données, c'est un point très sensible. Et, si on prend, exemple, le réseau académique, pour avoir travaillé dans ce secteur-là moi-même, les professeurs avec qui je travaillais, bien, essentiellement, étaient très réfractaires à utiliser des technologies, exemple, comme Dropbox. Pourquoi? Parce que, pour eux autres, c'était de donner essentiellement accès sur des serveurs américains à des données de projets de recherche, et, essentiellement, c'est tout à fait normal que ce genre d'achat d'infrastructure là fait en sorte qu'à un moment donné les gens peuvent être réfractaires.

Mais, en même temps, il faut regarder le bon côté des choses. C'est en développant... en achetant des technologies collaboratrices, on peut permettre essentiellement de réduire l'approche silo qu'on voit souvent dans des projets collaboratifs.

Donc, la troisième dimension, c'est la question de l'évolution rapide des technologies. Aujourd'hui, avec le 5G, qui va arriver dans un an, hein, le 5G, là, ça arrive dans un an, les chaînes de blocs, qui vont changer la façon qu'on va faire tous les contrats... Moi, si j'étais dans les souliers de l'AMF, là... Je suis très interpellé. D'ailleurs, ils ont à peu près 100 experts pour regarder cette question-là puis comment ça va découler dans les transactions immobilières. Les gens vont pouvoir même acheter leurs autos. Pouvez-vous comprendre que ça va être une nouvelle façon de transiger?

L'intelligence artificielle, vous êtes tous au courant, mais, en même temps, il y a des technologies qui peuvent être très porteuses. Regardons toute la question de la sécurité publique. Si on mutualisait, si le projet de loi permet de mutualiser les technologies dans les organismes qui évoluent, exemple, dans... que ce soit la Croix-Rouge, que ça soit les villes, etc., bien, présentement, si on regarde, les technologies existent présentement avec l'intelligence artificielle pour pouvoir gérer le flot des eaux en amont pour éviter des inondations à tous les printemps. Ces technologies-là existent, ça peut servir le bénéfice du citoyen, mais il faut se poser les bonnes questions en amont pour faire les bons choix technologiques. Donc, tout ça, là, bâtir la capacité, ça fait partie de la culture du numérique. Je ne sais pas qu'est-ce que j'ai en... Une minute?

Donc, j'arrive à la conclusion. Écoutez, l'adaptation aux technologies va demander un accompagnement sans relâche à tous les niveaux. Et, à ce niveau-là, il faut se poser la question comment le projet de loi met en amont tout l'humain d'abord.

Le Président (M. Simard) : Très bien.

M. Langelier (Michel) : Parce que, vous savez, là, la transformation numérique, là...

Le Président (M. Simard) : Merci.

M. Langelier (Michel) : ...ce n'est pas une question de technologie, c'est une question d'humains.

• (12 h 30) •

M. Simard : Bien, merci beaucoup, M. Langelier. Pile-poil sur le 10 minutes. M. le ministre, à vous la parole pour 16 minutes.

M. Dubé : Alors, merci, M. le Président. M. Langelier, et à vos collègues du CEFRIO, merci pour votre présentation. J'aimerais peut-être mettre en contexte, parce qu'il y a beaucoup de choses que vous avez dites qui sont... beaucoup de points qui sont très importants, mais j'aimerais mettre en contexte un peu, comme je l'ai fait à des sessions passées, ce qu'on essaie de faire avec le CSPQ versus quelques points que vous avez soulevés.

Premièrement, il faut bien comprendre que l'organisme, tel qu'on le connaît aujourd'hui, le CSPQ, avait trois volets. Il y avait ce qu'on va appeler le volet principal au niveau applicatif, infrastructures, technologies, les centres de traitement et les autres services qui sont faits et il y a le volet des achats. Alors, plusieurs de vos questions ont traité des deux, puis j'aimerais juste préciser quelques éléments, parce que, pour les gens ici qui nous écoutaient parler tantôt des achats, puis on arrive du côté de la transformation numérique, ça peut être un petit peu mêlant.

Donc, le principal objectif que nous avons, c'est de prendre particulièrement les gens qui s'occupent d'infrastructures technologiques, c'est-à-dire des gens qui opèrent des centres de traitement, qui font des applications qui ont... qui sont à... Les applications, ça, on va le dire, c'est des logiciels, des applications qui sont à portée gouvernementale. Ça, c'est le groupe qu'on veut spécialiser, qu'on sort du CSPQ, puis on dit : On veut avoir un gain d'expertise, on veut avoir une masse critique, et ces gens-là vont être dédiés uniquement à ça.

Quand on regarde les achats, on n'a pas besoin d'en parler longtemps, là, on dit : Il y a un groupe, en plus, qui était dans le CSPQ, qu'on amène puis qu'on veut spécialiser, regrouper. Donc, on va travailler sur l'infrastructure pour avoir la masse critique, les meilleures pratiques, etc. Donc, je veux juste préciser ça, parce que, des fois, ça peut être un peu difficile pour les gens de voir où est-ce qu'on veut aller avec ça.

Par contre, ce que je trouve très intéressant de votre point, c'est que, lorsqu'on vous demande votre expertise pour savoir comment les entreprises vivent — puis là c'est vraiment l'expertise du CEFRIO — le besoin de la transformation numérique, moi, je vous ferais un parallèle avec le gouvernement, O.K., parce qu'on a décidé qu'on allait regarder l'informatique de façon générale très différemment au gouvernement, puis j'aimerais vous entendre sur notre stratégie, parce que c'est ça qu'on vous demande aujourd'hui.

Je vous donne l'exemple que le groupe qui s'occupe en ce moment de l'informatique de façon générale n'a pas uniquement les infrastructures à s'occuper. Les infrastructures, c'est un des quatre volets que nous avons, hein? On a décidé, dans la dernière année, puis ça, on a posé des gestes très concrets depuis un an, à avoir un groupe qui s'occupe de la cybersécurité, parce que la cybersécurité n'avait peut-être pas le focus qu'on devait lui donner. Donc, ça, c'est le premier groupe. On a créé un deuxième groupe, qui s'appelle le centre d'expertise, le CQEN, et qui, lui, puis là ça va rejoindre beaucoup des commentaires, c'est un... le groupe, le CQEN, va regarder comment se passe la transformation numérique du gouvernement. Et une des choses que je sais que vous avez été impliqués, mais je vais y aller rapidement, ça a été de nous aider à faire une espèce de baromètre de la transformation numérique, donc, mais on est dans un des quatre volets que nous avons regroupés. Ça va? Le troisième volet, bien, c'est sûr que c'est tout ce qui s'appelle logiciels, infrastructures, tout ça qu'on a discuté tout à l'heure. Puis le quatrième groupe, bien, c'est des grandes orientations gouvernementales.

Alors, moi, la question, je sais que ça a été long de poser la question, mais, une fois qu'on a décidé d'avoir un groupe spécialisé dans les achats, qui est très loin de l'informatique, puis j'y reviendrai, mais qu'on a décidé d'avoir un groupe en informatique qui a quatre bases, qui a vraiment quatre piliers, moi, ce que j'aimerais vous demander, puis je vous retourne la balle : Est-ce qu'on est en train de prendre la bonne approche? Puis c'est sûr que le CSPQ est important dans cette reconfiguration-là. Mais vous qui êtes un expert en transformation numérique, est-ce que le gouvernement prend une bonne approche en ce moment dans cette spécialité-là qu'on veut faire des quatre groupes, incluant le groupe d'infrastructures technologiques?

M. Langelier (Michel) : Parfait.

Le Président (M. Simard) : M. Langelier.

M. Langelier (Michel) : M. le Président, est-ce que vous me permettez de répondre en amont et de laisser mon collègue, par après, l'achever?

Le Président (M. Simard) : Très volontiers, monsieur.

M. Langelier (Michel) : Parfait. Merci. Écoutez, moi, je pense que, on ne se le cache pas, toute la question de l'administration publique, avec son virage, ça a été accueilli extrêmement favorablement avec le CEFRIO. Pourquoi? Parce que c'était attendu, puis on a fait la démonstration, là, que les gens sont prêts à passer ça. Et, de cette façon-là, nous, on l'accueille. En même temps, on comprend le rôle, la vocation du CQEN. Ceci étant dit, le CQEN doit se mettre en place. Il y a beaucoup d'embauche, etc. Il y a des groupes, comme le CEFRIO, qui peuvent accompagner, justement, le CQEN pour accélérer et bâtir la capacité, parce que qu'est-ce que je comprends, c'est que les mois vont passer, mais on va vouloir... le Québécois va vouloir avoir accès à ces services comme il le souhaite présentement. Donc, ça, c'est une partie de la réponse.

Et l'autre partie de la réponse, c'est, avec Infrastructures technologies Québec, ils vont vouloir s'intéresser typiquement aux meilleures pratiques, et c'est là que le CEFRIO peut être d'utilité. C'est là que le CQEN peut aider dans la transformation numérique. On ne se le cachera pas, nous, on a aidé, sur le volet manufacturier, 700 PME à faire leur plan de transformation numérique. On a la crédibilité. On a aussi des taux de succès qui varient entre 92 % et 96 % de succès. C'est immédiat. Donc, nous, on peut être certainement d'utilité.

Qu'est-ce que le projet de loi mentionne, c'est... il ne parle pas d'organismes autres que publics. Donc, moi, à ce que je sache, dans le projet de loi à l'heure actuelle, là, ça n'inclut pas les OSBL. Ça parle juste d'organismes publics. Donc, il y a une nuance, puis vous pouvez peut-être juste faire cette réflexion-là en disant : Peut-être qu'on pourrait ouvrir cette porte-là. Puis évidemment ça va être aux décideurs essentiellement de décider si l'expertise d'un organisme comme le CEFRIO est pertinente ou pas.

M. Tanguay (Vincent) : Merci. J'aimerais vous positionner le CEFRIO dans cet ensemble-là. Le CEFRIO, c'est un médiateur. Parce que, quand le président parlait qu'il y a un 150, 175 chercheurs qui travaillent, selon les projets, avec le CEFRIO, c'est que le CEFRIO n'est pas le dépositaire de la connaissance. La connaissance, c'est dans les universités. Dans les ministères et les organismes, vous avez des praticiens. Faire des achats, travailler en cybersécurité, c'est aussi le plus possible de se donner de la vision. Se donner de la vision, il faut être accompagnés. Il faut être accompagnés de gens qui ont regardé en avant de nous, qui ont le savoir, et ce sont des universitaires. Mais des universitaires qui travaillent avec le terrain, il y a une coche qui manque, parce que l'universitaire a un agenda. Un agenda, c'est de... dans sa carrière, c'est de ramasser des données, c'est de publier.

Quand il vient en aide à une organisation ou à un organisme, l'idée de se faire accompagner par des praticiens fait en sorte qu'on est capable de gérer le trafic entre l'agenda du chercheur et la pratique au quotidien où il est difficile, même, de libérer la personne qui travaille. Et le médiateur du CEFRIO, c'est celui qui, à la fois, fait le lien entre la pratique et le chercheur pour faire en sorte que les agendas se rejoignent et qu'on puisse définir en collaboration ou préciser en collaboration c'est quoi, la vision, vers où on doit aller. Et là, que ce soit en sécurité, que ce soit pour des bancs d'expertise, que ce soit pour l'acquisition des logiciels, bien, l'expert qui est sur le terrain peut s'assurer d'être accompagné dans les propositions qu'il fait sur les... je dirais dans les contrats gouvernementaux. Ça fait que c'est un peu ça, le rôle du CEFRIO, de médiateur entre la théorie et l'expert pratique.

M. Dubé : Alors, écoutez, j'apprécie beaucoup ces précisions-là, parce qu'en fait mon collègue le ministre délégué à la Transformation numérique a commencé ces consultations-là. Puis, encore une fois, comme je l'ai expliqué hier, on vient de déposer le projet de loi. Il fallait faire attention de le faire dans les bonnes étapes, puis je pense qu'on va être capables d'accélérer maintenant les consultations. Puis je veux vous remercier, parce que j'ai beaucoup entendu parler, justement, du baromètre numérique que vous allez mettre en place parce qu'on veut justement avoir une mesure de comment on va faire cette transformation-là au cours des prochaines années. Donc, je voulais juste faire cette précision-là puis j'apprécie votre collaboration.

Mais, étant donné que mes collègues sont là puis qu'ils se meurent de vous poser toutes sortes de questions sur le talent, etc., donc je leur passe la parole, puis on verra s'il nous reste un petit peu de temps peut-être.

• (12 h 40) •

Le Président (M. Simard) : Alors, j'ai deux demandes d'intervention, celle du député de Saint-Jérôme et celle du député de Rousseau. M. le député de Saint-Jérôme.

M. Chassin : Merci, M. le Président. Merci de votre présentation. Vous mentionnez d'ailleurs, en ouverture de votre mémoire, à quel point les Québécois qui transigent quotidiennement avec des entreprises par le numérique s'attendent à pouvoir faire la même chose avec le gouvernement, ce qui est effectivement une préoccupation, notamment le projet de loi n° 14, qu'on a adopté. Donc, on voit votre sensibilité du point de vue, dans le fond, du citoyen.

Par ailleurs, vous avez vraiment, au CEFRIO une certaine expertise sur laquelle j'aimerais miser en vous posant une ou deux questions sur notamment ce que vous mentionnez au volet III, c'est-à-dire les technologies de rupture qui s'en viennent, cette évolution rapide de la technologie qui promet beaucoup parce qu'il y aura des applications diverses qu'on peut, à la limite, difficilement anticiper, y compris pour le gouvernement, pour ses approvisionnements, pour les services internes qu'il devra rendre en termes de technologie et d'infrastructure technologique.

Alors, évidemment, au CEFRIO, vous avez, vous en avez parlé, ce rôle, finalement, de médiateur. Vous avez aussi un rôle de veille, en quelque sorte. Est-ce que vous pensez qu'il est envisageable, par exemple, qu'une structure comme celle qu'on entend créer dans le projet de loi n° 37 à l'interne du gouvernement fasse aussi ce travail de veille technologique pour s'assurer qu'on ne manque pas, finalement, des opportunités? C'est ça, l'expertise qu'on veut créer en concentrant aussi les ressources. Qu'en pensez-vous?

Une voix : Veux-tu répondre ou bien tu veux que je réponde?

M. Tanguay (Vincent) : Je peux bien commencer, vous parler des technologies de rupture. Pour bien se comprendre, les technologies de rupture, c'est ce qui révolutionne nos façons de faire. Il y en a, des technologies de rupture qui existent dans l'utilisation des données massives. Mais, avant — le Dr Barette est au courant de ça amplement — d'avoir des données massives du côté de la santé et des services sociaux pour qu'on puisse les réutiliser pour de meilleurs diagnostics, pour de la prévention, bien, il y a du travail à faire pour plusieurs années. Et, pour ça, je crois que cet accompagnement-là, pour bien comprendre les avantages, les inconvénients, les dangers en matière de sécurité personnelle, de transparence, d'établir la confiance, tant auprès de nos employés qu'auprès de la population, bien, il y a tout un travail de préparation.

Il y a un chercheur du MIT, monsieur ... Johnson, qui disait, là, régulièrement : Quand je mets 1 \$ en technologie, il faut que je mette 9 \$ en formation. Mais ça, il a dit ça il y a 10 ans. Aujourd'hui, les technologies sont exponentielles, de sorte qu'il faut absolument que le gouvernement, dans sa transformation, donne le temps à ses employés, permette le temps de se former pour ne pas qu'ils subissent l'ubérisation de l'éducation, de la santé ou du tourisme.

M. Chassin : C'est un peu le facteur humain que vous mentionniez.

M. Tanguay (Vincent) : C'est le facteur humain qu'on présente.

M. Chassin : En termes de veille puis de s'assurer... Parce qu'effectivement il y a des risques, et il faut en être conscients. En même temps, il y a des opportunités à saisir, notamment dans les services qu'on peut rendre en termes, par exemple, de services publics. Est-ce que là, dans cette fonction-là, il peut y avoir un avantage à avoir une expertise commune au sein du gouvernement? C'était peut-être un peu plus ça, ma question.

M. Langelier (Michel) : Oui. La courte réponse, c'est oui, mais ça ne fait pas de tort d'être capable de pouvoir utiliser tout l'éventail des connaissances, O.K.? Et il y a deux façons. Quand on veut bâtir des connaissances à l'interne, on peut soit les acheter ou soit on peut les développer. À ce niveau-là, avec le CQEN, c'est ça qui est en train de se faire. Il y a une transformation. Ils vont se développer. Il y a des partenariats avec l'ATN, etc. Mais, en même temps, pourquoi prendre le chemin long lorsqu'on peut avoir peut-être d'autres organisations qui ont ces habiletés-là.

Puis il n'y a pas juste le CEFRIO, hein? Il n'y a pas juste le CEFRIO en passant. Il y en a d'autres, là. Ça peut être TechnoCompétences, etc. Parce que, dans le volet transformation numérique, développer les compétences, c'est trois choses. C'est être capable de parler... de comprendre la technologie, O.K.? Donc, déjà là, c'est un apprentissage en soi. Deuxième chose c'est tout... être capable de pouvoir l'utiliser. Donc, c'est le volet plus cognitif. Et la troisième chose la plus dure, que probablement le CQEN et d'autres organismes à l'interne vont avoir de la difficulté, et c'est là que des organismes neutres comme nous autres, on peut intervenir, c'est de faire collaborer les gens. Et faire collaborer les gens, là, c'est un des trois piliers de développer ces compétences-là.

Ça fait que, oui, vous pouvez amener le côté expertise, vous pouvez amener la technologie, mais, si les gens ne collaborent pas puis ne partagent pas les données, là, vous ne serez pas capable, essentiellement, de faire avancer les dossiers, d'où l'importance d'ouvrir ça.

M. Chassin : Puis cet appel à la collaboration qui... à laquelle je pense qu'on est tout à fait sensible.

M. Langelier (Michel) : Et c'est pour ça que nous, là, dans les projets de ma première ligne santé numérique, etc., on a travaillé... on travaille des projets avec 20 et 30 partenaires, et notre job, là, notre métier, là, c'est de faire travailler le monde ensemble puis de faire confronter les technologies.

Le Président (M. Simard) : En conclusion.

M. Dubé : Peut-être, si je peux me permettre, parce que je vois qu'il nous reste... Ce que vous dites sur les TI, technologies de l'information, s'applique aussi aux achats. Il faut que les gens collaborent ensemble si on veut le faire. Alors, j'apprécie énormément des commentaires que vous avez faits aujourd'hui, puis on va en tenir compte dans nos prochaines étapes. Merci. Merci beaucoup.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. Je cède maintenant la parole au député de La Pinière.

M. Barrette : Merci, M. le Président. Alors, bienvenue à vous tous, là. Je... abrèger mes salutations pour aller directement au point parce qu'on a moins de temps, évidemment, que le gouvernement. Je vais vous poser une question qui est très générale, là : Quelle est la condition... pas la condition. Qu'est-ce qui fera en sorte que la transformation numérique va être un échec?

M. Langelier (Michel) : La réponse est très courte : les silos. Moi, je l'ai dit, là, je l'ai dit à plusieurs reprises à M. Boivin, je le dis à tout le monde, le gouvernement a un défi de taille, c'est d'être capable de briser les silos. Et là la réalité, c'est que tous les gens, tous les ministères, veux veux pas, il y a toujours une culture de compétition interne. Et la réalité, là, c'est : les gens veulent driver un agenda, etc. Nous, on arrive à... nous et d'autres organismes, là, on arrive essentiellement où ce qu'on veut faire travailler les gens, on n'a pas nécessairement ça.

M. Barrette : Là, vous parlez des silos entre les organisations. Est-ce que vous incluez là-dedans les silos technologiques?

M. Tanguay (Vincent) : Ah! silos technologiques. Oui, d'abord, à la première question, j'aimerais compléter en disant : le rythme de la transformation. Vous savez, on a vu souvent des technologies arriver dans des secteurs, notamment en éducation, où on n'a pas pris le temps de préparer les enseignants, et ça a été un échec. Il faut prendre le temps de préparer le monde. Notre message n'est pas compliqué, ici, hein, c'est de l'accompagnement. C'est... et, nous aussi, se faire accompagner par des spécialistes d'un domaine de sorte que... C'est la première chose.

Deuxièmement, il y a encore, autant chez nos employés, chez les employés de la fonction publique que dans les réseaux, un problème de — je n'arrête pas de dire le même message — littératie numérique, de compétence numérique, et, pour ça, il faut prendre le temps de le faire si on ne veut pas manquer notre coup. Donc, l'échec, il ne sera pas du côté technologique, il sera du côté de la compréhension, des capacités et du potentiel.

Secteur de l'éducation que je connais, puis que, je dirais, ma très bonne connaissance Mario connaît aussi, c'est que les enseignants ont tout un... les enseignants, qu'ils soient au collégial, université, primaire, secondaire, ont peu de temps à consacrer à la mise à niveau de leurs compétences, et ça, c'est une chose qu'on oublie souvent quand on... la technologie drive le changement plutôt que ce soit la compréhension des capacités d'un système, d'un logiciel. Autant les profs que les élèves n'utilisent pas 10 % du potentiel des outils d'Office. Ça fait qu'il y a du travail à faire pour qu'ils deviennent des citoyens numériques, et c'est la même chose pour les employés de l'État, pour les spécialistes. Prendre le temps de les former et se faire accompagner pour savoir par où on commence. Et moi, je défends le point que nous défendons comme organisation : Tournez-vous donc vers ceux qui sont capables de faire cette médiation-là pour pouvoir réussir vos changements.

M. Barrette : Vous savez, je suis tout à fait d'accord avec vous, là, puis je vais même en rajouter. Vous savez, dans mon domaine, je dis souvent : Ce n'est pas les médecins qui gèrent le coût de la santé, c'est l'industrie, parce qu'ils arrivent avec toujours une nouvelle bébelle, une application, un nouveau médicament. Quand je dis «bébelle», je ne dis pas ça négativement, là, je dis ça au sens caricatural du terme. Vous avez tout à fait raison, et ça, je ne pense pas que, dans ce projet de loi là, on s'adresse à ça d'aucune manière, mais vraiment d'aucune manière. Et moi, je pense que c'est un facteur d'échec qu'on ne fasse pas ça.

• (12 h 50) •

Mais, dans le même esprit, là, parce que vous avez accompagné, vous, des gens dans la transformation, vous êtes dans l'éducation, puis je pense qu'il y a des parallèles à faire avec n'importe quelle organisation, il y a la formation du personnel, il y a l'acquisition de données puis il y a l'utilisation des données. Vous avez donné, pris des exemples d'utilisation d'application ou de données, des applications de suivi de données, ainsi de suite, mais il y a aussi l'espèce... pas l'espèce, mais la nécessité d'avoir une certaine — et ça, c'est mon point de vue, je veux vous entendre là-dessus — uniformité qu'on doit avoir dans l'acquisition, l'entreposage et la gestion de la donnée. Est-ce qu'aujourd'hui vous considérez que c'est encore un élément qui est important ou vous pensez qu'on est tellement rendu suffisamment loin dans l'intelligence artificielle qu'on peut faire ce qu'on veut?

M. Langelier (Michel) : J'aimerais peut-être renchérir puis je vais essayer de faire les liens à votre réponse, là. Nous, en 2016, on a accompagné 20 ordres pour les aider, quoi, à améliorer leur usage de la télépratique. Et on a travaillé... orthopédistes, etc., à travers le Québec, essentiellement pour les aider à comprendre ça. Bon, le choix technologique, il vient après. Quand les groupes de gens, puis là je pourrais prendre les villes qu'on accompagne aussi, là, eux autres sont interpellés avec toutes sortes de fournisseurs de Solution Times Out, O.K.? On peut-u avoir la vision? On peut-u avoir justement les cibles baromètres? Est-ce qu'on peut se faire un plan de transformation numérique? Et à partir de la vision, à partir des besoins, à partir du modèle d'affaires, bien là, essentiellement, les solutions technologiques vont apparaître, puis là, bien, c'est là que les experts technologiques rentrent dans l'équation et, par après, c'est une question de «change management».

Pour revenir par rapport à l'uniformité des données, moi, je ne pense pas, honnêtement, là, puis là je réponds vraiment plus sur un côté très personnel, je ne pense pas que la réponse est vraiment... que «one size fits all». Il y a plusieurs contextes. On prend, exemple, tous ceux qui font de la science, ils ne veulent pas... ils veulent protéger leur brevet, etc. Donc, ça veut dire que, quelque part, ils vont faire appel à certaines technologies que d'autres n'utiliseront pas. Et vous allez avoir ça, hein, vous allez avoir ça au sein du gouvernement. Le fameux laboratoire de cybersécurité, là, ils vont vouloir utiliser des technologies qui sont propres à eux autres, là.

