



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Vérification des engagements financiers

Ministère: Conseil du trésor

Organismes relevant du ministre délégué à l'Administration

Période: Février à décembre 1989

Le mercredi 14 février 1990 — No 8

Président: M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Réponses déposées	CBA-153
Engagements	
Conseil du trésor	CBA-153
Avril 1989	CBA-153
Juin	CBA-154
Août	CBA-169
Octobre	CBA-171
Décembre	CBA-171
Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances (CARRA)	CBA-172
Mars 1989	CBA-172
Avril	CBA-172
Juin	CBA-176
Août	CBA-181
Septembre	CBA-182
Novembre	CBA-185
Commission de la fonction publique	CBA-186
Adoption des engagements	
Office des ressources humaines	CBA-186
Mars 1989	CBA-187
Avril	CBA-187
Juin	CBA-188
Juillet	CBA-188
Août	CBA-189

Intervenants

M. Paul-André Forget, président
M. Jean-Guy Lemieux, président suppléant
M. Michel Després, président suppléant

M. Daniel Johnson
M. Jacques Léonard

- * M. Réjean Thellend, Conseil du trésor
- * M. Guy Ho Van Hap, idem
- * M. Henri Ouellette, Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances
- * M. André Robert, Office des ressources humaines

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Abonnement: 250 \$ par année pour les débats des commissions parlementaires
70 \$ par année pour les débats de la Chambre
Chaque exemplaire: 1,00 - index: 10 \$
(La transcription des débats des commissions parlementaires est aussi
disponible sur microfiches au coût annuel de 150 \$)

Chèque rédigé au nom du ministre des Finances et adressé à:
Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
1060, Conroy, R.C. Édifice "G", C.P. 28
Québec, (Québec)
G1R 5E6 Tél. 418-643-2754

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le mercredi 14 février 1990

Vérification des engagements financiers

(Quatorze heures vingt-trois minutes)

Le Président (M. Forget): La commission du budget et de l'administration est réunie cet après-midi, afin de procéder à la vérification des engagements financiers du Conseil du trésor et des organismes relevant du ministre délégué à l'Administration, pour les mois de février 1989 à décembre 1989.

Vous avez reçu l'ordre du jour de la séance. Est-ce que vous l'avez tous reçu? Oui. Je vous suggère une modification: que nous procédions à la vérification séparée pour chaque organisme: a) Conseil du trésor, b) la CARRA, c) l'Office des ressources humaines, d) la Commission de la fonction publique. Alors, est-ce que l'ordre du jour, tel qu'amendé, est adopté?

M. Léonard: Comme c'est le président qui en fait la proposition, je n'ai aucune objection. Je suis, au contraire, très heureux qu'on procède comme cela parce que, au fond, on va prendre le Conseil du trésor et tous les engagements financiers depuis le mois de mars ou avril 1989.

Une voix: Février.

M. Léonard: Février même... Mars 1989. Je suis d'accord.

Le Président (M. Forget): M. le ministre, est-ce que vous avez des commentaires?

M. Johnson: Pas du tout, M. le Président, sinon pour m'excuser de mon retard.

Réponses déposées

Le Président (M. Forget): Je dépose les réponses qui ont été obtenues aux questions prises en note lors de la séance du 2 mars 1989. Est-ce que ça a été déposé à ces membres?

Le Secrétaire: Oui.

Le Président (M. Forget): Désirez-vous des renseignements supplémentaires sur ces engagements, vérifiés lors de la dernière séance sur le ministère?

M. Léonard: C'est qu'on n'a pas eu le temps d'en prendre connaissance.

Le Président (M. Forget): Non,

M. Léonard: De voir l'impact de cela. On pourrait y revenir.

Le Président (M. Forget): Moi, je suis un petit peu... Est-ce que ça a été déposé pour vous? Tout a été fait.

M. Léonard: Ça vient d'être déposé en séance, là.

Engagements

Conseil du trésor

Le Président (M. Forget): Bon, voilà.

J'appelle l'étude des engagements du Conseil du trésor. J'appelle l'engagement de février 1989. Il n'y en a pas.

J'appelle les engagements de mars 1989. Il n'y a aucun engagement non plus.

Avril 1989

Alors, j'appelle l'engagement 1 d'avril 1989. L'impression du livre des crédits 1989-1990 et des renseignements supplémentaires, pour un montant de 34 000 \$.

M. Léonard: Je pourrais vous poser une question là-dessus. La question, c'est que le montant inscrit au budget est différent de la soumission; l'Imprimerie provinciale a soumissionné pour 31 345 \$ et, au budget, on a mis 34 000 \$... L'engagement est de 34 000 \$. Qu'est-ce qui explique la différence?

M. Johnson: J'indiquerais que - comme d'autres documents peuvent l'indiquer - lorsque la soumission est effectuée, on engage, dans ces cas-là, selon le montant qui est estimé. S'il est estimé à 34 000 \$, c'est ça qu'on a inscrit comme engagement, parce que les soumissions sont rentrées selon ce que vous voyez au cahier. Évidemment, on a retenu celle de 31 345 \$. Ça explique la différence. On n'a pas déboursé plus que ça.

M. Léonard: Vous avez déboursé 31 345 \$.

M. Johnson: C'est ça.

M. Léonard: C'est ce que ça veut dire? O.K.

Le Président (M. Forget): L'engagement 1 est vérifié.

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Forget): J'appelle l'engagement 2. Renouvellement du contrat de location de l'entretien à compter du 10 décembre 1988,

jusqu'au 1er mai 1989, selon les termes du contrat déjà signé, jusqu'à concurrence de 96 196, 66 \$.

M. Léonard: Ce contrat a déjà été produit ici aux engagements financiers, je suppose? C'est un simple renouvellement.

M. Johnson: Oui, j'ai un ancien numéro ici, 649038...

M. Léonard: O. K.

M. Johnson:... du mois de décembre 1988.

Juin

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 2 a été vérifié. Mois de mai 1989, aucun engagement. J'appelle l'engagement 1 de juin 1989.

M. Léonard: Oui. Dans l'engagement 1, on achète une imprimante laser Xérox; c'est la compagnie Xérox, bien connue. En même temps, on dit qu'il s'agit d'un produit spécifique. Dans quelle mesure une imprimante laser Xérox peut-elle être un produit spécifique?

M. Johnson: C'est en juin 1989... Je m'excuse, pour qu'on se comprenne. Conseil du Trésor, juin 1989...

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: Engagement 1.

M. Léonard: Engagement 1. Contrat négocié.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: On dit que l'achat d'une imprimante laser Xérox est un produit...

M. Johnson: Ce que j'ai c'est: Contrat négocié pour conseiller et représenter le Conseil du trésor en matière de discrimination systémique.

M. Léonard: Non.

M. Johnson: Mon engagement 1, dans juin, n'est pas le même que le vôtre, M. le député.

M. Léonard: Vous êtes en avril. Vous êtes à l'engagement 1A, vous. Alors que je suis à l'engagement...

Le Président (M. Forget): C'est l'engagement d'avril 1989, qui est compris dans la liste de juin. Ça se trouve être l'achat d'une imprimante.

M. Léonard: Là où vous étiez, c'était l'engagement 1 -A; nous sommes à l'engagement 1.

M. Thellend (Réjean): D'accord, on n'a pas la même numérotation au niveau...

M. Léonard: O. K.

M. Thellend:... c'est un petit peu compliqué...

M. Léonard: On l'a. C'est l'engagement 1 et non pas 1 -A.

M. Thellend: Oui, mais j'ai deux engagements 1. J'en ai deux qui ont le 1.

Le Président (M. Forget): Pour un montant de 43 463, 75 \$.

M. Thellend: Donc, achat d'un imprimante laser Xérox. C'est ça? Oui.

M. Léonard: Oui. La question, c'est: Comment ça peut être un produit spécifique et en quoi ça peut être un produit spécifique pour le Conseil du trésor? L'achat d'une imprimante. Ce sont des produits très standards en général, ça.

M. Johnson: Avec la permission des membres de la commission, M. Ho Van Hap, Guy, directeur de tous ces machins au Conseil du trésor, va vous expliquer ce qu'il en retourne. (14 h 30)

M. Ho Van Hap (Guy): Le Conseil du trésor a un besoin particulier; c'est que nous devons imprimer sur 220 caractères par ligne. Dans le temps, il n'y avait que la compagnie Xérox, compte tenu de notre environnement informatique, qui était capable de fournir ce produit-là. C'est pourquoi nous avons commencé par acheter du Xérox et nous avons continué jusqu'à date d'acheter des imprimantes Xérox, parce qu'on a dû faire des programmes pour pouvoir imprimer sur des pages de 8 1/2 x 14, dans le sens de la largeur.

M. Léonard: Du 8 1/2 x 14? Mais c'est une forme...

M. Johnson: Dans le sens de la largeur, oui. La plupart des documents...

M. Léonard: Oui, mais c'est très standard, puisque vous me dites, comme ça, par exemple...

M. Ho Van Hap: Oui, mais en informatique, la plupart du temps, 85 imprimant... Sur une ligne, il n'y a que 132 caractères...

M. Léonard: Oui, là vous avez besoin de 220; c'est ça que vous avez dit?

M. Ho Van Hap: Oui.

M. Léonard: Mais c'est très standard ça, qu'on imprime dans ce sens aussi.

M. Ho Van Hap: Oui, mais on imprime toujours à 132.

M. Johnson: C'est standard si c'est 132 caractères sur 14 pouces.

M. Ho Van Hap: Nous, on imprime sur à peu près 220.

M. Léonard: Oui.

M. Ho Van Hap: C'est parce qu'on a beaucoup de tableaux avec des colonnes.

M. Léonard: Oui.

M. Ho Van Hap: Beaucoup de colonnes et on doit avoir une vue d'ensemble.

M. Léonard: Mais je reviens... Je comprends; mais quand même, le Conseil du trésor... C'est un produit spécifique pour le Conseil du trésor. Est-ce qu'il y a beaucoup d'autres ministères qui produisent des tableaux?

M. Johnson: Non, c'est un produit spécifique, qui permet d'imprimer 224 caractères sur une distance de 14 pouces; c'est ça qui est spécifique à ce produit-là. Il n'y en a pas d'autres sur le marché qui sont capables de faire ce travail-là.

M. Ho Van Hap: Même IBM ne fournissait pas d'imprimante qui puisse imprimer avec la qualité laser, parce qu'on utilisait ces sorties comme tableau final.

M. Léonard: Ça veut dire que le nombre de caractères est vraiment spécifique, parce qu'on peut se faire produire toutes sortes de tableaux sur le même IBM avec... Quand vous regardez les colonnes. Enfin, je ne trouve pas que c'est très convaincant.

M. Johnson: Je crois que la qualité... Il y a une question de qualité. On reproduit ça à des dizaines ou douzaines d'exemplaires, etc. C'est distribué.

M. Léonard: Est-ce que, maintenant, ça continue comme ça, ou bien s'il y a d'autres entreprises que Xérox qui peuvent produire du 224 caractères sur 8,5 par 14?

M. Ho Van Hap: Il n'y a que IBM qui concurrence ça, et les appareils IBM qui existent à l'heure actuelle coûtent le double du prix pour le même produit.

M. Léonard: Bon.

M. Ho Van Hap: Et, pour pouvoir imprimer, nous avons déjà développé toute une batterie de programmes, de logiciels, pour que ça puisse fonctionner adéquatement.

M. Léonard: Et toujours avec Xérox?

M. Ho Van Hap: Toujours avec Xérox.

M. Léonard: Donc, ça veut dire qu'on est pris avec ce...

M. Ho Van Hap: Non, nous sommes en train... Nous suivons l'évolution pour pouvoir nous détacher aussi de cette dépendance-là. C'est pourquoi on fait des recherches pour pouvoir le remplacer éventuellement.

M. Léonard: Alors j'aurais peut-être une question générale à poser, parce que, tout au long des engagements financiers que nous avons cet après-midi - et je pense aussi dans d'autres ministères - il y a beaucoup de ces contrats négociés et de soumissions, mais à un nombre très demandé, ou soumissions sur invitation à un nombre très restreint de fournisseurs qui concernent, finalement, tout ce qui touche l'informatique. Évidemment, c'est une question qui touche tous les autres ministères, puis on en entend parler. Est-ce que le Conseil du trésor s'est penché sur cette question? Il a sûrement fait des études. Je connais la qualité de ses professionnels. Dans le temps, ils avaient déjà fait des études. Je suis sûr qu'ils les poursuivent encore maintenant. Est-ce que la commission, ici, pourrait être tenue au courant? Est-ce qu'on peut demander le dépôt de telles études? Parce que ça touche évidemment le ministère des Approvisionnements et Services qui achète en bout de ligne. Mais ça touche le ministère des Communications et le Conseil du trésor.

Mais tout le monde est bien conscient que, dans l'ensemble du gouvernement, il y a des millions, des dizaines de millions qui sont dépensés en informatique, à chaque année, puis au cours des années. Donc...

M. Johnson:... vérifier.

Le Président (M. Lemieux): O. K., allez-y. Je veux tout simplement... pour aller dans le même sens que vous. Pour aller dans le même sens que le député de Labelle, M. le président du Conseil du trésor, quel est le rôle que joue exactement... Quel est le rôle du Conseil du trésor au niveau gouvernemental, eu égard à l'achat d'équipements ou de développement de programmes au niveau de l'informatique? Est-ce que c'est lui qui approuve les plans directeurs des ministères concernés? Est-ce qu'il a vraiment un rôle à jouer, un rôle

de coordination, eu égard aux différents équipements qui peuvent être achetés? La remarque du député de Labelle est effectivement, à mon avis, très pertinente. M. le président du Conseil du trésor.

M. Johnson: M. le Président, si vous me garantissez qu'on a une couple d'heures pour parler de ça, on peut commencer tout de suite. Le gouvernement est un gros acheteur et un gros utilisateur d'équipements d'informatique au Québec. Il y a donc lieu de regarder tous les volets que ça peut impliquer. Quand on parle d'achats considérables, il faut rationaliser nos achats. Il faut faire les bons choix technologiques. Il faut s'assurer que notre pouvoir d'achat peut être un levier de développement économique. Il faut s'assurer que les usagers ne sont pas nécessairement les gens qui pitonnent et manipulent l'équipement, mais les gens qui vont consulter les tableaux 8 1/2 X 14, dont monsieur nous parlait tout à l'heure et qui contenaient 224 caractères par ligne. J'ai fait le tour, à force d'illustrations, de ce que signifient une informatique et l'informatisation à l'intérieur du gouvernement du Québec. Et tous les ministères sont mis à partie. Pour les choix technologiques et les grandes orientations que nous devons suivre, le ministère des Communications, évidemment, est au centre de ces préoccupations-là. Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie doit également voir - non seulement comme gouvernement utilisateur mais comme gouvernement, je dirais, qui peut appuyer cette industrie au Québec - comment nous pouvons faire des choix économiquement rentables. Le Conseil du trésor doit voir à ce que, lorsque les usagers commencent à se pencher sur l'informatisation de leur ministère, ils le fassent en respectant des choix technologiques, en s'astreignant aux politiques de partenariat économique du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie et se fixent des échéanciers qu'on a les moyens de se payer et fassent des choix technologiques qui respectent les besoins ultimes, je dirais, les plus efficaces possibles de l'utilisateur. Après quoi, il faut regarder si la mécanique d'acquisition de ces biens-là est bien respectée par le ministère, des Approvisionnements et Services, qui est le serveur, à ce titre-là, de l'ensemble des ministères usagers. Alors, autrement dit, on peut envisager un assez grand cercle ou plusieurs cercles concentriques qui, à la limite, lorsqu'on regarde les choix que peut faire le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, par exemple, recouvrent l'ensemble de cède industrie au Québec. Ce cercle-là chevauche celui du ministère des Communications, qui est également une interface particulière auprès des fabricants de "hardware" ou de "software", donc d'équipements et de logiciels. Les gestionnaires... Les politiques de gestion doivent tenir compte de l'implantation de ces équipements. Là, il y a un

autre cercle, qui est plus à l'intérieur de la machine, où on retrouverait deux centres superposés, Approvisionnements et Services et Conseil du trésor. Alors, de toutes ces façons-là, on est, au Conseil du trésor, au coeur, je dirais, de l'implantation de la technologie. Il faut bien voir que les choix ont été bien faits et respectent les besoins de l'utilisateur, nos ressources humaines. Il faut voir que les échéanciers et la façon de choisir ces biens-là respectent les contraintes budgétaires. Il faut voir que les processus d'acquisition de ces biens-là ont également été parfaitement respectés dans les règles de transparence et d'équité qui doivent nous guider constamment et que, finalement, on pourrait peut-être ajouter qu'on a un souci constant de voir à ce que les ressources humaines utilisent de façon optimale tous ces équipements qu'on met à leur disposition à l'intérieur d'un plan directeur. Vous l'avez bien signalé, M. le Président.

Est-ce qu'il y a des documents qu'on pourrait distribuer, à tout le moins aux membres de cette commission, qui feraient le tour de cette façon-là? Ça existe sans doute quelque part, un document public, publié par le gouvernement. Il y a évidemment beaucoup de documents de travail de différents comités interministériels qui doivent nous guider. Il doit certainement y avoir un document qui est de caractère public, donc qu'on peut distribuer... Qu'il y ait autre chose que des notes de travail de comités interministériels et qui pourrait nous donner un portrait avec les chiffres, peut-être. Ça pourrait intéresser le député et les membres de la commission: les chiffres qui sont en cause, les dizaines de millions de dollars qui sont engagés annuellement par les ministères... On n'a pas encore débordé dans les réseaux, une belle autonomie qui est respectée à ce niveau-là. Mais là aussi, on doit être conscients que, comme organisme public, on est un immense joueur, le deuxième plus gros joueur au Canada, après le gouvernement fédéral, dans cette industrie d'informatisation des lieux de travail, je dirais.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Labelle.

M. Léonard: M. le Président, j'ai bien entendu ce qu'a dit le ministre. Il nous a donné des explications fort intéressantes. Mais il me semble que, dans un secteur comme celui de l'informatique, il y a eu des fonds considérables engagés depuis 20 ans, facilement 20 ans. Au cours des dernières années, il me semble qu'il y a eu des raffinements, des perfectionnements technologiques importants dans le domaine de l'informatique.

Comme il s'agit de sommes importantes qui n'arrivent que pièce par pièce devant les engagements financiers, et je dirais même pas devant

les ministères... Il s'agit de sommes très importantes; moi, je crois que la commission, M. le Président, devrait se pencher sur cette question à un moment donné, pour voir la progression des dépenses, la configuration générale, la politique de développement des systèmes informatiques à l'intérieur du gouvernement, parce qu'il semble qu'on arrive à cerner un certain nombre de dépenses. On va discuter de conventions collectives, par exemple, qui portent sur des millions ou sur des centaines de millions dans les réseaux. Dans le cas de l'informatique, c'est devenu la même chose. Alors, quel est le taux de progression des dépenses? Quels sont les plans d'avenir? Parce que c'est évident que c'est au coeur même de l'efficacité d'un gouvernement qu'un bon système informatique. Je suis conscient de ça et nous partageons, je suppose, les intentions du gouvernement là-dedans. Je pense aussi que c'est d'intérêt public que ce débat autour de cette question soit un débat... Ou, en tout cas, des renseignements sur cette question soient rendus publics. Peut-être qu'il n'y a pas de document public à ce stade-ci, mais il faudrait possiblement en concevoir, parce que, à mon sens, il s'agit d'un dossier très important au gouvernement.

