



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Vérification des engagements financiers du Conseil
du trésor et des organismes relevant du ministre
délégué à l'Administration et à la Fonction publique

Période: Janvier à décembre 1990

Le mardi 26 février 1991 - No 56

Président: M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Réponses déposées	CBA-2531
Conseil du trésor	CBA-2532
Mars	CBA-2532
Avril	CBA-2535
Juin	CBA-2538
Août	CBA-2544
Octobre	CBA-2546
Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances	CBA-2547
Mars	CBA-2547
Avril	CBA-2548
Mai	CBA-2549
Juin	CBA-2553
Juillet	CBA-2555
Août	CBA-2558
Septembre	CBA-2560
Novembre	CBA-2560
Office des ressources humaines	CBA-2561
Janvier	CBA-2561
Avril	CBA-2562
Juillet	CBA-2562
Novembre	CBA-2562
Commission de la fonction publique	CBA-2563
Avril	CBA-2563

Intervenants

M. Jean-Guy Lemieux, président
M. Daniel Johnson
M. Jacques Léonard
M. Robert LeSage
M. Michel Bourdon
M. Jean-Pierre Jolivet

- * M. Guy Ho Van Hap, Conseil du trésor
- * M. Réjean Thellend, idem
- * M. Henri Ouellet, Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances
- * M. Jocelyn Jacques, 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 \$
Dans les 2 cas la TPS et la TVQ s'ajoutent aux prix indiqués

Chèque rédigé au nom du ministre des Finances et adressé à:
Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
5, Place Québec, bureau 193
Québec, (Québec) 161. 418-643-2754
G1R 5P3 télécopieur: 418-528-0381

Courier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le mardi 26 février 1991

Vérification des engagements financiers

(Quatorze heures trente-quatre minutes)

M. Léonard: Si vous en jugez ainsi...

Le Président (M. Lemieux): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission du budget et de l'administration est réunie afin de procéder à la vérification des engagements financiers du Conseil du trésor et des organismes relevant du ministre délégué à l'Administration et à la Fonction publique compris dans les listes des mois de janvier 1990 à décembre 1990.

Est-ce qu'il y a des remplacements?

Le Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Jolivet (Laviolette) remplacera M. Boisclair (Gouin) et M. Parent (Sauvé) remplacera M. Forget (Prévost).

Le Président (M. Lemieux): Je vous remercie, M. le secrétaire. Vous avez tous reçu l'ordre du jour, chacun des membres de cette commission. Est-ce que l'ordre du jour est adopté? Adopté?

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Lemieux): Nous allons commencer. Pour le bon déroulement de nos travaux, j'aimerais d'abord vous faire état que nous allons commencer à étudier (es engagements financiers organisme par organisme. Dans un premier temps, nous allons procéder avec le Conseil du trésor pour par la suite procéder avec la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances, la CARRA, et l'Office des ressources humaines, pour terminer avec la Commission de la fonction publique.

M. Léonard: Si je comprends, M. le Président, c'est différent de ce qu'on nous a présenté. Là, qu'il faudrait remettre les couleurs ensemble, le rose, le jaune, le bleu...

Le Président (M. Lemieux): Vous avez ça mois par mois, j'imagine, là, hein?

M. Léonard: Oui, oui.

Le Président (M. Lemieux): C'est parce que mois par mois, ça nous oblige à passer d'un organisme à l'autre et, pour le bon déroulement de nos travaux...

M. Léonard: Je ne veux pas de problème, moi.

Le Président (M. Lemieux): ...ce serait peut-être plus ordonné de commencer... Alors, je vais vous donner le temps...

Le Président (M. Lemieux): ...M. le député de Labelle, de mettre de l'ordre dans vos papiers.

M. Léonard: Ah! Ce n'est pas un problème.

M. Johnson: J'ajouterais, en remarque à ce que le député de Labelle dit, que, si les documents sont organisés dans le même sens que l'ordre du jour les traitera, ça va accélérer pour tout le monde, n'est-ce pas?

M. Léonard: Oui? Bon, O.K.

M. Johnson: Vous avez bien raison, M. le député. Non, mais ça va mieux.

M. Léonard: Je n'en ferai pas un gros plat, là. Non, ça a l'air que ça va.

Le Président (M. Lemieux): Ça va?