Ça fait qu'il ne faut pas nécessairement encarcanner tout le monde. Par contre, où est-ce qu'il y a des économies d'échelle, il faut les encourager, puis non seulement nous, on souhaite les encourager, on se dit : Regardez plus large, hein, donnez des possibilités à d'autres organismes, que ce soient les chambres de commerce, que ce soient les villes, que ce soit la Croix-Rouge, tous les organismes qui aident au succès de la réussite numérique du Québec, mutualisez les achats. Savez-vous pourquoi? Parce que ces gens-là cherchent tous à payer moins cher pour le prochain cellulaire.

M. Barrette : Je vous interromps, là, parce que, moi, il me reste là 3 min 30 s, je n'en ai pas plus. Alors, M. Tanguay, là — puis ce n'est pas un jugement, là, ne prenez pas ça de même, M. Langelier, là — M. Tanguay, vous avez parlé, là, de façon assez précise de l'importance que les gens aient une compétence et que, dans les grands ensembles, là, les grands réseaux, l'éducation, santé, le gouvernement, qui est lui-même un grand ensemble, là, s'il y a une transformation numérique qui doit se réussir, elle doit se réussir si tout le monde est capable de regarder la même donnée, là, ou toutes les données, là. Et là moi, je ne vois pas ça, je ne vois pas, dans le projet de loi, qu'on s'en va dans cette direction-là.

J'ai dit à la blague précédemment, pas ici, puis c'est à la blague, c'est une blague : Si la transformation numérique, c'est la création d'interfaces, mais qu'au-delà de l'interface il n'y a pas une donnée qui est utilisable, là, d'une façon fluide, on n'a pas réussi rien, là, dans la transformation numérique. Qu'en pensez-vous?

M. Tanguay (Vincent) : J'irais même en amont de ça. En amont de ça, il y a des choix technologiques qui sont faits. Et moi, je prierais les membres de la commission des deux côtés d'avoir une grande écoute de ce qui se passe du côté de l'éducation en ce qui a trait à l'acquisition des technologies pour que, s'il y avait une approche d'une stratégie d'adhésion plutôt que d'une stratégie qui oblige tout le monde à rentrer dans le même moule, je pense que vous seriez beaucoup plus

gagnants, à ce moment-là, à pouvoir, après ça, travailler avec eux. Je pense vraiment que... Je n'ai pas été longtemps au gouvernement, j'ai été cinq ans au gouvernement, et c'est à ce moment-là qu'on a parti le réseau du RISQ, le réseau du RISQ est le réseau interdisciplinaire scientifique québécois, où on a donné aux universités la possibilité d'être les propriétaires de leurs infrastructures justement pour qu'ils puissent capter, avec le temps, parce qu'on n'était pas là en 1995, 1994, 1995, 1996, mais garder tout ce qui s'appelle la propriété intellectuelle, tout ce qui s'appelle aussi la compréhension puis la mutualisation des données entre les universités et les collèges et faire en sorte aussi que cette expertise-là se développe de façon très respectueuse de ce que sont des établissements d'enseignement supérieur, notamment. Et je pense qu'il y va justement... Et c'est à la suite de ça que la question du Dr Barrette prend tout son sens. C'est que, si, entre l'enseignement supérieur, on s'entend sur des protocoles d'organisation des données massives, bien, je pense qu'on vient d'enrichir la société québécoise par le fait même.

M. Barrette : Alors, c'est exactement le sens de mon propos. Je reprends votre mot, la mutualisation des données, elle a aussi un sens pratique lorsque les données sont... les bases de données sont interrogeables par une tierce partie, mais ne serait-ce que l'État lui-même. Puis je vais aller plus loin, parce que vous avez parlé beaucoup d'entreprises. Moi, je vois une plus-value même économique au Québec si le Québec a un ensemble de données qui contrôle correctement. Êtes-vous d'accord avec ça?

M. Tanguay (Vincent) : Oui, absolument. Puis on a accompagné les associations touristiques régionales sur un projet de mutualisation de données. Pourquoi? Pour essentiellement faire connaître l'offre touristique. Quand quelqu'un arrive à un congrès à Montréal ou à Québec, il veut faire de l'écotourisme, bien, il va en Abitibi, etc. Mais ça, ça passe par des plateformes communes et de l'échange des données, avec un protocole de standardisation. Dans ce sens-là, j'avais mal compris votre question. Désolée, Dr Barrette.

M. Barrette : Excusez-vous pas, des fois, je pose mal mes questions.

M. Tanguay (Vincent) : Non, non, mais je... Mais c'est ça.

Le Président (M. Simard) : Alors, messieurs Langelier, Lévesque et Tanguay, merci beaucoup pour la très belle présentation que vous nous avez partagée.

Sur ce, j'ai une annonce importante à vous dire, nous allons suspendre nos travaux jusqu'à 15 heures. Au revoir.

(Suspension de la séance à 12 h 58)

(Reprise à 15 h 02)

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

Donc, nous poursuivons les 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.

Cet après-midi, nous entendrons les organismes suivants : le Groupe d'approvisionnement en commun de l'Est du Québec — bienvenue, messieurs — le Syndicat de la fonction publique et parapublique du Québec, le Conseil des entreprises privées en santé et mieux-être et le Conseil canadien des innovateurs.

Donc, je souhaite la bienvenue à nos premiers intervenants. Messieurs, auriez-vous l'amabilité de vous présenter? Et vous savez que vous disposez d'une période de 10 minutes.

Groupe d'approvisionnement en commun de l'Est du Québec (GACEQ)

M. Gagnon (Sébastien) : Merci, M. le Président. M. Dubé, ministre responsable de l'Administration gouvernementale et président du Conseil du trésor, MM. les députés, nous tenons à remercier les membres de cette commission d'offrir l'opportunité au Groupe d'approvisionnement en commun de l'Est du Québec, le GACEQ, d'exprimer sa vision sur le projet de loi n° 37 qui viendra instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales.

Tout d'abord, je me présente. Je m'appelle Sébastien Gagnon, directeur général par intérim, et je suis accompagné de M. François St-Cyr, directeur général adjoint intérimaire et responsable des appels aux marchés. En plus d'avoir tous deux travaillé en établissement en approvisionnement, nous sommes issus de deux anciennes corporations d'achats régionales, respectivement de l'Estrie et du Saguenay—Lac-Saint-Jean, régions dans lesquelles nous résidons également. Depuis 2012, nous avons eu le privilège de partager, de participer à la construction de notre organisation, le GACEQ, dont nous sommes très fiers.

D'entrée de jeu, sachez que l'équipe du GACEQ accueille favorablement l'initiative de la création du Centre d'acquisitions gouvernementales. Par ce projet inspiré de modèles à succès, le gouvernement pourra maximiser des économies d'échelle, que ce soit dans les acquisitions de biens, services, systèmes d'information ou équipements de toute nature.

Qui sommes-nous? Nous desservons neuf régions administratives avec une équipe compétente et chevronnée d'une soixantaine de personnes réparties dans six places d'affaires. Notre territoire couvre l'Estrie, la Mauricie—Centre-du-Québec, la région de Québec, le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie, le Saguenay—Lac-Saint-Jean, le Nord-du-Québec et les

Îles-de-la-Madeleine. Ce sont 14 établissements de santé qui sont desservis par le GACEQ. Ainsi, nous couvrons la plus grande étendue territoriale et le plus grand nombre de régions administratives.

Notre organisation est issue d'une fusion, en 2012, de cinq corporations d'achat régional. Bien avant cet événement, plusieurs régions s'étaient déjà réunies pour faire de l'achat regroupé à grande échelle. Elles étaient conscientes des avantages, et c'est pour cela qu'elles ont fait le choix de collaborer ensemble. Par exemple, à elle seule, la région comme la Côte-Nord disposait qu'un pouvoir d'achat initial d'environ 5 %. Aujourd'hui, tout comme l'ensemble des membres du GACEQ, elle dispose d'un pouvoir d'achat de 35 %. Même les plus gros établissements comme le Centre hospitalier universitaire de Québec ont pu tirer profit de l'augmentation de ce pouvoir d'achat.

Rapidement, les effets bénéfiques de la fusion des corporations ont été ressentis au point où la valeur du portefeuille est passée de, 2012, 613 millions à, aujourd'hui, 923 millions de dollars, ce qui a représenté une augmentation fulgurante de 51 % du volume d'affaires et également des économies générées pour l'ensemble du réseau de 193 millions de dollars.

Le portefeuille du GACEQ est constitué de plus de 400 dossiers en biens, fournitures, équipements de tout genre. Notre organisation est détentrice d'une expertise en matière de technologies d'information et d'équipements médicaux. Ce sont nos deux portefeuilles provinciaux les plus importants.

Le premier portefeuille est donc relatif aux technologies de l'information, les TI. Ces dossiers sont essentiels pour la mise en oeuvre de l'orientation ministérielle du MESS pour des systèmes d'information unifiés. Il comprend plus de 35 dossiers ayant été attribués par le ministère de la Santé depuis 2016. Il représente une valeur contractuelle approximative de 330 millions de dollars. Ces derniers requièrent un travail colossal de coordination puisque les solutions TI recherchées doivent permettre à l'ensemble des établissements du réseau et du ministère de se partager un même système d'information afin d'atteindre des cibles communes.

Le deuxième portefeuille concerne les équipements médicaux, par exemple défibrillateurs, échographes cardiaques, équipement d'imagerie. Pour l'année 2018-2019, nous avons réalisé 80 % des dossiers de maintien d'actifs du réseau, ce qui représente une valeur totale de 205 millions de dollars. Ces dossiers ont généré à eux seuls 18 millions de dollars d'économies. Au GACEQ, en maintien d'actifs, trois appels d'offres sur quatre sont réalisés avec des critères de qualité, car nous croyons que les Québécois sont en droit d'obtenir des soins avec les meilleurs équipements sur le marché.

Nous ne pourrions réussir la réalisation de tels dossiers d'envergure sans le concours des établissements, des professionnels de la santé, de la Fédération des médecins spécialistes du Québec et du ministère de la Santé et des Services sociaux. Nous pouvons affirmer que notre offre de services est adaptée aux besoins de nos clients, de la définition du besoin jusqu'à la mise en place du contrat. Les clients membres sont impliqués dans toutes les grandes étapes du processus. Ce n'est pas une option, c'est une nécessité.

Dès le démarrage du GACEQ, nous nous faisons un point d'honneur de travailler avec chacun de nos établissements pour qu'ils puissent trouver leur compte dans chacun de nos appels d'offres. Afin de répondre à leurs préoccupations quant aux enjeux locaux, il est impératif que nos équipes connaissent le marché dans lequel ils évoluent. Que ce soit dans la région de la Capitale-Nationale ou encore en région nordique, cette connaissance est essentielle au maintien d'un approvisionnement de qualité ainsi qu'à une saine concurrence au niveau local, régional ou national.

Le rôle stratégique de nos professionnels est primordial. Ils doivent tenter d'anticiper les impacts sur la capacité des PME à répondre aux appels d'offres. Également, ils prennent en compte certains critères d'analyse au moment d'élaborer leurs stratégies d'appel aux marchés en lien avec l'article 16 de la Loi sur les contrats des organismes publics, qui stipule : «Un organisme public ne peut procéder à un appel d'offres visé à l'article 15 sans prendre en considération l'impact d'un tel regroupement sur l'économie régionale.»

Voici quelques exemples. Est-ce que les fournisseurs ont la capacité de répondre à l'appel d'offres en lien avec la volumétrie estimée? Pouvons-nous favoriser un appel d'offres en lots par territoire pour stimuler la concurrence? Est-il possible d'inclure également des critères de développement durable?

Depuis 2012, c'est avec fierté que le GACEQ a réalisé plus de 60 dossiers comportant au moins une spécification liée au développement durable. Nous nous faisons un point d'honneur d'encourager également ces initiatives auprès de nos établissements membres à faire de plus en plus de l'achat responsable.

Nous aimerions attirer votre attention sur un volet important de nos activités corporatives, car, outre le réseau de la santé, le GACEQ répond à 90 autres clients. Depuis 2012-2013, le GACEQ a établi un partenariat privilégié lui permettant de desservir le réseau des universités québécoises en collaborant étroitement avec le Regroupement des gestionnaires d'approvisionnement des universités québécoises, communément appelé le RGAUQ. La valeur d'origine de ce portefeuille, estimée au départ, 2012-2013, à 13 millions, a déjà atteint, en 2017, 36 millions. Et le réseau des universités a bénéficié de plus de 2,5 millions d'économies potentielles cumulées depuis le début de cette collaboration.

• (15 h 10) •

Pour avoir la prétention de conclure un tel partenariat, nous avons, de part et d'autre, ajusté nos pratiques d'affaires. L'engagement du RGAUQ se traduit par sa participation sur plusieurs tables décisionnelles au GACEQ. Cette collaboration des deux organisations permet l'atteinte d'objectifs ambitieux et est certainement prometteuse pour l'avenir.

En conclusion, M. le Président, nous croyons que ce projet de loi permettra aux GAC d'aller encore plus loin et de répondre à certaines limites de notre modèle d'affaires actuel. Nous aurons notamment la possibilité de créer des pôles d'expertise dans certaines spécialités, par exemple les affaires pharmaceutiques. La fusion de nos organisations rendra disponible un grand éventail de ressources humaines spécialisées qui seront mises à la contribution du nouveau CAG.

Puisque l'information est le nerf de la guerre, nous croyons également qu'il nous sera possible d'aller encore plus loin dans le déploiement de systèmes d'information et qu'ils nous permettront d'être plus agiles et de développer une intelligence d'affaires en approvisionnement. Les particularités des différents réseaux devront être considérées dans une offre de services adaptée aux besoins de ses partenaires. Quoi qu'il en soit, nous sommes convaincus que la future organisation

saura capitaliser sur l'expertise présente au sein des équipes des GAC, du CSPQ et de Collecto déjà déployée dans les différentes régions québécoises.

MM. les députés, nous connaissons le marché de proximité et nous connaissons les centaines de fournisseurs qui approvisionnent quotidiennement nos clients. Ce sera avec plaisir que nous pourrons les accompagner dans la mise en oeuvre de ce projet qui, nous en sommes convaincus, permettra de faire réaliser des économies substantielles aux Québécois. Merci.

Le Président (M. Simard) : Merci à vous, M. Gagnon. Si je ne m'abuse, vous avez déjà été député à la Chambre des communes...

M. Gagnon (Sébastien) : ...M. le Président.

Le Président (M. Simard) : ...dans un comté-phare de l'Est du Québec, qui est Jonquière-Alma.

M. Gagnon (Sébastien) : Tout à fait, M. le Président.

Le Président (M. Simard) : Bien, heureux de vous retrouver, M. Gagnon.

M. Gagnon (Sébastien) : Mais aujourd'hui retraité de la politique.

Le Président (M. Simard) : Ah! mais quand même. À ce que je vois, pas tout à fait, quand même, hein? Alors, bienvenue parmi nous. M. le ministre, à vous la parole pour une période de 16 minutes.

M. Dubé : Bon, alors, écoutez, M. Gagnon, maintenant que je connais un peu plus votre passé... bien, j'apprécie, j'aimerais, avant de commenter sur votre présentation, peut-être profiter de l'occasion pour remercier vos collègues des GAC qui sont là encore aujourd'hui. J'ai dit un peu à la blague tout à l'heure que je trouvais intéressant de revoir des gens qui ont participé, soit hier au niveau de SigmaSanté, ou du GACOQ, ou même du CSPQ, qui sont là aujourd'hui, puis je pense que c'est... Vraiment, je suis agréablement surpris de voir cette collaboration-là qui se répercute jusqu'ici, dans cette présentation-là du projet de loi. Ça fait que je pense que c'est un des facteurs de succès qu'on entend depuis quelques sessions, c'est comment ces gens-là vont pouvoir travailler ensemble. Alors, de vous voir tous ici aujourd'hui, je trouve ça très valorisant, mais surtout très encourageant lorsqu'on arrive à un projet de loi qui va amener des changements. Puis, on le sait, un des éléments importants pour réussir, bien, c'est de faire cette gestion-là du changement. Donc, je voulais le souligner, que vous soyez tous là aujourd'hui. Il n'y a personne qui vous l'a demandé. En tout cas, ce n'est pas nous, je veux clarifier ça. Et, quand on m'a fait remarquer ça, je trouve que c'était un très bon signe. Mais inquiétez-vous pas, ce n'est pas le pot qui s'en vient, là, c'est...

Écoutez, j'ai plusieurs commentaires, mais j'aurais voulu écrire une partie de votre discours que je n'aurais pas fait mieux, parce que ce que vous nous dites aujourd'hui, puis probablement forts de l'expérience des regroupements que vous avez vécus, l'objectif principal du regroupement qu'on veut faire au niveau du groupement d'achats, c'est exactement ça. Et je me plais à dire, puis je vais arrêter de le citer, le député de La Pinière, parce qu'il va finir par penser que j'aime beaucoup ce qu'il fait, mais il a fait des bonnes choses. Il a fait des bonnes choses. Et de voir qu'on regarde l'expérience passée, de ce que vous avez vécu et des résultats, tant au niveau des économies... Puis je vais vous reposer peut-être quelques questions plus précises sur des préoccupations que j'ai ou que les gens pourraient avoir, mais je veux vous dire que l'expérience du GACOQ, l'expérience du GACEQ, que vous venez de nous expliquer, pour moi, m'encourage énormément à continuer dans la direction qu'on veut faire de ce nouveau groupement d'achats. Donc, ça, c'est mon premier point.

Il y en a quelques-uns qui préoccupent les gens, puis surtout celui de l'Est du Québec, là, qui avait initialement, je dirais, un regroupement régional, parce que vous avez quand même un bagage qui est important de ce côté-là. Puis je vais vous poser... juste pour bien vous préparer, je vais poser la question à deux niveaux. Il y a deux préoccupations que les gens ont, c'est comment on va respecter l'aspect régional dans nos achats puis particulièrement, parce qu'on associe souvent le côté régional avec les PME en région aussi. Alors, je voudrais vous entendre un peu là-dessus, parce que vous avez quand même une expérience, là. On n'est pas le théorique, là. Vous l'avez vécu puis vous avez dû... lorsque vous recevez des demandes de vos gens pour qui vous agissez, vous avez quand même à trouver cet équilibre-là de trouver le meilleur produit de qualité au meilleur prix, mais vous avez des enjeux de région puis vous avez des enjeux de PME qui sont en région, qu'on veut encourager.

Alors, je vous demanderais d'élaborer un peu là-dessus, parce que, pour moi, on entend beaucoup de choses, depuis qu'on a déposé le projet de loi, que, bon, bien, on va arrêter d'acheter en région puis on va arrêter d'acheter aux PME, ce qui n'est vraiment pas le cas. Votre expérience là-dedans, j'aimerais vous entendre là-dessus, s'il vous plaît.

M. Gagnon (Sébastien) : Tout d'abord, si vous me permettez, M. le Président, il faut comprendre que la majeure partie des achats locaux sont réalisés en établissement, il y a des commodités qui ne seront probablement jamais négociées dans les groupes d'achats. Mais reste qu'il y a des fournitures, des négociations qui se font d'établissement par établissement.

Ceci étant dit, on a développé des mécanismes, mais en collaboration avec les établissements. Je vais prendre, par exemple, dans la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean, la stratégie de négociation fait en sorte qu'à un moment donné on regarde, on regarde l'opportunité : Est-ce qu'il y a un risque pour les fournisseurs? Est-ce que ça peut servir l'intérêt? Est-ce qu'on veut générer des économies? Dans certains dossiers, il n'est pas stratégique de le faire en achats regroupés.

Je sais qu'hier mon collègue avait abordé la notion, le dossier emblématique des produits laitiers. Il a été conclu, avec le CIUSSS du Saguenay—Lac-Saint-Jean, qu'ils étaient mieux placés pour réaliser leur appel d'offres, bien que nous réalisons l'appel d'offres presque provincial ou, à tout le moins, sur notre territoire. Puis la résultante de cette stratégie fait en sorte que je dois publiquement mentionner des prix. Le lait est moins cher au Saguenay—Lac-Saint-Jean que dans d'autres régions tout simplement parce qu'il y a suffisamment de concurrence locale, puis on a stimulé... on fait affaire avec cette concurrence-là. Ça fait que la stratégie d'affaires de négociation, elle ne se réplique pas dans tous les dossiers.

D'autres éléments, par exemple, qu'on va faire...

M. Dubé : Est-ce que je peux juste préciser ma question? Donc, dans le cas, par exemple, d'achats régionaux, vous avez essayé de trouver les bons produits qui vont avoir... que la région a des caractéristiques qui permettent ce regroupement-là tout en privilégiant les prix. Alors, ce n'est pas mur à mur partout, cette approche-là. C'est ça que vous me dites.

M. Gagnon (Sébastien) : Exactement. On a un portefeuille dans lequel on identifie, on regarde : Est-ce qu'il y a des enjeux? Puis ces enjeux ne sont pas les mêmes d'une région à l'autre. Par exemple, dans le Bas-Saint-Laurent, c'était d'avoir des dispensaires de fournitures d'équipement de bureau. Il y avait cette préoccupation-là d'avoir des services de proximité. Ce qu'on s'est rendu compte par l'achat regroupé, c'est qu'on a la capacité de négocier avec des manufacturiers importants, mais, en même temps, on avait aussi la capacité d'exiger d'avoir des points de service proches de leur clientèle. Ça aussi, ça a eu un effet bénéfique, là, l'achat regroupé.

Or, on n'est pas naïfs non plus, il faut être vigilants toujours, et ce pourquoi on reste connectés avec nos différentes régions. Il faut connaître le territoire, il faut connaître le marché. Puis on est toujours très sensibles puis très à l'affût, tu sais, des mouvances, là, sur la compétition. C'est sûr que ce n'est pas nous qui finalisons l'appel d'offres pour le fournisseur, mais, quand même, on s'assure... Je répète un peu l'exemple de tantôt. Si on se retrouve que le professionnel propose un volume auquel un fournisseur régional ne pourrait pas soumissionner, bien, il va segmenter son volume pour permettre au territoire de pouvoir se positionner.

M. Dubé : Et comment, sur l'aspect plus... je pense que vous répondez très bien au niveau des régions, mais l'aspect PME là-dedans, est-ce que vous vous retrouvez dans des situations, des fois, surtout en région, où on voudrait acheter au bon prix, mais encourager certaines PME régionales? Comment vous gardez cet équilibre-là avec les PME, des fois, qui se retrouvent à avoir des enjeux de prix ou des enjeux de coûts différents? Vous parliez tantôt du domaine de fournitures de bureau, mais je veux vous entendre un peu sur l'aspect PME face à des grandes entreprises.

• (15 h 20) •

M. Gagnon (Sébastien) : Bien, il y a des leviers dans la Loi sur les contrats des organismes publics, j'ai, entre autres, le développement durable. J'ai en tête une entreprise, dans la région métropolitaine, qui s'est lancée en affaires, qui compétitionnait un géant européen. Mais le bon côté, c'est qu'ils récupéraient des produits d'hygiène et de salubrité puis, bien, ils nous ont demandé : Écoutez, on a des pratiques écoresponsables. Est-ce que ça peut être apprécié? On a mis des critères qui ont pu apprécier ces efforts de développement durable, et il a réussi à positionner son offre de service. Il y a certains leviers et certaines possibilités qu'on peut regarder, qui peuvent aider les PME.

M. Dubé : Est-ce que ça s'est fait au détriment du coût?

M. Gagnon (Sébastien) : Est-ce que ça s'est fait au détriment du coût? C'est qu'on est prêt, dans certains... dans des dossiers, on est prêt à payer un peu plus cher, justement, pour avoir, tu sais, des produits qui sont à la fois écoresponsables, qui ont une vision de développement durable, etc. Ça fait que, donc, ça ne devient plus juste une notion de coût. On regarde, bien sûr, le coût, mais on apprécie les efforts de l'entreprise à cet égard.