M. Johnson: Le député a tellement raison que le ministère des Communications, à la demande du Conseil du trésor, publie depuis de nombreuses années un rapport annuel de l'informatique. On m'a rappelé ça ici. C'est tellement disponible que si on en trouve suffisamment de copies, on pourrait, avant 17 heures, en remettre aux membres de la commission. On me signale que, de fait, des questions soulevées par le député de Labelle trouvent précisément réponses dans ce rapport annuel. On pourrait peut-être constituer, pour les fins de votre examen, un jeu de ces différents rapports. On peut les obtenir plus facilement et plus rapidement que vous, peut-être. Vous avez d'autres choses à faire à ce moment-ci. Il me fait plaisir, étant donné que ça peut émaner de chez nous, de faire parvenir ça aux membres de la commission, afin que vous puissiez avoir un tas de données, de tendances qui sont observées...

Le Président (M. Lemieux): Il s'agit d'une demande formelle, M. le député de Labelle? Alors, M. le secrétaire, veuillez prendre note que M. le président du Conseil du trésor va faire parvenir aux membres de cette commission le rapport concerné.

M. Johnson: Le rapport annuel de l'informatique.

Le Président (M. Lemieux): Vous comprendrez, M. le président du Conseil du trésor, que les propos du député de Labelle rejoignent aussi ceux du Vérificateur général dans ses deux

derniers rapports, eu égard au domaine de l'informatique versus le gouvernement du Québec, et que, sans vouloir retarder le développement technologique, vous comprendrez que parfois on peut avoir une certaine méfiance, ou une méfiance certaine, surtout lorsqu'il s'agit de développement comme tel, où il est difficile de fixer les balises, les tenants et aboutissants d'un système informatique. Alors, je pense qu'il est tout à fait normal que les membres de cette commission en soient préoccupés, eu égard aussi aux sommes impliquées.

M. Johnson: Mon attitude là-dedans, M. le Président, si vous me le permettez, ça a toujours été ce qui guide, de toute évidence, les professionnels au Conseil du trésor, ceux qui s'occupent de l'informatique un peu partout dans les ministères; c'est: Est-ce qu'on a besoin de ça? Est-ce qu'on a les moyens de se le payer? Est-ce que ça répond de façon optimale aux besoins de l'utilisateur final? Dans le fond, c'est ça. Ce n'est pas pour se faire plaisir, ce n'est pas pour faire plaisir aux informaticiens qu'on implante des choses. On produit des choses qui sont utilisées par quelqu'un au bout.

Le Président (M. Lemieux): Simplement pour être concret et pratique, j'ai à l'esprit un système de refonte dont on nous parle depuis peut-être huit ans au ministère du Revenu, et je serais curieux d'en voir les coûts et où est-ce qu'on en est rendu. Est-ce qu'on a atteint vraiment les objectifs?

M. Johnson: Moi aussi, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): On aura sûrement l'occasion de poser la question au ministre du Revenu.

M. Johnson: Moi aussi, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Labelle, est-ce que vous avez terminé sur l'engagement financier 1?

M. Léonard: Oui.

(14 h 45)

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 1 est vérifié. Nous appelons l'engagement financier 2. Contrat négocié, pour un montant de 99 840 \$. Il s'agit de la prolongation de l'engagement de Me Gilles Guèvremont à titre d'agent négociateur pour la négociation de la première convention collective de l'Association professionnelle des ingénieurs du gouvernement du Québec.

M. Léonard: Est-ce un engagement terminal, ou bien doit-on penser à un prolongement important?

M. Johnson: On me signale que non, dans la mesure où c'est une première convention collective, avec ce que ça signifie. On sait que les ingénieurs du gouvernement se sont constitués dans cette association et c'est un peu plus ardu, nécessairement, une première convention plutôt que le renouvellement d'une convention existante. Alors, à ce titre, on me signale que ça discute toujours fort.

J'ajoute, comme on me le souligne d'une façon si compétente, qu'on ne peut pas dissocier cette négociation de celle qui a cours avec les professionnels du gouvernement du Québec. C'est essentiellement un des gros volets de la façon dont on réglera nos rapports avec nos professionnels que celui qui est réservé à l'Association professionnelle des ingénieurs. Les années d'échéance ne sont pas les mêmes; il y en a encore pour... Les professionnels avaient accepté le P4; donc jusqu'au 31 décembre 1989, à 4 %, prolongation de la convention de 1986, 1987, 1988. Donc on pourrait dire - on est en février 1990 - comme ça venait de commencer avec les professionnels, à ce titre-là.

M. Léonard: Alors, on va avoir une autre association, un autre syndicat des ingénieurs; c'est ça que ça veut dire. Est-ce qu'on va retrouver la même chose en médecine, une association des chirurgiens...

M. Johnson: Dentistes.

M. Léonard:... généraux par rapport à la Fédération des médecins spécialistes du Québec?

M. Johnson: Écoutez, je sais qu'on a une association des chirurgiens et dentistes du gouvernement du Québec, il y a huit membres, je les connais tous personnellement.

M. Léonard: Non, non, je parle des chirurgiens généraux.

M. Johnson: Je les ai tous vus dans la même salle, c'est un petit syndicat.

M. Léonard: Je parle des chirurgiens, généraux.

M. Johnson: Les chirurgiens... Ah! non, ça il faudrait demander au ministre de la Santé de vous commenter ces choses, de concert avec le Conseil du trésor.

M. Léonard: Avec le Conseil du trésor.

M. Johnson: Oui. oui.

M. Léonard: Effectivement. C'est dans les taux ordinaires, ça, 98 000 \$ par année?

M. Johnson: Vous me... Évidemment, ça dépend de l'heure, ça dépend du taux horaire, ça dépend du nombre d'heures. On fixe des taux horaires et non pas des contrats en forfait...

M. Léonard: Ah bien alors, à ce moment-là...

M. Johnson:... et ça prévoit...

M. Léonard: Alors ça veut dire pour combien de temps, ça, ce sont des taux...

M. Johnson: Ça prévoit, à toutes fins pratiques, mille heures, ou à peu près.

M. Léonard: Mille heures.

M. Johnson: C'est 95 \$ l'heure, qui est en cause, qui est le tarif retenu, publié, je dirais, connu pour...

M. Léonard: O. K.

M. Johnson:... les gens de ce rang et de ces fonctions.

Le Président (M. Lemieux): Alors l'engagement 2 est vérifié. Nous appelons maintenant l'engagement financier 3. Il s'agit d'un contrat négocié, pour la prolongation de l'engagement de M. Jean-Marc Boily, de la firme C. G. R., à titre d'agent négociateur pour la négociation du renouvellement des conventions collectives du Syndicat des fonctionnaires provinciaux du Québec, pour un montant de 96 720 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: Son travail achève?

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Johnson: Oui, c'est fini.

M. Léonard: M. le président du Conseil du trésor pourrait-il nous dire si son travail achève?

M. Johnson: Il est même fini.

M. Léonard: Il est fini.

M. Johnson: Terminé au mois de novembre. C'est signé, j'ai...

M. Léonard: Ah oui, O. K.

M. Johnson: ...dans une apothéose de "bon ententisme" dans la nuit du 4 au 5 octobre, conclu une convention collective avec M. Harguindeguy et ses collaborateurs.

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que c'est payé, M. le président du Conseil du trésor?

M. Johnson: Ah, sans doute, là.

Le Président (M. Lemieux): Sans doute.

M. Johnson: Il est engagé, en tout cas, comme vous le voyez. Il suffit de le payer si la facture n'a pas été expédiée.

Le Président (M. Lemieux): Ça va, M. le député de Labelle, l'engagement financier 3. J'appelle l'engagement financier 4. Contrat par soumissions sur invitation. Impression de trois lots de volumes pour le recueil des politiques de gestion. Prix: 1809,55 \$.

M. Léonard: Oui, on a quatre soumissionnaires qui sont notés ici; mais en même temps, combien avaient été invités, puisqu'il s'agit de soumissions sur invitation?

L'engagement 3, ça va. C'est l'engagement 4. Il attend la réponse. C'est parce que ce n'est pas noté.

Le Président (M. Lemieux): Oui, l'engagement 4, ça va, oui... La question, oui.

M. Johnson: C'est toujours un peu le même genre de réponse. J'ai toujours le réflexe de dire: Je vais répondre à toutes les questions jusqu'à la fin, dans la fin des fins. Sauf qu'on me souligne, avec raison... Dans le fond, les ministères, y compris le secrétariat du Conseil du trésor, font une réquisition auprès d'Approvisionnement et Services. On fait une demande de biens: On aimerait avoir, faire imprimer trois lots de volume pour nos recueils de politique de gestion. On envoie ça à Approvisionnement et Services. Ils sont guidés par les pratiques en vigueur. Ça dépend du montant, ça dépend du genre de requête.

M. Léonard: Non, mais je demande... Ma question, c'est...

M. Johnson: Et là ils...

M. Léonard: ...combien...

M. Johnson: Bien là, on en voit quatre. C'est tout ce qu'on a, nous aussi.

M. Léonard: C'est tout ce que vous avez.

M. Johnson: Ils ont dû en inviter quatre, en vertu des règles en vigueur à Approvisionnement et Services, dans la politique d'acquisition de biens en cette matière.

M. Léonard: Donc, il y en a eu quatre.

M. Johnson: On s'excuse, ils en ont demandé huit et en ont reçu quatre.

M. Léonard: Bon, c'est ça ma question. Il y en a huit, O.K.

M. Johnson: Une bien meilleure réponse, elle est plus complète.

M. Léonard: O.K. Elle est claire.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement financier 5. Contrat négocié. Agir à titre d'agent de liaison entre le bureau de comté et le cabinet du ministre délégué à l'Administration et président du Conseil du trésor: montant de 40 000 \$.

M. Léonard: M. le président du Conseil du trésor... Est-ce que je m'adresse au président ou au président du Conseil du trésor?

Le Président (M. Lemieux): Au président.

M. Léonard: Aux...

Le Président (M. Lemieux): Au président de la commission.

M. Léonard: Parce qu'on a deux présidents. Ce n'est plus un ministre... Ou c'est à titre de ministre quand même. Je voudrais poser une question. Il s'agit ici d'un agent de liaison entre un bureau de comté et le cabinet du ministre délégué à l'Administration et président du Conseil du trésor.

M. Johnson: Ça va être très court. Je vais éviter la question au député. Ça va être très court.

M. Léonard: Laissez-moi poser la question. Pourquoi une telle somme ne fait-elle pas partie de la masse budgétaire...

M. Johnson: Du cabinet.

M. Léonard: ...des attachés politiques ou du cabinet?

M. Johnson: Justement, c'est le cas. J'allais souligner que c'est une erreur. Cette affaire-là n'a pas d'affaire ici. C'est un des attachés politiques, qui émergent de ma masse salariale, au même titre qu'au moins une personne que j'ai vue, ici, dans la salle. C'est un membre du personnel de mon cabinet. On l'a engagé de cette façon-là, comme on le fait avec d'autres, et, dans la machine, ça s'est glissé dans le cahier. Ça n'a pas d'affaire là, pas plus que les 200 autres attachés politiques, y compris dans les bureaux de député, etc., au même titre. Alors, c'est une erreur cléricale pure et simple, qui

explique qu'aujourd'hui on a ça devant nous comme un engagement du Conseil du trésor. Les masses salariales d'un cabinet, c'est, évidemment, géré par...

M. Léonard: Le comité du Conseil exécutif.

M. Johnson:... le ministère mais... Enfin, moi, je suis responsable politiquement des gens que j'embauche, de l'enveloppe, du respect des normes, etc. Mais ça n'a pas à être discuté ici ça, ce que Monsieur X ou Madame Y fait au cabinet de... Dans tel bureau de comté.

M. Léonard: M. le Président, est-ce que vous avez étudié, ici... Ou les crédits du Conseil exécutif ont-ils été étudiés comme engagements financiers? Ce n'est peut-être pas vous.

M. Johnson: Pas à cette commission-ci.

Le Président (M. Lemieux): Pas à cette commission parlementaire. À la commission des institutions.

M. Johnson: À la commission des institutions.

Le Président (M. Lemieux): Qui a compétence.

M. Léonard: Est-ce que ça l'a été?

Le Président (M. Lemieux): Je ne peux pas vous répondre.

M. Léonard: Parce qu'il faut que ça soit étudié soit ici, soit là-bas; un ou l'autre.

M. Johnson: Ah oui! Aux crédits... À chaque... Vous savez, ça fait partie des demandes traditionnelles de l'Opposition lorsqu'on fait l'étude des crédits. C'est toujours une des 40 quelques questions: Quelle est la masse salariale du cabinet du ministre Untel?

Le Président (M. Lemieux): Pour les attachés politiques et ainsi de suite.

M. Johnson: Le nom des gens, date de naissance, depuis quand sont-ils là et combien sont-ils payés sur une base annuelle? Et ça, c'est publié par chaque ministre, je dirais, qui répond aux questions de l'Opposition quand on fait l'étude des crédits. C'est là qu'on le retrouve parce que ça, ça émerge au ministère. C'est le ministère qui paie, entre guillemets.

M. Léonard: Non, mais... Aux engagements financiers, ça doit faire partie au moins des engagements financiers du Conseil exécutif, parce que c'est là qu'est la masse?

M. Johnson: Non.

M. Léonard: Non?

M. Johnson: Pas vraiment. Et ça, ce n'est pas un engagement financier au même titre que ce qu'on est en train de traiter. Ça, c'est l'embauche d'une personne, sur une base contractuelle, dans un cabinet. L'engagement financier est le total de la masse du cabinet. Ce n'est pas un engagement financier du gouvernement qu'on a devant nous, là, qu'on est obligés de respecter.

Le Président (M. Lemieux): Vous avez raison, c'est la première fois que je vois un tel engagement financier, ici.

M. Johnson: Ça n'a pas d'affaire là non plus. Quand j'ai vu ça tout à l'heure, j'ai dit: Est-ce qu'il y a quelque chose de spécial dans le cahier? On m'a dit: Oui, il y a une affaire qui n'a pas d'affaire là. Autrement, tout va bien; il n'y a pas de problème.

M. Léonard: Tout va bien, mais c'est quand même là. Comment se fait-il qu'il n'y a personne qui a vérifié le cahier avant, chez vous?

M. Johnson: On l'a vérifié, mais voulez-vous qu'on le retourne et qu'on vous l'arrache ou etc.? C'est inutile, alors...

M. Léonard: Non, un instant, là.

M. Johnson: Non, mais...

M. Léonard: Ne prenez pas ça comme ça. Il reste que, dans la confection des cahiers, tous les renseignements concernant des engagements financiers de tous les ministères sont faits par le Conseil du trésor ou les renseignements sont remis par le Conseil du trésor. Ça, c'est constitué de la même façon partout.

Le Président (M. Lemieux): Je m'excuse, M. le député de Labelle, ils sont faits par les ministères, mais corrigés par le Conseil du trésor.

M. Léonard: Corrigés par le Conseil du trésor, oui.

Le Président (M. Lemieux): Colligés.

M. Léonard: Colligés, oui. Mais le Conseil du trésor les regarde l'un après l'autre, avant que ça arrive ici.

M. Johnson: Les engagements financiers.

M. Léonard: Les engagements qu'il y a ici, ces cahiers, y compris pour chacun des ministères, émanent, d'une façon ou d'une autre, du

Conseil du trésor. À une étape ou à l'autre, ils émanent du Conseil du trésor, ou sont vérifiés ou **colligés** par le Conseil du trésor.

M. Johnson: C'est, au départ, une erreur d'interprétation, quand un contrat de service... Je ne sais pas pourquoi, quelqu'un, à un moment donné... Ah, c'est l'engagement, par contrat de services, d'une firme. Quand c'est une firme, on le retrouve ici, plutôt que d'un individu à même la masse. Rémunération du cabinet du ministre. Les interprétations sont clarifiées dans le sens qu'il disait: Non, c'est quelqu'un qui fait partie du **personnel** évidemment du cabinet, donc ça n'a pas d'affaire dans les engagements financiers, au sens où ça devrait l'être si c'était une firme. De fait, même si mon enveloppe embauchait une société, une compagnie, pour du travail dans mon bureau de comté, hautement politique, là ça serait un engagement financier. Ne me demandez pas pourquoi. On pourra vous l'expliquer un jour, mais les directives, le recueil des politiques de gestion prévoit cette distinction. Ça a été classé dans telle enveloppe plutôt que telle autre. À un moment donné, en révision, on s'est dit, non. Mais, de toute évidence, une copie était partie dans le système pour...

M. Léonard: Comme il s'agit d'un contrat, c'est peut-être à ce titre que c'est là, que ça a justement raison d'être là.

M. Johnson: Ça n'a aucune raison d'être là.

M. Léonard: Aucune raison?

M. Johnson: Non.

M. Léonard: Vous maintenez?

M. Johnson: Absolument, parce que... M. Thellend, voulez-vous répondre? Si vous voulez vous nommer pour...
(15 heures)

M. Thellend: Réjean Thellend, directeur de l'administration au Conseil du trésor. Dans les directives concernant les politiques de gestion, il y a un article, l'article 11, qui autorise le ministre à utiliser la masse salariale pour embaucher, à contrat, du personnel de cabinet. Dans ce cas-là, l'interprétation de notre service **juridique** a été: Ça fait partie du personnel de cabinet; on l'exclut. Dans le cas de l'article 12, le ministre peut procéder, à l'intérieur de sa masse salariale aussi, à l'engagement d'une firme sur une base contractuelle. Quand il s'agit d'une firme, là ça devrait être inclus dans les engagements financiers. C'est l'interprétation qui est donnée pour l'ensemble des gouvernements, l'ensemble des ministères au gouvernement.

M. Léonard: Alors là il s'agit d'une personne, donc ça ne devrait pas être là.

M. Johnson: Non, surtout que...

M. Thellend: C'est l'article 11 qui s'applique dans ce cas-ci.

M. Johnson: ...tel qu'il est indiqué dans le contrat, d'ailleurs.

M. Léonard: Ma question, tout simplement, c'est comment ça se fait que, avant que ça nous parvienne, ceci n'a pas été vérifié dans les documents, on ne l'a pas exclu d'emblée?

M. Johnson: En vertu du principe de la responsabilité ministérielle, je vais plaider coupable. Ha, ha, ha! Qu'est-ce que vous voulez que je vous dise? Il y a 284 personnes chez nous... Bon. Je n'ai pas l'intention de savoir qui a fait ça, puis c'est comme ça.

M. Léonard: M. le président du Conseil du trésor, je voudrais simplement vous mettre au courant, si quelqu'un ne l'a pas déjà fait, qu'il y a eu, paraît-il, au cours de l'étude des engagements financiers, beaucoup de plaintes sur la rédaction des documents portant sur les engagements financiers; donc, il devrait y avoir des vérifications plus justes quelque part. On va même voir, au cours des pages qui suivent... Il y a des erreurs, il y a des erreurs d'addition, toutes sortes de choses; et je pense que là, c'est une erreur grave. Je suppose bien que vous avez sursauté vous-même quand vous avez lu ça dans vos propres engagements financiers.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Je vois même que vous vouliez devancer ma question. Vous étiez **insécuré**...

M. Johnson: Ah, oui?

M. Léonard: ...donc, j'en déduis votre insécurité. Ha, ha, ha!

Le Président (M. Lemieux): En vertu des règles de fonctionnement qui concernent les engagements financiers, j'ai remarqué à l'article 18, paragraphe 5: "Ne font cependant l'objet d'aucune vérification en commission permanente les dépenses se rapportant à la nomination, à la rémunération et à la permutation et à la mise à la retraite de fonctionnaires et employés du gouvernement". Je pense que ça va, effectivement, un peu dans le même sens au niveau des employés de cabinet politique. J'imagine qu'il s'agit d'une erreur cléricale.

M. Johnson: Carrément, malheureusement.

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que la vérification est faite, engagement 5?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Nous passons...

M. Léonard: On constate l'erreur.

Le Président (M. Lemieux): Nous constatons l'erreur. Nous passons à la deuxième liste, je crois, qui nous a été soumise pour le mois de juin et dont le premier engagement financier se lit comme suit: Contrat négocié. Conseiller et représenter le Conseil du trésor en matière de discrimination **systémique**: montant de 94 500 \$ et majoration de l'engagement initial de 50 000 \$ présentée à la Commission en août 1988, lequel a été augmenté à 123 000 \$.