M. Dubé : Je vais passer la parole à mes collègues, mais je ne peux pas m'empêcher de vous demander votre expérience en tant qu'entité qui a subi... qui a vécu des regroupements avec d'autres. Quel est le principal facteur de succès de ce qu'on veut faire, de regrouper les gens, bon, de la santé, les organismes que vous représentez bien avec les gens de la... par exemple, de Collecto, qui sont d'autres organismes? Comment vous avez vécu ce regroupement-là? Puis quels sont les principaux facteurs de succès qu'on devrait avoir en tête pour réussir ce regroupement-là?

M. Gagnon (Sébastien) : Bien, on ne voulait pas au début. On aurait souhaité rester, on aurait souhaité, mais rapidement, rapidement, quand on a vu... je me souviens des... Un, il y avait déjà une cohésion entre les groupes d'achat. Il y avait déjà une chimie. Une fois qu'on a passé les barrières administratives puis qu'on s'est rendu compte des opportunités, je reviens avec mon pouvoir d'achat, là, à peu près 2,5 %, dès que je connectais mes contrats avec d'autres contrats avec la grande région de Québec, avec le même fournisseur, là, j'avais des gains de 3 %, 4 %. Ça fait que, rapidement...

Mais une des préoccupations qui étaient importantes, c'était de rester connectés avec nos établissements. Puis, à cette époque, et le projet de loi, tu sais, semble exactement aller dans le même sens, de rester connecté avec les utilisateurs, bien, on a enlevé ces barrières, là, un peu plus régionalistes puis on s'est mis à travailler en équipe puis d'avoir l'efficacité et les gains qu'on connaît aujourd'hui.

M. St-Cyr (François) : Si je peux ajouter, lorsqu'on fait une fusion comme ça, on va chercher énormément d'expertise dans les autres milieux qui nous permettent d'être meilleurs. Puis ça, c'est super important. Le GACEQ ne possède pas l'expertise unique. Il y a de l'expertise ailleurs, et la récupérer et ramener ces gens-là dans un regroupement et de se partager nos expertises communes, c'est gagnant dans l'ensemble des dossiers.

M. Dubé : Alors, je vais passer...

Le Président (M. Simard) : Merci, M. St-Cyr. Je cède maintenant la parole au député de Saint-Jérôme. Cher collègue, il vous reste 5 min 40 s.

M. Chassin : D'accord. Merci, M. le Président. Merci à vous deux de votre présentation et de votre présence. Pour insister un peu sur le point qu'on vient d'aborder, dans le fond. Ce que vous nous dites, c'est qu'il y a des gains. Puisque votre, permettez-moi l'expression chinoise, «core business» est davantage en santé, vous avez vu, avec des nouvelles organisations qui se sont jointes à vous, notamment des universités, qu'il y a des gains réalisables en éducation. Mais là ce que vous nous dites, si je ne m'abuse, c'est que l'expertise qu'on peut développer, même dans d'autres domaines, ou qu'on peut acquérir sert, finalement, à l'ensemble des opérations et des appels d'offres?

M. St-Cyr (François) : Bien, en fait, on est spécialisés en appel aux marchés, et, lorsqu'on se regroupe, exemple, il va avoir des gens du CSPQ, il va avoir des gens de Collecto, eux autres aussi, ils sont spécialistes en appel aux marchés. Et eux autres aussi ont développé des créneaux et des visions qui sont différents, qui, souvent, nous amènent à voir plus grand que ce qu'on faisait. Et, lorsqu'on l'a vécu, en 2012, on s'est aperçu qu'on pensait qu'on était les meilleurs puis qu'il y en avait d'autres très bons à côté de nous. Et ce partage d'expertise là a été gagnant pour tout le réseau de la santé.

M. Chassin : Vous a rendus encore meilleurs, finalement.

M. St-Cyr (François) : Oui.

M. Chassin : D'accord. Et est-ce que vous pensez qu'il y a une différence fondamentale entre, par exemple, des universités ou des cégeps et collèges? Votre appréciation, à vous.

M. Gagnon (Sébastien) : C'est sûr que c'est sur une base volontaire, ça fait qu'ils choisissent les dossiers dans lesquels ils s'investissent, mais on a réussi quand même à faire... puis là il faut comprendre, je prends, par exemple, les appareils mobiles, lorsqu'ils se sont joints à nous puis qu'ils ont vu l'ampleur puis le volume, bien, ça a bénéficié à tous les différents réseaux, que ce soient les universités, les cégeps. Même qu'on a vu de l'adhésion quand les prix ont été... sont sortis lors de l'appel d'offres. Ça fait que les gens ont compris les avantages, puis on a vu soudainement un intérêt grandissant.

M. Chassin : O.K.

M. St-Cyr (François) : Je voudrais juste ajouter. Depuis 1995 que le réseau de la santé vit des fusions par-dessus fusions, et on s'est organisé et structuré. Et le réseau de la santé, qui a commencé voilà quatre, cinq ans, le réseau de l'éducation, qui a commencé voilà quatre, cinq ans avec nous, bien, ils sont en mode accéléré pour tout ce que nous autres, on a mûri depuis 20 ans, là. Il y a une courbe d'apprentissage à se faire en achats regroupés qui est certes là, mais qu'on est capable de les aider à aller plus rapidement dans l'apprentissage de toute cette courbe-là.

M. Chassin : Mais alors vous m'amenez peut-être à une autre question. En combien de temps... disons, les principaux gains de cette courbe d'apprentissage prenant un certain temps, en combien de temps on peut estimer avoir un bon impact en termes d'économies réalisées? Dans le sens où, évidemment, on peut l'étaler, là, sur beaucoup de temps, mais nous, on a une ambition aussi, à travers les économies d'échelle, de réaliser des gains. Est-ce que, finalement, à travers la formation, à travers les outils, à travers l'expertise partagée, ça se réalise assez rapidement ou est-ce que ça prend 10 ans?

M. St-Cyr (François) : Non.

M. Chassin : Bon, moins. On voit votre réaction très vive et franche.

M. St-Cyr (François) : Ça ne prend pas 10 ans. Nous, quand on l'a fait, en 2012... en 2014, les universités sont arrivées, c'est énormément d'investissement de temps à les amener vers quelque chose. Il faut rencontrer leurs utilisateurs. Ils ne sont pas habitués à cette formule-là. Leurs systèmes d'information sont peut-être un peu moins présents que les nôtres. Nous, on sait exactement c'est quoi qui se consomme dans le réseau. Ça fait que ça, il y a une courbe qu'il va falloir aller chercher, que les universités ont eu de la difficulté. Ça fait qu'il a fallu voir des approches un peu différentes, mais, une fois qu'on a réussi un dossier, un deuxième dossier, que les succès sont là, ça s'engage assez rapidement. Mais, d'après moi, ça va prendre un deux, trois ans. On va en faire, mais, avant d'avoir une vitesse de croisière, là, ça...

M. Chassin : Puis, par ailleurs, vous avez finalement une certaine expertise par rapport à l'intégration, finalement, de d'autres partenaires. Ça fait que peut-être qu'avec cette expertise déjà acquise, ça ira encore plus rapidement. En tout cas, c'est un souhait que je formule.

Puis permettez-moi d'attirer l'attention sur des stratégies dont vous avez fait mention dans votre présentation. Vous parliez, par exemple, d'appels d'offres en lots pour stimuler la concurrence. J'imagine que différents marchés présentant différentes caractéristiques, vous vous adaptez. Quand il y a deux ou trois fournisseurs, vous intervenez différemment, par exemple, que quand on peut avoir un ensemble de fournisseurs régionaux. Est-ce que je comprends bien que ça fait partie

de votre expertise aussi de lancer, finalement, les appels d'offres des marchés différents... selon différents marchés, selon différentes configurations de marché?

M. Gagnon (Sébastien) : Le rôle de l'approvisionneur, c'est de faire cette analyse puis de voir les opportunités. Dans certains cas, de faire un appel d'offres provincial pourrait éradiquer un marché. Ça fait que l'idée, c'est peut-être de faire des vagues d'appels d'offres. C'est pour ça que la cohésion qu'on a avec les autres groupes d'achats nous permet d'ajuster les stratégies. On voit une résultante. Ah! on corrige, on ajuste, on refait l'appel d'offres. Ça devient de l'approvisionnement stratégique.

M. Chassin : D'accord. Merci. Je regarde mes collègues pour voir s'il y a d'autres questions. Combien de temps il me reste, M. le Président?

Le Président (M. Simard) : À peine quelques secondes, cher collègue.

M. Chassin : Ah bon! Alors, à ce moment-là, je prendrai la parole simplement pour vous remercier.

Le Président (M. Simard) : Alors, M. St-Cyr, M. Gagnon, nous allons maintenant céder la parole au porte-parole de l'opposition officielle et député de La Pinière pour une période de 10 min 40 s.

M. Barrette : Alors, merci, M. le Président. Alors, bonjour. Et vous... Bon, on se connaît, là, on a travaillé... Je vais reprendre à mon compte les premiers commentaires du ministre. Alors, je suis content de vous voir, toute la gang, là, l'est, l'ouest et SigmaSanté, ici aujourd'hui, parce que ça témoigne de quelque chose. Puis je n'ai aucune question piège, j'ai juste des questions biaisées positivement. Alors, ça va venir...

Une voix : C'est la même chose.

M. Barrette : Ce n'est pas la même chose. Alors, comme je l'ai dit il y a un instant, moi, je travaille avec vous autres, certains d'entres-vous, et d'autres sont arrivés par après, depuis 2001. Et je dis ça parce que c'est extraordinaire de vous voir ici, toute la gang, venir parler avec beaucoup d'enthousiasme de ce que vous faites. Et, à la question du député de Saint-Jérôme, vous avez hésité peut-être à dire une chose. Il y en a une, courbe d'apprentissage. Puis ça, il faut le dire, parce que la question qui vient avec la courbe d'apprentissage, c'est la suivante : Qu'est-ce qui va faire que le projet de loi va nuire à ce qui existe aujourd'hui?

Vous pouvez répondre, si vous le souhaitez, que de vous défaire, ce n'est pas une bonne idée. Je ne veux pas que vous répondiez ça, mais je vous pose quand même la question : Qu'est-ce qui va faire que le projet de loi va faire reculer cet état de fait actuel qui fait en sorte qu'au Québec... Puis moi, je le dis sans aucune hésitation parce que, dans mes diverses positions antérieures, j'ai eu à rencontrer mes homologues des autres provinces, incluant les présidents des autres provinces... de leurs Conseils du trésor, on est meilleurs. On a le droit de le dire, là, on est meilleurs.

• (15 h 30) •

M. St-Cyr (François) : Je vous dirais qu'un des enjeux majeurs, pour moi, de la santé versus les autres réseaux, c'est vraiment les systèmes d'information, qui, en santé, ont réussi à avoir des mandats qui précisent exactement ce qu'on veut. Il faut valider, on a encore à s'améliorer, mais on a quand même une base qui fait du sens et on connaît notre marché. Par contre, les autres réseaux ont peut-être plus de difficulté à pouvoir mandater... Tu sais, la définition du besoin, là, on en a entendu parler depuis deux jours, est superimportante, et la quantité fait partie du besoin. Et les systèmes d'information ne sont probablement pas tous à jour dans les autres réseaux pour permettre de faire des appels d'offres avec la précision qu'on peut connaître actuellement dans la santé.

M. Barrette : Je veux aborder un élément, là, puis je veux que vous vous exprimiez très librement là-dessus, là. Les corporations d'achats ou les regroupements d'achats à l'époque, là, au début des années 2000, évidemment, c'étaient quelques hôpitaux dans une agence. Après, il y a eu les cinq groupes. Après, il y a eu les trois groupes. Puis on s'en va vers un groupe. A un moment donné, vous avez pris comme une plus grande confiance en vous parce que vous étiez appuyés au-dessus de vous autres. Ça a aidé. Mais, tout le long... Puis je dis «tout le long» parce qu'encore moi-même, là, aujourd'hui, je reçois des lettres, j'en ai reçu une cette semaine, puis là je veux que vous vous exprimiez là-dessus, là, sur la façon de gérer ça : Nous autres, là, on est l'université Unetelle puis on n'est pas comme les autres.

Des voix : Ha, ha, ha!

M. Barrette : Allez-y. Ça se gère...

M. Gagnon (Sébastien) : Nos clients sont tous uniques également.

M. Barrette : Oui. Non, je le sais, ça. Mais c'est parce que ça se gère, ça, puis j'aimerais ça que vous élaboriez là-dessus. Nous, on est l'université Unetelle, on a des besoins particuliers. Les achats de groupe, on veut être retirés de ça.

M. Gagnon (Sébastien) : Écoutez, effectivement, en 2012, c'était une réalité dans laquelle les centres voulaient garder une forme d'autonomie. Le défi ou... Notre modèle d'affaires s'est basé en disant : O.K., tu as un besoin, est-ce

qu'il est particulier? Parfait. Comment, maintenant, on peut y répondre, à l'appel d'offres? Ça fait que, là, ils partaient travailler, ils revenaient avec des éléments. Ça fait que la construction du devis, l'analyse du besoin puis le travail avec des partenariats ont fait en sorte qu'à un moment donné, bien, par la force des choses on a répondu à une forme de satisfaction.

Bien sûr, on a eu des dossiers importants. On va les appeler des dossiers gagnants. On ne s'est pas attaqué à tout dans un bloc, mais on a préparé le terrain, chacune des négociations, chaque succès qui s'est... Je me souviens encore, en 2014, la cardiologie, c'est des gains importants qui ont avoisiné les 47 %, étaient emblématiques, puis ensuite ont donné le train pour une succession de dossiers à succès également.

Mais, oui, effectivement, il faut penser à la gestion du changement, il faut amener ces gens-là, mais, rapidement, ils peuvent saisir le gain qui peut s'ensuivre.

M. St-Cyr (François) : J'aimerais rajouter peut-être...

M. Barrette : Oui, allez-y.

M. St-Cyr (François) : ...à ce niveau-là. Dans le fond, ils ont peur, je vais le dire comme ça. On est dans une gestion de changement. Lorsqu'on a commencé à rentrer dans les spécialités, on a vécu la même chose. Dès qu'on décide de développer un nouveau secteur, tout le monde nous amène une société distincte, qu'ils ne seront pas capables de regrouper leurs besoins, pour finalement, lorsqu'on les assoit ensemble, s'apercevoir qu'ils ne sont pas si distincts que ça, puis il y a des choses qui sont regroupables. Et il ne faut pas oublier que l'achat regroupé ne vise rarement et pratiquement jamais 100 %, mais 80 % du besoin, qui va leur permettre d'avoir des gains substantiels.

M. Barrette : Et là je vais vous avouer que je n'ai pas suivi le dossier pour pouvoir corroborer ce chiffre-là. Certains de vos prédécesseurs ont mentionné le fait, au sens large du terme, là, qu'on avait atteint peut-être le maximum de ce qui est faisable. Ça m'a beaucoup étonné, cette affirmation-là. Qu'est-ce que vous en pensez?

M. Gagnon (Sébastien) : Bien, écoutez...

M. Barrette : Je parle, en volumétrie, là.

M. Gagnon (Sébastien) : Ce qui s'est passé depuis les dernières années, bon, il y a eu encore une mobilisation de l'ensemble des trois groupes d'achats derrière un seul et même plan. On a identifié, à la fois dans les systèmes, mais de nouvelles opportunités dans lesquelles on croit, là, qu'il y a encore des dossiers puis encore de la marge de manoeuvre à pouvoir mettre en commun. Maintenant, il y a un enjeu, toujours, de captation des données. Par exemple, dans les produits de laboratoire, quand on analyse ce qui est consommé dans les établissements, bien, émergent de nouvelles opportunités, et ce sur quoi, présentement, on est en train de s'affairer. Et on croit qu'il y a encore des possibilités.

M. Barrette : Est-ce que vous trouvez que l'objectif qui est exprimé par le ministre, puis ce n'est pas une critique, est atteignable? C'est un corollaire à ma question précédente, parce que jamais personne n'aurait cru, en 2001 — personnellement, je suis embarqué là-dedans — qu'un jour on ferait des achats regroupés de lentilles et de prothèses de hanche, par exemple, là. Jamais personne, là, qui aurait pensé et accepté ça il y a maintenant 18 ans. Là, aujourd'hui, on le fait. Quand je dis qu'on est meilleurs qu'ailleurs, là, c'est parce que ça ne se fait pas ailleurs, là. Ça, c'est un événement en soi. Mais là est-ce qu'il y a encore suffisamment de marge pour aller chercher... et combien de millions?

M. Dubé : Plusieurs.

M. Barrette : Non, je le sais, on est en centaines de plus, là. Est-ce qu'il y a encore... Je vous demande votre opinion. Ce n'est pas une critique, ce n'est pas une flèche, là.

M. St-Cyr (François) : Bien, moi, je crois qu'il y a encore une place à aller chercher encore. Dans les spécialités, il nous reste encore du forage à faire. Ça, je suis convaincu là-dessus. Et l'avènement du Centre d'acquisitions, un avantage que ça va faire, peut-être une expertise qu'on avait moins développée était dans l'entretien des installations, les matériels, et il y a certains secteurs que probablement que nos collègues du CSPQ ou des autres réseaux vont pouvoir nous aider, peut-être, par expérience, à nous améliorer dans certains secteurs. Par contre, c'est un objectif ambitieux, là, les centaines de millions.

M. Gagnon (Sébastien) : On a déjà eu, par les deux ministres de la Santé précédemment, deux objectifs de 100 millions qui étaient audacieux, auxquels on a réalisé puis on a atteint nos objectifs.

M. Barrette : Bien oui, c'est normal.

M. Gagnon (Sébastien) : Ça fait qu'on est prêts pour un nouvel objectif.

M. Barrette : C'est une excellente réponse.

M. Dubé : Ce n'est pas une vraie question.

M. Barrette : J'aimerais ça, parce que, là, il me reste pas mal moins de temps, là, il me reste à peu près deux minutes, il y a deux éléments sur lesquels je voudrais qu'on s'attarde, parce que ça, moi, ça me fatigue beaucoup. Il y en a un qui est évident, vous y avez fait référence vous-mêmes. Il y a bien des gens qui pensent, là, que tout ce que vous faites, c'est le plus bas prix. Ce n'est pas vrai. Vous avez la capacité d'adapter vos grilles d'analyse d'une telle façon que ça prend en considération toutes sortes d'éléments, incluant le développement régional. L'argument qui revient tout le temps de l'industrie, là, puis qui est encore dans le journal récemment, là, la valeur, la valeur.

Qu'est-ce que vous pensez de cet argument-là? Parce que, quand l'industrie dit «la valeur», ça veut dire que vous n'achetez pas une valeur, et moi, je pense que vous achetez de la valeur. Moi, quand il est dit, parce que ça a été dit dans cette commission-ci, là, que la qualité est minimale, moi, je pense que la qualité est maximale, puis je vous laisse vous exprimer, vous, ceux qui sont sur le terrain, qu'on accuse de ne pas acheter de la qualité.

M. St-Cyr (François) : Bien, au niveau de la valeur, ce que je vous dirais, c'est que j'entendais aussi que le réseau ne faisait pas grand place à la valeur, sauf que l'industrie a de la difficulté à nous l'expliquer également, la valeur. J'ai énormément de rencontres actuellement avec eux. Pour moi, de la valeur, c'est de réussir à dire : On va être en mesure d'acheter un produit qui va coûter plus cher, mais que, exemple, la durée de séjour du patient, c'est prouvé que ça va diminuer de quatre jours. Donc, il faut être en mesure de faire ça.

Je crois qu'il y a des projets qui peuvent s'initier dans ce sens-là. Mais, à ce jour, même l'industrie quand ils viennent nous présenter des projets, souvent, il y a... puis c'est personnel, là, ce que je parle, c'est qu'ils nous amènent des projets pour promouvoir une ligne de leurs produits, et ce n'est pas nécessairement la valeur, on a de la difficulté à la retrouver. Ça fait que c'est sûr que, dans... on voudrait puis on souhaite aller vers ça. Le coût par cas, qui s'en vient dans le réseau, va nous permettre probablement d'arriver à ces choses-là. Mais on n'a pas beaucoup de projets porteurs en valeur à l'heure actuelle.

M. Barrette : Puis ça répond à ma question. Je pense que je n'ai plus de temps, hein?

Le Président (M. Simard) : Non, malheureusement, M. le député de La Pinière.

M. Barrette : Je le savais.

Le Président (M. Simard) : Alors, chers amis, merci beaucoup pour votre présence, merci pour la qualité de votre exposé. Au plaisir de vous revoir.

Sur ce, nous allons suspendre quelques instants nos travaux.

(Suspension de la séance à 15 h 40)

(Reprise à 15 h 42)

Le Président (M. Simard) : À l'ordre, s'il vous plaît! Je demanderais aux gens qui sont derrière de vouloir, s'il vous plaît, baisser le ton ou sortir si vous voulez continuer à parler. C'est une salle d'audition. Merci beaucoup pour votre collaboration.

Alors, je souhaite la bienvenue aux représentants du Syndicat de la fonction publique et parapublique du Québec. Messieurs, auriez-vous l'amabilité, s'il vous plaît, de vous présenter avant votre exposé? Et vous savez que vous avez 10 minutes devant vous.

Syndicat de la fonction publique et parapublique du Québec inc. (SFPQ)

M. Daigle (Christian) : Oui. Alors, mon nom est Christian Daigle, président général du Syndicat de la fonction publique et parapublique du Québec. Je suis accompagné, à ma gauche, de M. Patrick Audy, vice-président au Service de la recherche, et également du conseiller à la recherche, M. Gabriel Arruda, à ma droite.

Le Président (M. Simard) : ...bienvenus.

M. Daigle (Christian) : Merci à vous. Merci de l'invitation.

Alors, le SFPQ est un syndicat indépendant qui regroupe environ 40 000 membres. Au Centre des services partagés plus particulièrement, nous représentons plus de 500 personnes salariées occupant des postes variés, allant de technicien en informatique, aux agents de bureau, en passant par les préposés aux renseignements et les ouvriers. Comme beaucoup d'autres, nous avons appris les intentions du gouvernement d'abolir le CSPQ en mars dernier, lors de la présentation du budget. Les fonctions et les ressources de cet organisme devaient être scindées en deux nouvelles entités, le Centre d'acquisitions gouvernementales, responsable de l'approvisionnement commun du secteur public, et Infrastructures technologiques Québec, responsable de la gestion des ressources et des infrastructures informatiques de l'administration québécoise. À ce moment, beaucoup de questions restaient en suspens. Comment s'intégreront les organismes d'achats groupés des réseaux de la santé et de l'éducation dans le nouveau centre? Est-ce que les nouveaux organismes seraient créés dans les paramètres de la fonction publique? Où seraient transférées les autres fonctions accomplies par le CSPQ qui ne cadrent pas dans la mission de l'ITQ et du CAG?

Après des mois d'attente, le projet de loi n° 37, présenté par le gouvernement, est donc venu éclaircir certaines modalités de cette réforme. L'abolition du CSPQ se fera donc par le transfert de ses activités et de ses ressources vers les deux nouveaux organismes annoncés, mais aussi au sein d'autres organisations, notamment l'Agence du revenu du Québec et la BANQ, Bibliothèque et Archives nationales du Québec.

Tout d'abord le SFPQ partage les objectifs du projet de loi, c'est-à-dire d'améliorer les pratiques d'achats groupés dans le secteur public ainsi que le renforcement de l'expertise gouvernementale en informatique. Nous devons aussi souligner l'excellente décision de maintenir les deux nouveaux organismes au sein des paramètres de la Loi sur la fonction publique québécoise, un des piliers de l'État québécois contemporain.

Cependant nous restons sceptiques sur les moyens proposés par le projet de loi. En effet, est-ce que les changements proposés nécessitent véritablement un bouleversement aussi radical des structures en place? Est-ce que des modifications à la Loi sur le Centre de services partagés du Québec n'auraient pas été une solution tout aussi efficace pour atteindre les objectifs de cette réforme? Nous pensons qu'il s'agit de questions légitimes, surtout considérant les promesses et les estimations justifiant la création du CSPQ il y a maintenant 15 ans. Mais, voilà, la réforme est proposée, et nous aimerions donc vous faire part de nos recommandations.

Le projet de loi traite tout d'abord du fonctionnement du futur Centre d'acquisitions gouvernementales. À notre compréhension du projet de loi, les achats groupés du centre se distingueront de ceux effectués par le CSPQ de deux façons, c'est-à-dire par l'intégration des réseaux publics, de même que la systématisation du recours obligatoire aux services du centre pour l'achat de certains biens et services. Nous pensons que la centralisation des achats du secteur public au sein d'un seul et même organisme est logique puisque ces organismes sont assujettis aux mêmes règles contractuelles. Cependant, il faut se méfier des solutions miracles. Il serait important de penser aux impacts négatifs possibles de cette approche centralisée.

Ainsi, on peut, sans problème, imaginer un scénario où un nombre restreint de fournisseurs gouvernementaux établis dans les régions métropolitaines du Québec accapareraient la part du lion des approvisionnements regroupés, mettant en danger certaine PME vivant en partie par l'approvisionnement local du secteur public. La création du centre pourrait ainsi, indirectement, mettre en danger l'économie de certaines régions du Québec.

Le SFPQ pense donc que le projet de loi devrait être amendé afin que la mission du centre prévoise des visées complémentaires à la recherche d'économies d'échelle, notamment d'assurer le développement économique de l'ensemble des régions du Québec.

Le projet de loi aborde la question d'Infrastructures technologiques Québec. Fonctionnant à partir du personnel travaillant au CSPQ, cet organisme sera entièrement dédié à la soutenance, le maintien et le développement des infrastructures technologiques et informatiques du gouvernement du Québec. Le SFPQ attend toutefois la preuve que la création d'ITQ permettra de renforcer réellement les capacités gouvernementales dans ce domaine. Le SFPQ est d'avis que le seul moyen de consolider et d'accroître l'expertise technique de l'État québécois est un réinvestissement dans son personnel informatique. Nous ne surprendrons personne en affirmant que les conditions de travail actuelles dans la fonction publique québécoise ne sont pas concurrentielles sur le marché du travail, particulièrement dans ce domaine. Nous espérons donc que la création de cet organisme s'accompagnera d'améliorations tangibles et importantes des conditions de travail des travailleuses et des travailleurs de ce secteur clef de la fonction publique.

Un des domaines où l'État québécois devrait notamment accroître son expertise au cours des prochaines années est l'infonuagique. Le SFPQ souligne ainsi que le projet de loi prévoit aussi qu'ITQ agira à titre de courtier en infonuagique pour les ministères et organismes publics. On ne peut pas faire abstraction de l'annonce faite plus tôt, cette année, sur la volonté du gouvernement de confier 80 % des données numériques de l'administration publique à des services d'hébergement en ligne privés, voire étrangers, tels qu'Amazon Web Services ou Microsoft. Pour le SFPQ, ces données devraient rester au sein du secteur public, et ITQ devrait jouer un rôle central dans ce domaine.

C'est pourquoi le syndicat propose donc de modifier l'article 5 de la loi de l'infrastructure technologique du Québec afin qu'ITQ développe à l'interne l'offre des services d'infonuagique pour les ministères et organismes publics. Si cette recommandation n'est pas retenue par la commission. Le SFPQ propose de modifier l'article 5 afin qu'il prévoit que le catalogue d'offres d'infonuagique ne contienne que des fournisseurs ayant des serveurs à juridiction québécoise.

Le projet de loi prévoit que l'offre de services de numérisation, de messagerie, d'entreposage et de courrier, d'impression, de gestion et de conservation de documents que fournit actuellement le SFPQ aux autres ministères et organismes publics sera désormais transférée à Revenu Québec. Ce choix peut être surprenant à première vue, mais il faut savoir que Revenu Québec possède un centre de traitement massif qui lui permet de traiter des déclarations de revenus de format papier à l'aide des appareils technologiques les plus récents, que ce soit pour la numérisation ou l'impression. Ces mêmes outils pourront servir à fournir les services que je viens de citer.

Bien que nous reconnaissons l'excellent travail accompli tous les jours par les travailleuses et les travailleurs de l'agence, nous devons nous opposer au transfert de ces tâches à l'extérieur de la fonction publique. La Loi sur la fonction publique est selon nous garante de la responsabilité ministérielle, de même que l'impartialité des fonctionnaires. Du côté des travailleuses et des travailleurs, cette loi donne aux nombreuses personnes ayant dédié leurs compétences et leur travail au sein de la collectivité la possibilité de faire leur carrière auprès des nombreux ministères.

Afin de maintenir l'expertise du CSPQ au sein du secteur public et de réduire l'impact de l'incertitude sur nos membres, le projet de loi devrait étendre aux employés temporaires la protection accordée aux employés permanents à l'article 95 du projet de loi.

• (15 h 50) •

Dans la version présentée en septembre dernier, le SFPQ a noté que le projet de loi ne contenait aucune disposition spécifique concernant le transfert des activités relevant de la direction générale des services de communication du CSPQ.

Cette direction est notamment responsable des Publications du Québec, la maison d'édition du gouvernement du Québec, de même que les bibliothèques gouvernementales. Dans notre interprétation du projet de loi, cette direction aurait dû être rattachée au Conseil du trésor. Cependant, le SFPQ a été informé par le biais de ses membres que le ministre prévoyait le dépôt de différents amendements visant plutôt à confier ces responsabilités à la Bibliothèque et Archives nationales du Québec. Sur la forme, nous devons condamner le caractère improvisé de cette décision. En effet, l'absence de disposition législative, la création tardive d'un comité de travail afin de faire l'arrimage entre le CSPQ et la BANQ et l'incapacité des gestionnaires de répondre aux questions légitimes des fonctionnaires transférés... Cette décision a soulevé de nombreuses inquiétudes auprès de nos membres.

Sur le fond, le SFPQ doit aussi s'opposer sur le choix de la bibliothèque pour le transfert des Publications du Québec de même que celui des bibliothèques gouvernementales.

Du côté des Publications du Québec, il faut savoir que cette maison d'édition travaille en étroite collaboration avec les ministères et organismes pour la distribution de différentes publications gouvernementales telles que des guides, des monographies, des périodiques, etc. Cette maison agit aussi à titre d'Éditeur officiel du Québec dont la mission est d'informer les citoyennes et citoyens des décisions et des orientations du gouvernement. Il est donc responsable, entre autres, de la publication des lois du Québec, de la *Gazette officielle du Québec*, du *Recueil des lois et des règlements du Québec*, divers documents produits par l'Assemblée nationale, etc.

Nous sommes d'avis que cette tâche stratégique et essentielle au bon fonctionnement démocratique de l'État québécois ne devrait pas être déléguée à un organisme du secteur parapublic mais maintenue au sein de l'appareil gouvernemental. De plus, il y a présentement un sous-financement au niveau de la BANQ. Nous l'avons dénoncé. C'est connu, médiatisé, et la bibliothèque l'a même reconnu. Si le système demeure le même, on transfère des effectifs dans un organisme qui ne peut même pas accomplir sa mission première présentement.

Du côté des bibliothèques gouvernementales, le syndicat croit aussi que ce transfert vers la BANQ repose sur une mauvaise analogie entre les deux institutions. Ainsi, la Grande Bibliothèque a pour mission d'acquérir et de diffuser le patrimoine documentaire québécois, une mission dédiée essentielle au grand public. De son côté, les bibliothèques gouvernementales, notamment la bibliothèque Cécile-Rouleau, offrent des services aux 21 ministères et organismes publics. Ces organismes paient pour des services à la bibliothèque Cécile-Rouleau à la pièce ou bien par crédit, comme c'est le cas dans l'ensemble du CSPQ actuellement. Considérant ces deux vocations relativement distinctes, nos membres s'inquiètent que les services transférés soient dilués au sein de la BANQ et que ce transfert signifie, dans quelques années... à l'abolition pure et simple des bibliothèques gouvernementales. C'est pourquoi le SFPQ croit que les bibliothèques gouvernementales et les Publications du Québec devraient relever du Conseil du trésor.

Tout comme c'est le cas pour le transfert vers l'ARQ, il serait donc important d'inclure les personnes employées temporaires dans les articles donnant droit au refus de cession et le droit de retour à la fonction publique généralement accordés aux employés permanents.

En conclusion, nous vous remercions de votre écoute et sommes tout à vous pour les questions maintenant.

Le Président (M. Simard) : Chers messieurs, merci pour votre présentation. Je cède d'ores et déjà la parole à M. le ministre pour une période de 16 minutes.

M. Dubé : Alors, M. Daigle, bonjour. Je suis content de vous revoir, parce qu'on se voit pas mal souvent ces temps-ci sur d'autres sujets intéressants.

Bien, premièrement, je veux vous remercier pour la clarté de votre mémoire puis j'aimerais peut-être mentionner quelques points, puis pour vous montrer un peu l'ouverture que nous avons, parce qu'on a discuté quand même certains principes depuis le dépôt du projet de loi. Mais il y a quand même certains choix sur lesquels on n'est, je dirais, pas arrêtés définitivement, puis celui de la bibliothèque, je pense que c'en est un bon exemple, parce qu'on a... Puis là je ne veux pas rentrer dans le nombre de personnes, mais, pour les gens qui nous écoutent ici, on parle peut-être, je ne sais pas, moi, d'une trentaine de personnes, on parle de gens pour qui c'est très important pour eux, puis, un peu comme le dernier groupe nous mentionnait tout à l'heure, qui disait : Bien, souvent, les gens ont... on appelle ça la crainte du changement, puis on peut respecter ça, puis on va respecter ça. Donc, c'est à nous à bien expliquer les choses.

Mais, sur le cas spécifique de la bibliothèque parce qu'on en avait parlé hier avec une autre représentation que nous avons eue, moi, je voudrais juste vous rassurer aujourd'hui que c'est le genre de discussion, au cours des prochaines semaines, pendant qu'en parallèle on discute d'avancement du projet de loi, qu'on serait intéressé à trouver d'autres solutions puis, en même temps, de vous écouter, en plus que je vous ai dit un petit peu plus tôt dans une autre rencontre qu'on a eue, pour être capable de dire : Écoutez, nous, on a mis le scénario x sur la table, mais, dans le cas de la bibliothèque, est-ce qu'il y aurait d'autres solutions à faire? Moi, je suis très ouvert à ça, très, très ouvert à ça, parce que ce qu'on veut trouver... puis je fais le lien avec d'autres présentations qu'on a eues tout à l'heure, il faut avoir cette collaboration-là. Puis, si vous pensez qu'avec vos membres, les suggestions qu'ils peuvent nous faire, je vous dirais que, s'il y a une meilleure terre d'accueil qui permettrait que ces gens-là se sentent non seulement mieux, mais où il y aurait de la synergie, de l'expertise un peu comme...

Là, j'ai lu rapidement, je vous écoutais, là, mais je lisais votre mémoire en même temps, je... En tout cas, j'en ai parlé avec mes collègues puis je pense qu'on a le temps de faire ça. Parce que, vous vous souvenez, on avait une date d'application, on avait dit au début de janvier, mais, étant donné que le projet de loi a été déposé plus tard, on est toujours pris qu'on ne pouvait pas discuter. Puis je l'ai expliqué hier à ceux qui nous écoutent, c'est qu'on ne pouvait pas en discuter ouvertement tant que le projet de loi n'était pas déposé parce qu'on ne voulait pas aller à l'encontre de l'Assemblée nationale. Donc, maintenant que le projet de loi a été déposé et qu'on peut en discuter, puis avec vous principalement, bien, je vous dirais qu'il y ait cette ouverture-là.

Ça fait que ça, je voulais clarifier ce point-là parce que... Pourquoi c'est si important pour nous? C'est que le talent, il prend la porte à tous les jours. Et on veut non seulement le garder, surtout dans des niches aussi spécifiques que les archives, que ce qu'on fait avec la bibliothèque, ce qu'on fait, le travail pour les projets de loi, c'est tellement pointu que moi, je veux m'assurer que ces gens-là, s'ils sont replacés ailleurs, mais qu'il y a même une amélioration de leurs conditions. Là, je comprends que vous allez me parler monétaires, puis ça, on a un autre dossier ensemble pour discuter de ça. Mais ce que je veux dire, c'est qu'il faut... Il y a beaucoup d'ouverture pour nous de trouver la bonne synergie au bon endroit puis que ces gens-là soient dans... Alors, c'était mon premier point.

Le deuxième, sur la question du regroupement des CTI, c'est un peu la même chose. On a... Je ne suis pas certain que c'est le bon forum ici pour discuter du regroupement des CTI. Là, on est beaucoup plus ici... Puis je l'ai mentionné à une autre présentation que nous avons eue hier, puis je le répète, il y a, en ce moment, des discussions importantes dans la réorganisation du CSPQ, c'est de trouver comment nous allons avoir une meilleure gouvernance sur tout ce qui concerne les infrastructures technologiques. Mais, en fait, le groupe qui gère les infrastructures technologiques, incluant les CTI, ce groupe-là va rester intact, hein? On s'entend bien, il constitue le cœur même d'Infrastructures technologiques.

Donc, la discussion sur comment on va procéder pour faire le regroupement de 500 quelques centres de traitement informatique, pour moi, n'a rien à voir avec le projet de loi lui-même, parce qu'on n'est pas en train de questionner de la façon dont on va faire cette transformation-là numérique au niveau de nos centres, on est plus en train de dire quelle va être la gouvernance des infrastructures technologiques.

Mais vous faites bien de le mentionner, parce que, pour nous, et c'est ce que j'ai dit plusieurs fois au cours des dernières semaines, réglons la question de la structure pour aller chercher les bénéfices qu'on veut faire, mais on aura amplement le temps de discuter comment on peut réorganiser nos centres de traitement.

Je vous donne un exemple, puis, pour vous donner la prudence avec laquelle on agit, même si... Parce qu'on n'a pas eu le forum encore de discuter ça, parce que ça ne se discute pas dans un projet de loi. C'est le quotidien de notre travail puis des équipes de M. Rochette, là, qui est responsable de ça. On prend beaucoup plus de temps à s'assurer que les données qui vont être mises en disponibilité, que ça soit à l'interne au gouvernement ou que ça soit à l'externe avec des joueurs privés qui vont être québécois et qui vont regarder tous ces dossiers-là, on est encore en discussion pour savoir quelle est l'importance des données, la sensibilité des données.

Alors, je veux juste pour rassurer là-dessus qu'en parallèle avec le règlement du projet de loi sur le CSPQ le travail se fait, mais ce n'est pas quelque chose qui vient changer la rigueur à laquelle on travaille sur les CTI. Puis je voulais en profiter parce qu'on n'a pas toujours le forum pour en discuter. Puis j'apprécie la question que vous venez de poser.

• (16 heures) •

Bon, maintenant, le dernier point avant peut-être de passer la parole à mes collègues, je l'ai posée à tous puis je vais vous la poser à vous parce que, je vous le dis, vous représentez notre talent, hein? Puis c'est votre travail. Est-ce que, s'il y avait... Puis là, tantôt, je vous ai donné l'exemple bibliothèque, vous n'avez pas le droit de le reprendre, là. Je vous en demande un autre. Est-ce qu'il y a d'autres endroits, d'autres secteurs... Vous dites : Si on voulait faire un succès de ça, parce que vous avez quand même entendu les autres présentations puis, vous l'avez dit, vous, vous êtes d'accord en principe. Le regroupement a ses avantages. Ce n'est pas des pertes d'emploi qu'on veut, c'est qu'on veut faire des économies avec des synergies. Si on avait quelque chose à retenir aujourd'hui ou à penser au cours des prochaines semaines dans les facteurs de succès ou les applications qu'on pourrait faire, il y a-t-il quelque chose qu'on devrait porter notre attention qui... Je vous donne le privilège de pouvoir en parler aujourd'hui ou de laisser quelques exemples. Est-ce que vous voulez m'en mentionner quelques-uns?

M. Daigle (Christian) : Bien, moi, je pense que ce qu'on doit faire, un peu comme on l'a souligné dans notre présentation puis dans notre mémoire, c'est regarder la mission première de qu'est-ce qui est transféré. Je comprends, présentement, qu'en abolissant le CSPQ ce qu'on parle, quand on parle des bibliothèques gouvernementales ou on parle également des publications du Québec, qu'on ne se retrouvera pas avec ces deux missions-là à l'intérieur soit ITQ soit CAG. On doit trouver une autre terre d'accueil pour eux ou pour elles, ces deux entités-là. Mais la BANQ n'est pas la bonne place, selon nous, pour le faire.

Puis il y a peut-être une trentaine de personnes, effectivement, qui y travaillent. Ces personnes-là ne nous ont pas parlé nécessairement de leurs conditions de travail, elles ont beaucoup plus parlé de la mission qu'elles avaient. Elles ont à cœur la mission de l'État qu'elles font et qu'elles redonnent à chaque jour et elles ont peur de voir cette mission-là se diluer au sein de la BANQ, qui n'a pas la même valeur ou qui n'a pas la même expertise, je dirais, qui sont représentés par nous aussi, comme membres, là. Ce n'est pas une question corporatiste qu'on fait de ça, mais c'est vraiment de voir la mission première. Et cette dilution-là à travers la BANQ, qui est un grand réseau à travers le Québec, n'est pas la solution pour ces personnes-là.

Nous, on pense qu'on devrait avoir la possibilité de regarder, puis, tant mieux, on répondra positivement à l'invitation que vous nous faites de pouvoir se rencontrer et de pouvoir en discuter, mais, présentement, il y a déjà des rencontres qui ont eu lieu entre les gens de la BANQ et qui ont fait des demandes auprès de nous pour regarder comment s'effectuerait le transfert des employés déjà. Alors, présentement, on est déjà avancés, au niveau de la Bibliothèque et Archives nationales du Québec, sur le transfert des employés. Je suis content de vous entendre de dire que rien n'est attaché puis qu'on peut faire marche arrière sur cet aspect-là, parce que, pour nous, c'est quelque chose de très important de regarder quelle est la mission première. Puis il y a certainement un autre endroit qui pourrait vraiment avoir un plus grand impact, je dirais, ou avoir une plus grande affinité pour ces deux entités-là au sein de l'appareil gouvernemental.

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

M. Dubé : ...puis je veux, sans pousser l'exemple de la bibliothèque, là, parce qu'il y en a d'autres, mais, vous, comme représentant syndical des employés, puis vous en avez déjà vu, de ce genre de transfert là, vous êtes habitué de... je vous dirais d'accompagner des employés dans ce genre... C'est quoi, les facteurs de succès pour que ça fonctionne? Parce qu'on peut continuer sur la bibliothèque, les gens savent ce qu'ils font. Alors, je veux vous entendre parce que vous avez cette expérience-là d'accompagner les employés.

M. Daigle (Christian) : La première chose, je pense, c'est de mettre le syndicat à profit puis de ne nous informer rapidement, ce qui n'a pas été fait, ce cas-ci, qui n'a pas été fait dans d'autres projets de loi précédents également aussi. Puis on peut être en accord ou ne pas être en accord avec le transfert, une fois que le transfert est décidé, on se doit d'accompagner nos membres dans la meilleure façon possible. Si on dit qu'il y a une possibilité de pouvoir influencer, de pouvoir vous expliquer la situation puis de trouver la meilleure solution pour les deux parties, bien, tant mieux, puis on travaillera avec vous en ce sens-là. On est prêt à le faire. On est là à tous les jours. Vous avez juste à nous appeler, on débarque, il n'y a pas de problème.

Mais c'est vraiment... le but, c'est de travailler ensemble, je dirais, depuis le début, de savoir quel est votre but. Si votre but, c'est juste de dire : Bien, on ne retrouve pas ces deux organismes-là dans les deux nouveaux qu'on crée, il faut trouver une autre façon. Ou c'est vraiment une volonté de dire : Bien, c'est la bibliothèque qui doit gérer ça pour telle et telle raison, bien, on verra quel est votre but premier de ça puis on verra, après ça, qu'est-ce qu'on peut travailler ensemble pour y arriver. Mais, si votre but est juste de transférer parce qu'ils ne se retrouvent pas à travers ITQ puis CAG, bien, on verra c'est quoi, la meilleure solution qu'on pourrait faire. Peut-être qu'il y a d'autre chose que vous n'avez pas pensé qu'on peut vous suggérer à ce moment-là, peut-être des gens du milieu même vont pouvoir nous aider là-dedans, parce qu'on a des délégués qui sont très connaisseurs aussi, qui peuvent nous... à travers l'appareil gouvernemental.

M. Dubé : Oui, tout à fait. Mais, le point que je voulais faire, puis je le répète pour les gens qui nous écoutent, c'est très important de dire qu'on ne pouvait pas faire ces discussions-là que vous suggérez tant que le projet de loi n'était pas déposé. Maintenant que c'est fait, je pense qu'on a toute la latitude de pouvoir avoir ces discussions-là. On ne pouvait pas présupposer... On ne peut pas encore présupposer d'une acceptation du projet de loi, mais, avec l'ouverture que vous montrez et celle que je me prends plaisir à vous expliquer qu'on a aussi, alors on pourra, dans les prochaines semaines, pouvoir en discuter amplement puis voir s'il y a d'autres solutions qui sont intéressantes.

Je vais laisser le temps, peut-être, à mes collègues de poser d'autres questions, qui seront sûrement bien répondues de la même façon.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le ministre. M. le député de Saint-Jérôme, il vous reste une période de quatre minutes.

M. Chassin : Merci, M. le Président. Merci, messieurs, de votre présence. Je voudrais, dans le fond, simplement amener une réflexion puis voir un peu, dans un échange, là, comment... peut-être vous amener à préciser un point. Vous mentionnez, votre recommandation numéro deux est de modifier l'article 5 par rapport à l'infonuagique puis à l'offre à l'interne. Et là, évidemment, il y a tout un débat puis une controverse autour de l'infonuagique à l'interne puis des serveurs en sol québécois, etc. Je ne veux pas rentrer là-dedans.

Par ailleurs, je voudrais simplement voir avec vous... Vous comprenez que, dans le cadre, par exemple, d'un projet de loi qui assure un approvisionnement en biens et en services auprès de fournisseurs, on souhaite au maximum se servir, finalement, de l'expertise, externe dans ce cas-ci, puis en faisant des économies aussi. On a eu plusieurs intervenants qui nous ont parlé de formes, dans le fond, innovantes, des appels à solutions, par exemple, qui permettent de développer, finalement, des solutions ou de répondre à des besoins de façon très innovante.

Et évidemment je pense qu'on ne peut pas opposer expertise interne et contribution de fournisseurs, mais je voulais simplement m'assurer que, dans la réflexion où on a, par exemple, un centre d'achats gouvernemental ou qu'on a une expertise externe en approvisionnement, vous êtes aussi ouverts à des processus, par exemple des appels d'offres, des formes innovantes, pour aller chercher des solutions, pour aller chercher soit des biens soit des services qui répondent à des besoins nouveaux, qu'on puisse finalement faire évoluer les façons de faire. Je voudrais vous entendre là-dessus.

M. Daigle (Christian) : Au niveau des achats regroupés, ce qu'on dit, c'est : Au niveau du centre d'achats regroupés, ça, oui, on est favorables à ça parce que c'est déjà ce qui se fait à travers le réseau de santé et services sociaux, le réseau de l'éducation et du gouvernement, de la fonction publique.

L'autre partie où est-ce qu'on parle plus d'infonuagique, où est-ce qu'on parle plus également aussi de l'expertise informatique, la difficulté qu'on a présentement, c'est qu'on n'a pas cette expertise-là à l'interne. On se doit de l'avoir. Si on veut devenir un chef de file en termes de recommandations pour différents ministères, organismes, on se doit de la développer à l'interne, puis ce n'est pas en demandant à l'externe de nous dire qu'est-ce qu'on a de besoin qu'on va obtenir ça. Trop souvent dans le passé, on est arrivés avec des projets où est-ce que le privé est arrivé, il nous a dit : Vous avez besoin de ça, mais c'était une boîte carrée pour rentrer dans un trou rond. Ça ne marchera pas, ça ne fonctionnera pas, à part Apollo 13 dans le film, là. Je veux dire, ça va prendre bien des gens... bien des façons de faire différentes pour y arriver.

Nous, ce qu'on pense, c'est qu'on doit le développer à l'interne puis on doit avoir les effectifs pour le faire. Et quoi de mieux qu'un aussi beau projet que l'infonuagique pour développer le sentiment d'appartenance de nos employés qu'on embaucherait puis qu'on aurait déjà à l'interne, qui travailleraient là-dessus? Les gens ont besoin de défis aussi, pas juste de faire l'entretien de systèmes déjà en place. C'est de développer cette nouvelle gamme d'expertises là qu'on va attirer

des talents, qu'on va attirer des gens aussi. Puis ça, on doit aller le chercher, ça. On doit continuer à les garder à l'interne, ces choses-là.