M. Léonard: Quelques questions au sujet de cet engagement. D'abord, la discrimination systémique, qu'est-ce que vous entendez exactement par cela?

M. Johnson: Vous tombez dans mes cordes.

M. Léonard: Allez-y donc.

M. Johnson: C'est une autre façon de...

M. Léonard: Vous êtes loquace aujourd'hui, c'est fantastique.

M. Johnson: C'est une autre façon de décrire les discriminations salariales qu'on peut retrouver dans la structure même de nos emplois et dans l'évaluation des emplois. Ce n'est donc pas... Ça se distingue de la discrimination pour raison - je dirais - de couleur, de religion, de langue, etc. C'est la discrimination qui résulterait...

M. Léonard: Au sens de la Charte des droits et libertés de la personne, c'est ça?

M. Johnson: Absolument.

M. Léonard: O.K.

M. Johnson: Discrimination dans le sens que quelqu'un est moins, trop payé ou moins bien payé, etc., relativement à une autre personne et relativement à la tâche qu'il occupe, en raison même de la structure et du classement des emplois dans la Fonction publique; en l'occurrence, dans le secteur public. C'est un dossier hautement spécialisé, dans la mesure où la ronde de négociations en cours - c'est comme ça que je l'avais présenté - était celle de l'équité salariale. Nous avons eu recours, depuis presque trois ans, je dirais, ou deux ans au moins, à ma connaissance personnelle, à des gens versés dans ces matières qui ont été soit des représentants

du gouvernement devant, par exemple, la Commission des droits de la personne, où certains groupes ont porté leurs plaintes, entre guillemets, quant à la discrimination salariale qui peut exister dans un secteur **public**, des spécialistes de ces choses, des mesures de la valeur d'un emploi, etc.

Dans le cas de M. Atkinson - c'est un avocat, évidemment, qui nous représente - il représente le procureur général devant la Commission des droits de la personne, à propos de la plainte que le syndicat des professionnels a déposée contre le gouvernement du Québec, à l'égard de la discrimination systémique qu'on peut observer à l'endroit des professionnels, prétendent-ils.

M. Léonard: Est-ce qu'on pourrait savoir depuis quand M. Atkinson travaille pour le gouvernement et quels ont été les contrats négociés qui ont été passés avec M. Atkinson dans les cinq dernières années?

M. Johnson: Non, mais on ne fait pas d'appel d'offres pour les spécialistes, comme vous le savez. Il y a un tarif et c'est de l'ordre de 95 \$ ou 100 \$ de l'heure, comme je l'expliquais tout à l'heure. On me signale que ça fait quand même quelques années que M. Atkinson **représente** le gouvernement du Québec dans certains mandats, notamment dans la dernière négociation, par opposition à celle-ci. Alors, ça doit faire au moins quatre ou cinq ans qu'il est dans le portrait au titre de représentant du gouvernement à la table centrale dans certains dossiers d'importance.

M. Léonard: Mais, ça fait, disons, comme cette année... Ce qu'on voit, c'est une rémunération de 123 000 \$ pour M. Atkinson, contrat **négocié**. Est-ce que vous n'auriez pas intérêt à engager quelqu'un, à le former et à en faire un spécialiste très compétent? Je suppose qu'il y a des mécanismes de formation au ministère et au gouvernement; il y en a, de sorte qu'il pourrait rendre le même service à coût moindre.

M. Johnson: On le fait de plus en plus. Vous avez sans doute vu que le coût de la ronde de négociations en cours - qui se termine presque, j'espère, ces jours-ci - a diminué de 20 % par rapport à la dernière ronde, en dollars réels. Je ne parle pas de dollars de l'époque; je **parle** en dollars réels. Alors, c'est formidable. Et c'est attribuable à toutes sortes de gestes qu'on a posés, notamment à la centralisation physique des négociations, par exemple à l'édifice Viger à Montréal, mais également par le recours plus fréquent à nos gens pour représenter des intérêts du gouvernement à une table ou à l'autre.

Il n'en reste pas moins que, dans certains

dossiers d'importance générale, comme la discrimination systémique, comme la plainte que l'ensemble de nos professionnels fait valoir devant la Commission des droits de la personne, il est apparu opportun, comme on le fait dans d'autres cas, de faire appel à un avocat, associé, de haut rang, enfin, senior, d'expérience dans ce dossier. Ça n'enlève rien à nos avocats et à nos conseillers juridiques, mais on doit constater qu'il s'agit là d'une cause assez particulière. Ce n'est pas un besoin régulier, si vous voulez me permettre l'expression. C'est plutôt un besoin occasionnel et passager que cette ronde sur la discrimination systémique et la relativité salariale.

M. Léonard: Mais dans le cas de M. Atkinson, c'est un besoin occasionnel régulier, si je comprends bien?

M. Johnson: Dans d'autres dossiers.

M. Léonard: Ça a l'air de faire longtemps qu'il est là.

M. Johnson: Oui, mais il n'est pas dans les causes de discrimination systémique depuis cinq ou six ans.

M. Léonard: Oui, mais est-ce que c'est un expert...

M. Johnson: C'est un avocat...

M. Léonard:... en tout, si vous l'utilisez durant cinq ans et que c'est toujours le même qui revient dans des causes différentes?

M. Johnson: Le même parmi des douzaines d'autres, si vous voulez regarder ça comme ça. Si on prend une liste de 50 avocats de la région de Québec, vous allez trouver qu'il y en a toujours une couple de douzaines - au moins, je pense bien - qui ont un mandat gouvernemental quelconque. Et en matière de relations du travail, vous allez voir avec le temps que c'est souvent les mêmes noms qui reviennent. Ce sont des spécialistes dans des créneaux qui changent à chaque fois, mais toujours en matières de relation du travail. C'est une spécialité en soi, et si on envisage qu'on va devant la Cour supérieure, il peut y avoir des appels qui vont aller plus loin que ça, etc. Ça m'apparaît dans l'intérêt des contribuables qu'on utilise la meilleure ressource disponible au prix qu'on offre - incidemment, qui est à peu près le tiers du tarif que ces gens-là pourraient peut-être commander dans d'autres circonstances.

M. Léonard: M. le Président, je trouve que l'explication va un peu à droite puis à gauche, parce que la notion de spécialiste, c'est quelqu'un qui s'est spécialisé dans un domaine pointu

et qui ne peut pas servir dans cinq dossiers durant des années; parce que, autrement, on va le former soi-même, puis on va l'utiliser. Là, c'est un contrat qui se perpétue depuis longtemps, puis c'est toujours un spécialiste, mais dans des secteurs et des dossiers très différents les uns des autres.

M. Johnson: Je vais vous donner des exemples de la façon dont on peut être un spécialiste dans une matière et...

M. Léonard: Un spécialiste occasionnel permanent.

M. Johnson:... traiter des choses distinctes. Je présume que vous ne mettez pas en cause la compétence de l'avocat, ici.

M. Léonard: Je ne connais pas M. Atkinson. Je l'ai peut-être déjà rencontré, mais je...

Une voix: C'est un de vos anciens sous-ministres.

M. Léonard: Je l'ai peut-être déjà rencontré.

M. Johnson: À la Justice.

M. Léonard: Ça fait longtemps qu'il est là, alors.

Le Président (M. Lemieux): À la Justice, oui.

M. Johnson: À la Justice. Il a été sous-ministre adjoint...

Le Président (M. Lemieux): Nommé sous le gouvernement du Parti québécois.

M. Léonard: Au gouvernement du Parti québécois, il était là à plein temps, si je comprends.

M. Johnson: Il ne faisait pas la même chose, évidemment. Là, il est membre d'une étude...

M. Léonard: Il était généraliste à ce moment-là, oui.

M. Johnson: Il est membre d'une étude maintenant, je dirais pancanadienne, McCarthy-Tétreault, et il a été, par exemple... Il a conseillé le gouvernement sur, par exemple, la façon d'en arriver à présenter le projet de prolongation de P-4, donc de la convention collective 1986-1988, tout en maintenant le cadre de la loi 37 qui prévoit, comme vous le savez, qu'on peut négocier les salaires simplement pour la première année et, ensuite, pour les années deux et trois

d'un contrat de trois ans. À la limite, les imposer. Et là, ce qui était en cause, ce n'était ni la première, ni la deuxième, ni la troisième, c'était plutôt une espèce de quatrième année d'une convention. Ça m'apparaît quelque chose d'assez délicat, en droit, à manipuler. On appelle ça un spécialiste de relations du travail et du droit. C'est la même chose que la discrimination systémique, compte tenu des...

M. Léonard: C'est très différent de la discrimination systémique. En quoi est-il compétent, spécialiste, M. Atkinson? Dans son doigté ou autrement?

M. Johnson: En droit.

M. Léonard: C'est un généraliste, si je comprends.

M. Johnson: Non, relations du travail. Exclusivement?

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que l'engagement est vérifié? Oui?

M. Léonard: Alors, c'est un spécialiste généraliste.

M. Johnson: Écoutez, disons que ça fait longtemps qu'il ne s'est pas occupé d'accident d'automobile, de cas de CSST, probablement...

M. Léonard: Oui, parce qu'il n'y a personne...

M. Johnson: ...mais H fait des relations du travail, qu'il s'agisse des plaintes de nos associations d'employés...

M. Léonard: Mais c'est ça que j'ai demandé.

M. Johnson: ...devant la Commission des droits de la personne, qu'il s'agisse de régler les dossiers et les litiges qu'on peut traîner dans une convention collective. Il est spécialiste en relations du travail. Je ne sais pas à partir de quel moment vous devenez très pointu. Est-ce qu'a.. Non, mais en matière de discrimination, est-ce qu'on doit être spécialiste en discrimination raciale, religieuse, linguistique ou quoi, là? Où arrête-ton? Moi, je prétends - et on me dit, on m'indique que j'ai déjà discuté avec ce monsieur - que de toute évidence, H est spécialiste en matière de relations du travail.

M. Léonard: Vous avez des services très larges en matière de relations du travail au gouvernement...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: ...et je pense qu'il y a des gens

compétents qui pourraient faire les choses.

M. Johnson: Oui, absolument.

M. Léonard: Je pense que le principe, c'est d'aller chercher des gens qui sont spécialisés dans des secteurs très précis, comme on dit dans la jargon, très pointus. Alors là, c'est quelqu'un de pointu dans toutes sortes de choses parce que, moi, ce que j'ai demandé au tout début, lorsqu'on a commencé à discuter de cet engagement financier, c'est qu'on dépose les contrats signés avec M. Atkinson depuis cinq ans. Est-ce que M. le président du Conseil du trésor peut le faire?

M. Johnson: Non seulement je peux le faire, mais probablement que... Je n'ai aucune espèce d'objection, sujet aux "caveats" habituels sur la Loi sur l'accès à l'information, etc. Mais ce sont des documents publics, des engagements financiers. Il n'y a pas de difficulté apparente avec ça. C'est une distinction qui n'est pas oiseuse. C'est évidemment le ministère de la Justice qui signe les contrats, mais l'utilisateur, donc le secrétariat du Conseil du trésor, qui rémunère l'individu. Alors, c'est là qu'on engage. Les engagements financiers sont ici et le contrat est à la Justice. On peut transmettre le message, dans le fond, mais je tenais à l'indiquer. Ça démontre qu'on embauche un avocat. Ce n'est pas un employé du Conseil du trésor, c'est un avocat. Je tiens à le redire. Ça existe, un spécialiste en droit. Ça existe, quelqu'un qui a beaucoup d'expérience en droit.

M. Léonard: Il reste quand même que là, vous me... Je trouve ça...

M. Johnson: Oui, j'écoute.

M. Léonard: ...curieux. C'est quelqu'un engagé par le ministère de la Justice, finalement; contrat négocié par le ministère de la Justice...

M. Johnson: Toujours.

M. Léonard: ...dans les relations du travail.

M. Johnson: Oui, mais ce sont eux qui embauchent.

M. Léonard: C'est un spécialiste des relations du travail.

(15 h 15)

M. Johnson: Le ministère de la Justice embauche tous les avocats. Vous cherchez la relation contractuelle: c'est celle-là. Vous cherchez la relation monétaire; c'est le ministère qui requiert les besoins de l'avocat en question qui, dans ses engagements financiers, fait paraître qu'il a payé ce monsieur. Mais la relation contractuelle avec le gouvernement

s'exprime par le ministère de la Justice. Ça a toujours été comme ça; on n'a rien inventé.

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que la demande avait été faite à la commission, M. le député?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Alors, M. le secrétaire, veuillez prendre note de la demande. L'engagement 1A est-il vérifié?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Nous passons à la troisième liste du mois de juin. L'engagement financier 1B. Il s'agit d'un contrat négocié, le renouvellement de location de logiciels IBM pour quatorze mois, du mois de mars 1989 au 1er mai 1990. Coût partagé entre le ministère des Finances et le Conseil du trésor. Pour le Conseil du trésor, il s'agit d'un montant de 23 345 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: Nous avons déjà un peu abordé la question, tout à l'heure, sur la logique de l'informatique au gouvernement. Ici, on arrive à un renouvellement de logiciels. Ça aussi, il y en a un certain nombre autour du document, et on se pose la question. On loue des logiciels. Est-ce qu'on ne peut pas les confectionner soi-même? Est-ce qu'on ne peut pas les acheter? Ce n'est pas moins coûteux. Alors ce sont toujours les mêmes questions de politique, là-dessus. D'autre part, je voudrais faire référence à des recommandations du Conseil de la science et de la technologie, qui voulait que tous ces logiciels, en tout cas toutes les sommes que nous investissons en informatique, puissent servir à la formation de nos propres personnes et qu'on surveille afin qu'il y ait le moins possible d'importation de logiciels qui viennent de l'extérieur, mais qu'on favorise la formation de Québécois dans ces domaines.

Enfin, je vois qu'on a donné comme réponse tout à l'heure, de façon très générale, qu'il y avait des politiques. On nous la déposerait en provenance du ministère des Communications, mais il y a toujours des sommes très importantes dévouées à l'informatique de ce type-là, Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié? Vérifié. Nous passons à l'engagement financier 2B: contrat par soumission sur invitation. Il s'agit de l'acquisition par location de capacité d'emmagasinage sur disques du type IBM 3080 à faible densité. Location partagée à part égale entre le Conseil du trésor et le ministère des Finances. Conseil du trésor, il s'agit bien de 7793, 50 \$.

M. Léonard: Je vois: "acquisition par

location". C'est une expression que je n'ai pas vu souvent. Je ne sais pas si on est habitués d'utiliser plutôt le terme anglais. C'est quoi, une acquisition par location? On loue ou on achète, c'est l'un ou l'autre, mais là, "acquisition par location"...

M. Johnson: On acquiert de la capacité par location.

M. Léonard: Donc, vous louez.

M. Johnson: Le fonds renouvelable des équipements informatiques, FREI, fait l'acquisition de ces choses-là et les ministères les louent.

M. Léonard: Alors, c'est le fonds qui les achète, et les ministères les louent?

M. Johnson: Oui, oui, absolument!

M. Léonard: Donc, le gouvernement les achète?

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Alors, c'est le fonds renouvelable qui, lui, fait l'achat.

M. Johnson: Il nous facture, hein! Le fonds renouvelable, par définition, facture les utilisateurs, au lieu que ça se retrouve dans les...

M. Léonard: Au fond, c'est une imputation interne entre deux ministères.

M. Johnson: Entre le fonds...

M. Léonard: Entre le fonds et le Conseil du trésor.

M. Johnson: En l'occurrence, oui. Ça aurait pu être n'importe quel des 30 autres ministères ou organismes qui ont besoin de capacité.

M. Léonard: Alors, on devrait retrouver l'achat de ce matériel-là dans les engagements financiers qui concernent le fonds, le FREI, comme vous dites.

M. Johnson: Oui. Le ministère des Approvisionnements et Services.

M. Léonard: Ministère des Approvisionnements et Services.

M. Johnson: Oui. On verrait les fonds renouvelables dans lesquels transitent des biens qui sont loués ou distribués, en fait, aux utilisateurs.

M. Léonard: J'ai une autre question. Dans la

liste de la page suivante, vous avez les soumissionnaires, je suppose, qui ont fait des propositions. L'un l'a fait en faisant deux types de propositions, A et B, mais il y a des montants totaux...

M. Johnson: À quelle page êtes-vous précisément?

M. Léonard: À l'engagement 2B; à la page suivante, il y a une liste.

M. Johnson: On n'a pas les mêmes pages suivantes, c'est tout. Ça s'intitule comment, cette page?

M. Léonard: Le sommaire de l'évaluation. C'est une feuille 8½ x 14 sur le travers.

M. Johnson: Ah! On en parlait justement tout à l'heure.

M. Léonard: Je ne sais pas s'il y a 224 caractères...

M. Johnson: Ah! oui, j'ai ça ici.

M. Léonard: Vous l'avez retrouvée, là?

M. Johnson: Oui, d'accord.

M. Léonard: Bon!

M. Johnson: C'est parce que j'ai un tas de pages entre les deux, des explications pour vos questions et des choses comme ça.

M. Léonard: Allons-y! Alors, il y a deux colonnes: une pour le total de l'évaluation et une pour le total de la commande. Là, revenez en arrière dans le total de vos pages et vous avez des montants qui ne correspondent pas. Au fond, supposons que vous dites que ça a été donné par... Où est-ce qu'on retrouve le total? À quelle entreprise ça a été donné? Où est-ce qu'on retrouve ce total? ou bien est-ce le FREI qui dispose de tout ça?

M. Johnson: Excusez-moi!

M. Léonard: Quelle est la relation entre cette liste-là et l'engagement 2B? Une réponse simple.

M. Johnson: En fait, il y a un peu plus de confusion que d'éclairage avec ce tableau, qui est utilisé littéralement par des spécialistes en évaluation d'efficacité d'appareils informatiques, lorsqu'on regarde les propositions financières que les soumissionnaires décrivent lorsqu'ils font leurs soumissions. Vous voyez, on donne des exemples: il y a le groupe A, groupe C, groupe B, les trois dernières propositions, etc., dans

chaque cas, versus ce que les groupes A, C et B ont soumis comme proposition un peu plus haut. Il y en a un où il s'agissait peut-être d'un achat-bail; l'autre, c'était un bail avec option d'achat à la fin; l'autre, c'était du financement pur et simple. Il y a toutes sortes de façons, et les spécialistes en évaluation comparent toutes ces choses, essaient de les mettre sur des bases comparables - c'est comme rien - et tentent de voir si ça entre dans le gabarit des exigences du ministère, d'une part, et, d'autre part, comment après ça on peut faire un rangement des différentes propositions qui comprennent, je dirais, et l'équipement et la façon dont on va l'acquérir ou le louer. Il y a des coûts qui sont refiés.. Vous pouvez acheter votre voiture et la revendre dans cinq ans. Vous pouvez également la louer au mois, vous pouvez la louer au mois et l'acheter dans trois ans, etc. Alors, ce sont des valeurs financières différentes.

M. Léonard: Je comprends, mais disons que la plus basse évaluation, par exemple, pour NAS Canada, groupe A, proposition A, c'est 202 000 \$ ou 210 000 \$, selon...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Mais l'engagement financier, lui, est de 105 000 \$. Alors, c'est quoi...

M. Johnson: On me signale que ça n'a aucun rapport.

M. Léonard: Bien alors, que fait cette liste, là?

M. Johnson: Le sommaire de l'évaluation permet de faire un rangement avec des valeurs qui sont créées pour fins d'évaluation. Après ça, ça n'a rien à voir avec le prix qu'on va payer pour louer quelque chose pendant tant de mois. C'est ce qu'on m'indique, d'une part; d'autre part, le coût total qui est ici va être au moins le double, je pense bien, de ce qu'on va avoir comme engagement parce qu'on le partage avec les Finances et on engage pour un an ou un an et demi, alors que ça, c'est jusqu'à la fin, pour la vie utile de l'équipement; donc, il y a une valeur résiduaire qui est calculée là-dedans. Et on prend en compte lorsqu'on regarde les valeurs des soumissions... L'engagement, c'est 45 000 \$ par année pour deux ans; ça fait à peu près 100 000 \$, mais 100 000 \$ n'apparaissent nulle part, sur un équipement qui en vaut 200 000 \$... Oh surprise, c'est parce qu'on le partage avec le ministère Finances.

M. Léonard: Ah non, mais quand je dis...

M. Johnson: On est deux à payer.

M. Léonard: Quand je dis 105 000 \$...

M. Johnson: Alors ça balance un peu, au bout, là, mais pas parfaitement parce que...

M. Léonard: Un instant, un instant quand je dis 105 000 \$, ça comprend Conseil du trésor et Finances. J'additionne les deux.

M. Johnson: C'est ce qu'on me signale, qu'il est fort possible qu'il se soit glissé... que la base sur laquelle l'évaluation a été faite par le FREI.

M. Léonard: Ah, elle est faite par le FREI, elle.

M. Johnson: On parle des engagements annuels du Conseil du trésor face à des chiffres qui représentent la valeur financière de la soumission pendant la vie utile de l'équipement. Alors, c'est presque comme comparer le coût d'opération de votre voiture au mois, compte tenu de son prix d'achat et de sa valeur résiduelle. Vous faites ça pour quinze autos, alors...

M. Léonard: Mais alors, M. le Président...

M. Johnson: Les deux chiffres ne se ressemblent pas, évidemment.

M. Léonard: Je comprends ça mais...

M. Johnson: Ils sont reliés les uns aux autres.

M. Léonard: Si vous faites l'évaluation de la vie utile, donc normalement vous acquérez cet équipement par location du FREI et normalement on devrait retrouver 1990-1991 aussi... Ou bien si, à la fin de 1990, vous retournez cet équipement au FREI?

M. Johnson: C'est un contrat de quatorze mois, ça? Non, il me semble, non?

M. Léonard: Non.

M. Johnson: Non, ce n'est pas celui-là.

M. Léonard: C'est le précédent, ça.

M. Johnson: Excusez-moi. Ça va revenir, **présumément**, devant vous s'il y a un engagement 10 ou 11, c'est comme rien.

Alors, l'engagement pour les années ultérieures, on le divulguera si besoin est, évidemment. Quand vous voyez les groupes A, B, C, quand vous voyez les... en location jusqu'au 1^{er} mai 1990, premièrement. Deuxièmement, pour illustrer ce que ça signifie, les analyses, les sommaires d'évaluation, le groupe A - le code pour groupe A - ça veut dire: Achat simple par le Fonds renouvelable des équipements informatiques."

M. Léonard: Achat simple.

M. Johnson: Oui, il l'achète. Le FREI achèterait. Groupe B: "Achat à tempérament sur une période de 48 mois"; et le groupe C: "Location à termes, sur une période de 48 mois." C'est **très** différent, en droit en tout cas, en droit commercial; deux choses différentes, comme vous le savez.

M. Léonard: Oui, j'ai étudié ça, le droit commercial.

M. Johnson: Et après ça... oui, évidemment. Et après ça, nous, on le loue...

M. Léonard: Non, je ne m'appelle pas Atkinson.

M. Johnson: Le Trésor le loue et ça emporte un loyer, qu'on engage, évidemment; à partir du moment où on décide qu'on va le louer, eh bien on engage, ce sont des montants qui se donnent ici, selon les années en cause. Mais il y a une relation, dans le fond... Les chiffres que vous voyez dans le sommaire et le montant d'engagement n'ont pas l'air d'avoir de rapport, sinon qu'il y en a un qui est une fonction de l'autre.

M. Léonard: Bien, c'est ce que je pense, moi aussi, que c'est une fonction de l'autre, sûrement, parce que ça ne doit pas être là pour rien, non plus.

M. Johnson: Oui, mais ça ne saute pas aux yeux. Si vous voulez qu'on reconstitue pourquoi on a 44 813,17 \$ dans un cas et 102 500 \$ je ne sais pas quoi dans l'autre, sur les deux tableaux, on va s'asseoir autrement. On va sortir nos crayons et on va reconstituer pourquoi la valeur dans un contrat d'achat à tempérament sur 48 mois se traduit **en** un loyer mensuel de tant. On va le retrouver, et on trouvera le taux d'intérêt que ça implique, et la valeur résiduelle. Il va falloir tout le faire **ensemble**, là, mais c'est ça l'idée.

M. Léonard: Bien...

M. Johnson: C'est pour arranger les propositions financières, qui emportent des tarifs mensuels. Mais là, le fonds facture un...
(15 h 30)

M. Léonard: Je comprends ce que vous dites, je pense. Mais cependant, il faut constater une chose, M. le président du Conseil du trésor. Vous êtes parlementaire et vous recevez une chose comme celle-là. Vous êtes chargés... En fait, on est ici, on représente le public et on doit étudier des engagements financiers. Et je peux juste vous dire, qu'à poser des questions on arrive à avoir quelques éléments, quelques bribes

de réponses. Moi, mon expérience - vous me permettez simplement de souligner ma petite expérience - c'est que, quand les choses sont présentées comme celle-là, d'habitude, il faut aller au fond et avoir des tableaux synthèse qui rendent les choses claires et non pas qui les embrouillent, parce que je me méfie toujours de ce qui embrouille, et des images là-dedans, parce que c'est là où il se glisse bien des choses. Je ne dis pas qu'il y a des gens qui sont mal intentionnés, mais ça m'inquiète de voir qu'à chaque fois qu'on touche à des questions informatiques au gouvernement, ça nous arrive, comme j'ai dit tout à l'heure, miette à miette, pousse par pousse, et le portrait d'ensemble est très difficile à saisir. Finalement, qu'est-ce qu'on fait là? On fait du contrôle de petites miettes alors que l'ensemble est fondamentalement important pour le gouvernement. C'est tout le réseau de communications, la communication pour gestion au gouvernement qui est là-dedans. Et puis, c'est par morceau. Comment voulez-vous qu'on travaille correctement?

M. Johnson: Mais vous avez...

M. Léonard: Alors...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: ...je pense qu'on devrait se pencher sur une façon d'aborder toute la question de la gestion de l'informatique qui fasse que, quand on regarde les documents, quand on regarde les engagements, on sait où ça se situe. N'importe quelle entreprise va faire ça. Si vous êtes sur un conseil d'administration, vous allez recevoir à un moment donné le dossier d'informatique dans une entreprise et vous avez tout, de A jusqu'à Z, et à un moment donné, vous aurez une question qui s'insère quelque part dans le document et non pas des miettes éparses comme on a là.

M. Johnson: Bien, c'est...

M. Léonard: Moi, je vous invite...

M. Johnson: Je peux vous fournir deux réponses. D'une part, une que vous avez suggérée vous-même. Le rapport annuel de l'informatique, dans le fond, **donne** cette image globale, je dirais, de l'action du gouvernement, des activités des ministères, etc., des choix qu'on fait, des acquisitions, de leur montant, de leur diversité. Et d'autre part, la deuxième réponse à ça, c'est que... disons qu'on l'a donnée... dans le sens qu'en 1986, on a émis un moratoire sur tout ce qui concernait l'acquisition de l'équipement informatique, afin de bien nous assurer que les ministères se dotaient de plans directeurs, qu'il y avait un échéancier, que les contraintes de gestion étaient prises en compte, que **les** coûts

et les bénéfices associés à l'implantation de l'informatique étaient également pris en compte, qu'on gèrait les bénéfices et qu'on les remettait au central, parce que quand le central dit: Voici l'orientation technologique. Vous pouvez vous **"greyer"**, pour me passer l'expression de...

M. Léonard: Elle est jolie, elle est jolie.

M. Johnson: ...tel ou tel ordinateur, etc., parce que ça sauve, ça emporte telle ou telle économie... Si le central, le **Conseil** du trésor - comprenons-nous - autorise en bout de course un ministère à faire un achat de 15 000 000 \$, sous prétexte qu'il va sauver 2 000 000 \$ par année... Mais j'aimerais ça voir les 2 000 000 \$ par **année**, parce que c'est une décision gouvernementale qui se prend à ce niveau-là, c'est-à-dire qu'on met 15 000 000 \$ **là-dedans** pour générer des économies et mieux gérer des activités; alors il faut que les bénéfices reviennent. C'est ça que le président ~~de~~ la commission évoquait quant au plan de refonte au ministère du Revenu, par exemple. C'est massif. C'est des millions, des dizaines de millions, sur une très longue période. Ça doit générer des bénéfices. On aimerait ça les voir et les quantifier, etc. Alors, c'est ça qu'on fait constamment. Je peux comprendre ici, donc. Je sympathise avec vous parce que, moi aussi, j'ai été parlementaire, je le suis toujours, assis là où vous êtes plutôt qu'ici. Il y a beaucoup de papiers, mais évidemment, si on veut remonter la filière à chaque fois, il faudrait répondre à l'avance - et c'est peut-être ça que vous suggérez - que le **IBM 3380** qu'on vient de **louer**, ou la capacité additionnelle d'emmagasinage, répond à telles et telles normes qui ont été retenues par le ministère de l'Éducation et suggérées comme orientation technologique et que ça rentre dans la famille des "je-ne-sais-pas-quoi" et des modules de **"je-ne-sais-trop-qui"**, et ainsi de suite. Et là, on s'en va et on pourrait peut-être insérer chaque achat ou chaque engagement dans ce tableau-là. Je ne sais pas ce qu'on achète sinon...

M. Léonard: Bien, je...

M. Johnson: Je pense que vous pouvez questionner sur les orientations technologiques et carrément demander: **Est-ce** que ça fait partie des... Comment se **fait-il** que vous avez un **IBM 3380** et il y avait un **Xérox** au laser tout à l'heure?

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: Alors, on est prêt à répondre aux questions dans ce **sens-là**, et les parlementaires ont précisément cette commission pour aller au fond des choses.

M. Léonard: Bien, je pense que, M. le Président, puisqu'on en parle, c'est la première fois qu'on étudie des engagements financiers avec le Conseil du trésor - en tout cas, moi, ici - depuis le dernier mandat, la dernière élection. Je trouve qu'il faut qu'on s'adresse au Conseil du trésor parce que chacun des ministères a pratiquement le même problème devant les yeux. Chacun achète ça à la miette puis, à un moment donné, c'est le portrait d'ensemble. On nous a dit: Il y en a un aux Communications. Il y a un document là-dessus qui va nous parvenir. C'est très bien; je vais le regarder attentivement. Je vais voir si je suis suffisamment informé. Mais disons quand même qu'à la prochaine séance, si ce n'est pas suffisant, je vais revenir avec cette question parce que je trouve qu'elle est fondamentale.

Ceci étant dit, disons qu'aujourd'hui, on va les prendre un par un, comme c'est, et on va essayer de situer ça dans une synthèse quelque part. Mais la synthèse va venir nécessairement du Conseil du trésor parce que c'est lui, finalement, qui prend les grandes décisions. C'est une décision de coordination de l'information de gestion dans le gouvernement. Elle est étudiée nécessairement au Conseil du trésor puis, à un moment donné, je pense que c'est pour ça qu'on s'adresse particulièrement à vous, là-dessus, aujourd'hui.

M. Johnson: Quoique, comme je vous le dis, la vraie question - je peux suggérer ça - à poser à chaque ministère, c'est: Avez-vous un plan directeur en informatique? Si oui, quand l'avez-vous soumis au Conseil du trésor? Est-ce qu'il a été approuvé? Quels sont les investissements que vous prévoyez d'ici à trois ans? Vous allez m'aider beaucoup, incidemment, dans beaucoup de cas, si vous posez ces questions-là. Quels sont les bénéfices que vous entendez gérer? Et comment gérez-vous les bénéfices?

M. Léonard: Très bien. Mais moi, je vais vous reposer...

M. Johnson: Alors, vous pouvez me poser ces questions-là. Je peux vous répondre, oui, pour le Conseil. On l'a, ça.

M. Léonard: Oui, je vais vous reposer...

M. Johnson: J'en suis très à l'aise.

M. Léonard: ...la question après, parce que je vais vous dire en vertu de quels critères...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: ...les plans directeurs de chacun des ministères qui vous sont soumis sont acceptés, rejetés...

M. Johnson: C'est ça.

M. Léonard: ...élagués ou tout ce que vous voulez.

M. Johnson: Parfaitement. Alors, là, on revient à notre discussion d'il y a à peu près une heure. Les orientations technologiques du gouvernement; les choix de soutien, je dirais, au développement industriel qui peuvent être faits par et les Communications et le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie; le processus d'acquisition par le MAS et les besoins des utilisateurs tels que les ministères les définissent avec les coûts-bénéfices reliés, à chaque étape, à tout ça.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 2B est-il vérifié?

M. Léonard: Vérifié pour celui-là, mais discussion à revenir vraisemblablement.

M. Johnson: Ah oui! C'est sûr.

Août

Le Président (M. Lemieux): Juillet: nous n'avons aucun engagement; alors nous passons au mois d'août 1989. L'engagement financier 1. Il s'agit d'un contrat négocié pour le loyer des locaux occupés par le Conseil du trésor, pour un montant de 2 660 877,74 \$.

M. Léonard: Ce sont les locaux du...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Y a-t-il eu des augmentations régulières?

M. Johnson: Une augmentation moyenne des tarifs 1989-1990 de 3,7 % par rapport à l'exercice précédent.

M. Léonard: O.K.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement est vérifié. Nous passons à l'engagement financier 2... 1A, c'est-à-dire, sur la deuxième liste, effectivement comprise dans le mois d'août 1989. Il s'agit d'un contrat négocié pour prolonger, pour une série de six mois, soit du 16 juin 1989 au 16 décembre, et possibilité d'extensionner d'une autre période de six mois, advenant l'impossibilité de relocaliser le Centre de traitement dans les locaux du gouvernement dans les délais fixés par le MAS: un montant de 364 000 \$.

M. Léonard: Oui. M. le Président, il y a... M. le Président de la commission...

La Président (M. Lemieux): Oui.

M. Léonard:... il y a un engagement semblable aussi en décembre, où on prolonge le contrat parce que, dans cet engagement, il y a possibilité d'extensionner pour une autre période de six mois. Or, ça a été, dans les faits, extensionné jusqu'en décembre, parce qu'on a ça à rengagement de décembre 1989, où on prolonge effectivement. Alors, dans le premier engagement sur cette question... On se comprend là?... ce que je veux dire?

M. Johnson: Dans les engagements...

M. Léonard: C'est parce qu'il y a deux engagements sur le même sujet.

M. Johnson: Oui, successifs.

Le Président (M. Lemieux): Sur le même sujet.

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: Celui-là et l'autre, six mois plus tard.

M. Léonard: C'est ça, oui. Celui-ci est de 364 000 \$ pour les six premiers mois, avec la possibilité d'extensionner. Le deuxième, pour les six autres mois, coûte 179 000 \$. Ça fait une grosse différence entre les deux six mois.

M. Johnson: C'est 179 129 \$, la deuxième, c'est ça? On parle de la même chose?

M. Léonard: 179....

M. Johnson: 179 129 \$, le deuxième six mois?

M. Léonard: Oui, c'est ça.

M. Johnson: Si je pouvais me souvenir pourquoi, il y a une bonne raison...

M. Léonard: C'est parce que je trouve que la différence entre les deux est grande.

M. Johnson: Je comprends.

M. Léonard: Il me semble que pour une possibilité d'extensionner, ça coûte cher.

M. Johnson: Je pense que je l'ai.

Une voix:... au trois mois, sur l'exercice financier...

M. Johnson: Indépendamment de ça, M. le député - excellente suggestion par exemple, je

dois dire. Si j'en crois les notes que j'ai ici - je crois les notes qui sont devant moi - l'engagement de 364 000 \$, ça représente les 182 000 \$ - l'estimation pour les six premiers mois - et tout de suite un engagement inscrit au cas où on engagerait, on renouvelerait pour un autre six mois, d'où les 364 000 \$. En fait, c'est 182 000 \$; c'est à peu près 30 000 \$ par mois. On se comprend? Alors 182 000 \$ pour les six premiers mois, puis 182 000 \$ pour le deuxième. Alors, on a déboursé quelque 180 000 \$ pour le premier et quelque 179 000 \$ pour le deuxième six mois. Ce n'est pas.. Le 364 000 \$ est trompeur. Il représente une année de location et non pas six mois.

M. Léonard: Oui, bien c'est ça, je pense. C'est un an. Vous avez mis le total...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard:... dans le premier engagement.

M. Johnson: Oui. L'engagement total. C'est parce que, encore une fois, on partage avec Finances.

M. Léonard: Non, mais c'est la même chose, on l'a pris en total.

M. Johnson: Moitié-moitié.

M. Léonard: Il est en total. Pas tout à fait 50 %; c'est un 50 % au Conseil du trésor, un petit peu plus cher aux Finances qu'au Conseil du trésor.

M. Johnson: C'est rare que ça arrive.

M. Léonard: C'est plus ou moins 50 %. Est-ce que, au bout de ce deuxième six mois, le Centre va être vraiment relocalisé?

M. Johnson: Au 1er juin, ça va tomber pile.

Le Président (M. Forget): Est-ce que c'est vérifié, M. le député de Labelle?

M. Léonard: Oui, vérifié.

Le Président (M. Forget): Alors l'engagement 1A est vérifié. On passe à l'engagement 2A. Contrat négocié. Retenir les services de la Direction générale de l'informatique qui accepte sur demande des services informatiques, pour un montant de 57 000 \$.

M. Léonard: Ça revient à tous les ans, je suppose.

M. Johnson: Oui, c'est une façon... c'est du prétraitement de données avant qu'on intègre ça

dans notre ordinateur.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Forget): L'engagement 2A est vérifié. J'appelle l'engagement 3A. Contrat négocié. Retenir les services de la Direction générale des télécommunications (F. S. T.) pour les services suivants... Pour un montant de 390 000 \$.

M. Léonard: Qu'est-ce que c'est exactement, le fonds spécial des télécommunications?

M. Johnson: C'est un fonds qui a été mis sur pied - je prends un raccourci - pour responsabiliser les ministères, dans le sens de dire... Autrefois, en 1987, tous les comptes, les factures de Bell Canada, de télécommunications, de ce que vous voulez, étaient logés...

M. Léonard: CNCP.

(15 h 45)

M. Johnson:... au ministère des Communications. Alors, les utilisateurs... Il n'y avait rien de trop beau, il n'y avait pas de limite. Vous utilisez votre téléphone dans le ministère et Communications paiera. Le fonds a été mis sur pied afin de conclure des ententes spécifiques avec chaque ministère, budgété - 390 000 \$, dans notre cas - un montant pour les télécommunications pour l'année financière. Il faut respecter ce budget. On n'a plus de bar ouvert au ministère des Communications.

M. Léonard: Ce n'est pas tellement un fonds spécial qu'un centre de coûts.

M. Johnson: C'est une dénomination conforme à la Loi sur l'administration financière. Un fonds spécial.

M. Léonard: Ah, bon!

M. Johnson: C'est un animal.

M. Léonard: C'est à cause de la Loi sur l'administration financière.

M. Johnson: Oui, c'est un animal particulier.

M. Léonard: O. K. Ça va.

M. Johnson: Les fonds renouvelables de quelque chose et les fonds spéciaux d'autre chose.

Octobre

Le Président (M. Forget): Engagement 3A vérifié. J'appelle l'engagement de septembre 1989: aucun engagement. J'appelle les engagements d'octobre 1989. L'engagement 1. Renouvellement

de location de logiciels IBM pour une période de 24 mois, pour un montant de 43 126 \$.