M. Chassin : Puis je comprends, dans le fond, que l'expertise interne, ce n'est pas nécessairement tout le temps pour répondre à tous les besoins, mais à tout le moins pour pouvoir évaluer de façon... avec à propos, là, les représentations, par exemple, de fournisseurs ou analyser comme il faut les besoins qu'on peut avoir, par exemple en achats regroupés. Ça fait que ce n'est pas nécessairement une expertise pour répondre à tout, à 100 % mur à mur, mais à tout le moins d'avoir une expertise interne sur laquelle on compte pour avoir cette intelligence, cette réflexion-là sur les besoins.

M. Daigle (Christian) : Effectivement, il serait illusoire de penser qu'on peut tout faire à l'interne. Dans les besoins qu'on peut avoir aujourd'hui, ça peut être dans tous les domaines également, si on a besoin d'implanter un système x, bien, on peut aller l'acheter à l'externe. Mais ça nous prend des gens, comme vous le dites, qui vont permettre de pouvoir analyser si c'est le bon projet qu'on a, si c'est la bonne forme qu'on va acheter puis qui va pouvoir s'adapter à nos systèmes. Une fois que ça, c'est fait, bien, il faut qu'on garde après ça à l'interne des gens qui vont pouvoir l'entretenir et pouvoir maintenir, et quitte à le développer encore plus.

L'expertise, on ne peut pas l'avoir dans tous les domaines, j'en suis, je vous suis là-dedans. Mais il faut qu'on puisse au moins, par la suite, ne pas être dépendant du privé pour l'entretien, le développement de d'autres aspects de cette technologie-là aussi, de cet achat-là qu'on ferait. Donc, on doit pouvoir le garder à l'interne aussi, la suite des choses.

M. Chassin : Merci énormément.

Le Président (M. Simard) : Merci à vous, M. le député de Saint-Jérôme. Je cède maintenant la parole au député de La Pinière.

M. Barrette : Merci, M. le Président. Alors, M. Daigle, M. Audy, M. Arruda, bienvenue. C'est toujours intéressant de vous rencontrer et de vous entendre, évidemment.

Écoutez, d'entrée de jeu, je vais quand même dire ce que je ressens face à votre intervention et à l'échange que vous avez eu avec le ministre. C'est vrai que ce n'est peut-être pas le forum, ici, pour traiter de certains éléments, mais on en profite pour en jeter les bases. C'est bien correct, et je n'ai pas de problème avec ça. Mais je sens... Je n'ai pas un malaise, j'ai une grande interrogation en moi, parce que vous êtes deux organisations syndicales, à date, qui sont venues, alors vos collègues du SPGQ, maintenant vous, le SFPQ. Il y a des mots qui sont prononcés dans le couloir puis qui ne sont pas prononcés aujourd'hui qui m'étonnent. Ce qui m'étonne, c'est que ça ne soit pas prononcé. Puis peut-être que, de votre côté, ce n'est pas la même vision que vous avez. De vos collègues, dans le couloir, sont prononcés les mots suivants : «démantèlement de l'État», et vous n'allez même pas proche de ça.

Est-ce que, pour vous, dans votre groupe, ce qui se passe, ce n'est pas un enjeu significatif parce que vous restez dans l'État mais vous êtes changé de place, l'inconfort du changement de place prime sur le reste? Juste vous entendre là-dessus, parce qu'honnêtement, là, je m'attendais à ce que vous soyez plus raide.

• (16 h 10) •

M. Daigle (Christian) : Le démantèlement de l'État a toujours fait partie des contestations que nous avons à travers les avis et mémoires que nous avons déposés au fil des années. Que ce soit moi, ma prédécesseure, Mme Lucie Martineau, même M. Michel Sawyer à l'époque, nous avons toujours été contre le démantèlement de l'État, la sortie de paramètres de la fonction publique et la création d'unités parapubliques. Aujourd'hui, la crainte que nous avions au départ était qu'ITQ et le CAG soient des entités paragouvernementales. Donc, on est satisfaits qu'elles restent au sein de l'appareil public. Qu'on ait une refonte, si vous voulez, du CSPQ, on souligne également notre malaise par rapport à ça parce qu'on se dit qu'une réforme seulement de la loi du CSPQ aurait pu permettre d'assurer la viabilité et de permettre les changements proposés par le gouvernement en place.

Par contre, à chaque fois que nous perdons des membres au sein d'organismes parapublics, à chaque fois que nous perdons... puis nous l'avons dénoté aussi la dernière fois, lorsque nous sommes venus pour le ministère de l'Économie et de l'Innovation qui transférait Investissement Québec, nous dénonçons chaque fois chacune des sorties de la fonction publique qui s'effectue au sein du gouvernement du Québec, parce que nous perdons de l'expertise, effectivement, nous perdons de la redevabilité ministérielle également à travers tout ça. Et, pour nous, c'est inconcevable qu'on ne garde pas ça à l'intérieur de l'appareil public.

M. Barrette : Donc, pour ce projet de loi là, de ce côté-là, il y a moins d'inquiétudes, vous avez moins de commentaires, disons, négatifs.

M. Daigle (Christian) : Il y a moins d'inquiétudes parce que les deux organismes restent... la grosse majorité des effectifs reste dans l'appareil public. Ça n'empêche pas qu'on pense qu'on aurait pu faire les choses autrement, mais ce n'est pas la première fois qu'un ministère changerait de nom, ou qu'un ministère accapare une autre partie d'un autre ministère, ou qu'on change les fonctionnalités d'un par rapport à l'autre. Je viens du ministère de l'Emploi et Solidarité sociale. Le nombre de fois qu'on a changé de nom à travers les années, je pense que j'aurais assez de 10 minutes pour nommer tout ça, puis il me manquerait peut-être encore du temps. Ça fait que je peux vous dire qu'on n'est pas à un changement près. Ce n'est pas quelque chose qui est souhaitable tout le temps non plus pour les employés en poste, mais on peut vivre avec.

M. Barrette : À mon agréable surprise, j'ai entendu le ministre vous dire que ce qui était proposé dans le projet de loi pour tout ce qui s'en va à la BANQ et peut-être même l'Agence du revenu Québec, peut-être pas, là, peut-être que j'exagère la portée du propos du ministre, il était ouvert à revoir ça. Ça, c'est une bonne nouvelle. Ça veut dire que... — là, je vais être méchant, là — dans votre mémoire, vous dites que c'est improvisé, vous avez raison puisqu'il y a une ouverture à faire peut-être le contraire de ce qui est écrit dans le projet de loi. Alors, vous avez vu juste. Félicitations! Mais c'est une bonne chose en soi.

Maintenant, est-ce que vous avez eu la chance d'avoir le temps, je ne sais si vous avez les ressources pour le faire, pour arriver et de dire au ministre : Voici ce que vous avez comme objectif, on peut le faire autrement, et les économies que vous pensez pouvoir aller chercher dans tel remaniement... Et là moi, je n'ai pas d'objectif d'économie par type de remaniement, là. Je n'ai pas vu, dans le projet de loi, qu'on va aller chercher x millions, là, en transférant du personnel à BANQ. Est-ce que vous avez eu la chance de pouvoir faire la démonstration que, un, non seulement on peut faire autrement, mais qu'autrement on peut avoir au moins la même économie, peut-être plus? Avez-vous eu la chance de faire ça?

M. Daigle (Christian) : Pour l'instant, nous n'avons pas regardé l'économie potentielle qui pouvait être amenée parce qu'on n'avait pas de chiffre par rapport à ça. Nous, ce qu'on voulait, c'est regarder la mission première. Et ce que nos gens nous ont dit, c'est que la mission première des Publications du Québec et des bibliothèques gouvernementales allait être diluée à travers BANQ, et ils pensent même qu'on va le perdre au fil des années, ce travail-là qui se fait présentement. Donc, on allait abandonner ça. Donc, ce n'est pas une économie, c'est une perte nette qu'on aura au sein de l'appareil gouvernemental.

Alors, pour nous, c'était beaucoup plus préoccupant que l'économie qui pourrait être faite en bout de ligne par rapport à ce qui est donné comme services présentement par nos gens qui sont dans les services visés.

M. Barrette : Quelqu'un pourrait vous répliquer, vous rétorquer que l'expertise va revenir avec le temps et que l'économie en aura valu la chandelle.

M. Daigle (Christian) : Ce n'est pas l'économie ou l'expertise qui peut revenir. Si on oublie, si on laisse tomber ces missions-là de l'État, c'est le fonctionnement même de l'appareil gouvernemental, dans certains aspects, qui va être abandonné. Et ça, on ne veut pas que ce soit abandonné. C'est des missions essentielles qu'on a pour ces deux organismes. Les Publications du Québec, c'est quelque chose de très essentiel dans le fonctionnement même du gouvernement, dans la publication également aussi. Les bibliothèques, c'est le même principe également. On ne peut pas se permettre de laisser tomber ça au fil du temps, même si ça amène des économies. Ce n'est pas des choses qu'on peut...

Moi, je pense qu'à travers tous les organismes qu'on représente puis qu'on a au gouvernement du Québec, on est pas mal sur le «fair» partout. On se doit de réinvestir et de maintenir ce qu'on a là. C'est comme la base de ce qu'on a au minimum au niveau de l'appareil gouvernemental québécois. De laisser tomber ces deux entités-là ou de laisser aller avec le temps ces deux entités-là, qu'on garde l'expertise à l'interne, mais qu'on ne fasse plus les publications nécessaires, c'est là qu'on va y perdre, c'est beaucoup plus là qu'on va y perdre qu'en termes d'économies qu'on pourrait faire en bout de ligne.

M. Barrette : O.K. Dans le même ordre d'idées, et ce n'est pas la première fois qu'on s'en parle, ce n'est pas la première fois que vous en parlez, je comprends très bien que vous soyez contre, que vous soyez contre le transfert de l'hébergement de 80 % des données à l'extérieur. Ça, on est sur la même page, tout comme on est sur la même page sur le fait que... Et moi, là, ça m'a vraiment étonné, là, si... je l'ai noté, parce que c'est vraiment extraordinaire, quand le ministre admet que, je cite : Le talent prend la porte à tous les jours, c'était toute une phrase, ça.

M. Daigle (Christian) : Il revient le lendemain matin.

M. Barrette : Hein?

M. Daigle (Christian) : Il revient le lendemain matin.

M. Barrette : Oui, ça dépend où. D'ailleurs, ils reviennent... C'est vrai que le talent revient le lendemain matin, parce qu'ils reviennent à des conditions différentes. Et, si les conditions initiales étaient bonnes, ils ne partiraient pas, n'est-ce pas?

M. Daigle (Christian) : Effectivement.

M. Barrette : Alors là, moi, écoutez, je ne sais pas si vous l'avez regardé, je n'ai toujours pas compris comment qu'on peut vraiment faire ces économies-là en regroupant les centres de traitement de données. Et je ne pense pas qu'il y en ait 500, là. Je pense qu'il y a certainement 500 places où il y a des serveurs, mais je ne suis pas sûr que chaque place où il y a un serveur, c'est un centre de traitement de données. Ça, c'est mon opinion. C'est mon opinion.

Alors, ceci étant dit, moi, j'ai bien de la misère à figurer, là, qu'en quelque part, là, une compagnie va le faire à ce point-là moins cher ou même moins cher tout court que dans le public. Moi, je vous appuierai tout le temps là-dedans. Je pense que le fait de le faire à l'interne... et l'interne serait meilleur s'ils étaient compétitifs en rémunération, ce qui n'est pas le cas.

Mais, vous, l'avez-vous, à quelque part, analysé, ça, essayé de voir, là, avec quelconque analyse de marché, comment on peut arriver puis dire : O.K., la donnée, là, si on l'envoie à l'extérieur, ça va vraiment, vraiment nous coûter moins cher?

M. Daigle (Christian) : On n'a pas fait l'analyse de données. Par contre, à partir du moment où est-ce qu'on dit qu'on veut devenir... ou que l'ITQ veut devenir un chef de file pour donner de l'information puis donner de l'expertise pour les ministères, organismes, pourquoi ne pas le faire pour nous-mêmes à ce moment-là? Si on est capable de donner l'expertise, de faire l'analyse de ces choses-là, pourquoi ne pas la garder et de développer nous-mêmes ce qu'on a de besoin? Oui, on peut aller chercher la base ailleurs, mais qu'on le développe chez soi, qu'on le développe chez nous à ce moment-là. Puis, oui, on va être maître de nos informations, maître de notre hébergement également aussi. On ne sera pas dépendant d'une compagnie externe à ce moment-là. Puis, pour nous, c'est très important. Puis ça va donner, comme je le disais tantôt, également un défi pour les gens qui travaillent à l'interne de développer cette activité-là, de développer également... d'avoir des formations pour ces gens-là. Ce qu'on pourrait avoir qui pourrait... puis qui n'est pas monétaire, qui permettrait à nos gens de garder leur emploi à l'interne, peut-être, c'est d'avoir des défis, d'avoir de la formation qui permettrait justement, en continu, pour... de dire : Oui, on m'a au gouvernement du Québec puis on me développe sur certains aspects, on m'amène des choses, là, pas juste d'entretenir un système.

Donc, on pense qu'avec de la formation, avec également un changement, peut-être, de fonctions, de temps en temps d'avoir des nouveaux défis à amener, bien, on pense que les gens vont être beaucoup plus intéressés à rester que simplement pour faire de l'entretien de systèmes ou de ne pas aller chercher l'expertise que ces personnes-là ont développée de par leurs études.

M. Barrette : Moi, je vais vous dire une chose avec laquelle vous allez certainement être d'accord, l'expertise, ça se développe quand il y a une masse critique à la base, et là je ne suis pas sûr que vous l'avez, l'expertise de pointe, pour les raisons qu'on connaît.

Moi, quand j'entends que le Québec va devenir un courtier en... le gouvernement du Québec va devenir un courtier en infonuagique, un courtier en infonuagique, est-ce qu'on a cette expertise-là aujourd'hui ou bien on ne l'a pas, puis, à la case départ, c'est une autre affaire qui va partir ailleurs?

M. Daigle (Christian) : Bien, je ne pense pas que, présentement, on l'a. Puis qu'est-ce qu'on veut dire quand on dit «courtier»? Ça nous laisse perplexes un petit peu. On a environ 900 postes, présentement, de disponibles, et plus au niveau du gouvernement du Québec, en termes de techniciens en informatique, qui sont disponibles et qui ne sont pas comblés. On pense qu'on est capable d'aller chercher des gens, oui, mais ça prend plus de monde, à ce moment-là, à l'interne pour le faire puis pour travailler ces dossiers-là.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. Daigle.

M. Barrette : Merci.

Le Président (M. Simard) : Je cède maintenant la parole au député de René-Lévesque.

M. Ouellet : Merci, M. le Président. Avec votre consentement, j'aimerais utiliser le temps du collègue de la deuxième opposition en plus du mien.

M. Barrette : Non, non, non.

Le Président (M. Simard) : Bien, écoutez, ça prendrait un consentement général.

M. Barrette : Il n'y a pas de consentement.

Le Président (M. Simard) : Il n'y a pas de consentement. Alors, monsieur, vous disposez de 2 min 40 s.
• (16 h 20) •

M. Ouellet : D'accord. Merci, M. le Président. J'aimerais juste avoir un peu vos impressions. Vous faites beaucoup référence à la partie régionale des achats, qu'il faudrait garder, vous en faites même une recommandation à l'intérieur de votre mémoire. Alors, j'aimerais vous entendre un peu plus là-dessus, sur cette nécessité quasi... importante qu'on devrait maintenir puis pourquoi on devrait la maintenir.

M. Daigle (Christian) : Au niveau de l'appareil gouvernemental, on sait que le gouvernement du Québec, étant le plus gros employeur, fait vivre certaines régions également. D'avoir ces centres d'acquisition là dans certaines régions permet également des achats locaux qui, des fois, sont plus facilitants, qui sont plus proches également de ces endroits-là. De rapatrier ça vers les grands centres urbains et de centraliser ces achats-là pourrait amener des petites PME, des petites compagnies qui fournissaient les... qui avaient des fournitures ou qui fournissaient à ce moment-là aux différents réseaux, santé, éducation, de ne plus être possible de soumissionner pour des achats, des gros achats.

Donc, il faudrait prévoir, à travers le projet de loi, une possibilité de continuer ces achats-là, régionaux, bien qu'elle soit peut-être dictée ou qu'elle soit orientée par le centre, le central, si vous voulez, mais qu'on puisse continuer à s'approvisionner localement, ce qui permettrait de développer puis de continuer à développer l'économie régionale également, parce que, sinon, on va centraliser le tout puis on va dénaturer nos régions là-dessus.

M. Ouellet : On a entendu un autre syndicat nous parler de sa crainte pour les employés dans ce grand «chambournement»... changement, pardon, qui est un... quelque chose qui semble les... je vous dirais les chambouler plus que d'autres. Vous, vous ne sentez pas... Je ne sens pas dans votre mémoire que cette transition-là avec une nouvelle entité crée préjudice, ou interrogation, ou, dans certains cas, insécurité chez vos membres. Est-ce que je me trompe?

M. Daigle (Christian) : Présentement, il y a de l'insécurité, oui. Mais les gens savent un petit peu vers où ils vont s'en aller. Ils ne savent pas, par contre, à quoi s'attendre de la nouvelle ou des nouvelles entités. Ça, c'est plus la crainte que nos membres peuvent avoir. Sur l'aspect job, la job va être là.

Par contre, ce qu'on peut vous donner comme information, c'est que, présentement, il y a des gens à l'interne qui ont cette crainte-là et qui préfèrent peut-être voir ailleurs, dans d'autres ministères, de transférer d'emploi de peur de ne pas savoir à quel endroit ou quelle chaise ils vont avoir puis quelle va être leur fonction par la suite. Ça fait qu'ils préfèrent se magasiner un emploi présentement. N'ayant aucune information sur le demain, quel sera leur demain ou leur fonction, ils préfèrent regarder des offres d'emploi ailleurs au gouvernement du Québec et transférer peut-être dans un autre ministère. Parce qu'en termes de pénurie de main-d'oeuvre on est là présentement, et les ministères ont beaucoup plus de facilité à pouvoir aller chercher un employé ailleurs.

Donc, pour nous, il y a des gens, effectivement, qui ont déjà commencé à regarder puis à transférer de chaise pour se sécuriser peut-être un petit peu plus. Pour les autres personnes, elles ont peut-être dit : Bien, on va continuer la même job, c'est ce qui m'a été dit, mais on n'a pas plus d'information pour l'instant. Ça fait que c'est pour ça qu'on ne l'a pas trop abordé à ce moment-là.

M. Ouellet : Parfait.

Le Président (M. Simard) : Voilà le temps dont nous disposions. M. Daigle, M. Audy, M. Arruda, merci beaucoup d'être venus.

Je vais suspendre nos travaux quelques instants.

(Suspension de la séance à 16 h 23)

(Reprise à 16 h 26)

Le Président (M. Simard) : Alors, chers amis, à l'ordre! Je souhaite la bienvenue au Conseil des entreprises privées en santé et mieux-être. Nous recevons M. Lepage et M. Clair, si je ne m'abuse, ainsi que M. Labrie. Alors, vous trois, soyez les bienvenus. Et nous avons l'honneur d'avoir un ancien parlementaire parmi nous, d'ailleurs, un ancien député de Drummond, si ma mémoire est bonne.

Conseil des entreprises privées en santé et mieux-être (CEPSEM)

M. Clair (Michel) : Oui, il y a longtemps. Il y a longtemps.

Le Président (M. Simard) : Si peu. Messieurs, à vous la parole pour 10 minutes.

M. Clair (Michel) : Alors, merci. Merci, M. le Président. Mmes et MM. les parlementaires, alors, effectivement, oui, je me présente, je suis Michel Clair, président du conseil d'administration du Conseil des entreprises privées en santé et mieux-être, mieux connu sous l'acronyme le CEPSEM, et je suis accompagné aujourd'hui de M. Luc Lepage, à ma gauche, qui est président... P.D.G. de notre conseil, et de M. Yanick Labrie, économiste de la santé et porte-parole du CEPSEM.

Alors donc, je vous disais que je représente le CEPSEM, qui est un regroupement, en fait, de chefs d'entreprises, de nature à la fois communautaire ou privée, qui oeuvrent dans le domaine de la santé et du mieux-être au Québec; en fait, une quarantaine de chefs d'entreprises.

Ces organisations que nous représentons collaborent sur une base quotidienne avec le réseau de la santé. Nous représentons donc aujourd'hui le point de vue de membres issus aussi bien des services de laboratoire d'analyse, de distribution, fabrication d'équipements médicaux ou autres et de services technologiques, d'hébergement de diverses sortes en ressources intermédiaires, en résidences pour personnes âgées, en CHSLD, d'organisations qui offrent des services aux personnes vulnérables à domicile, des services de physiothérapie, d'ergothérapie, de psychoéducation, des cliniques infirmières ou médicales, donc un ensemble, là, de membres extrêmement diversifiés.

Nos membres croient par ailleurs, comme le président du Conseil du trésor, que le moment est venu de moderniser les pratiques d'acquisition de l'État québécois. L'approvisionnement public peut et, selon nous, doit être un important levier de développement économique et de support à la performance de nos services publics. Mais il peut aussi freiner l'innovation et miner la création d'emplois si les critères d'appel d'offres se basent uniquement sur la question des prix, sur le plus bas prix, sans égard à la qualité. Ce seraient alors les PME du Québec, comme d'autres l'ont dit au premier chef, qui en subiraient les conséquences susceptibles d'en ressortir et même d'être évincées des marchés publics.

Cela est d'autant plus possible lorsque les contrats sont regroupés et octroyés en bloc sur des périodes prolongées de trois à cinq ans. Les conséquences pourraient en être dramatiques, ne serait-ce qu'en raison des pertes d'emploi et d'expertise que cela occasionnerait, suivi de la possible dépendance de joueurs internationaux à grand volume.

C'est pourquoi nous proposons des changements, des améliorations, croyons-nous, à la mission du Centre d'acquisitions gouvernementales telle qu'elle apparaît à l'article 4. Brièvement, nous pensons que l'objectif devrait être de tenir compte du meilleur rapport qualité-prix pour les utilisateurs et les usagers finaux, mais en vue d'obtenir... en vue, pardon, d'optimiser vraiment les ressources financières de l'État, donc une notion de qualité-prix.

• (16 h 30) •

Deuxièmement, on pense qu'il faut qu'on encourage, qu'on assure le maintien d'une saine concurrence et la pleine participation des entreprises québécoises dans tous les processus d'acquisition, et ce, à long terme. Ensuite, nous proposons qu'une unité d'expertise ou un institut de la valorisation des acquisitions soit créé, chargé d'établir des règles en vue de réaliser des appels à solutions et des appels d'offres fondés sur la valeur. Enfin, nous proposons qu'on encourage le partage de connaissances, des dialogues compétitifs et toute autre forme d'acquisition ou de débat préalable aux acquisitions en vue de soutenir les organismes publics souhaitant recourir à des méthodes alternatives d'approvisionnement.

M. Lepage (Luc) : Le sujet des approvisionnements publics est devenu une préoccupation constante pour nos membres, et c'est pourquoi nous nous sommes intéressés aux meilleures pratiques en matière d'acquisitions, ce qui contribue à l'amélioration de la qualité et des soins et services.

Favoriser les appels d'offres fondés sur la valeur. Le Québec devrait emboîter le pas aux pays d'Europe qui misent désormais sur les appels d'offres fondés sur la valeur, ce qui guide les décisions vers la performance du système de santé et des résultats pour les patients. Selon nous, les acheteurs publics doivent aussi tenir compte de la valeur créée tout au long du parcours des soins pour les patients, le personnel soignant, le réseau public de santé dans son ensemble, les entreprises partenaires et le marché.

Les bénéfices d'une telle approche sont démontrés. Pensons simplement à l'Imperial College à Londres, l'un des plus grands hôpitaux universitaires d'Europe, qui a réaménagé complètement cinq de ses laboratoires. Avec cette amélioration, les laboratoires sont maintenant disponibles en tout temps grâce à des nouveaux équipements qui permettent dorénavant de fonctionner à pleine capacité sept jours sur sept, 24 heures sur 24. Les gains d'efficacité sont importants : 18 % de plus de cas traités, et ce, sans pénaliser financièrement l'établissement.