M. Léonard: Je vois que, peut-être, vous pourriez engager M. Atkinson pour négocier avec IBM. Il vous aiderait peut-être.

M. Johnson: Je ne sais pas s'il connaît l'informatique.

M. Léonard: Ça ne serait pas étonnant.

M. Johnson: Moi, ça m'étonnerait beaucoup. Il n'a jamais prétendu qu'il connaissait ça; pour nous représenter devant la Cour supérieure, disons, à ce sujet-là!

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Forget): L'engagement 1 est vérifié. J'appelle l'engagement 2. Renouvellement de location de logiciels IBM pour une période de 36 mois, à compter du 1er septembre 1989, pour un montant de 39 646 \$.

M. Léonard: C'est la même problématique que nous avons soulevée, tout à l'heure.

M. Johnson: Oui.

Décembre

Le Président (M. Forget): Alors, vérifié. J'appelle les engagements pour le mois de novembre 1989: aucun engagement. J'appelle les engagements pour le mois de décembre 1989. L'engagement 1. Renouvellement de location de logiciels IBM, pour une période de douze mois, pour un montant de 2627 \$.

M. Léonard: Non, c'est...

Le Président (M. Forget): Ce n'est pas correct. C'est pour 40 000...

M. Léonard: 40 990 \$.

Le Président (M. Forget): C'est ça.

M. Léonard: Vous faites toujours bon ménage avec les Finances?

Le Président (M. Forget): Est-ce que c'est vérifié?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Forget): L'engagement 1 est vérifié. J'appelle l'engagement 1...

M. Léonard: On l'a fait tout à l'heure.

Le Président (M. Forget): C'est fait. C'est

vérifié. J'appelle l'engagement 2. Acquisition par location d'ordinateurs IBM auprès de FREI à compter du 1er décembre 1989 au 30 novembre 1990, pour un montant de 162 000 \$; non 324 000 \$, ce sont les deux.

M. Léonard: Vous louez cet ordinateur pour un an, c'est ça, pour 324 000 \$. C'est ce que ça veut dire. Du FREI.

M. Johnson: Oui, c'est ça.

M. Léonard: C'est un moderne; ce sont des coûts qu'on payait en 1970 pour les mastodontes informatiques. Il doit y avoir quelques gigaoctets là-dedans!

M. Johnson: On me rappelle que les octets mesurent la mémoire, la capacité de la mémoire. Là, il est question de MIPS, de millions d'informations par seconde, d'instructions par seconde, qui est une vitesse de traitement plutôt...

M. Léonard: C'est un spécialiste de la vitesse, celui-là.

M. Johnson:... que de capacité d'emménagement.

M. Léonard: Parce que c'est un spécialiste de la vitesse. O. K?

M. Johnson: Oui.

Le Président (M. Forget): Vérifié. L'engagement 2 est vérifié. J'appelle les engagements du Conseil du trésor de février à décembre.

M. Léonard: Décembre 1989.

Le Président (M. Forget): Je déclare que les engagements de février à décembre ont été vérifiés.

CARRA

Alors, j'appelle les engagements de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances, CARRA, à partir du 1er février 1989: Comme il n'y a aucun engagement pour février, alors j'appelle les engagements pour le mois de mars 1989.

Mars 1989

L'engagement 1. Contrat par soumissions sur invitation. Service de saisie de données pour le chargement du rapport annuel 1988 des employés: un montant de 48 000 \$.

M. Léonard: Est-ce qu'on peut... Si M. le président du Conseil du trésor veut nous présenter la personne qui est à sa droite, ça nous

ferait plaisir.

Le Président (M. Forget): Excusez, M. le député de Labelle.

M. Johnson: Il s'agit de M. Henri Ouellette, qui est secrétaire de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances, la CARRA.

M. Léonard: Merci.

Sur le premier engagement, il y a eu une soumission présentée par le Centre d'administration pour professionnels inc. Sa soumission était de 54 000 \$, et l'engagement est de 48 000 \$. Il y a une différence de 6000 \$ entre les deux.

M. Johnson: Suite à l'ouverture des soumissions, il est toujours loisible aux gestionnaires de tenter de négocier un prix encore plus bas pour le contrat, avec le soumissionnaire déjà le plus bas dans l'exercice, ce qui fut réussi.

M. Léonard: Bien, merci. Félicitations.

Avril

Le Président (M. Forget): L'engagement 1 est vérifié. Alors j'appelle l'engagement 1 du mois d'avril 1989. Contrat par soumissions sur invitation: Réaliser certaines activités d'exploitation requises pour maintenir opérationnels les équipements et les systèmes informatisés de la Commission, pour un montant de 58 212 \$.

M. Léonard: Je vais avoir une question, quand même, qui va revenir... Je vais la poser tout de suite parce que, à regarder les engagements qu'il y a à la CARRA, et parfois dans d'autres ministères, mais spécialement ici... On a demandé dix soumissions, on en a reçu deux. Dans l'engagement qui suit, juste dans la même page, on a demandé sept soumissions et on en a reçu une. Il me semble que le taux de réussite des soumissions reçues par rapport aux soumissions demandées est plutôt faible. Mais ça nous amène à nous poser la question sur l'efficacité de ce système de soumissions sur invitation. Ou bien est-ce qu'on s'est adressé aux bons soumissionnaires? C'est la première question: Est-ce qu'on s'adresse aux bons soumissionnaires si on n'en a pas eu plus que ça? Pourquoi n'ont-ils pas soumissionné?

M. Johnson: On me souligne qu'il s'agit carrément d'un déséquilibre d'offre et de demande. On soumet, je dirais notre devis, là, nos besoins. C'est expédié à une dizaine de personnes, de firmes, etc.

M. Léonard: O. K.

M. Johnson: C'est saisonnier, c'est occa-

sionnel, c'est ponctuel, mais c'est en partie structurel ce qui arrive. Il y a beaucoup de commandes gouvernementales et du privé, dans l'informatisation, et le marché est capable de lever le nez sur des offres de contrat; c'est littéralement ce qu'on m'indique qui peut se passer dans certains domaines. Ce n'est pas vrai partout, mais dans ces choses-là, certaines activités d'exploitations requises, on dirait que c'est toujours des choses de cette nature-là qui sont en cause. Ce n'est pas: Soumission pour élaboration du plan directeur du ministère; là, les gens se ruent aux portes pour avoir un gros contrat à long terme. Là, vous voyez l'ampleur et ce n'est pas négligeable - 35 000 \$, 40 000 \$, 60 000 \$ - mais, ce n'est pas un immense contrat à long terme qui a requis beaucoup de ressources, etc. Ce sont des choses relativement limitées, ayant un volume considérable, et les firmes spécialisées disent: celui-là ne m'intéresse pas, il n'y a pas assez de monde, mon associé senior est en vacances pour un mois, je manque de personnel de toute façon. C'est le marché. Qu'est-ce que vous voulez que je vous dise? Parce que ce sont les bons et les pas bons qui répondent, je ne peux rien présumer, mais on voit souvent les mêmes noms: IGS, CGI, TCI, il y en a dix ou quinze.

Une voix: Justement, à ce propos-là...

M. Johnson: Non, non, mais il y en a plus que trois; il y en a dix ou quinze, et c'est toujours parmi ces quinze-là que ça circule. Quinze, vingt, je ne sais pas combien, je ne veux pas risquer un chiffre d'airain, qui serait dans le ciment.

M. Léonard: S'il n'y en a pas plus que ça, dans quelle mesure pouvez-vous assurer qu'il ne peut pas y avoir d'entente entre les fournisseurs pour se partager la tarte. Par exemple, la firme LG...

M. Johnson: On est toujours tenté de dire, il faudrait le prouver...

M. Léonard: Oui, je comprends ça.

M. Johnson: ...mais il y a toujours assez de concurrence. Il y a tellement de volume, je ne vois pas comment - à moins que M. Ouellet veuille compléter à la lumière de son expérience à lui - mais il m'apparaît y avoir beaucoup de volume. Les contrats ne sont pas extravagants, du moins ceux qui sont en cause ici et qui ont attiré votre attention, avec raison.

M. Léonard: Voyez-vous, c'est toujours un peu la même inquiétude, parce que cette même firme, en septembre de la même année, a négocié un dépassement de 135 400 \$; la même firme, avec la CARRA aussi. Ce n'est peut-être pas le

même contrat, mais dans quelle mesure n'y a-t-il pas des liens qu'une firme établit elle-même quand par la suite elle se négocie des dépassements, et n'y a-t-il pas des choses importantes et déplorables qui peuvent se passer?

M. Johnson: Quant à votre question d'ordre général, les règles veulent qu'on aille en soumissions auprès d'un nombre considérable de firmes qui sont au fichier. C'est très objectif, ça. On demande à dix de répondre, et il n'y en a que deux qui répondent. Je ne sais pas ce qu'elles se ménagent et auprès de qui, mais c'est la réalité. Puis, l'autre fois, ce sont les deux mêmes plus trois autres, et l'autre fois après, ce sont deux de ces cinq-là, mais pas nécessairement les mêmes que la première fois, et puis deux autres... C'est ça qu'on observe là, le marché...

M. Léonard: Je vais juste, tiens prenez...

M. Johnson: ...pour les petites choses...

M. Léonard: On prend l'engagement 1: dix soumissions demandées et deux qui répondent. L'engagement 2?

M. Johnson: Sept et un.

M. Léonard: L'engagement 2, sept et un. L'engagement 3?

M. Johnson: Sept et un.

M. Léonard: Sept et un. Puis, on continue dans le document et c'est toujours la même chose. Donc, il y en a un ou deux qui répondent, ou à peu près, et vous dites que le bassin maximal, c'est une quinzaine de firmes. C'est quand même...

M. Johnson: Ça dépend de la spécialité.

M. Léonard: Alors, ça veut dire que le processus ne peut pas être efficace, parce que le bassin des firmes est encore moins que quinze. Il est beaucoup moins si ça veut dire que ça dépend des spécialités.

M. Johnson: Apparemment, ils étaient dix dans un cas et sept dans l'autre, si je comprends bien. Le fichier est sous-divisé considérablement, par spécialité, alors ça varie beaucoup et c'est dix le maximum. On vous souligne que dix, c'est le maximum, pour un contrat de moins de 100 000 \$ que Approvisionnements et Services va solliciter. Alors, ils épuisent la liste jusqu'à concurrence de dix, si je comprends bien. S'il y en a juste sept, il y en a juste sept, inscrites dans telle spécialité, puis s'il y en a sept, c'est ça? (16 heures)

M. Léonard: Non, je comprends, je com-

prends, mais disons... O.K., acceptons qu'il y en ait sept.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Pourquoi les sept ne répondent-ils pas? Ils sont trop...

M. Johnson: Il faudrait leur demander, là. Qu'est-ce que vous voulez que je vous dise? Ils ont trop de volume, ça ne les intéresse pas et - je le répète - l'associé qui aurait pu prendre le dossier est pris avec un contrat plus intéressant ailleurs, ils n'ont pas de monde. That's it! Qu'est-ce que vous voulez que je vous dise? On les fera parader un jour puis on leur demandera, mais je suis profondément convaincu de ça. C'est la même chose un petit peu, on retrouve un peu le même phénomène dans les plus grands dossiers où c'est par jury, etc., où on donne des points, vous savez, sur la disponibilité du personnel; et les firmes, dans des exercices plus élaborés devant jury, pour certains autres contrats, ont à s'engager sur la disponibilité de M. X ou Mme Y dont la formation universitaire, l'expérience de tant d'années, etc... On donne des points pour ça et c'est remarquable de voir les gens qui viennent en soumissions et, quand tu creuses, qui n'ont pas nécessairement les ressources humaines disponibles. Je ne sais pas comment ils s'imaginent qu'ils auraient pu servir le client, mais dans des gros contrats on les attrape comme ça, au passage. Ici, dans de petits contrats, ils savent qu'ils ne pourront pas le faire, alors ils ne soumissionnent pas. C'est une procédure beaucoup plus expéditive. Un petit contrat, on ne **parle** pas de 800 000 \$ ou 400 000 \$, ou je ne sais pas quoi, un petit contrat qui passe, là, j'essaie de mettre ça en perspective: combien de monde ça représente, pendant combien de temps et quelle expertise, un contrat de 35 000 \$, pour saisir les "records" concernant les différents systèmes informatisés de la commission?

M. Léonard: Est-ce que dans le système, à la minute où on s'adresse à une firme qui ne répond pas, on ne devrait pas s'adresser à d'autres qui répondent? Par exemple, je vois que ce sont toutes des adresses...

M. Johnson: Québec.

M. Léonard: ...Québec. Est-ce qu'il y a des firmes informatiques de Chicoutimi qui pourraient être intéressées à remplir de tels contrats et qui ne le font pas parce qu'on s'adresse à un bassin trop restreint? Puisque les firmes ne répondent pas, qu'est-ce que vous voulez...

M. Johnson: Dans le fichier, les appels d'offres sont régionalisés le plus possible. Évidemment, ça ne veut rien dire, demander à quelqu'un

de Chicoutimi de venir courir ici toutes les semaines pour faire ça. En réalité, ce sont des délais que le client peut exiger dans le service.

M. Léonard: Là, je veux juste relever que le système **m'apparaît** un peu inefficace pour avoir le plus bas prix, parce que si, sur sept soumissions demandées, il y a une seule firme qui répond...

M. Johnson: Elle ne le sait pas.

M. Léonard: ...au fond, c'est elle qui fixe son prix.

M. Johnson: Ah oui! Mais elle ne sait pas que les six autres ne répondent pas. À moins... Là, là, vous êtes en train d'invoquer des choses très graves sur le comportement des firmes de la région de Québec, hein! L'inverse, vous l'avez évoqué tout à l'heure: Est-ce qu'il y a une entente, un arrangement? Là, on commence à être dans un autre genre de domaine, là.

M. Léonard: Ce sont des choses qui se savent vite, qu'il y a peu de répondants.

M. Johnson: Ah! bien oui, on le dit ici publiquement.

M. Léonard: Oui, oui, exactement.

M. Johnson: Mais c'est une bonne raison: si tu penses qu'il n'y a pas grand monde qui s'en occupe, il me semble que ça va inciter les gens à...

M. Léonard: Mais je pense que...

M. Johnson: ...justement soumissionner, puisqu'ils pensent qu'il n'y aura pas beaucoup de monde.

M. Léonard: M. le président du Conseil du trésor, vous allez admettre avec moi que, si vous faites sept invitations et qu'il n'y a qu'une seule réponse à quelques reprises. Moi, je me poserais des questions sur le système il me semble, tout simplement.

M. Johnson: Peut-être pas sur le système, mais sur le marché...

M. Léonard: Ou le bassin.

M. Johnson: Oui, sur le bassin, oui, oui, c'est ça.

M. Léonard: Sur le bassin, oui.

M. Johnson: Oui. Il faudrait aller voir comment la **main-d'œuvre** est distribuée dans ces... Ce sont des firmes qui ne sont pas néces-

sairement petites, il y en a de grosses là-dedans; au contraire, de très grosses. O.K.

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 1 est vérifié?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Forget): J'appelle l'engagement 2. Saisie de données pour un montant de 36 136,69 \$.

M. Léonard: Quand il y en a une seule qui répond, est-ce qu'on négocie? Dans le premier qu'on a vu tout à l'heure, j'ai vu que ça avait baissé de 6000 \$; ici, est-ce qu'on a négocié?

M. Johnson: Oui, on essaie toujours - la CARRA - m'indique-t-on, et en l'occurrence, non, il n'y a pas d'astérisque là, c'était sensiblement le même prix que l'année précédente. Alors, franchement, c'est difficile de descendre en bas de ça. Je présume que les gestionnaires ont trouvé qu'il avait déjà une bonne valeur.

M. Léonard: Mais c'est une diminution de 4 %, compte tenu de l'inflation, si c'est ce que vous voulez dire! Ça comprend ça.

M. Johnson: Et si la productivité de l'entreprise a augmenté de plus que ça, c'était tout à leur avantage.

M. Léonard: Ah! Bien ça, on pourrait supposer l'inverse aussi.

M. Johnson: On ne le sait pas.

M. Léonard: O.K.

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 2 est vérifié. J'appelle l'engagement financier 3. Services d'entretien, pour un montant de 63 712,80 \$. **M. le député** de Labelle.

M. Léonard: C'est la même chose; taux de succès: un sur sept.

M. Johnson: Ah oui! Comterm.

Le Président (M. Forget): Alors, est-ce que l'engagement est...

M. Léonard: C'est sans fichier, ça. Comment se fait-il qu'il n'y ait pas de fichier sur ces soumissions sur invitation?

M. Johnson: Le fichier ne prévoit pas la catégorie "Entretien des parcs d'informatique"... Je ne sais pas quoi. Il n'y en a pas. Il n'y a pas de spécialité au fichier à cet effet-là.

M. Léonard: Alors les sept ont été déter-

minés comment? S'il n'y a pas de fichier...

M. Johnson: M. Ouellette va nous expliquer ça.

M. Ouellette (Henri): Même si, en fin de compte, il n'y a pas de spécialité prévue au fichier, on a quand même présenté notre demande au fichier central et il nous a fourni sept noms. Si on a eu une soumission dans ce cas-là, on présume, en fin de compte, que les équipements à entretenir étaient du Comterm. C'est pour ça que Comterm a soumissionné, les autres n'avaient pas les pièces, ni l'expérience ou la spécialité dans le domaine.

M. Johnson: Ah bon! C'est le manufacturier qui fait faire l'entretien.

M. Ouellette: C'est ça.

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 3...

M. Léonard: Ça a été négocié ou pas négocié, ça?

M. Ouellette: Non, c'est la même chose. Les taux, en fin de compte...

M. Johnson: Soumissionnés.

M. Ouellette: ...soumissionnés étaient sensiblement les mêmes...

M. Léonard: Mêmes que l'an passé.

M. Ouellette: ...à une petite augmentation près, que l'année précédente parce que c'est eux autres qui l'avaient eu; sauf que le nombre d'appareils, en fin de compte, était plus volumineux.

M. Léonard: Si Apple a copié IBM, il faudrait qu'il y en ait d'autres qui copient Comterm.

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 3 est vérifié. J'appelle l'engagement 4. Équipement et fournitures, pour un montant de 528 130,48 \$.

M. Léonard: Si je comprends, il y a deux firmes qui fournissent le service. Ce sont les deux firmes, conjointement. Le total fait 492 000 \$ et l'engagement est de 528 000 \$. Vous avez 36 000 \$ de plus. Oui?

M. Ouellette: Lorsque j'ai fait la vérification, ce matin, je me suis aperçu, en fin de compte, que je n'avais pas donné le montant des trois autres firmes, à savoir le Centre d'affaires Crowntek inc. pour 9350,02 \$, la firme Irisis du

Québec pour 10 777, 71 \$ et NAS Canada pour 15 859, 50 \$; pour le total d'engagement de 528 130, 48 \$.

M. Léonard: O. K.

M. Johnson: Parfait!

M. Ouellette: C'est le service des achats qui a négocié le contrat, en fin de compte; et compte tenu des plus bas soumissionnaires pour les différents besoins qu'on avait, il a octroyé les contrats à ces cinq firmes-là.

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 4 est vérifié. J'appelle l'engagement 5. Achat de 99 mémoires additionnelles pour micro-ordinateur Ogivar pour un montant de 37 768, 50 \$.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Forget): Alors, vérifié. L'engagement 5 est vérifié. J'appelle tes engagements pour le mois de mai. Alors, aucun engagement.

Juin

Alors, j'appelle les engagements de juin 1989. L'engagement 1: L'administration, pour un montant de 1 680 588, 36 \$.

M. Léonard: J'ai juste une question d'information. Dans la marge gauche...

M. Johnson: Quel numéro?

Le Président (M. Forget): 1.

M. Johnson: Qui s'intitule?

Le Président (M. Forget): "Entente d'occupation avec la Société immobilière du Québec."

M. Johnson: Ah! un nouveau loyer. 1 680 588, 36 \$?

Le Président (M. Forget): C'est ça.

M. Johnson: Très bien.

M. Léonard: C'est le numéro d'engagement SYGBEC, parce que dans l'autre contrat qui vient... L'autre engagement, qui vient immédiatement après, c'est le numéro de séquence SYGBEC. Qu'est-ce que c'est, la différence entre les deux? Parce que ce sont deux ententes d'occupation avec la Société immobilière.

Une voix: C'est le numéro d'engagement SYGBEC, et non séquentiel.

M. Johnson: Un amendement cléral, ici, M. le Président. À l'engagement 2, remplacer les lettres SEQ par les lettres ENG.

M. Léonard: Ha, ha, ha! Alors, ça veut dire... Alors, c'est "engagement". O. K. Ce sont les taux d'augmentation de 3, 7 % dont on parle?

M. Johnson: On ne peut pas dire ça, ça n'apparaît pas dans ce cas-ci, contrairement à la correspondance avec le cycle qui avait été changé dans le cas du Conseil du trésor, du secrétariat. Ça n'apparaît pas ici.

M. Léonard: Quand on parle des taux d'augmentation de la Société immobilière du Québec... Vous devez connaître un peu sur quelle base ils fixent leur taux d'augmentation, parce que, au fond, les charges fixes sont stables. Ce sont juste des frais d'entretien?

M. Johnson: Il y a trois choses: les taxes; les "autres frais": frais d'administration comme tels, l'entretien de l'édifice, etc.; frais communs - déneigement, je présume... Toutes ces choses-là.

M. Léonard: O. K.

Le Président (M. Forget): L'engagement 1 est vérifié. Alors, j'appelle l'engagement 2.

M. Léonard: O. K. aussi.

Le Président (M. Forget): Entente d'occupation avec la Société immobilière du Québec; ajustement sur la location d'espaces pour l'entrepôt à Dalton, au Parc Colbert, pour un montant de 26 223, 84 \$.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Forget): L'engagement 2, vérifié. J'appelle l'engagement 3. Rénovation de cloisons amovibles, pour un montant de 25 319, 06 \$.

M. Léonard: Est-ce qu'on peut savoir ce que c'est, une demande de livraison avec un engagement au bout? Une demande de livraison.

M. Ouellette: C'est une demande, en fin de compte, à présenter au service des achats, laquelle est une demande de livraison; mais il y a une commande ouverte avec la firme en question...

M. Léonard: Ah, oui, c'est vrai.

M. Ouellette:... et on n'a pas à négocier, nous autres. En fin de compte, le service des achats a négocié pour une année durant, et à ce moment-là, c'est donné automatiquement à cette

firme-là, qui a été la plus basse.

M. Johnson: Au lieu d'une demande de biens, c'est une demande de livraison.

Une voix: C'est ça, dans le fond?

M. Ouellette: C'est ça. Avec une commande ouverte.

M. Johnson: La formule s'intitule: "Demande de livraison", par opposition à "Demande de biens", parce qu'on veut commander quelque chose pour soi, lorsque ça s'inscrit dans le cadre d'une commande ouverte. Il faut comprendre que le MAS a pris pour tout le monde des cloisons mobiles, pour qui en veut. Là on demande: Veuillez nous livrer telle chose. Évidemment, ils facturent le prix, en tout cas...

M. Léonard: Dans le cadre d'une commande ouverte.

M. Johnson: D'ailleurs, ça apparaît, incidemment; il y a un numéro de commande ouverte qui apparaît en marge: 153-491.

Le Président (M. Forget): Parfait, M. le député de Labelle? Moi, j'aurais une question. Une cloison amovible, c'est quoi ça, exactement?

M. Johnson: Il n'y en a pas ici, M. le Président, je n'en vois pas. Dans les bureaux à aire ouverte, on voit des espèces de panneaux six par quatre, à peu près, sur pattes, qui servent à séparer les espaces de travail.

M. Léonard: Il y en a de différentes sortes.

Le Président (M. Forget): Bon, parfait.

M. Johnson: Je vous donne l'exemple le plus connu.

M. Léonard: Vous en décrivez une, là. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Forget): L'engagement 3 est vérifié.

M. Johnson: Je donne l'exemple que je connais.

Le Président (M. Forget): J'appelle l'engagement 4. C'est la même chose, c'est de la rénovation, pour un montant de 58 402, 91 \$.

M. Léonard: Cela va.

Le Président (M. Forget): L'engagement 4 est vérifié. J'appelle l'engagement 5. Exécuter la

conversion du système de pension, pour un montant de 49 900 \$. M. le député de Labelle? (16 h 15)

M. Léonard: Oui. Je vois 76 appels de candidatures et 4 offres de services reçus. Deuxièmement, on a fonctionné par pointage ou pourcentage sur une évaluation quelconque, je suppose. Est-ce que les quatre qui ont soumis, c'est vraiment les seuls? Parce que, là-dedans, il y en a une qui obtient 28 %, l'autre 50 % et après, 79 % et 83 %. Sur les 76 appelés, il y a très peu d'élus.

M. Johnson: Il y en a comme un à la fin.

M. Léonard: Il y en a deux qui ont l'air potable, c'est tout.

M. Johnson: Oui, très même, très!

M. Léonard: Ça dépend de quoi on se satisfait, là; 79 % pour rendre des services.

M. Johnson: C'est 60 %, de mémoire. Les jurés demandent un compte de 60 %.

M. Léonard: Alors, c'est 60 %, oui.

M. Johnson: Il suffit de se classer, là, et après ça, c'est le plus bas parmi ceux qui se classent.

M. Léonard: Il y en a deux qui répondent...

M. Johnson: C'est ça. Ils ne sont pas dedans.

M. Léonard:... raisonnablement bien...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard:... aux caractéristiques ou aux spécifications. Ce n'est pas beaucoup sur les 76 appelés.

M. Johnson: Il faut mettre les choses en perspective. Il y en a 76 qui ont été référés: une vingtaine ont demandé qu'on leur fournisse un cahier de charges et 4 ont, de fait, présenté une offre de services dans les délais prescrits. Alors, c'est une espèce...

M. Léonard: Dans les délais...

M. Johnson:... d'appel à tous. Déjà là, je comprends qu'il y en a 75 qui l'ont su; mais il y en a seulement 20 qui voulaient voir les documents pour les devis et il y en a 4 qui les ont complétés et qui ont vraiment essayé d'avoir le contrat, de toute évidence, là.

M. Léonard: C'est un cahier de charges coûteux à monter.

M. Johnson: Je ne sais pas, oui.

M. Léonard: Deux pages.

M. Ouellette: Non, à peu près une trentaine de pages le cahier des charges. C'est pour ça que, vu qu'on en appelait 76 dans différentes spécialités parce qu'on ne connaissait pas, en fin de compte, l'envergure des activités dans ce contrat-là, à ce moment-là, on leur a demandé de se présenter pour avoir le cahier des charges, justement pour ne pas en envoyer 76. On a fait ça par tranches de 10.

M. Léonard: Oui. O. K. Ça va.

Le Président (M. Forget): Vérifié. L'engagement 5 est vérifié. J'appelle l'engagement 6. Exploitation des services informatiques, pour un montant de 1 552 000 \$.

M. Léonard: Donc, la Direction générale de l'informatique avait visé toute la question, parce que c'est "Fourniture de services informatiques conformément à la politique de service de la Direction générale de l'informatique". C'est un contrat de services régulier?

M. Ouellette: C'est un contrat annuel, en fin de compte, avec le Bureau central de l'informatique, le BCI.

M. Léonard: Oui.

M. Ouellette: On est obligés d'obtenir l'accord, nous, au service informatique, au même niveau que les autres ministères et organismes.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 6 est vérifié. J'appelle l'engagement 7. Contrat de services professionnels pour agir à titre d'arbitre pour toute demande d'arbitrage en regard du régime de retraite de certains enseignants, pour un montant de 27 000 \$ pour 1989-1990 et 23 000 \$ pour 1990-1991.

M. Léonard: On peut demander à M. Atkinson. Bien, c'est parce que je me demandais si vous auriez pas demandé à M. Atkinson aussi.

M. Johnson: M. Atkinson n'est pas actuaire.

M. Léonard: M. Paradis est actuaire, ce qu'ils disent. Sur quelle base a-t-il été désigné, s'est-on adressé à M. Gaston Paradis? Sur quelle base il a été désigné parce qu'il y a aussi un engagement un peu plus loin, et c'est M. Gaston Paradis aussi.

M. Johnson: Pour l'évaluation.

M. Léonard: Oui, à l'engagement 9. Il est aux engagements 7 et 9.

M. Johnson: Oui, ça, c'est pour le rapport sur la partie... Ah oui! Ça, je m'en souviens, c'est autre chose. M. Paradis est un actuaire; il est directeur de l'actuariat à l'Université Laval, éminemment connu dans son domaine, désigné pour agir dans les procédures d'arbitrage qui peuvent être entreprises en vertu de la Loi sur le RREGOP, notamment à l'article 183 et aux suivants. Nous nommons, nous, le gouvernement, un arbitre pour une période de deux ans, sur recommandation du comité de retraite... Après consultation du comité de retraite - qui est paritaire, comme vous le savez - de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances. Et c'est M. Paradis qui a été retenu et suggéré, dans le fond, par le comité...

M. Léonard: Vous dites qu'il est de l'Université Laval?

M. Johnson: Oui, il est directeur de la faculté d'actuariat, des études actuarielles, ou je ne sais quoi...

M. Léonard: C'est-à-dire que c'est rattaché à la faculté d'administration de Laval.

M. Johnson: Ou de mathématique, je ne suis pas sûr.

Une voix: Non, non, ce n'est pas rattaché.

Une voix: Il y a une école.

M. Léonard: Il y a une école d'actuariat?

M. Johnson: D'administration...

M. Léonard: Administration, oui. Au fond, c'est un fonds de recherche pour lui, c'est ça que ça veut dire?

M. Johnson: Excusez-moi?

M. Léonard: C'est un fonds de recherche pour lui... C'est une recherche qu'il fait?

M. Johnson: Non, non.

M. Léonard: C'est une recherche que fait M. Paradis?

M. Johnson: Il agit à titre d'arbitre: si un prestataire se plaint du traitement qu'on lui a réservé...

M. Léonard: C'est parce que...

M. Johnson:... ne soit pas assez...

M. Léonard:... vous dites qu'il est directeur d'un département ou d'une école à l'Université Laval...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard:... donc, il est employé à plein temps par l'Université Laval...

M. Johnson: Évidemment.

M. Léonard:... et là, il a des contrats... Ce sont des contrats professionnels.

M. Johnson: Oui. Alors, évidemment, ça ne l'empêche pas, de toute évidence... L'Université Laval ne l'empêche pas d'agir à titre d'arbitre - enfin, c'est fréquent, dans ce milieu-là - arbitre dans les litiges entre nos prestataires et la Commission...

M. Léonard: En appel de...

M. Johnson:... d'appel du comité de retraite, révision d'examen par le comité de retraite.

Une voix: C'est ça.

M. Johnson: Si vous n'êtes pas satisfait un jour de votre pension de député, si vous pensez que la CARRA ne vous envoie pas un chèque suffisant tous les mois, vous pouvez demander un réexamen et, si vous n'êtes pas satisfait de ça...

M. Léonard: Monsieur...

M. Johnson:... vous allez en arbitrage et M. Paradis va siéger, s'il est toujours là.

M. Léonard: M. le président du Conseil du trésor!

M. Johnson: La même chose est vraie pour tous les autres députés. On a des régimes qui sont administrés...

M. Léonard: Il ne faut pas agiter... Il ne faut pas agiter ces questions! C'est du chantage!

M. Johnson: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Forget): Alors, l'engagement 7 est vérifié. J'appelle l'engagement 8. Entente de services en télécommunication, fourniture de services en télécommunication, pour un montant de 400 000 \$.

M. Léonard: C'est de même nature que tout à l'heure pour le Conseil du trésor?

M. Johnson: Oui, 10 000 \$ de plus par année.

M. Léonard: Est-ce que vous pourriez me dire si vous aurez beaucoup de crédits périmés là-dedans?

M. Johnson: Ah! je pourrais aller voir; et vous allez découvrir ça à l'étude des crédits, en le demandant, à ce moment-là. Il est un peu tôt pour savoir ça; on ne saura pas ça avant le 31 mars, de toute façon.

M. Léonard: Ce serait une partie de votre contribution pour maintenir le déficit à 2 238 000 000 \$.

M. Johnson: Deux mille... D'où ça sort, ce chiffre-là?

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Léonard: Ha, ha, ha! C'est le chiffre réel, après redressement des anticipations de dépenses, si je comprends bien?

M. Johnson: Ça va.

Le Président (M. Forget): L'engagement 8 est vérifié... J'appelle l'engagement 9. Contrat de services professionnels...

M. Léonard: Vérifié. Nous souhaitons longue vie à M. Gaston Paradis.

Le Président (M. Forget): Bon! Alors, j'appelle l'engagement 1A. Contrat par soumissions sur invitation, appel de proposition avec prix, entretien des systèmes "cororatifs", de 1989-1990, 100 300 \$; 1990-1991, 33 400 \$.

M. Léonard: Entretien des systèmes cororatifs: ça me paraît un langage un peu hermétique. Est-ce qu'on pourrait avoir quelques explications?

M. Ouellette: Ce sont tous les systèmes avec lesquels la Commission fait affaires avec le BCI, les systèmes cororatifs, à savoir: le système de pension, de participation, le système comptable. On a 21 systèmes qui sont rattachés au BCI.

M. Johnson: Au bureau central.

M. Ouellette: Au Bureau central de l'informatique. C'est parce qu'on fait la différence entre un système cororatif et le réseau local. Le réseau local, au niveau de la bureautique, est interne et le système cororatif est

externe.

M. Johnson: Rellé à l'ordinateur central de le BCI.

M. Ouellette: Exact.

M. Léonard: Le mot "corporatif" s'applique au système comptable, au système... Ah bon! Je m'attendais à ce que "corporatif"... Quand on parle de corporation, on parle d'entreprise, compagnie sans but lucratif ou à but lucratif, partie 1, partie 3 de la Loi sur les compagnies. Mais là, corporatif...

M. Ouellette: Ce sont des systèmes - on peut dire - communs chez nous. Ça veut dire qu'il y a plusieurs directions, en fin de compte, qui ont un lien avec ces systèmes; contrairement à des systèmes plutôt fermés, qui sont administratifs et directionnels.

M. Léonard: C'est le plus bas soumissionnaire, 100 000 \$? Ou 133 700 \$? C'est le plus bas soumissionnaire, 133 700 \$? Les autres, on ne sait pas... Ils sont plus hauts?

M. Ouellette: Compte tenu de la nouvelle réglementation, on présume que c'est le plus bas soumissionnaire, parce que les autres soumissionnaires n'ont pas obtenu la cote de passage. De ce fait, en vertu de la réglementation, on ne dévoile pas le prix.

M. Léonard: Ils n'ont pas eu 60 %? C'est ce que ça veut dire.

M. Ouellette: Exact.

M. Léonard: Ça veut dire qu'il y a une seule soumission reçue sur les dix. Une seule soumission conforme sur les dix.

M. Johnson: Conforme dans le sens qu'il a surmonté la grille.

M. Léonard: O. K. Ça va.

M. Johnson: Souvent, à ma grande surprise - j'y reviens parce que ça arrive assez souvent - les firmes essayent quand même... C'est souvent au niveau des ressources humaines alors disponibles, qui est dans la proposition avec prix, qu'il y a des manques. Souvent on voit 0, 1, parce ce que, vraiment, ce n'est pas quelqu'un qui a toute l'expérience requise. Ils s'essayeront sur la base de l'expérience de la firme, mais pas sur l'expérience du gestionnaire, disons, qui va desservir...

M. Léonard: Du professionnel.

M. Johnson:... le contrat. C'est valable.

C'est le marché.

M. Léonard: On revient encore à la question de tout à l'heure. Ça veut dire que sur dix, il y en a un. Sur dix soumissions demandées, il y en a un.

M. Johnson: Il y en a toujours juste un de retenu, évidemment...

M. Léonard: Là, c'est plus que ça. On ne pouvait pas retenir quelqu'un d'autre que cette firme, parce que les autres n'avaient pas la cote de passage. C'est ça. Engagement vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement financier 1A, vérifié. Nous appelons l'engagement financier 2A. Contrat par soumissions sur invitation, pour développer sur DATAFLEX le régime de retraite des élus municipaux: montant 76 851, 25 \$.

M. Johnson: Vous avez changé de voix.

Le Président (M. Lemieux): Je n'ai pas changé de voix...

M. Johnson: Je m'excuse, on vient de changer de président, je n'avais pas remarqué.

Le Président (M. Lemieux): Ah bon! Ce n'est pas le même président, M. le président du Conseil du trésor. Vous avez l'oeil plus agile que ça habituellement.

M. Léonard: Alors, là, le groupe LQS, si je comprends, n'a pas eu la cote. Il ne restait que l'autre. Est-ce que vous avez négocié les prix?

M. Ouellette: Non, pas dans ce cas-là.

M. Léonard: Non, pas dans ce cas là?

M. Ouellette: Compte tenu du nombre de jours dont on avait besoin pour réaliser le mandat et du montant quotidien demandé, il était effectivement dans la moyenne des prix.

M. Léonard: Pas plus dans l'autre cas non plus? Vous n'avez pas négocié non plus dans l'engagement précédent? On revient à un soumissionnaire, c'est ça que ça veut dire. Au fond, on serait mieux d'y aller par contrat négocié, à ce moment-là, puisqu'il n'y en a qu'un. Au point de départ, ce n'était pas ça, mais...

M. Johnson: Il faut le trouver. Si on trouvait le contrat négocié, on choisirait qui?

M. Léonard: C'est parce que vous avez dit tout à l'heure que le bassin était à peu près 15 firmes...

M. Johnson: Ça dépend des cas. Ils vont jusqu'à dix. Le MAS va jusqu'à dix noms.

M. Léonard: Il y en a huit qui ne se sont pas essayées aussi. Pourquoi ne s'essayent-elles pas?

M. Johnson: Dans d'autres cas, il y en a moins. Ça dépend de la spécialité inscrite à chaque fois.

M. Léonard: Trop d'ouvrage. Ils ont trop de travail. Là, ce serait bon d'introduire un élément de concurrence, si je comprends bien.

M. Johnson: Il doit y en avoir pas mal; ils ont trop de travail.

M. Léonard: ils ont l'air drôlement occupés; ils n'ont même pas le temps de faire de soumission. O.K.

Le Président (M. Lemieux): Engagement 2A, vérifié. J'appelle l'engagement 3A. Contrat par soumission sur invitation. Appel de candidature. Montant: 49 750 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: Là aussi, il y en a cinq qui ne passent pas la cote. Il y en a juste un qui passe, qui est le Groupe DMR.
(16 h 30)

M. Ouellette: Non, dans ce cas-ci, l'appel - de candidature, ce n'est pas comme la proposition et le prix. Ce qui veut dire qu'à ce moment-là, on demande uniquement aux firmes de présenter des candidats potables pour réaliser le mandat. O.K. Et à partir de ça, on fait l'évaluation des candidats par rapport au mandat qu'on confierait à la firme; et il y a eu six offres de service. Ce sont des offres de service et non des soumissions. On n'a même pas de prix. C'est là que, par la suite - connaissant le mandat qu'on a à confier, l'évaluation qu'on en a faite et l'évaluation que la firme en a faite - à ce moment-là, on arrive à un montant de 49 750 \$. Parce que, au départ, on ne savait pas si c'était un contrat qui pouvait être de 60 000 \$, de 75 000 \$ ou de 25 000 \$. C'est pour ça que le prix est négocié effectivement après que les offres de service ont été déposées par les firmes intéressées.