Autre chose, recourir à des appels de solutions pour favoriser l'innovation. Notamment dans l'approvisionnement des fournitures médicales et des technologies de la santé, il faut laisser une très grande marge de manoeuvre aux acteurs sur le terrain pour développer des solutions innovantes et globalement efficaces. À cet égard, une approche novatrice qui prend de l'ampleur en Europe est celle de recourir à ce qu'on nomme des appels de solutions plutôt qu'à des appels d'offres traditionnels. Le Québec aurait tout intérêt à s'en inspirer, mais qu'est-ce que nous attendons pour y arriver? Elle consiste à inviter des entreprises ou organisations diverses à proposer leurs propres solutions à des problèmes ou enjeux réels rencontrés par une organisation qui cherche à améliorer son service ou à répondre à une problématique de clientèle. Des règles transparentes et équitables sont alors définies, et finalement la solution retenue sera ensuite déployée largement.

Cette façon de faire est contraire aux appels d'offres traditionnels basés sur le bas prix avec une description... qui sont souvent avec un descriptif étroit inspiré des spécifications d'un produit ou d'un service qu'on a trouvé sur Internet et qui est souvent désuet. Très souvent, l'acheteur public n'est pas en mesure d'identifier le type d'innovation requis, puisqu'elle n'existe pas encore, afin de répondre à un besoin particulier. L'appel de solutions favorise donc les innovations, comme l'ont démontré plusieurs expériences étrangères.

M. Clair (Michel) : Nous proposons de développer un centre d'expertise sur les meilleures pratiques en approvisionnement interne ou juste à côté du centre d'acquisitions. Les acheteurs du réseau de la santé, on le sait, il y a eu beaucoup de progrès dans les dernières décennies, mais, néanmoins, ne sont pas toujours au courant des différentes options disponibles et ne possèdent pas toujours la formation, les outils pour mettre en oeuvre des appels d'offres majeurs tels des contrats d'achat, des contrats massifs d'achat de places en soins de longue durée ou encore des modèles d'appels d'offres basés sur la valeur et les solutions, l'appel aux solutions.

Il est essentiel, à notre avis, que le futur centre d'acquisitions soit doté des ressources nécessaires pour gérer tout type d'appel d'offres et qu'il puisse ainsi promouvoir auprès des établissements sa valeur ajoutée pour inciter les institutions publiques à confier leur approvisionnement au CAG afin qu'il soit cohérent avec les soins et services prodigués à la clientèle du réseau de la santé. Le Québec pourrait, à cet égard, suivre l'exemple tracé par d'autres provinces canadiennes.

On le sait, le député de La Pinière a raison, c'est un enjeu exigeant que d'avoir des appels d'offres basés sur la valeur, mais la Colombie-Britannique, par exemple, a commencé à bâtir des équipes d'analyse de la valeur composées de cliniciens et d'administrateurs pour discuter des priorités, recueillir des éléments probants auprès des fournisseurs avant de lancer leurs appels d'offres. Un site Web fournit d'ailleurs en toute transparence une panoplie d'informations à l'intention de la population et des entreprises qui transigent avec le réseau public.

Comme on le disait plus tôt, c'est pour cette raison que nous recommandons également l'ajout d'une disposition au projet de loi prévoyant la création d'un institut de valorisation des acquisitions en santé. Ça pourrait s'appliquer à d'autres domaines. Inspiré des meilleures pratiques, cet institut viendrait, d'une part, enrichir les connaissances et, d'autre part, permettrait d'engager un dialogue entre les spécialistes des approvisionnements, d'une part, les fournisseurs issus du milieu public, communautaire ou privé en vue d'améliorer le processus et contribuer du même coup à l'optimisation visée par cette réorganisation. Ce serait également l'occasion de consulter des experts, de produire des connaissances au bénéfice de tous. La mise en place d'un centre d'expertise favorisant les échanges comme celui-ci serait une façon concrète d'appliquer la disposition de l'article 5 qui prévoit de mettre à contribution les organismes publics et les autres partenaires.

Nous recommandons également d'instaurer la mise en place d'octrois de contrats auprès des entreprises québécoises avec un processus dit de banc d'essai qui permet de gérer le risque, d'offrir la possibilité de produire des preuves de concept

ou des livrables par étape, et de rapprocher les intervenants, utilisateurs, acheteurs, fournisseurs, usagers, et stimuler les PME du Québec en matière d'innovation.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup, M. Clair. Alors, c'est rare qu'on cède la parole à un président du Conseil du trésor pour qu'il s'adresse à un ancien président du Conseil du trésor. J'ai l'honneur de faire cette chose-là en ce moment même. M. le ministre.

M. Dubé : Alors, M. Clair, et vos collègues, bienvenue. Puis, premièrement, merci beaucoup de prendre le temps... de votre précieux temps, parce que, déjà, il y a une contribution importante à notre travail. Notre projet est très important pour nous. Vous... dans vos anciennes fonctions, vous savez comment les achats du gouvernement sont importants. Ils le sont probablement encore plus en termes monétaires. Ils l'étaient tout aussi importants dans votre temps, mais... Donc, j'apprécie que vous ayez pris le temps de faire ce document-là. J'aimerais ça, par exemple, m'assurer qu'on puisse en avoir une copie, si c'est possible, parce que...

Une voix : Ça a été transmis...

M. Dubé : Il a été transmis, là, le texte que vous avez eu aujourd'hui? Parce que, souvent, il y a des différences entre le texte que vous avez... En tout cas, si jamais...

M. Lepage (Luc) : On peut envoyer les deux.

M. Dubé : J'apprécierais, parce que ça nous évite, pour nous, de... On ne voudrait pas manquer quelques propos que j'ai notés, là, mais... J'apprécierais de...

Il y a eu beaucoup de discussions, là, depuis qu'on a commencé les consultations particulières, de votre part, sur la question des achats avec le facteur de valeur ou facteur de qualité. Et le point que j'aimerais vous entendre là-dessus, puis je veux juste vous rappeler, puis j'en profite pour les gens qui nous écoutent, de faire un petit peu le... là, vous suggérez peut-être un institut ou... Ce que je trouve intéressant du sujet quand vous le soulevez, il y a eu de la part du Trésor, et non du CSPQ dans sa forme actuelle, un document qui a été publié, c'est assez récent, là, on retourne au mois de septembre, qui est publié par le Trésor, donc dans son rôle de politique par opposition à un CSPQ, qui, un jour, sera le CAG, donc un groupe qui est plus dans l'action, alors que le Trésor est plus dans son rôle de contrôle. Je n'ai pas besoin de vous expliquer ça.

Le document qui a été publié, puis je le dis, là, c'est des *Balises à l'égard des exigences et des critères contractuels dans le domaine de la santé*. Bon, je ne sais pas comment vous avez pu en prendre connaissance ou si vous avez pu, mais j'aimerais ça... Il y a quand même beaucoup de bonnes pratiques qui ont été soulevées dans ça. Puis est-ce que c'est un peu vers ça que vous tendez à... lorsque vous parlez... puis je ne veux pas rentrer dans la mécanique d'un institut ou de... mais c'est quoi, le message que vous essayez de passer? Est-ce que c'est ça, des balises qui devraient être plus claires quant à... qu'est-ce qu'on veut dire par des achats de valeurs ou de biens? Expliquer qu'est-ce qu'on veut dire lorsqu'on veut avoir un facteur de qualité... J'aimerais vous entendre sur ce document-là et sur le lien avec votre institut, si vous me permettez, là.

• (16 h 40) •

M. Clair (Michel) : Voyez-vous... Merci de la question. C'est au coeur effectivement de nos préoccupations. On a pris connaissance, sans en être spécialistes, là, des balises qui ont été publiées par le Conseil du trésor.

Maintenant, nous, ce qu'on observe, c'est... quand on regarde, par exemple, la façon très synthétique de résumer la mission du centre d'acquisitions, on dit : «...mission de fournir aux organismes publics les biens et services dont ils ont besoin dans l'exercice de leurs fonctions, et ce, dans l'objectif d'optimiser les acquisitions gouvernementales.» Nos membres, on espère à tort, interprètent cette optimisation-là comme étant strictement une optimisation budgétaire financière, donc, autrement dit, rechercher des escomptes par des regroupements, des plus grands volumes et des plus grandes standardisations, diminuer le nombre de... je dirais la variété des produits. Ce qu'on recherche, c'est que soit traduit dans le projet de loi... Par exemple, la mission du centre de fournir aux organismes publics, oui, devrait se décliner en disant : «Appliquer des stratégies d'approvisionnement qui offrent aux organismes publics ainsi qu'aux utilisateurs et usagers finaux le meilleur rapport qualité-prix en vue d'optimiser les ressources de l'État.» Ça, c'est tiré directement, en termes de philosophie, des balises qui sont mentionnées. Mais il y a comme un écart entre la lettre du projet de loi et les pouvoirs... le centre doit... les devoirs du centre, qui n'ont pas l'air — comment je dirais? — d'appréhender cette réalité-là, de dire le rapport qualité-prix, l'incidence sur le développement durable, sur l'environnement, sur la qualité et même, à certains égards, sur la valeur... je veux dire, la valeur sur l'ensemble du cycle de vie d'un produit.

Donc, ce qu'on a cherché à faire bien modestement, c'est d'aller puiser un peu dans l'esprit de ces balises-là, et puiser également dans les préoccupations de nos membres, et finalement dans ce qu'il se fait par ailleurs dans le monde. Des appels d'offres basés sur la valeur, là, c'est devenu la règle selon ceux qui appliquent les... Pour ceux qui appliquent les directives de l'Union européenne, c'est la règle. Alors donc, nous, ce qu'on a essayé de traduire, c'est de dire : Dans la mission du centre, c'est important que la finalité ne soit pas uniquement une optimisation budgétaire. Je ne sais pas si mon collègue veut ajouter.

M. Lepage (Luc) : Bien, en fait, on trouve que le... pour répondre à votre question aussi, M. le ministre, l'opportunité que vous créez par la création est une belle opportunité pour en même temps non pas, je dirais, critiquer le travail qui se fait déjà. Il y a énormément de travail. Je suis un ancien du réseau de la santé, j'ai siégé sur des tables de champ commun dans les années 80. Alors, tu sais, je suis venu à cette idée-là et je les connais, je connais l'histoire, dans le fond, que le réseau de la santé a également... de l'interne, là, j'entends, a progressé pour arriver au résultat d'aujourd'hui.

Maintenant, d'aller vers des achats, je dirais, sur la valeur comme telle va demander de l'expertise, ça va prendre une équipe dédiée. Il va falloir développer, dans le fond, ce que j'appellerais de l'intelligence, un jugement qui n'est pas juste basé sur... Parce que, malheureusement, dans certains cas, j'ai vu, à l'interne, le plus bas prix, c'était bien plus facile de signer en bas parce que c'était le seul critère qui restait objectivable, alors que, souvent, sur la qualité, bien, ça prenait des gens un petit peu plus compétents, des gens formés, ce qui n'est pas toujours le cas, malheureusement. Et on ne blâme personne, mais c'est une réalité.

M. Clair (Michel) : Et, si je peux ajouter, une dernière phrase pour dire : La définition de la valeur, on ne prétend pas qu'elle doit venir des fournisseurs, elle doit venir de l'acheteur. Or, nous n'avons pas, présentement au Québec, en général, dans... Il y a eu énormément de progrès de faits, mais les appels d'offres n'étant pas basés sur la valeur, la pensée stratégique préalable d'approvisionnement n'en est pas une basée sur la valeur, mais davantage sur qu'est-ce qui est offert, meilleur prix.

M. Dubé : Alors, moi, j'apprécie énormément cette discussion-là. Je voudrais la pousser un peu plus loin, mais, comme vous savez, on va manquer un petit peu de temps. Mais je voudrais revenir sur un principe, là, que vous avez soulevé tous les deux, que je trouve excessivement approprié. Il faut se rappeler que l'objectif de notre projet de loi, premièrement, c'est de travailler sur le regroupement de ces différentes structures là. Là, lorsqu'on rentre dans les... — puis là je vais à l'autre extrême — dans les meilleures pratiques... Là, vous décrivez... Puis je ne dis pas qu'elles sont toutes bonnes, je ne les commente pas pour le moment, parce qu'on n'a pas le temps de le faire aujourd'hui, mais il y a sûrement des meilleures pratiques que vous venez de décrire qu'on peut s'entendre, parce que ces meilleures pratiques là sont appliquées ailleurs, puis il y a des succès aussi. L'enjeu, c'est qu'on ne peut pas dénaturer le projet de loi puis de dire qu'on va essayer non seulement de faire les changements qu'on veut faire à la structure, regrouper les gens, permettre des synergies, puis tout ça, puis de dire en même temps : On va mettre dans notre projet de loi toutes les meilleures pratiques puis on va devenir tellement pris par ces règles administratives là que ça va prendre un projet de loi à tous les six mois pour changer les choses.

Alors, moi, ce que je vous dirais aujourd'hui : j'ai beaucoup d'écoute, de profiter de la discussion sur le projet de loi pour écouter ces meilleures pratiques là, parce que vous allez exactement dans le sens de ce qu'on veut faire. Lorsqu'on crée... et c'est ça qui est arrivé en santé. On a créé un groupe beaucoup plus fort de gens qui sont allés chercher du talent, qui sont allés chercher de l'expertise, qui vont avoir des moyens plus grands, une masse critique plus grande pour mettre des systèmes en place, et là ce regroupement-là permet aujourd'hui d'aller chercher les meilleures pratiques à l'intérieur de la santé, ce qu'on veut faire dans les autres réseaux comme l'éducation ou dans certains ministères et organismes.

Donc, moi, je vous dirais de... puis c'est pour ça que je vous demandais ce que vous pensiez de ces balises-là qui ont été mises, parce que je crois que c'est là qu'il faut aller, mais il faut avoir une entité qui a les moyens de le faire. Vous me suivez, là?

M. Clair (Michel) : Tout à fait.

M. Dubé : C'est qu'il faut absolument que nos gens, on ramène ces experts-là au même endroit, qu'ils puissent avoir de la synergie, puis de continuer à vous écouter. Alors, que ce soit un institut, là, je ne suis pas là rendu aujourd'hui, mais votre point, de continuer d'avoir... de décrire les meilleures pratiques, pour moi, c'est fondamental dans ce que vous dites.

Ça fait que j'ai beaucoup d'ouverture sur ça, mais il va falloir faire attention que le projet de loi ne nous met pas dans un carcan qui ferait que, dans six mois, il y a d'autres choses à faire, puis on doit revenir au projet de loi. Alors, c'est tout le débat de structures versus règlements, versus directives, puis je n'apprendrai pas ça à un ancien président du Conseil du trésor. Je voulais juste vous entendre commenter là-dessus.

M. Clair (Michel) : C'est pour ça, M. le ministre, que nous, on ne remet pas en cause ce qui a été fait par les groupements d'achats. On dit qu'il faut profiter de l'occasion, vu que la santé et les services sociaux ont un pas d'avance sur le reste de l'État, en termes d'achats groupés, pour aller plus loin et être sûr que la création du centre n'est pas une occasion de nivellement par le bas, mais qu'au contraire on s'assure que vous, comme ministre, vous avez les pouvoirs, par exemple, habilitants pour dire c'est quand qu'on va en appel à solution, c'est quand qu'on va sur des appels basés sur la valeur, de façon à ce que vous ayez le pouvoir de le faire, ça, c'est une recommandation d'un pouvoir habilitant, et que les meilleures pratiques, bien, il faut... comme je vous dis, là, peut-être qu'on interprète mal, mais, si on veut permettre au Centre d'acquisitions d'aller plus loin, il faut donc que, dans sa mission, il y ait un petit plus qui indique qu'on veut qu'il aille plus loin que ce qui a été fait jusqu'à maintenant. Ce que, dans le fond...

M. Dubé : C'est vraiment intéressant.

M. Clair (Michel) : ...ce que, dans le fond, les gens qu'on a entendus précédemment, de SigmaSanté, et je ne me souviens plus du nom des deux autres, de l'Est et de l'Ouest...

M. Dubé : Les GACEQ.

M. Clair (Michel) : ...c'est ce qu'ils vous recommandent aussi, indirectement.

M. Dubé : Oui, oui, tout à fait. Et non seulement, pour vous dire... pas en désaccord avec ça, c'est pour ça que je veux profiter de ces discussions-là avec vous pour vous entendre. Je vous dirais qu'on veut justement que le Trésor se

rapproche de ces décisions-là, et c'est pour ça qu'il va y avoir... il n'y aura plus les conseils d'administration, ces gens-là vont se rapporter directement. Donc, il va avoir une proximité qui nous permet d'agir au bon moment pour implanter ces meilleures pratiques là. Ça fait que je pense que, là-dessus, on se rejoint très bien. Mais là je voudrais en profiter pour peut-être laisser mes collègues... qui doivent se mourir d'envie de poser quelques questions.

Le Président (M. Simard) : C'est un bien mauvais endroit pour mourir, soit dit en passant, mais, quand même, M. le député de Saint-Jérôme, à vous la parole.

M. Chassin : Il reste peu de temps, M. le Président, hein, je pense?

Le Président (M. Simard) : Il reste quand même 4 min 10 s.

M. Chassin : D'accord, bien, je vais essayer de poser une seule question, parce que je sais que mon collègue de Beauharnois a aussi une question qu'il souhaite poser. Donc, je me limiterai, messieurs, d'abord à vous remercier puis à vous poser une question un peu spécifique peut-être pour insister sur l'échange que vous venez d'avoir avec M. le ministre sur le centre d'expertise sur les meilleures pratiques. Ce que je comprends de votre mémoire, c'est que vous êtes prêts aussi à voir ce centre d'expertise là un peu comme une unité d'expertise à l'intérieur de la structure, notamment parce que... puis c'est là où moi, je voulais m'assurer qu'on conserve non seulement l'expertise, dans le fond, à l'intérieur de la structure, mais surtout parce que vous soulignez le dialogue avec, par exemple, les clients, les experts. Et ce dialogue-là, on se l'est fait dire justement par plusieurs regroupements, est essentiel pour tenir en compte les réalités locales et particulières des différents clients.

Alors, je comprends que vous êtes à l'aise à le conserver en autant qu'on soit conscient, dans cette transition-là, qu'il y a une occasion de pousser l'innovation, de pousser sur des moyens d'acquisition particulièrement intéressants dont vous faites mention.

• (16 h 50) •

M. Lepage (Luc) : Pousser aussi... On a quand même plusieurs membres qui viennent nous voir puis qui nous disent : C'est difficile, j'ai un produit unique, j'ai une innovation dans un domaine particulier, j'ai conçu telle ou telle chose. Donc, d'abord, d'avoir accès aux officiers, c'est déjà, pour toutes sortes de raisons, plus difficile qu'avant. Donc, peut-être un danger à éviter dans la centralisation, de faire attention à cette proximité-là qui est nécessaire, la connaissance, dans le fond, de ce qui existe dans le marché, mais aussi de ramener, dans le fond, les établissements publics à bien connaître, bien saisir leurs besoins et de voir...

Parce que nous, on fait de l'éducation aussi auprès de nos membres. Puis ce qu'on fait comme éducation, c'est dire : Si vous voyez qu'il y a une difficulté que l'État rencontre ou qu'il y a un problème éthique, d'accès, qu'il y a un manque quelque part puis... Dans le fond, c'est ça, l'idée d'un entrepreneur, c'est de combler, hein, dans le fond, un besoin ou de saisir une opportunité. Bien, c'est l'idée d'aussi la présenter comme solution...

M. Chassin : Autrement dit, de...

M. Lepage (Luc) : ...à l'État.

M. Chassin : Sans nécessairement l'inscrire en toutes lettres dans le projet de loi, de garder cette préoccupation, par exemple, de pouvoir recevoir des suggestions...

M. Lepage (Luc) : Voilà.

M. Chassin : D'accord. Merci.

M. Reid : Il reste quoi, une minute?

Le Président (M. Simard) : Il reste 1 min 38 s, cher collègue.

M. Reid : D'accord. On va essayer de faire rapidement. Bien, en fin de compte, c'est...

Le Président (M. Simard) : Alors, M. le député de Beauharnois, à vous la parole...

M. Reid : Merci, merci. À la page 7 de votre mémoire, vous parlez de... bien, vous parlez d'appel de solutions, un concept intéressant, pour ma part. Comme démarche, on dit : «En peu de mots, elle consiste à inviter des entreprises ou organisations diverses à proposer leur propre solution à des problèmes [des] enjeux réels», ainsi de suite. Donc, mon image, c'est qu'il y a un groupe de personnes, donc, il y a des entreprises qui vous présentent des produits, et ainsi de suite. Mais quels sont les pare-feux qui protègent, en fait, une forme d'influence induite, le jeu qui peut se faire à l'intérieur d'une telle démarche?

M. Clair (Michel) : Une réponse très brève : Allez consulter en Angleterre, les sites Internet sont faciles à visiter...

Une voix : On n'a pas de budget.

M. Clair (Michel) : Non, non, mais, je veux dire, il existe, en Angleterre, ce qu'on appelle les «academic health science networks». Il y en a 15 pour les 15 régions en Angleterre, qui regroupent milieu universitaire, milieu de la recherche, milieu de la livraison des services, entreprises privées, l'équivalent de nos RUIS, si vous voulez, mais avec plus de volets. Ça, ça a été créé en 2013. Mais bien avant, en 2009, le gouvernement de l'Angleterre, le gouvernement de Londres, pour le NHS anglais, et non pas les autres, a créé le Small Business Research Initiative. Depuis 2009, ils tiennent au moins trois fois par année des appels à solutions, et les règles sont bien établies. Ça tourne... Allez voir SBRI, UK, et puis «academic health science networks»...

Le Président (M. Simard) : En conclusion.

M. Clair (Michel) : C'est un modèle intéressant pour s'inspirer.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. Clair. Je cède maintenant la parole au député de La Pinière.

M. Barrette : Oui. Merci, M. le Président. Il y a beaucoup de choses qui ont été... Bien, M. Clair, M. Labrie et M. Lepage, bienvenue. À mon tour de vous souhaiter la bienvenue. Toujours un plaisir de vous revoir, M. Clair. Il y a beaucoup de choses qui ont été dites, là. Alors, je vais faire quelques commentaires. Je fais ces commentaires-là pour l'ensemble des parlementaires.

Il ne faut pas mélanger les choses, là. Bon, premièrement, là, ce n'est pas vrai qu'on n'est pas capable d'avoir de la qualité avec un prix, là, puis ce n'est pas vrai, là, qu'actuellement c'est le plus bas soumissionnaire qui gagne tout, là. Ce n'est pas comme ça que ça fonctionne, puis vous le savez, là. Et il ne faut pas mélanger non plus les choses unitaires qu'on est obligé d'acheter en groupe et ce que vous appelez des appels de solutions.

Alors, ce que vous appelez des appels de solutions, là, bien, ça, c'est le vœu de l'industrie. Et, quand vous nous dites qu'en Europe ça se fait comme ça, bien, c'est des appels de solutions, et en Angleterre, dans des cas particuliers. Un appel de solutions, là, ce n'est pas la même chose que d'acheter un appareil d'hémodialyse. Rien à voir.

M. Clair (Michel) : Tout à fait d'accord.

M. Barrette : Non, mais c'est important, parce que, là, on donne l'impression que la procédure que l'on suit pour acheter de l'équipement unitaire multiplié par 1 000, mettons, là, c'est comme un univers qu'il faut abolir parce que là, maintenant, c'est l'appel de solutions. Non. Mais c'est vraiment non, la réponse.

Une voix : Ce n'est pas ce qu'on propose.

M. Barrette : Maintenant, est-ce qu'il y a une utilité dans les appels de solutions? Bien oui, ça existe, mais l'achat de groupe va rester. Il n'y a aucune raison, là, de dire que ça, ce n'est pas bon. C'est bon. Les appels à solutions, c'est ponctuel dans d'autres secteurs.

Je vais aller plus loin. Vous avez vous-même, M. Clair, là, parce que vous avez fait référence à moi, puis c'est correct, alors je vous cite...

Une voix : ...

M. Barrette : Oui, oui, tantôt, vous avez dit : La valeur... quand vous avez dit : Le député de La Pinière, la valeur, bon. Mais c'est parce que la valeur... je vais prendre l'exemple type, qui est celui de la valeur. L'industrie vient nous voir avec le médicament A, et, aujourd'hui, on achète le médicament B parce qu'il est moins cher, et la science montre que les médicaments A et B ont le même effet, pas de différence. La différence entre les deux : le médicament A, puis ça a été dit ce matin, diminue la durée de séjour de quatre jours, puis on sait que la durée moyenne de séjour, c'est à peu près sept jours, un petit peu moins. Bien oui, mais je veux bien, là, c'est parce que nos hôpitaux fonctionnent à 100 % tout le temps. L'économie qui vient par la diminution de la durée de séjour n'est pas là parce que le patient, il va être remplacé par un autre qui va générer le même coût. Puis ça, c'est la vie quotidienne du Québec, ce qui ne veut pas dire qu'il ne faut pas le faire. C'est juste que la valeur n'est pas toujours réalisable sur notre terrain.