M. Léonard: Est-ce que vous pourriez déposer le devis à la commission?

M. Ouellette: Le cahier des charges?

M. Léonard: Bien, le cahier des charges, s'il est épais comme ça, c'est autre chose, là... Mais est-ce que c'est simple, c'est...

M. Ouellette: Le cahier des charges a à peu

près une trentaine de pages. Vous voulez avoir le devis, en fin de compte, la soumission de la firme en question, le Groupe DMR.

M. Léonard: L'envoi, là, vous l'avez envoyé, vous avez demandé ça à...

M. Johnson: Oui, vous voulez savoir ce que les 75 ont reçu?

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: Ou ce que les 6 ont demandé?

M. Léonard: Les 75.

M. Johnson: Les 75. Comment est-ce que... C'est une lettre, ça, dans le fond.

M. Ouellette: C'est la même chose, en fin de compte, que tout à l'heure. On a envoyé une lettre, et les firmes intéressées se procuraient le cahier des charges.

M. Léonard: Oui, O.K. La lettre.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 3A est-il vérifié?

M. Léonard: Oui.

Août

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Nous n'avons pas d'engagements financiers en juillet. Nous passons au mois d'août. L'engagement financier 1. Il s'agit d'une demande de livraison et de l'achat d'équipement informatique, pour un montant de 40 504,40 \$. Équipement et fourniture. C'est dans le comté de Vanier, ça.

M. Léonard: Toujours la même chose, demande de livraison. Une commande ouverte, achat d'équipement informatique: micro-ordinateurs, écrans, disques... Ça, c'est ouvert; 40 000 \$. Ça va.

Le Président (M. Lemieux): Ça va. L'engagement 1 est vérifié. Nous appelons l'engagement financier 2. Il s'agit d'activité administration, d'une demande de livraison, de la location d'un appareil de marque Kodak, pour photocopier les documents; le montant est 73 542,30 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: C'est quoi. Ce sont des microfiches que vous faites? Ou...

M. Ouellette: C'est simplement une machine à photocopier les documents. C'est à gros volume et, à ce moment-là, c'est pour l'année qu'on a négocié 73 542 \$.

M. Léonard: Et Kodak, c'est quoi...

M. Johnson: C'est un gros Kodak, c'est un immense Kodak.

M. Léonard: Pourquoi c'est Kodak, pourquoi ce n'est pas Xerox, pourquoi on s'est adressé... Il n'y a pas eu de soumissions là-dedans, parce que Xerox aussi en fait. Il y a des...

M. Johnson: Mais une commande ouverte, je vous ferai remarquer... C'est une demande de livraison, ça aussi. Le gouvernement, enfin Approvisionnements et Services, après avoir parlé aux Communications, etc., a déterminé que, pour certains besoins, c'est celui-là qui se qualifie, qui est le moins cher, etc. Alors, quand les ministères ont besoin de photocopier au moins 220 000 copies par mois, c'est ce qu'on leur envoie, parce que c'est ça qui a été découvert comme étant le plus efficace.

M. Léonard: Donc, j'admets... Il faut admettre que la CARRA innove et qu'elle a trouvé un meilleur fournisseur pour les photocopieurs; alors pourquoi ne répand-on pas ça à la grandeur du gouvernement, si c'est...

M. Johnson: Bien, non regardez, là...

M. Léonard: En quoi donc les besoins sont spécifiques?

M. Johnson: Bien c'est évident, une question de capacité, là. On parle de tirage mensuel d'un quart de million de copies, 220 000, mensuel. Compte tenu, présumément, la demande spécifique de vos besoins, des besoins de la CARRA, c'est ce que Approvisionnements et Services a retenu.

M. Léonard: Approvisionnements et Services a approuvé.

M. Johnson: A retenu cette marque pour les besoins que l'utilisateur définit. L'utilisateur dit: J'ai besoin de... Je photocopie tant de copies, tant d'originaux, dans tant de mois, etc. Mon tirage mensuel est de tant; avez-vous quelque chose? Et Approvisionnements et Services dit: Oui, absolument; un Kodak, et on vous l'envoie. Il faudrait aller voir en amont le processus qui a mené à ça, si vous le voulez.

M. Léonard: Bon, je n'ai rien contre Kodak, non plus, mais s'il est meilleur...

M. Johnson: Oui, dans les circonstances, pour ça.

M. Léonard: ...je vous suggère qu'il pourrait être plus utilisé.

M. Johnson: Un peu de tout sur un besoin, évidemment, dans les ministères.

Septembre

Le Président (M. Lemieux): Alors, l'engagement 2 est donc vérifié. Nous passons à l'engagement 1 de septembre 1989. Demande de livraison. L'activité: équipement et fournitures, pour un montant de 40 504,40 \$. Il s'agit toujours de l'achat d'équipement informatique.

M. Léonard: Commande ouverte. Il y a deux engagements de même type, je trouve. Celui qu'on vient de voir, l'engagement 1 du mois d'août, et l'engagement 1 du mois de septembre, c'est ça. C'est exactement le même fournisseur, le même montant. Est-ce qu'on signe ça souvent?

M. Johnson: C'est conforme au plan d'acquisition triennal que la CARRA a soumis au ministre responsable, qui prévoit qu'elle achète à tel rythme tant d'ordinateurs personnels - des micros - etc. Alors, elle a budgété et ce n'est pas un hasard, c'est fait exprès. Ça coûte tant par mois, l'acquisition, à ce rythme-là. Elle a été budgétée sur l'année.

M. Léonard: Donc, on va retrouver cette...

M. Johnson: Oui, ou à peu près, je présume.

M. Léonard: À tous les mois?

M. Johnson: C'est fort possible. On en annonce un, ici.

M. Léonard: O.K.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 1 est donc vérifié. L'engagement 2. Contrat par soumissions sur invitation; montant: 140 350 \$.

M. Léonard: Dix soumissions demandées, trois reçues; les Services Conseils Systematix, 134 000 \$, et là vous avez 140 000 \$. Vous avez pris celui à 140 000 \$; est-ce qu'il y a une raison particulière? Je le suppose.

M. Johnson: Il a eu plus que 60 %. Je vais vous gager qu'il a eu plus que 60 %, parce que c'est classé. C'est ça?

M. Léonard: Les Conseils Systematix a eu au moins 60 %, puisque le montant apparaît.

M. Ouellette: Il a eu, lors de la première évaluation pour la qualité, plus de 60 % et, par la suite, il y a eu le prix... Il y a un règlement qui mentionne qu'on donne 75 % pour le plus bas soumissionnaire et 1 % de différence pour l'écart entre le plus bas et le montant qu'il a soumis, etc. C'est une table. À ce moment-là,

partant de ça, la firme LGS est arrivée...

M. Johnson: Assez en avance.

M. Ouellette: ...à un plus haut pourcentage, en fin de compte, lorsque les deux ont été fusionnés ensemble, qualité et prix. C'est pour ça.

M. Léonard: O.K. Donc, c'est le meilleur.

M. Johnson: Et le moins cher pour la qualité, compte tenu de la qualité.

M. Léonard: Le meilleur rendement rapport qualité-prix, comme dans les restaurants.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Léonard: Bien.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 2 est vérifié. J'appelle l'engagement financier 3. Dépassement de contrat; montant: 135 400 \$.

M. Léonard: Bon, alors, un dépassement de 135 400 \$ sur un contrat initial de combien?

M. Ouellette: Sur un contrat initial de 164 625 \$.

M. Léonard: Il a doublé. Combien y avait-il de soumissionnaires quand le contrat a été accordé?

M. Ouellette: Je n'ai malheureusement pas les papiers, là.

M. Léonard: Pardon?

M. Ouellette: Je n'ai malheureusement pas les papiers. C'est un contrat qui date de plusieurs mois.

M. Léonard: Est-ce qu'on pourrait déposer le contrat initial? En tout cas, donner des renseignements sur le contrat initial? Parce que là, ce que vous nous dites... Le contrat initial était de 164 000 \$ et on fait un dépassement de 135 000 \$. On vient de doubler, pas tout à fait, mais à 85 %, c'est une majoration de 85 %. Ça me paraît quelque chose de très important.

D'autre part, l'engagement numéro 2 que nous venons d'étudier comporte... C'est aux fins d'effectuer différents travaux d'ajustement dans les unités de traitement du système de pension. Je ne sais pas s'il y a une relation entre les deux; peut-être pas, mais... On farfouille dans les systèmes beaucoup, là.

M. Ouellette: Ce sont plusieurs étapes dans un même système. Le plus gros système de la CARRA, c'est le système pensions. À l'intérieur

de ça, vous avez des sous-systèmes, entre autres, le paiement. À ce moment-là, il va de soi que, si LGS a travaillé dans l'envergure du gros système pensions, il a l'expérience au niveau des sous-systèmes. Il va de soi également que ses ressources, il peut les offrir à meilleur coût.

M. Léonard: Oui, mais, tout à l'heure, c'était supposé être le meilleur rendement qualité-prix pour LGS et c'est comme ça qu'on lui a donné un contrat un petit peu plus élevé que l'autre; bon, passons. Admettons. Maintenant, on avait un contrat initial de 164 000 \$; il passe pratiquement à 300 000 \$; exactement 300 025 \$. C'est quoi le problème qu'il y a eu dans ce contrat-là? Est-ce que ça fonctionne maintenant? Parce qu'il faut quand même penser que si les coûts ont tellement augmenté, il y a eu des problèmes particuliers dans le contrat, dans la réalisation du contrat.

M. Ouellette: Effectivement, pour rencontrer l'échéancier initial, il fallait qu'on double, si on peut dire, les effectifs, parce que le système pensions, livraison, paiement doit être livré en juin prochain. Et si on n'avait pas mis les ressources nécessaires pour pouvoir atteindre ce délai ou cet objectif, à ce moment-là, il aurait été impossible pour nous de pouvoir le réaliser, et ça mettait en péril le système actuel.

M. Léonard: Oui, mais LGS n'était pas responsable de son contrat? Il signe un contrat pour 164 000 \$, selon un cahier de charges. Vous me dites que vous avez besoin du système à échéance; mais ils ne le font pas, c'est LGS qui est responsable.

M. Ouellette: Non, c'est parce que, comme tout système, lorsqu'on travaille à l'intérieur d'un mandat, il se produit des interférences, des ajouts d'activités qui n'étaient pas prévues initialement. À ce moment-là, ça vient augmenter la charge de travail. Et c'est pour ça que, en fin de compte, pour en arriver à atteindre l'objectif ou l'échéancier, il fallait donner des activités additionnelles qui n'étaient pas prévues au contrat initial.

M. Léonard: O.K. Mais est-ce que ça ne met pas en cause un peu le cahier de charges? Parce que, vis-à-vis des autres soumissionnaires qui peut-être avaient soumissionné en voyant qu'il y aurait des problèmes... Et puis eux, ils avaient appréhendé, si vous me passez l'expression, avaient prévu qu'il y aurait des problèmes, avaient soumissionné plus haut... Alors que LGS ne voit pas ces problèmes-là, parce que le cahier de charges n'est peut-être pas suffisamment précis. Elle soumissionne bas mais après, on revient avec une addition de 135 000 \$. On double, à toutes fins pratiques. Il me semble qu'il y a quelque chose qui ne va pas dans le système.

Qui est responsable, finalement?

M. Ouellette: Tout d'abord, il n'apparaît pas possible au départ, de voir ce qui pourrait se présenter comme activités additionnelles, comparativement à ce qu'on a présenté dans le cahier des charges. Et c'est en cours de route, lorsqu'on travaille dans le dossier, qu'on s'aperçoit qu'il y a des activités qui n'avaient pas été prévues; et c'est essentiel, en fin de compte, pour rendre le mandat à terme.
(16 h 45)

M. Léonard: Oui, mais je reste avec mes doutes sur la valeur du cahier de charges à ce moment-là. Oui, je pense que ça serait peut-être intéressant d'avoir, par exemple, pour fouiller un peu la question, la liste des autres soumissionnaires, avec le prix et comment ils voyaient les choses. Est-ce qu'on peut avoir quelques renseignements additionnels là-dessus, parce que c'est déjà assez difficile de regarder ça... Parce qu'il y a toujours les problèmes de compétence en informatique que tout le monde n'a pas... Alors, quand il se produit des faits comme ça, qu'on ait quand même quelques balises d'analyse.

M. Johnson: Il y a un aspect règlement là-dedans, si je peux me permettre... Dans le sens que lorsque ça s'est produit, ce dépassement-là, j'ai eu le même réflexe et, dans le fond, la Commission aussi... Enfin, le consultant externe, le fournisseur nous annonce qu'il a vu se profiler une catastrophe; ça coûte une fortune et personne ne soupçonnait ça. Alors, est-ce qu'on a à évaluer si oui ou non il a raison? Est-ce que sa découverte, c'est une découverte vraiment nouvelle? Est-ce qu'il n'aurait pas pu soupçonner ça, etc.? Alors là, on doit nous aussi faire notre examen de conscience et nous demander si, dans le fond, on ne doit pas reconnaître qu'il y a vraiment des choses exceptionnelles qui se sont produites. À partir de là, on est évidemment dans une situation où, si on a des échéanciers à respecter, on doit faire faire le travail et, en même temps, on doit négocier très serré. Alors, là aussi, c'est une question de la ligne qu'on doit tracer. Dans ce cas-là, la firme a dû manger un peu de son profit. Elle a été obligée de fournir pas mal... Elle a partagé le risque au-delà de la découverte et a pris à sa charge plus qu'une personne-année... 350 jours-personnes de travail sont à la charge de la firme. C'est sa contribution pour s'être aperçue que ça défonçait. C'était beaucoup plus complexe que quiconque le croyait. On a toujours le beau rôle de dire: Vous l'avez pris à forfait. On pourrait toujours s'installer dans le coin mais là, il faut livrer le système. Il faut que quelqu'un le fasse; et il y a quelqu'un qui est déjà sur place, et il vient de s'apercevoir qu'il y a un gros problème. Alors il va payer pour, aussi. Il prendra ses responsabilités. On prendra les nôtres, parce qu'il y a vraiment le genre... Imprévu absolument total. Ce n'est pas...

On ne souscrit pas une assurance quand on donne un contrat dans ces matières-là. Je pense qu'il faut quand même accepter qu'on va découvrir que l'architecture du système, la conversion d'un système, est beaucoup plus complexe qu'on pourrait le penser, quand on regarde tout ça sur papier. On arrive dedans avec les données qui y sont, avec la façon dont elles sont structurées, et ça crée des difficultés réelles. Ça arrive souvent, malheureusement, dans ces nouveaux champs-là. Dans ces circonstances-là, moi, en tout cas, j'avais refusé à l'époque de dire simplement: C'est combien de plus? 300 000 \$ ou 250 000 \$, je ne sais pas quoi. Alors là, ça a été une question de dire: Partageons le risque. Vous ne l'avez pas vu et nous autres non plus. Alors, d'accord. On va chacun "casquer", si je peux employer l'expression, une partie des travaux qui restent à faire. Alors, dans notre cas, c'est 135 000 \$ de plus, ou à peu près. Pour la firme... Enfin, une personne d'un certain niveau, au prix de charge, 255 \$ par jour, 350 jours, ça fait presque 90 000 \$. Dans le fond, son risque est... Ils ont mangé 90 000 \$.

M. Léonard: Mais au fond, si vous avez partagé les dépassements, parce que c'est ça que vous êtes en train de me dire...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: ...ça a été fait sur la base de renseignements ou d'une demande de la compagnie LGS qui a, en cours de route, demandé une addition. Est-ce qu'il y a de la correspondance là-dessus avec LGS, parce que, au-delà du cahier de charges... Je comprends que, parfois, ça peut être difficile de donner un cahier de charges étanche. Mais par rapport aux autres, puis au service qu'on demande... Est-ce qu'il y a des choses qu'on peut demander pour justifier une telle addition, un tel dépassement?

M. Johnson: Il faut se satisfaire que c'est ça, l'évaluation du travail. Elle est acceptée par les deux parties.

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: Il y a un système qui s'appelle "pointage des composantes d'application", système PCA, qui est utilisé dans ces choses-là, qui est ramené à une évaluation du nombre de jours-personnes requis. Alors, ça, on a dit ça à tout le monde: ça prend tant de centaines de jours de travail. Puis, là, les gens ont soumissionné en vertu de ça parce que c'est nous qui... Dans le fond, c'est le client qui procède à l'évaluation de ses besoins; il utilise le système PCA avec les fournisseurs. On soumet ça et on arrive, en plein milieu du contrat... On reprend le même système et il vient nous voir et dit: Aie! votre PCA, ça s'adonne que vous étiez un petit peu en sous-

estimation.

M. Léonard: Mais eux-mêmes ont accepté qu'ils étaient - comme on dit - au bâton eux-mêmes pour 90 000 \$.

M. Johnson: Ils sont en train de dire... Oui, ça, ils ont... Oui, dans le sens - enfin, je ne peux pas parler à leur place - mais c'est une firme reconnue et, dans le fond, ils se trouvent à dire: Bien, on est assez connus, on est assez compétents, puis on a assez le sens des responsabilités. Il y a un morceau qu'on n'a peut-être pas vu, là, mais il y en a une partie... D'accord là, on aurait dû le voir...

M. Léonard: Oui.

M. Johnson:... et le dire avant de nous engager là-dedans et on ne l'a pas vu. Mais le reste, là, convenez avec nous... Et on leur dit oui, que c'est vraiment, c'était totalement imprévisible, ce qu'on a découvert. C'est comme ça que ça arrive, en pratique.

M. Léonard: il ne faut pas... Ce sont des choses qui peuvent arriver...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Cependant, c'est assez rare, dans le fond. Oui, c'est assez rare dans l'informatique, parce qu'on est capable de voir les systèmes...

M. Johnson: Plus, oui.

M. Léonard:... et de prévoir les...

Une voix: Oui, oui.

M. Léonard: Disons, M. le Président...

Le Président (M. Després): Oui, M. le député de Labelle.

M. Léonard:... je veux dire... vérifier sous réserve l'information, là, peut-être la lettre, ou quelque chose comme ça que vous verrez...

M. Johnson: S'il y a quelque chose qui soutient...

M. Léonard: Oui.

M. Johnson:... le changement, c'est correct.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Després): Donc, l'engagement 3, de septembre 1989, est vérifié.

M. Léonard: Oui.

Novembre

Le Président (M. Després): J'appelle maintenant le mois d'octobre: aucun engagement. Donc, on se reporte à l'engagement 1 du mois de novembre 1989.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Després): Ça va, vérifié?

M. Léonard: C'est le même que tout à l'heure, ça va.

M. Johnson: Oui, là, c'est huit micro-ordinateurs au lieu de 10.

M. Léonard: Oui, ça a passé...

M. Johnson: C'est 4000 \$ chacun, plus ou moins.

M. Léonard: ...de 40 000 \$ à 33 000 \$.

M. Johnson: C'est ça, il y en avait 10 dans les autres commandes et là, il y en a huit pour ce mois-là.

Le Président (M. Després): Donc, toujours l'engagement 1.

M. Johnson: Ça va.

Le Président (M. Després): Achat de matériel informatique, pour un montant de 46 880, 09 \$.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Després): Ça va. L'engagement 2, séquence numéro 2. Contrat par soumissions sur invitation, appel de propositions, pour un montant de 78 400 \$.

M. Léonard: C'est toujours la même chose: onze appelées, une élue. Est-ce que ça a été négocié?

M. Ouellette: Non.

M. Johnson: Il n'y avait que lui. Ici, c'est huit mois, hein? Sept mois et demi.

M. Léonard: Ah! c'est "appel de propositions avec prix", c'est-à-dire que vous fixez le prix et vous regardez la meilleure proposition quand il y en a qui en font, quand ils sont plusieurs.

M. Johnson: Non, il y a une évaluation de qualité.

M. Ouellette: C'est l'évaluation de la qualité, plus l'évaluation du prix, puis à ce

moment-là si la personne, lors de l'évaluation de la qualité, a plus de 60 %, elle passe à la deuxième étape, qui est l'évaluation des prix.

M. Léonard: Oui, mais là, c'est pas mal théorique parce que vous avez une seule réponse...

M. Johnson: Qui se qualifie à tout le moins en haut de 60; et si elle ne se qualifiait pas, on serait retourné en soumissions sur invitation.

M. Léonard: Oui, mais c'est...

M. Johnson: On a au moins un gage de compétence, oui.

M. Léonard:... que le temps passe, je veux dire que c'est la même problématique que les autres, là. C'est la même problématique que les autres cas qu'on a passés.

M. Johnson: On a peut-être...

Le Président (M. Després): L'engagement 2 est vérifié?

M. Léonard: Oui, vérifié.

Le Président (M. Després): Vérifié. Donc, comme il n'y a aucun engagement pour le mois de décembre 1989, nous passons maintenant aux engagements financiers...

M. Léonard: Oui. c'est que, sur l'ensemble du dossier...

Le Président (M. Després):... de l'Office des ressources humaines...

M. Léonard:... Il y a quand même un bassin de dix, quinze entreprises au maximum, qui...

M. Johnson: C'est-à-dire que le ministère des Approvisionnements et Services va jusqu'à un maximum de dix en général, comme vous le voyez. Alors, c'est toujours dix, c'est par rotation que c'est fait; de toute façon, c'est dix, là.

M. Léonard: Ils sont allés à onze parce que c'est la première des dix autres.

M. Johnson: Non, c'est un.. Non, c'est un appel de proposition, on voit ça, avec prix.

M. Ouellette: La réglementation prévoit qu'une firme qui a travaillé dans un contrat initialement, au même système, peut être invitée, en fin de compte, avec les dix autres firmes.

M. Johnson: C'est pour ça qu'il y en a onze?

Une voix: C'est ça,

Le Président (M. Després): M. le député de Labelle, ça vous va?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Després): Comme il ne reste que cinq minutes, j'appelle maintenant les engagements financiers de l'Office des ressources humaines. Février 1989, aucun engagement. Donc l'engagement 1 du mois de mars 1989.

Commission de la fonction publique

Adoption des engagements

M. Léonard: M. le Président, nous sommes à 16 h 55. Dans le cas de la Commission de la fonction publique, nous serions prêts à disposer des engagements qui sont là, parce que les renseignements sont satisfaisants; donc, on pourrait les considérer comme vérifiés dans le cas de la Commission de la fonction publique. Dans le cas des autres, ici, on peut faire une motion de rapport pour celui de... Bien, disposons d'abord des engagements de la Commission de la fonction publique, est-ce que...

Le Président (M. Després): Aucun problème, M. le député de Labelle. Donc, on peut déclarer que les engagements financiers de février 1989 à décembre 1989 sont déclarés vérifiés.

M. Léonard: On est d'accord sur les engagements de la Commission de la fonction publique.

Office des ressources humaines

Le Président (M. Després): Nous appelons maintenant les engagements financiers en ce qui concerne l'Office des ressources humaines. Engagement 1, pour le mois de mars 1989.

Oui, exactement, M. le président du Conseil du trésor.

M. Léonard: Est-ce que, M. le Président, dans le cas de l'Office des ressources humaines... Il faudrait prolonger au-delà de 17 heures.

M. Johnson: Je n'ai pas de difficultés de mon côté. J'étais un peu en retard, quand même.

M. Léonard: Pas de difficultés? O. K.

Le Président (M. Després): Est-ce qu'il y a consentement pour M. le député de...

Une voix: Consentement. Oui ça va.

M. Léonard: Ça va? On pourrait en disposer. Bon, je pense que ça devrait aller... On

devrait pouvoir en disposer, je pense.

Mars 1989

Le Président (M. Després): O.K. au mois de mars, l'engagement 1. Achat de deux imprimantes Xérox pour un montant de 49 153,55 \$. M. le député de Labelle.

M. Léonard: Oui, un instant. Bien, on est à une question... Deux imprimantes, c'est un produit spécifique de Xérox... Xérox, ce sont des imprimantes très régulières, ce sont des produits... En quoi c'est spécifique?

M. Johnson: Pas dans le cas de l'imprimante. C'est pas une photocopieuse qui est en cause ici.

M. Léonard: C'est connu, quand même.

M. Johnson: Le mariage avec le gros système qu'on retrouve à l'Office des ressources humaines nécessite, pour des raisons de comptabilité pures et simples, qu'on s'approvisionne en imprimantes Xérox. C'est celle-là qui se marie avec notre système. Alors... Pour longtemps encore, je présume, tant qu'on aura ce système-là.

M. Léonard: Il y avait l'avis de dérogation au dossier, c'est ça?

M. Johnson: Oui, c'est pour cette raison-là.

M. Léonard: O.K. Ça va.

Le Président (M. Després): Donc, l'engagement 1 est vérifié. L'engagement 2. Contrat par soumissions publiques, pour la réalisation de documentation fonctionnelle: 56 900 \$.

M. Léonard: C'est quoi ça, en deux étapes? Première et deuxième étapes.

M. Johnson: Un petit peu comme tout à l'heure, on l'expliquait...

M. Léonard: Parmi les soumissions reçues ou pointées, c'est ça?

M. Johnson: C'est ça, la qualité, et ensuite le prix.

M. Léonard: C'est M. Atkinson Tremblay. Ce n'est pas le même dont on a parlé tout à l'heure.

M. Johnson: C'est pas parent avec.

M. Léonard: Bien, on ne le sait pas, mais enfin ce n'est pas le même. Je ne voudrais pas demander ses liens de parenté, mais ce n'est pas le même, vous dites là?

Le Président (M. Després): L'engagement 2 du mois de mars est maintenant vérifié.

M. Johnson: J'en profite, M. le Président...

Le Président (M. Després): Oui, M. le président du Conseil du trésor.

M. Johnson: ...pour présenter ici, comme je l'ai fait tout à l'heure là, les gens qui m'accompagnent...

M. Léonard: Ah oui.

M. Johnson: Ce sont MM. Jocelyn Jacques, qui est président de l'Office des ressources humaines; M. André Robert, directeur au Service à la gestion, et M. Jacques Chevalier, chef de la division des ressources financières; ils sont à votre disposition... et à la mienne!

Avril

Le Président (M. Després): Merci beaucoup, M. le président du Conseil du trésor. Maintenant, nous passons aux engagements financiers du mois d'avril 1989. Engagement 1. Contrat par soumissions publiques pour l'impression et la livraison des sorties de **traitements** ordinés, pour un montant de 548 730,52 \$. M. le député de Labelle.

M. Léonard: C'est un vocabulaire particulier à l'Office des ressources humaines ça, le mot "ordonné"?

M. Johnson: Excusez-moi? On me signale que c'est une suggestion précise de l'Office de la langue française.

M. Léonard: Oui. Et bien je pense que c'est moins lourd que de dire à chaque fois "par ordinateur".

M. Johnson: Ça a bien du bon sens.

M. Léonard: Impression et livraison des sorties... Alors, ça c'est le papier, c'est tout ça, là. Les grandes listes.

Le Président (M. Després): Donc, c'est vérifié, M. le député de Labelle?

M. Léonard: Oui, ça va.
(17 heures)

Le Président (M. Després): Engagement 1, vérifié. Engagement 2. Contrat par soumissions sur invitation. Travaux de saisie de données, pour un montant de 105 200 \$. Vérifié?

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Després): Vérifié. Engage-

ment 1 A. Location d'espace à bureaux.

M. Léonard: Là, c'est 2 509 200 \$. Je suppose que c'est selon les termes de la Société immobilière du Québec. C'est 3,7 % d'augmentation?

M. Johnson: À peu près, oui.

M. Léonard: Ça, c'est juste les taxes?

M. Johnson: Non, c'est composé... De mémoire, il y a trois éléments qui, compte tenu de leur pondération, donnaient 3,7 % en tout. Il y avait 4,1 % pour autres frais, 3,2 % pour les taxes... Je ne sais pas quoi... Je ne m'en souviens pas par coeur. Il y avait trois éléments et, au total, lorsqu'on les pondère, ça fait 3,7 %.

M. Léonard: L'autre, ce sont les services informatiques, en provenance de la DGI, l'autre...

Le Président (M. Després): L'engagement 2A.

M. Léonard: Oui, 2A.

Le Président (M. Després): On peut faire les deux en même temps.

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: Vérification de l'engagement 2A. Retenir les services de la DGI, pour un montant de 2 596 600 \$.

M. Léonard: Ça va.

Juin

Le Président (M. Després): Ça va. Vérifié. Donc, j'appelle le mois de mai: aucun engagement. J'appelle l'engagement 1 de juin. Contrat par soumissions sur invitation, pour un montant de 78 650 \$. M. le député de Labelle.

M. Léonard: Bien, vous avez un bon taux de réponses dans vos demandes de soumissions; sept élus sur les dix appelés. Vous voyez que c'est possible M. le président du Conseil du trésor.

M. Johnson: Ça dépend de ce qu'on demande.

M. Léonard: Bien, on verra.

M. Johnson: Ça dépend du contrat.

M. Léonard: On verra leur moyenne au bâton à eux, aussi.

Le Président (M. Després): Ça va, donc vérifié.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Després): L'engagement 2. Renouvellement de contrat. Entretien des équipements de micro-informatique de l'Office, pour un montant de 42 120 \$.

M. Léonard: Est-ce que c'est la même chose que tout à l'heure, "entretien des équipements de micro-informatique de l'Office"? Est-ce un contrat annuel?

Une voix: Oui, renouvelé.

M. Johnson: Renouvelé au même prix, annuellement, par le manufacturier.

Juillet

Le Président (M. Després): L'engagement 2 est maintenant vérifié. Nous passons maintenant aux engagements du mois de juillet. Engagement 1. Contrat négocié pour l'achat d'équipements informatiques, pour un montant de 27 699,80 \$. M. le député de Labelle.

M. Léonard: Est-ce que c'est destiné aux employés de l'Office?

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Vous ne procédez pas par demande de livraison comme la CARRA?

M. Robert (André): Oui, une demande qu'on a faite au ministère des Approvisionnements et Services. Pour cette commande, on est allés directement au ministère des Approvisionnements et Services, en leur faisant part de nos besoins.

M. Léonard: Ce sont des micro-ordinateurs de bureaux, ça...

M. Robert: Oui, exactement.

M. Léonard: ...pour des professionnels ou des secrétaires?

M. Robert: Des secrétaires.

M. Léonard: Des secrétaires. Vous êtes en train d'informatiser, de "bureautiser" le bureau.

M. Robert: Ça fait quatre ans que c'est commencé.

M. Léonard: Vous faites une séquence à chaque année.

M. Robert: Oui, exactement, avec un plan directeur.

M. Johnson: Ils ont un plan directeur, eux autres.

M. Léonard: Bien, si je vois, ils en ont un. M. le président du Conseil du trésor, vous m'avez affirmé, tout à l'heure, que tous les ministères en avaient un.

M. Johnson: Doivent en avoir.

M. Léonard: Doivent en avoir un. Est-ce que ça veut dire que vos demandes ne sont pas respectées?

M. Johnson: Il y en a qui n'ont pas complètement, à cause de la complexité - mais on déborde là - qui n'ont pas vraiment attaché... Ça, c'est sujet à l'incitation de se doter d'un plan directeur complet, avec échéancier et tout. C'est que l'alternative - dans le fond ce n'est pas un incitatif - c'est que le ministre responsable doit signer chaque demande. Il y a un gros incitatif pour le ministre de doter son ministère d'un plan directeur à l'intérieur duquel les achats vont s'inscrire.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Després): Ça va? Donc, l'engagement 1 est vérifié. L'engagement 2: dépassements de contrats.

M. Léonard: L'engagement 2: dépassements de contrats. Le contrat initial était de 75 000 \$ et là, c'en est un de 55 000 \$; un dépassement de 55 000 \$. Est-ce qu'on peut nous donner les raisons?

M. Robert: Ce contrat-là fait appel à un montant d'argent qui était prévu pour 86-89 et qui était de 1 023 000 \$. Ce contrat était sur une base d'achats de produits. Si on achetait moins de produits, on payait moins, et si on achetait plus de produits, on payait plus. C'est sur une base de trois ans, pour un montant global de 1 000 000 \$, et il y a eu un dépassement d'environ 54 000 \$.

M. Léonard: Quelle est la signification de l'astérisque, le C.T.?

M. Johnson: Alors, c'est un peu comme tout à l'heure. C'est sur la base estimée que l'engagement a été consenti, comptabilisé.

M. Léonard: O.K. Alors, là, c'est l'engagement réel.

M. Johnson: Comptabilisé, et le réel, c'est 54 000 \$.

M. Léonard: O.K. Ça va.

M. Robert: C'est la demande qui avait été faite au mois de janvier et le coût réel, au mois d'avril, était de 54 000 \$.

M. Léonard: Ça va, merci.

Août

Le Président (M. Després): Ça va? Donc, l'engagement 2 est vérifié. J'appelle maintenant les engagements du mois d'août 1989. L'engagement 1: "Fournir les services de télécommunications".

Une voix: C'est quoi le montant?

Le Président (M. Després): 287 200 \$. Vérifié?

M. Léonard: Alors, c'est le fonds spécial des communications?

M. Robert: Une forme...

Le Président (M. Després): L'engagement 2. Contrat par soumissions publiques: 100 000 \$.

M. Léonard: Soumissions demandées, cinq; soumissions reçues deux. Il me semble que les imprimeurs de journaux se bousculent aux portillons. Comment se fait-il qu'on ait juste deux réponses?

M. Johnson: Comment explique-t-on ça?

M. Léonard: Est-ce que la publicisation des appels d'offres est suffisante au gouvernement?

M. Johnson: C'est-à-dire qu'au fichier des soumissions publiques...

M. Léonard: Les soumissions publiques...

M. Johnson: Ça, c'est dans les journaux et tout.

M. Léonard: Oui?

M. Johnson: On en voit à tous les jours et, si j'étais en affaires, si j'étais un imprimeur, je surveillerais ça attentivement. Qu'est-ce qu'on peut faire, dans les...

M. Léonard: En tout cas, dans le texte même, vous avez "contrat par soumissions publiques" et après ça, vous avez "soumissions demandées".

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Est-ce que c'est sur invitation ou si c'est public?

M. Johnson: C'est-à-dire que, demandées, excusez-moi, ce sont les documents demandés.

M. Léonard: Vous dites... le titre, c'est: "Contrat par soumissions publiques." Puis, après ça, vous avez "soumissions demandées".

M. Johnson: Oui, alors, dans les journaux... Donc, c'est dans **Le Soleil**. Il y a 140 000 demandes qu'on fait, nous.

M. Léonard: Ça va.

M. Johnson: Il y en a cinq qui nous demandent des documents. Il y en a deux qui nous les retournent, dûment complétés. Ça a éveillé l'attention de cinq personnes, les annonces dans les journaux. C'est ça que ça veut dire.

M. Léonard: Seulement cinq qui lisent **Le Soleil**.

M. Johnson: Cinq qui... Peu importe quoi, mais le journal en cause. Les entreprises...

M. Léonard: Mais vous avez peut-être fait paraître ça, je ne sais pas, le lendemain du jour de Noël ou quelque chose comme ça. Est-ce que c'est ça qui est arrivé?

M. Johnson: Est-ce que c'était une question formelle?

M. Léonard: Non, mais ça revient à ma question. Est-ce que la publicisation de nos appels d'offres au gouvernement est suffisante?

M. Johnson: Je répondrais que je n'ai jamais reçu de plaintes - ni Approvisionnements et Services - à l'effet qu'on cache nos appels d'offres. Je le prends à l'envers. Dans le fond, si on sentait... Si les fournisseurs ou les associations de fournisseurs nous reprochaient d'agir trop discrètement et, donc, d'empêcher leurs membres d'apprendre qu'on a des offres de services pour eux, je dirais: Peut-être, on va essayer de corriger ça. Mais, vraiment, ce n'est pas le cas.

M. Léonard: Bien, c'est parce que, en particulier dans le domaine des publications de journaux comme ça, il y a des variations de prix considérables et on a vraiment intérêt à élargir la publication. Je m'explique assez mal qu'il y ait aussi peu de réponses.

M. Johnson: Bien, ça dépend des cas. Je ne sais pas si c'est un bon exemple; il faudrait faire le tour. À **Info-carrière**, on était déjà consultés. C'est le petit journal qui fait état des postes disponibles, etc. J'en ai un ici. Sur une base historique, on sait assez précisément combien ça

coûte d'imprimer ça. Les gens savent qu'on le sait.

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: Alors, il n'y a personne qui va se tirer en l'air en disant: On va vous faire ça pour 400 000 \$, quand on sait que ça va coûter 200 000 \$, plus ou moins 5000 \$. En fait, plus ou moins quinze; l'imprimerie Canada était un peu chère. Tout le monde le sait, c'est annuel, ceux qui suivent ça disent: Ou., ils s'en reviennent encore avec ça. S'il a vraiment besoin de... S'il a de la capacité, il va s'en servir, mais ils savent que la seule façon d'avoir le contrat, c'est au prix pur et simple; puis on sait comment ça coûte, alors ils ne peuvent pas vraiment nous jouer de tour. Concurrence parfaite, en réalité. Celui qui se montre est dans les prix.

M. Lemieux: Est-ce que, habituellement, vous aviez plus de soumissionnaires? Ce n'est pas la première fois que ça se fait, un prix à **Info-carrière**? Est-ce que, habituellement, vous aviez plus de soumissionnaires que ça? Non?

Une voix: Non.

M. Johnson: Ça fait deux ans. Il y a beaucoup de potentiel pour un gros, gros profit: du papier journal deux couleurs, ensuite, de la composition pure et simple. Il n'y a pas de photo, il n'y a pas Je ci, il n'y a pas de ça; il n'y a pas de place où on peut prétendre que le design va l'emporter, la qualité, le papier, le ci, le ça. C'est la livraison: on veut qu'il soit à temps et quo ce soit lisible, propre, bien fait, pas d'erreurs.

M. Léonard: Il y a quand même 27 000 \$ de différence entre les deux. Il y a du jeu.

M. Johnson: On a pris le moins cher.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Léonard: Il y en a juste deux. C'est vrai, s'il y en avait eu trois, peut-être qu'on serait arrivés à 185 000 \$; c'est ça le principe.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Plus il y a une bonne publication là-dessus... Ce qui est étonnant, il y en a juste cinq qui demandent des renseignements et seulement deux qui soumissionnent. Bon.

Le Président (M. Després): L'engagement 2, vérifié?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Després): Vérifié.

M. Léonard: On verra ça l'an prochain.

Le Président (M. Després): L'engagement

1A: Contrat par soumissions sur invitation, pour un montant de 81 000 \$. M. le député de Label-le?

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Després): Vérifié. Donc...

Pour les mois de septembre 1989 à décembre 1989, il n'y avait aucun engagement. Donc, je déclare que la vérification des engagements financiers relevant du Conseil du trésor et des organismes relevant du ministre délégué à l'Administration pour les mois de février 1989 à décembre 1989 est terminée, sous réserve des réponses, naturellement, à obtenir aux questions qui ont été prises en note.

Je voudrais remercier les membres, le ministre et son personnel pour leur présence en commission cet après-midi et ajourner les travaux, à demain, 15 février, à 10 heures, pour la vérification des engagements financiers des organismes relevant du ministre délégué aux Finances.

M. Léonard: Nous voulons également remercier les membres, les fonctionnaires qui se sont présentés cet après-midi. Merci beaucoup des renseignements.

(Fin de la séance à 17 h 10)