Appels des solutions, je vais vous en donner deux, exemples. Vous pensez qu'on ne fait pas ça. Certainement qu'on le fait. Je ne le nommerai pas, je ne le nommerai pas, mais il y a un hôpital, au Québec, là, qui est allé justement dans cette direction-là et qui a sous-traité sa dialyse. Elle n'est plus dans l'hôpital, vous le connaissez, vous savez de qui je parle, je le vois dans votre hochement de tête.

Qu'est-ce que ça a comme conséquences, ça? Exactement ce que vous voulez éviter, parce que la compagnie qui a gagné a fait rentrer ses produits. C'est terminé, là. Pour cette compagnie-là, là, dans cet hôpital-là, la dialyse est sous-traitée, payée publiquement, et toutes les fournitures qui rentrent dans cette, entre guillemets, clinique de dialyse là sont celles de la compagnie. L'appel de solutions est une mécanique qui permet à un fournisseur, par sa solution, de finir... faire rentrer son matériel, qui, autrement, ne rentrerait peut-être pas. Je vais aller plus loin. Ça a marché, leur affaire, puis c'est bon, ils donnent un excellent service, O.K.? Alors, je ne vous dis pas que c'est mauvais. Je vous dis qu'à un moment donné il faut nommer les choses. Nommer les choses, c'est ce que je viens de dire.

Je ne vous dis pas que c'est mauvais, je vais vous donner un autre exemple. Quand moi, j'ai fait les projets pilotes de chirurgie extrahospitalière, là, ça, c'est un appel à solutions. La qualité est là, l'équipement est là, et ainsi de suite, et ça

coûte entre 10 % et 15 % moins cher qu'à l'hôpital. Donc, ça existe, vous êtes d'accord. Mais, moi, dans le modèle que j'ai mis en place, là, dans l'exemple de la chirurgie, là, il n'y a pas d'obligation à prendre un seul fournisseur, et on leur a offert, à l'époque, l'équipement au... On leur a offert le résultat de nos appels d'offres pour les lentilles, par exemple.

Alors, moi, je dis simplement, là, qu'il faut nommer les choses correctement. Appel de solutions, oui, mais il y a un biais à ça. Il y a un biais qui est clair, et ça ne protège pas le marché, pas nécessairement. Dans le cas de la dialyse, qui est un exemple extraordinaire, là, on pourrait faire ça dans chacun des hôpitaux du Québec, à la fin il resterait probablement un seul fournisseur en dialyse, ce qui, vous allez convenir avec moi, n'est pas une bonne idée.

Alors, je dis simplement ça, qu'aujourd'hui, là, la valeur, il faut la définir, puis ce n'est pas si simple que ça. Un appel de solutions n'est pas en opposition avec ce que l'on fait au Québec, et, quand on arrive au rapport qualité-prix, bien, regardez bien, là, ça, on peut en parler bien, bien longtemps.

Dernier commentaire, dernier commentaire. Le Imperial College, lorsqu'il a fait ses optilabs, hein, ils ont optimisé, en termes d'équipement, leurs laboratoires, qui produisent à la vitesse grand V 24 heures par jour. C'est exactement ce qu'on a fait au Québec et, en passant, ça m'a valu toutes les critiques de la planète. À un moment donné, il faut prendre l'environnement en considération, dans lequel on est. Mais les autres n'ont rien inventé, là, un. Deux, on le fait, nous aussi. Et je dis simplement... puis là je le dis pour le bénéfice des collègues, parce que les collègues, hein, ils aiment ça. Quand vous dites ça, je vous le dis, là, l'autre bord, là, il y a des gens qui sont excités, là. Aïe! Appel de solutions, voici la réponse à tout. Non, non, non, ça ne marche pas de même, là. Ce n'est pas vrai, ça.

Maintenant, je vous laisse me répondre, puis ça m'intéresse, parce que... surtout vous, M. Clair, parce que vous, vous avez été dans des secteurs très particuliers, très particuliers. Et, dans les secteurs où vous avez été, hein, il y a eu un enjeu de... puis je n'insinue rien, là, c'est difficile pour vous, dans les secteurs où vous avez été, d'en arriver à un environnement de production de services où le rapport de qualité/prix était à son maximum pour des raisons qui vous étaient extrinsèques, hein? Si on ne vous finance pas, c'est assez difficile d'arriver avec des maisons des aînés, hein? Mais ça, c'est la faute du gouvernement, puis vous pouvez le dire, vous avez raison, bon. Mais... Pas vous autres, tous les gouvernements, peu importe le parti.

Alors, moi, je dis simplement ça et vous laissez commenter, parce que, là, je fais exprès de recentrer la patente, là, parce qu'elle a besoin d'être recentrée.

• (17 heures) •

M. Clair (Michel) : Alors, j'ai combien de temps?

M. Barrette : Vous êtes content de venir, hein?

Le Président (M. Simard) : ...de 15, M. Clair.

M. Clair (Michel) : Alors, j'aurais besoin d'un bon dîner avec le député pour faire le tour de tous les éléments qu'il soulève, mais, écoutez, d'abord...

M. Barrette : Bien, quand vous voulez.

M. Clair (Michel) : ...d'entrée de jeu, une chose est certaine, c'est que loin de nous l'idée de penser que les appels à solutions devraient devenir la règle et qu'il n'y a plus d'appels groupés sur des produits standardisés. Non, non, ce n'est pas ça qu'on dit. Nous, on dit simplement que là où... dans le domaine de la santé, grâce à une évolution, on est rendus à une étape où est-ce qu'on peut être un peu plus sophistiqués encore qu'on l'est, et à l'occasion. C'est pour ça que je dis : Nous, on n'aurait aucune objection à ce que ça soit dans un pouvoir de directive du ministre de la Santé, dans le secteur de la santé, ou d'éducation, ou du président du Conseil du trésor, de déterminer les circonstances et les balises dans lesquelles il doit y avoir des appels à la solution... à solutions ou encore des analyses basées sur la valeur.

Je vais vous donner un exemple sur la valeur, quelque chose qui mériterait... puis qui est vraiment de la grosse valeur financière : l'approvisionnement sur le plan immobilier pour les soins de longue durée. Moi, j'ai créé un petit observatoire personnel, l'observatoire Michel Clair. Alors, l'observatoire Michel Clair, qu'est-ce qu'il a fait dans les cinq dernières années? J'ai observé les coûts de construction publiés par le ministre et le ministère de la Santé sur les immeubles, les CHSLD publics, neufs ou reconstruits. Je les ai tous. J'ai pris simplement les informations publiques. J'arrive à un coût moyen, un coût unitaire moyen de places en CHSLD, le volet immobilier, à 389 703 \$ sur trois ans.

M. Barrette : M. Clair...

M. Clair (Michel) : Laissez-moi terminer, s'il vous plaît.

M. Barrette : ...permettez-moi de vous interrompre, parce qu'il ne me reste même pas 45 secondes. Je veux vous dire que vous avez raison, O.K.?

M. Clair (Michel) : Mais vous ne savez pas encore quelle est mon opinion.

M. Barrette : Non, mais, quand vous arrivez aux coûts dans l'immobilier, ce que vous venez de donner...

M. Dubé : ...continuer, par exemple, j'aurais aimé ça, j'aurais aimé ça.

M. Barrette : Ce que vous venez de donner comme exemple, c'est vrai et c'est scandaleux, mais c'est... Là, là, on est dans un environnement qui est assez particulier. Alors, je vous laisse du temps pour nous donner la réponse à ça, parce que moi, je me suis battu contre ça. Je peux même vous dire qu'il y a des coûts de CHSLD qui sont jusqu'à 400 000 \$ par unité.

M. Clair (Michel) : On les a.

Une voix : On les a.

M. Clair (Michel) : Je les ai tous.

M. Barrette : Bon, alors, donnez-nous la solution, je vais être content pour eux autres.

M. Clair (Michel) : Bien, je fais juste... Donc, l'observation, c'est sur une dizaine de cas, là, je ne les ai pas comptés. Le prix observé par unité, c'est autour... c'est voisin de 400 000 \$, 389 000 \$. Je sais d'expérience... j'ai quitté la direction d'un groupe privé il y a maintenant plus de quatre ans, mais je sais d'expérience les coûts de construction. Et les appels d'offres d'achat de places que vous avez conduits, à l'époque où vous étiez ministre, avaient comme prix immobiliers induits environ 180 000 \$, 170 000 \$, 180 000 \$ l'unité. Vous avez eu des très beaux produits, vous avez eu de la concurrence, etc. Alors, quand on constate qu'aujourd'hui, si on continue à faire de l'approvisionnement traditionnel pour des soins de longue durée, avec les besoins qu'on a devant nous...

Le Président (M. Simard) : Merci, M. Clair.

M. Clair (Michel) : ...les économies potentielles sont énormes.

M. Barrette : ...vous avez remarqué ça.

Le Président (M. Simard) : Ah! c'est noté, c'est noté au procès-verbal.

M. Barrette : Je le sais.

Le Président (M. Simard) : Alors, M. Clair, M. Labrie, M. Lepage, merci beaucoup pour votre présence. Et, sur ce, nous allons suspendre quelques instants nos travaux.

(Suspension de la séance à 17 h 04)

(Reprise à 17 h 07)

Le Président (M. Simard) : Bien. À l'ordre, s'il vous plaît! Nous recevons maintenant le Conseil canadien des innovateurs. Messieurs, bienvenue parmi nous. Auriez-vous l'amabilité de vous présenter? Vous savez que vous allez disposer d'une période d'intervention de 10 minutes.

Conseil canadien des innovateurs (CCI)

M. Lortie (Pierre-Philippe) : Merci. Pierre-Philippe Lortie, Conseil canadien des innovateurs.

M. Gilbert (Patrice) : Patrice Gilbert, président-directeur général de PetalMD.

Le Président (M. Simard) : Nous vous écoutons.

M. Lortie (Pierre-Philippe) : Merci. Aux membres de la Commission des finances publiques, M. le ministre, M. le Président, mesdames et messieurs, au nom du Conseil canadien des innovateurs, nous tenons à vous remercier de nous recevoir à ces consultations particulières sur le projet de loi n° 37. Mon nom est Pierre-Philippe Lortie. Je suis directeur, Gouvernement et Affaires publiques pour le Conseil canadien des innovateurs au Québec. Je suis accompagné par un de nos 20 membres, M. Patrice Gilbert, fondateur et P.D.G. de PetalMD, qui prendra la parole à titre d'expert sur les enjeux reliés au projet de loi, à savoir les appels d'offres et les infrastructures technologiques.

Qu'est-ce que le Conseil canadien des innovateurs? Nous sommes un conseil d'affaires fondé en 2015 qui réunit plus de 100 P.D.G. à travers le Canada, dont 20 au Québec, à la tête d'entreprises technologiques en expansion dans le secteur des technologies propres, de la cybersécurité, des technologies financières, des technologies en santé et des technologies de l'information et des communications.

La mission du CCI est de faire entendre la voix de ces entrepreneurs dans le cadre du processus d'élaboration des politiques publiques. Tous nos membres sont des créateurs d'emplois, des investisseurs et des philanthropes implantés au Canada. Les 20 membres du CCI au Québec, c'est un groupe dynamique de dirigeants qui gèrent des sociétés prospères dont le siège est établi au Québec. Ce sont des créateurs de richesse importants pour l'économie provinciale. Ensemble, ils

maintiennent près de 6 000 emplois bien rémunérés, et tous s'associent à l'objectif de bâtir ici, au Québec, une industrie des technologies qui soit durable et locale, mais également concurrentielle à l'échelle internationale.

La mission des entrepreneurs du CCI-Québec est de faire avancer les recommandations en matière d'orientations politiques de la province, permettant ainsi aux entreprises d'innovation de renforcer leur accès aux talents, accès aux capitaux et aux clients de manière à solidifier leur présence et leur croissance au Québec, mais également à prendre de l'expansion sur le plan international. Ils souhaitent établir un dialogue constructif avec le gouvernement pour faire en sorte que les politiques publiques québécoises en matière d'innovation ne ralentissent pas la croissance économique solide que vit le secteur des technologies au niveau provincial.

Maintenant, sur le projet de loi, le CCI-Québec salue l'initiative du gouvernement de proposer le projet de loi n° 37, qui jette les bases d'une gestion plus efficace des dépenses publiques tout en reconnaissant l'importance des acquisitions gouvernementales et des infrastructures technologiques dans le développement économique du Québec. Nous appuyons la création, donc, des deux entités mentionnées dans le projet de loi, à savoir le Centre d'acquisitions gouvernementales et Infrastructures technologiques.

Permettez-nous de présenter quelques observations sur le projet de loi. Nous saluons l'initiative de regrouper l'ensemble de l'expertise en acquisitions gouvernementales au sein d'une même entité en favorisant la proximité avec la clientèle pour mieux comprendre ses besoins en rendant obligatoire l'adhésion aux achats regroupés. Nous nous réjouissons donc de lire que le Centre d'acquisitions gouvernementales devienne le seul centre d'offre de services, le seul point d'accès afin de rendre le processus d'appel d'offres plus efficace et rapide tant pour les fournisseurs que pour le gouvernement.

• (17 h 10) •

Nous proposons également que le gouvernement modernise le processus d'appel d'offres en créant des appels à solutions dans le but d'encourager plus d'entreprises québécoises à collaborer avec le gouvernement. En développant un processus d'appel à solutions en collaboration avec l'ensemble des parties prenantes de l'industrie, le gouvernement pourra mieux choisir les solutions les plus adéquates qui répondent à ses besoins et ainsi permettre à d'autres joueurs de l'industrie d'offrir des solutions innovantes.

Dans la course à l'innovation, comme vous le savez, les entreprises qui réussissent à fournir des services au gouvernement de leur juridiction ont plus de chances d'obtenir des contrats auprès d'autres gouvernements à l'international, ce qui accélère leur croissance et accélère aussi le potentiel d'exportation de l'innovation du Québec. Nous souhaitons donc que le gouvernement collabore plus étroitement avec les leaders de cet écosystème en innovation, particulièrement celui des solutions infonuagiques, pour faciliter le développement d'appels à solutions qui répondent aux besoins du gouvernement et qui utilisent l'expertise locale pour le bénéfice de tout le Québec.

Nous suggérons que le gouvernement collecte et mesure l'ensemble des données des contrats octroyés à tous les fournisseurs d'infrastructures technologiques pour mieux connaître le nom et le type d'entreprises qui sont régulièrement choisies comme fournisseurs auprès du gouvernement et ainsi assurer la transparence et l'équité auprès de celles qui répondent aux critères d'appels à solutions et qui n'ont pas encore été choisies. La collecte et l'analyse de ces données permettront de développer de meilleures pratiques dans les appels à solutions et de rendre le fonctionnement de l'appareil gouvernemental plus efficace.

Nous proposons également que le gouvernement détermine des cibles précises sur les contrats octroyés à des entreprises en expansion québécoises versus ceux octroyés à des grandes entreprises, souvent étrangères, qui ne possèdent pas de siège social au Québec. Ces données importantes permettraient au gouvernement de mieux connaître et de mieux utiliser l'expertise des entreprises locales.

Maintenant, pour Infrastructures technologiques Québec, avant de définir sa mission telle que présentée à l'article 3, en page 19, le CCI propose de définir clairement les paramètres de la gouvernance de l'information qui détermineront les besoins de sécurité en fonction de leurs risques et de leur résilience requise. Puisque le gouvernement veut s'assurer que tous les organismes connaissent une transformation numérique optimale, les enjeux liés à la catégorisation et à la traçabilité des données sont cruciaux. Il est donc très important de bien définir le cadre qui facilitera le développement et la gestion de la cybersécurité des plateformes infonuagiques gouvernementales.

Enfin, sur une note positive, nous nous réjouissons que ce projet de loi propose de modifier la Loi sur l'administration publique afin, et j'ouvre les guillemets : «De s'assurer que les organismes publics mettent en place les meilleures pratiques en matière de cybersécurité, notamment par la mise en place de stratégies.»

Merci de votre attention. Je cède maintenant la parole à un de nos membres et non le moindre, Patrice Gilbert, P.D.G. de PetalMD.

M. Gilbert (Patrice) : Bonjour. M. le Président, M. le ministre, c'est bien humblement aujourd'hui que je me présente devant vous comme un des 20 membres du CCI avec une certaine expérience, et ça me fera plaisir de répondre à vos questions. Donc, mon parcours professionnel est le suivant : je suis un produit de l'ingénierie québécoise, donc j'ai étudié en ingénierie. Après avoir eu la chance d'avoir participé à des succès d'entreprise, à 35 ans, j'ai décidé de fonder la mienne avec mes propres capitaux, et ensuite des anges financiers québécois ont investi dans l'aventure.

Donc, aujourd'hui, PetalMD emploie 125 personnes. On a déployé nos solutions de Vancouver jusqu'au Nouveau-Brunswick et on exporte notre propriété intellectuelle en Belgique, en Suisse et en France. Il y a plusieurs médecins et professionnels de la santé au Canada, tout près de 50 000 personnes, qui utilisent à chaque jour notre propriété intellectuelle sur une base infonuagique. Nos clients sont des médecins, des cliniques médicales, des hôpitaux et des gouvernements.

Donc, aujourd'hui, j'ai certaines expériences dans l'accès de projets pilotes, donc, qui peuvent aider des petites entreprises à accéder aux grands donneurs d'ordres. On a eu aussi beaucoup d'expériences dans travailler par rapport aux appels à solutions, contrairement à avoir des devis qui sont extrêmement détaillés, pour les mettre en relation avec la vitesse

à laquelle se développe la technologie, et ensuite, finalement, de développer des stratégies différentes de celles d'acquérir une propriété intellectuelle de la part du gouvernement pour se protéger. Donc, il existe d'autres moyens de se protéger que de vouloir acquérir une propriété intellectuelle en ces jours d'infonuagique.

Donc, je serai ouvert à répondre à vos questions et, bien humblement, à vous exposer un peu quelle a été notre expérience et quelles sont nos recommandations par rapport au nouveau projet de loi.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. Je cède maintenant la parole à M. le ministre pour une période maximale de 16 minutes.

M. Dubé : Bien, écoutez, je trouve intéressant... Premièrement, je veux vous féliciter parce que les gens qui partent leur entreprise et qui réussissent aujourd'hui à avoir plus d'une centaine d'employés dans un domaine aussi compétitif à l'échelle nationale... Je dois vous dire que je suis toujours impressionné de rencontrer des entrepreneurs. Alors, je pense que c'est intéressant de vous entendre sur nos projets de loi et particulièrement dans la partie que je dirais de la spécialisation de nos services, soit du côté des achats, mais particulièrement aussi avec les infrastructures technologiques, parce que ça se recoupe un peu.

J'aimerais peut-être préciser par... la présentation aussi de votre collègue, parce que, d'un côté, on dit qu'on veut avoir de plus en plus une masse critique au niveau de nos achats pour avoir des catégories de spécialités, hein? On peut passer... On a eu plusieurs personnes qui sont venues nous parler d'achats médicaux. On veut regrouper les gens de Collecto pour aller chercher... puis aussi une masse critique au niveau de l'éducation. Là, vous nous parlez du côté, par exemple, des TI. C'est un autre domaine. Alors, je vous dirais qu'en termes philosophiques, si je regarde notre groupement d'achats que l'on veut faire, il y a vraiment une catégorisation d'expertises qu'on veut avoir. Et plus on aura une masse critique, plus on va être capables d'avoir les bons experts dans ces catégories d'achat là. Ça va? Bon, ça c'est du côté des achats.

Lorsqu'on parle de l'infrastructure technologique, là, je voudrais vous entendre un peu, parce que j'ai dit que, et je veux bien que les gens comprennent un peu la dichotomie de ce que j'ai dit tout à l'heure dans une autre présentation, d'un côté, on est en train de voir comment on peut avoir cette structure-là la plus efficace, avec des spécialités, donc ça s'applique aussi à l'infrastructure technologique, mais, en même temps, on n'est pas ici aujourd'hui pour discuter de l'infonuagique par rapport à nos 500 quelques centres. Par contre, j'aimerais profiter de votre présence pour en entendre parler, parce que c'est toujours la même chose.

On sait ce qu'est l'objectif du projet de loi, mais, en même temps, vous avez une expertise en infonuagique. Et j'aimerais... si vous étiez à notre place et que vous avez ces choix-là à faire au cours des prochaines années, puis on veut vraiment devenir un groupe qui est dans les bonnes technologies et qui le fait de la bonne façon, j'aimerais vous entendre un peu, avec votre expérience, à quoi on devrait réfléchir sur la question de l'infonuagique pour un fournisseur comme vous qui avez une base québécoise, etc. Alors, je... profiter de cette occasion-là, puis je pense que c'est un peu le forum que vous vouliez avoir aujourd'hui. Ça fait que je veux vous donner le maximum de temps pour peut-être plus vous concentrer sur l'infonuagique ou sur un autre sujet, mais j'aimerais vous entendre sur celui-là en premier.

M. Gilbert (Patrice) : Bien, merci beaucoup, M. le ministre, pour cette occasion. Donc, l'infonuagique, qu'est-ce que ça représente dans les sociétés modernes, c'est la capacité de développer de l'innovation à moindre coût. Donc, les coûts ont vraiment diminué. Mon grand-père n'aurait pas eu l'opportunité de démarrer une entreprise avec les coûts financiers que ça représentait et les investissements. Aujourd'hui, un développeur bien formé n'a pas besoin de grand-chose parce que les coûts de l'infonuagique ont vraiment, vraiment diminué, ce qui fait que les gens, dans notre société, ont l'opportunité de créer beaucoup de propriété intellectuelle et beaucoup d'innovation de manière beaucoup plus rapide. Dans les 20 dernières années, les coûts de développement logiciel ont beaucoup diminué.

Cependant, il y a beaucoup de changements. Donc, on ne peut pas s'asseoir sur une propriété intellectuelle qui resterait longtemps. Donc, il faut constamment investir, et c'est pourquoi l'industrie a arrêté de vendre du logiciel, et maintenant on vend des services à nos clients. On ne vend plus de la ligne de code. La ligne de code, le fournisseur, il va la maintenir lui-même, basée sur les niveaux de service qui sont vendus. Donc, on appelle ça du «software as a service». C'est un concept qui existe dans l'industrie depuis une vingtaine d'années.

Donc, pour nous, ce qui est offert présentement, c'est d'avoir accès à des services infonuagiques à moindre coût, ce qui nous permet de nous concentrer sur la mince couche d'innovation très, très proche de nos clients. Dans notre cas, nous, ça a été de comprendre comme il faut les problèmes des médecins pour apporter une valeur ajoutée très rapide. Donc, on n'a pas eu à investir des sommes importantes dans le développement d'infrastructures qui deviennent caduques très rapidement et de se concentrer sur l'étage d'innovation. Quand on arrive pour travailler avec le gouvernement, il y a un blocage à ce moment-là parce qu'on a développé une certaine propriété intellectuelle qui roule déjà en infonuagique, et là on a de la misère à voir comment on pourrait s'arrimer pour apporter cette innovation-là à un gouvernement.

M. Dubé : Je ne veux pas vous interrompre, mais je veux que vous donniez, si vous pouvez, parce qu'on a le forum pour ça, là, prendre le temps, l'exemple que vous avez fait, par exemple, avec les médecins, juste pour que les gens puissent comprendre, pratico-pratique, là, ce que vous avez fait avec eux.

• (17 h 20) •

M. Gilbert (Patrice) : Donc, bien, au début, en 2010, on s'est attaqué au problème de génération des horaires des médecins. Donc, quand on a fait des entrevues en tant que fondateurs et... création de valeur, bien, les médecins nous ont dit : On a vraiment des problèmes avec nos horaires. Donc, notre réaction, ça a été : Bien, prenez Outlook. Ils nous ont dit : Non, non, ça ne marche pas comme ça. Quand moi, je suis de garde, mon collègue n'est pas de garde, et là qui est-ce qui va

être au bloc opératoire? Donc, les médecins, dans leur création de disponibilité hospitalière ou en clinique médicale, avaient un problème. Donc, on a inventé de l'intelligence artificielle pour permettre au médecin de sauver du temps sur la création de son horaire.

Donc, c'est un petit problème, on l'a réglé. Donc, pour une vingtaine de médecins, bien, ils passent beaucoup moins de temps... et, à ce moment-là, les horaires restent tout le temps à jour. Donc, on a déployé ça environ à 5 000, 6 000 médecins, et là les hôpitaux nous ont appelés puis ils nous ont dit : O.K., d'accord, vous, vous avez, dans vos bases de données, l'horaire de mes médecins à jour, tandis que moi, j'utilise une dactylo, un fax pour savoir si mes médecins sont présents ou non. Donc, est-ce qu'on pourrait travailler avec vous? Donc là, on s'est attaqué à un problème plus important, le problème de l'hôpital, où on a agrégé ce qui était dans nos bases de données en infonuagique. Donc là, présentement, on travaille avec les hôpitaux, mais, parce qu'on avait la donnée en infonuagique, à travers le Canada, de tous les médecins, mais, même si le médecin travaille à une clinique l'autre côté de la rue, même s'il travaille dans deux établissements, étant donné que c'est en infonuagique, on est capables d'amener ça rapidement et à un coût moindre, l'information à l'hôpital. Donc, à mesure qu'on avance, étant donné qu'on a une base de données centralisées, on est capable d'offrir ces services-là avancés.

Je vous fais le parallèle. Si notre logiciel avait été déployé unitairement dans chaque hôpital ou dans chaque clinique, il n'y a pas de base de données commune, puis on ne sait pas les médecins travaillent où, et tout ça. Donc, c'est vraiment l'avantage d'avoir amené ça.

Il y a une multitude de solutions qu'on peut imaginer pour un fournisseur comme le vôtre pour vous donner les sécurités contractuelles et pour pouvoir utiliser ces leviers-là. C'est ça qui m'anime, en tant que citoyen puis en tant qu'entrepreneur, de voir comment, ensemble, on peut vous fournir les protections contractuelles, les protections nécessaires que le gouvernement va requérir en termes de protection des données, de synchronisation de l'information, mais de quand même avoir les leviers de l'infonuagique qui vont nous permettre d'obtenir ces objectifs à moindre coût.

M. Dubé : On entend, puis là je ne veux pas aller soit dans la compétition, parce que je préfère être très prudent de ce qui se passe en ce moment sur les marchés, entre autres, là, dans la protection de données. Vous êtes au courant des expériences de hacking qui est arrivé récemment. Parlez-moi un peu de ça, cette sécurité des données dans un contexte d'infonuagique, là.

M. Gilbert (Patrice) : Donc, nous, en tant que fournisseur, évidemment, ça reste toujours quelque chose qui est très important. Donc, ce qu'on fait, c'est qu'on recherche toujours à aller vers les fournisseurs d'infrastructures matérielles qui vont nous offrir la plus grande protection. Donc là, depuis que nous, on distribue en Europe, donc, il y a toutes les règles de protection de la vie personnelle, il y a des données qui sont très, très difficiles. Donc, en Europe...

M. Dubé : Les exigences sont plus...

M. Gilbert (Patrice) : ...c'est la norme GDPR. Donc là, à ce moment-là, on est toujours obligés de fournir des preuves de notre «stack» logiciel qui permet à nos clients justement d'avoir ces vérifications-là.

Donc, il y a des fournisseurs qui sont sur le marché, qui sont Amazon, Google ou Azure. Et nous, on a décidé de suivre le gouvernement du Québec, qui a octroyé à un fournisseur la gestion de ses courriels dans le ministère de la Santé. Donc, nous, on s'est mis en arrière d'eux puis on bénéficie des mêmes normes que le gouvernement bénéficie. Donc, on fait la même chose en France, on regarde beaucoup ce que les gouvernements choisissent en infonuagique pour protéger leurs données. Et nous, on tend à choisir les mêmes fournisseurs pour bénéficier des mêmes protections.

M. Dubé : Et, si je vous demandais, maintenant, je me remets du côté des achats, dans... puis, encore une fois, on n'est pas dans les pratiques d'achat, mais, si on avait, dans un deuxième temps, une fois qu'on aura réglé les structures... Quelles sont les meilleures pratiques qu'on pourrait avoir, qui sont un peu particulières avec des achats de services, soit en SAS ou en autre chose? Dites-nous comment on pourrait peut-être commencer à penser à acheter différemment ou correctement pour aller chercher les meilleurs services.

M. Gilbert (Patrice) : Ce que j'ai aimé beaucoup dans le projet de loi, c'est de rassembler et d'unifier l'expertise. Les technologies avancent à vitesse grand V, et ce qui guette comme challenge entre l'État et beaucoup de projets innovateurs qui démarrent, c'est justement cette distance-là de compréhension. Donc là... mais, finalement, les gens ne demandent pas ce qui est disponible au meilleur coût. C'est la même chose dans notre secteur. On doit continuellement garder les pratiques, engager des jeunes qui nous amènent des nouvelles manières de faire.

Donc, je crois qu'on doit avoir la même compréhension pour se retrouver sur un même langage, à savoir qu'est-ce qui est un risque, qu'est-ce qui n'est pas un risque, qu'est-ce qui est une bonne pratique. Et ce fait-là, d'avoir une expertise qui est à hauteur, je crois, va nous amener un dialogue qui va être propice à avoir une situation gagnante-gagnante entre le secteur privé et le secteur public.

M. Dubé : O.K. Je vais passer peut-être la parole à mes collègues pour continuer. Moi, je vous écouterai, en tout cas, je vous poserais encore plusieurs questions, mais je vais peut-être donner la chance à mes collègues de continuer.

Le Président (M. Simard) : Très bien, merci. Mme la députée de Charlevoix—Côte-de-Beaupré et bientôt aussi Île-d'Orléans.

Mme Foster : Merci, M. le Président. Merci, messieurs, pour votre présentation, qui est très éclairante et très intéressante. C'est un peu différent de ce qu'on a vu jusqu'ici.

Vous avez parlé de quelque chose, tout à l'heure dans votre présentation, qui a piqué ma curiosité, et, puisque le ministre l'a si bien dit, nous avons la tribune pour prendre un peu de temps, j'aimerais que vous m'en parliez davantage. Vous avez parlé de solutions pour les petites entreprises face aux grands donneurs d'ordres et de projets pilotes. J'aimerais vous entendre davantage là-dessus.

M. Gilbert (Patrice) : Donc, l'avantage qu'on a en tant que Québécois et entrepreneurs québécois, c'est, si on a la chance de faire des preuves de concept et des projets pilotes avec les grands donneurs d'ordres qui sont réputés aussi à l'international, comme des hôpitaux réputés ou d'autres donneurs d'ordres, ça nous amène un avantage concurrentiel indéniable quand on va faire des représentations à l'extérieur de notre province pour dire : Bien oui, on a eu un projet chez nous puis on a été capables de le tester et d'itérer. Donc, les frais de déploiement, et d'itération, et de validation de retour sur l'investissement, quand ça, on a eu la possibilité de faire ça chez nous, bien, ça nous amène des chances d'exporter notre savoir-faire et de créer de la richesse chez nous, c'est un avantage indéniable.

Quand on n'a pas ça, bien, on se fait dire : O.K., ça fait que, finalement, toi, tu viens nous voir, un hôpital en Ontario ou en Europe, mais toi, chez toi, il n'y a personne qui te veut. Ça fait que, là, bien, c'est ça.

Mme Foster : O.K. Je comprends, c'est bon. Moi, c'est tout.

M. Dubé : Est-ce que j'ai le droit de revenir? Parce que ça...

Le Président (M. Simard) : Bien sûr. Bien sûr. Bien sûr, il vous reste 3 min 50 s, monsieur.

M. Dubé : Écoutez, vous avez été capable de convaincre des clients qui sont assez exigeants. Vous donniez l'exemple des médecins. Alors, j'aimerais ça savoir quelles sont les conditions gagnantes pour cette transformation numérique qu'on veut faire avec l'ensemble de la fonction publique. Tu sais, la résistance au changement, elle est normale, on la comprend. Vous avez été capables de convaincre des gens, des fois, de changer soit leur processus d'affaires. J'aimerais vous entendre sur quelques petits éléments de recette pour ce qu'on est en train de faire en termes de transformation numérique.

M. Gilbert (Patrice) : Bien, pour moi, c'est le contrôle. Donc, la gestion du changement ne doit pas apporter une perte de contrôle de l'État. Et, souvent, les mécanismes de contrôle changent avec les technologies.

Donc, il faut être en...

M. Dubé : Donnez-moi un exemple pour que je saisisse bien votre propos.

M. Gilbert (Patrice) : Par exemple, un exemple de propriété intellectuelle. Donc, si, dans un appel d'offres, on me demande de laisser ma propriété intellectuelle, bien, c'est juste impossible. Je veux dire, chez PetalMD, il y a 150 «laptops» puis 125 employés, puis toute notre valeur d'entreprise est dans notre propriété intellectuelle. Donc, mon conseil d'administration, des gens qui ont investi leur argent après avoir payé leurs impôts chez nous à grand risque pour qu'on développe un savoir-faire, ne vont jamais accepter qu'on laisse...

M. Dubé : Mais ça, c'est pour votre perspective à vous en tant que fournisseur.

M. Gilbert (Patrice) : Exact.

M. Dubé : O.K.

M. Gilbert (Patrice) : Exact. Donc là, cependant, il y a un paquet de moyens aujourd'hui qui existent pour que l'État puisse se protéger en cas qu'on fasse faillite, donc mettre le code en «escrow», d'avoir une synchronisation des données, par exemple, d'avoir un paquet de mécanismes qui vous protègent.

M. Dubé : D'où votre point initialement que ce n'est pas la propriété qui est la plus importante, c'est le contrôle de cette propriété-là. C'est ce que vous disiez au début de votre présentation.

M. Gilbert (Patrice) : Oui, exact. Donc là, bien, mon exemple avec vous, c'est que, dans cette transformation-là, ça ne veut pas dire qu'il faut que l'État laisse aller un contrôle. Je dis qu'il y a des moyens différents aujourd'hui de bénéficier des technologies qui sont plus rapides et plus agiles. Cependant, il y a des moyens de contrôle qui sont différents.

M. Dubé : Mais ma question était plus... bien, ça, est un autre point important que vous venez de soulever, mais comment convaincre les gens, les utilisateurs... Moi, je suis plus... parce que je disais... on le sait, les médecins, c'est des clients faciles.

M. Gilbert (Patrice) : Oui.

M. Dubé : Alors donc, si vous pensez que vous avez pu les convaincre à changer des processus, comme... C'est quoi, les petits trucs qu'on va avoir avec nos gens de là... à qui on veut donner des meilleurs outils, mais d'être ouvert à la transformation numérique dont on parle?

M. Gilbert (Patrice) : Mais, encore une fois, c'est le contrôle. Quand nous, on va voir les médecins puis on leur dit : Vous aller changer un mode papier, qu'ils connaissent, que ce soit en facturation médicale, en gestion des rendez-vous ou en gestion des horaires, on passe d'un processus papier qu'ils contrôlent à un processus numérique, bien, c'est encore une fois de redéfinir avec eux : Non, vous restez en contrôle, ce n'est pas la machine qui va prendre le contrôle. Donc, il y a une transformation, voici les avantages, mais l'humain en arrière ne se fera pas dicter rien par une machine. Ça vous aide à aller, ça vous aide à améliorer.

Ça fait que, pour moi encore, la gestion du changement, c'est une question de garder le contrôle avec un angle différent. Que ce soit un utilisateur qui change ses pratiques ou que ce soit justement un gouvernement qui veut profiter d'un nouvel angle, ça reste dans une question de contrôle, puis ça, je pense que c'est important.

• (17 h 30) •

M. Dubé : O.K. Bon, alors, écoutez, moi, il ne me restera plus de temps avec mes collègues, mais je veux vous dire que la présentation a été très intéressante et à propos. Alors, merci beaucoup.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le ministre. M. le député de La Pinière, à moins que la députée de Vaudreuil... Non? M. le député de La Pinière.

M. Barrette : Alors, bien, je vais être relativement bref, là, on s'est déjà rencontrés...

M. Gilbert (Patrice) : Oui, bonjour, M. Barrette, oui.

M. Barrette : ...dans différents dossiers. D'ailleurs, vous y avez fait référence il y a quelques instants, et je vais y revenir.

Les médecins, ce n'est pas des clients si difficiles. Les médecins sont toujours à la recherche de quelque chose qui simplifie leur vie, comme tout le monde dans la vie. Alors, quand la solution simplifie la vie... Puis ce n'est pas des clients difficiles, au contraire, c'est d'excellents clients, qui sont en moyens en plus, ça fait qu'ils ne regardent pas à la dépense. Alors, c'est comme ça que ça arrive, là.

M. Dubé : C'est vous qui le dites, c'est vous qui le dites.

M. Barrette : Je le sais. Mais là je ne pratique plus, ça fait que ça ne me concerne pas vraiment. Ceci étant dit, vous avez parlé... vous avez fait référence à deux, trois éléments, puis, pour le bénéfice de tout le monde, là, on va juste apporter quelques éclaircissements. Quand vous parlez de contrôle, vous parlez du contrôle de votre propriété intellectuelle.

M. Gilbert (Patrice) : C'est un exemple.

M. Barrette : Bon, parce que vous êtes dans un univers essentiellement où vos revenus et vos bénéfices nets viennent des redevances.

M. Gilbert (Patrice) : On loue des services et on est rémunérés pour les services qu'on rend.

M. Barrette : C'est parce que ce sont des applications. Moi, je la connais, votre application, évidemment, mais ce n'est pas tout le monde qui la connaît autour de la table, là. Mais vous donnez un service qui est excellent. Tout le monde le sait, c'est excellent. Mais vous êtes dans un univers qui fait en sorte que le moteur, c'est la redevance. Parce que ça, ça amène à la question : Quelles sont les conditions raisonnablement gagnantes qui vont faire en sorte qu'une entreprise comme la vôtre va réussir à faire affaire avec le gouvernement dans une situation contractuelle où le gouvernement va y trouver son compte? Et je vais reprendre l'exemple que je vous ai déjà donné dans le passé. C'est sûr que, dans un univers où l'entreprise a un modèle où, principalement, les revenus et les profits viennent de la redevance, on se trouve dans le modèle Microsoft — puis là je ne dis pas ça méchamment pour Microsoft, maintenant il y en a d'autres — où chaque ordinateur paie une redevance ad vitam aeternam, même s'il n'y a pas nécessairement de grands changements du logiciel. Puis là j'exagère pour Microsoft, mais, pour certaines applications, puis je ne fais pas référence à la vôtre, il y a des applications qui ne bougeront pas, là, essentiellement, pendant 15 ans, là, certainement 10, même si l'environnement technologique a changé, puis on paie encore la redevance.

Alors, comme, dans le passé, ça ne s'est pas réalisé, ce dont je parle, aujourd'hui, après l'expérience que vous avez... Parce que vous avez dit une affaire, vous aussi, là. Vous avez dit : Nous, on aimerait ça... On va ailleurs pour leur dire : Vendez-vous chez vous? Mais, si on ne vend pas chez nous, ça paraît mal. C'est correct. Moi, j'ai toujours été d'avis qu'on devait mettre en place des mécaniques contractuelles qui faisaient en sorte que notre innovation pouvait entrer, que le Québec pouvait être une vitrine, mais qu'on pouvait, comme gouvernement, se prémunir contre la redevance éternelle d'un produit qui ne va pas toujours évoluer, donc condition gagnante-gagnante entre une entreprise qui va avoir une vitrine au Québec et qui va croître, et aller à l'international, et probablement avoir plus de revenus nets dans ses poches par l'international,

l'international étant hors gouvernement du Québec, tu sais, on va juste dire ça comme ça, qu'au gouvernement du Québec. Pour moi, l'enjeu, il est là.

Alors, vous avez expérimenté le Québec, là, puis ça... on ne s'est pas entendus, là. Alors, depuis le temps, là, est-ce qu'aujourd'hui vous vous... Puis là ce n'est pas une critique que je fais, là, puis je ne veux pas revenir sur le passé. Mais, depuis le temps, est-ce que vous voyez des modèles qui feraient en sorte que ce serait gagnant-gagnant dans le sens où je l'ai exprimé? Puis c'est sûr que, dans la vraie vie, là, ça signifie, là, que de rentrer dans une relation avec l'État, ce n'est peut-être pas aussi profitable que ça pourrait l'être, mais ce n'est pas à perte, mais ça donne une opportunité de croître, quitte à quitter après, là.

M. Gilbert (Patrice) : Donc, mes réactions à vos commentaires sont les suivants. Donc, il ne faut oublier que la pérennité du logiciel, elle n'existe pas. Donc, même si vous faites l'acquisition de lignes de code sur un DVD aujourd'hui, après cinq ans, c'est terminé, là, ça ne communique plus avec les téléphones intelligents, ça ne communique plus avec rien, et les coûts de recoder, bien, il n'y en a plus, de valeur. Donc, la valeur de la ligne de code se déprécie grandement. C'est pour ça que la planète entière est passée en mode de souscription. Ça veut dire quoi? Ça veut dire qu'on me demande de livrer un service puis, peu importe les moyens que je prends pour livrer ce service-là en termes de technologie, c'est ma responsabilité, face à mon client, de le livrer. Donc là, il y a un prix que ça vaut, de ça. On peut déterminer le prix, est-ce que le prix est satisfaisant ou pas, mais je crois que la pérennité du logiciel aujourd'hui, pour des grandes organisations et même des grandes compagnies, on s'en va tous vers un modèle comme ça. La majorité des logiciels que nous achetons pour développer les nôtres sont faits dans un modèle de souscription.

Donc, ce qu'on a aussi, c'est que, par les manques d'évolution, je comprends, mais il faut se donner des mécanismes. Quand nous, on consomme des logiciels à souscription chez PetalMD, bien, on s'organise pour ne pas être esclave de juste une compagnie et de ne pas pouvoir, après cinq ans, si on trouve qu'il y a eu un manque d'évolution puis qu'ils ont perdu leur avantage concurrentiel... bien, ça va nous permettre de changer à ce moment-là. Et c'est ces mécanismes-là qu'il faut développer pour pas que le gouvernement se retrouve dans une situation prison d'un fournisseur en tant que tel. Mais je pense qu'il y a des moyens pour corriger ça, mais pas de se retrouver d'un propriétaire étatique de ligne de code.

M. Barrette : Moi, ma réplique à ça, là, parce qu'on échange, puis je trouve ça très intéressant et très constructif, vous savez, là, dans le système de santé, par exemple, et dans le gouvernement en général, là, moi, je l'utilise encore à tous les jours, mais on fonctionne encore avec Excel 2013, là. Pas 2013, c'est-à-dire, 2003. 2013, ça serait déjà beau, là, 2003. On est encore là, puis ça fait la job qu'on a à faire.

Le point que je veux faire ici, là, c'est qu'il y a des services dont on... pour lesquels on est très satisfaits puis qui sont très, très utiles et il y a des services qui ne se déprécient pas tant que ça, là. Je comprends tout votre point puis je suis d'accord avec ce que vous dites, mais il arrive à un moment donné des situations mitoyennes. D'où ma question : Il y a-tu moyen de moyenner, vu de votre angle avec l'État, pour faire en sorte qu'on puisse en arriver à quelque chose qui est mutuellement gagnant?

M. Gilbert (Patrice) : Je crois que oui, et puis ça, je crois que l'ensemble des membres du CCI vont vous répondre la même chose. On est là pour faire des affaires, il y a toujours moyen de moyenner. Cependant, il y a des fois des choses technologiques qu'on ne peut pas faire. Par exemple, si on me dit : Prends un morceau de ton code technologique et viens le porter sur un ordinateur à quelque part dans... bien là, ça ne marche pas, je ne suis pas capable de faire ça. Donc, il y a des choses qu'on est capable de faire pour s'entendre sur la génération de valeurs communes, sur le «win-win», sur un contrat de protection, sur des mécanismes de contrôle, absolument, mais il y a là où il y a une expertise technologique où il faut être en mesure de discuter ensemble sur ce qu'on est capable de faire ensemble sans nécessairement ne pas profiter de l'infonuagique, qui nous permet d'être très agiles, mais absolument.

M. Barrette : Puis ça va être sans doute ma dernière question, là, parce que vous y avez fait référence, vous aussi, le ministre aussi, avec justesse. Je comprends, là, que vous vous enlignez sur un fournisseur de services qui a ses normes, parce que, vous, votre application, là, il y a une grande partie qui est du courriel là-dedans ou du transfert de ce genre de données là. Maintenant, quand on arrive avec du...

M. Gilbert (Patrice) : Non, il n'y a pas de courriel.

M. Barrette : Je m'exprime mal.

M. Gilbert (Patrice) : Excusez, je veux juste être sûr qu'on se dise les bonnes affaires. Il n'y a pas de courriel parce que ça, ce n'est pas sécuritaire.

M. Barrette : Non, non. Quand vous vous enlignez sur Microsoft, c'est pour être derrière ce bouclier de sécurité là, là, quand vous faites affaire avec les gouvernements.

M. Gilbert (Patrice) : Donc, nous, ce qu'on fait, c'est qu'on analyse nos fournisseurs de machines physiques.

M. Barrette : C'est ça.

M. Gilbert (Patrice) : Donc, les bases de données, les infrastructures physiques d'accès à Internet, et tout ça. Donc, on analyse les... donc toutes les règles gouvernementales dans tous les pays et on prend les meilleurs fournisseurs qui nous assurent le respect de ces règles-là.

M. Barrette : C'est ça. Bien, en fait, je me suis mal exprimé, mais c'est ça que je voulais dire.

M. Gilbert (Patrice) : Oui, parfait.

M. Barrette : Vous faites toujours ça.

M. Gilbert (Patrice) : Oui.

M. Barrette : Ça fait qu'il n'y a pas de possibilité pour vous de vous faire... pas prendre en défaut, ce n'est pas vraiment l'expression que je cherche, là, vous allez toujours être compatible en termes de normes de sécurité parce que votre fournisseur est compatible.

• (17 h 40) •

M. Gilbert (Patrice) : Oui. Puis là ce qu'on fait, c'est qu'on se garde une agilité pour ne pas se faire prendre, pour être seulement compatible avec un fournisseur. Donc, on garde le contrôle pour pouvoir déménager notre application si jamais le fournisseur se fait dépasser. Puis on va être capable d'amener le logiciel PetalMD vers un autre fournisseur qui pourrait être plus avantageux, ou moins cher, ou avoir des meilleures normes de sécurité.

M. Barrette : O.K. J'avais dit que ça serait ma dernière question, mais ça ne l'est pas, ce n'était pas vrai. J'en avais oublié une. Mais ce n'est pas une question. J'aimerais juste que vous insistiez, là, pour le bénéfice de tout le monde, là, un de mes chevaux de bataille, c'est la force de la donnée qui soit uniforme et centralisée. Vous avez dit vous-même, là, ce n'est pas simplement l'infonuagique, votre force. C'est le fait que, par ça, mais ça ne serait pas... l'infonuagique, ça marcherait pareil, là, vous seriez sur un serveur à distance, ça marcherait pareil, mais la force de votre infonuagique, c'est que vous avez une donnée très détaillée, peu importe le site, peu importe la circonstance, peu importent les utilisateurs, et elle est centrale.

M. Gilbert (Patrice) : Exact.

M. Barrette : Ce qui signifie que votre application, à tout moment, peut interroger votre réseau de clients et sortir une réponse.

M. Gilbert (Patrice) : Absolument.

M. Barrette : Ça, ça veut dire que vous pouvez faire des analyses statistiques, vous pouvez faire des analyses de ci, vous pouvez faire des analyses de ça, mais c'est infini, ce que vous pouvez faire...

M. Gilbert (Patrice) : Oui, absolument. Très bien.

M. Barrette : ...et la condition est que c'est centralisé, n'est-ce pas?

M. Gilbert (Patrice) : Absolument.

M. Barrette : Retenez ça, M. le président du Conseil du trésor.

Le Président (M. Simard) : Alors, MM. Lortie et Gilbert, merci beaucoup pour votre présence parmi nous. Cela clôt nos travaux pour aujourd'hui.

J'ajoute donc notre session jusqu'au mardi 29 octobre prochain.

(Fin de la séance à 17 h 42)