M. Léonard: Je vais utiliser ce cahier-là, ici. M. le secrétaire a la gentillesse de nous fournir son propre cahier.

M. Johnson: À vous? Ah bon! C'est gentil.**M. Léonard:** Oui. Je l'apprécie.

M. Johnson: Vous avez des rapports privilégiés.

M. Léonard: Bien, il est à côté de moi, en tout cas; c'est ça qui est... Ha, ha, ha!

Réponses déposées

Le Président (M. Lemieux): Nous allons déposer des réponses qui ont été obtenues aux questions prises en note lors de la séance du 14 février 1990. Alors, je dépose les réponses fournies par le président du Conseil du trésor et ministre délégué à l'Administration et à la Fonction publique aux quatre questions laissées en suspens lors de la séance du 14 février 1990. Ces renseignements ont été transmis le 23 mars 1990 à tous les membres de la commission.

S'il y a des membres qui désirent intervenir ou demander des renseignements supplémentaires sur un engagement financier vérifié lors de la dernière séance, ils n'auront qu'à le faire. Si des membres, aussi, désirent des renseignements supplémentaires sur un engagement financier qui a été vérifié lors de la dernière séance et se rapportant aux organismes relevant du ministre

délégué à l'Administration, alors ils n'auront qu'à nous en faire état.

Conseil du trésor

Nous allons donc commencer par la vérification des engagements financiers du Conseil du trésor. J'appelle la vérification des engagements compris dans liste du mois de janvier 1990. Alors, pour le Conseil du trésor, il n'y a aucun engagement compris dans la liste de janvier et de février 1990, et nous passons immédiatement au papier faune, au mois de mars 1990, à l'engagement financier 1. Il s'agit d'un contrat négocié d'un montant de 37 300 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

Mars

M. Léonard: Un instant, là, je cherche dans mes notes, Conseil du trésor.

Le Président (M. Lemieux): Oui, M. le député de Labelle, vous pouvez prendre votre temps. Ça va?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement est vérifié? Alors, l'engagement est vérifié et nous passons à l'engagement financier 2. Il s'agit toujours d'un contrat négocié, l'acquisition de micro-ordinateurs, pour un montant de 27 647,85 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: On revient toujours avec les mêmes questions: Pourquoi, dans ce cas-là, c'est négocié, puis dans d'autres cas c'est sur soumission? J'aurai une question générale qu'on retrouve un peu partout: Dans beaucoup de... Bien, là, on est dans contrat négocié, je reviendrai sur autre chose, sur un contrat sur soumission. Est-ce que c'est parce que c'étaient des équipements qui étaient déjà en place?

M. Johnson: Alors, évidemment, c'est avec le Service des achats du gouvernement qu'on loge une demande d'acquisition de ces biens. Ce n'est pas nous qui décidons si on négocie ou si on y va par soumission, évidemment; c'est les Approvisionnements et Services. En l'occurrence, il s'agit de logiciels dont les fournisseurs sont les uniques distributeurs ou propriétaires. Alors, dans la mesure où c'est ce qu'on cherche comme application, c'est évidemment auprès de ces gens-là que le ministère s'est dirigé.

M. Léonard: Les uniques fournisseurs.

M. Johnson: Par exemple, un logiciel de la méthodologie Productivité Plus, c'est ça?

M. Léonard: Pour des ordinateurs Macin-

tosh, ils ne peuvent pas être les uniques fournisseurs. Il n'y a pas de licence exclusive accordée à... Je ne sais pas, dans ce cas, c'est Apple Canada. Ah, peut-être Apple Canada, hein?

M. Johnson: Pour...?

M. Léonard: Macintosh. Oui. C'est possible.

M. Johnson: Si on veut des Macintosh, évidemment il y a seulement Apple qui...

M. Léonard: C'est une sorte de pomme.

M. Johnson: Si vous voulez.

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

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Nous appelons l'engagement financier 3. Il s'agit d'un contrat négocié.

M. Léonard: Oui. Là, j'ai une question. Le montant de la commande originale était à 25 980 \$, il est modifié à 48 804 \$ dans des équipements qui m'apparaissent quand même standard. On est dans IBM. C'est une location de logiciel pour une période de 30 mois. Donc, le logiciel était connu d'avance. Qu'est-ce qui s'est passé?

M. Johnson: C'est une nouvelle version d'un logiciel qui devenait disponible, d'une part, et dont on pouvait requérir l'utilisation, et le coût mensuel de location a presque doublé.

M. Léonard: Oui, presque.

M. Johnson: À partir du moment où c'est une nouvelle version, c'est un ajout par rapport à ce qu'on avait déjà en place comme logiciel.

M. Léonard: C'est la réponse...

M. Johnson: C'est un "upgrade".

M. Léonard: ...habitude de ceux qui vendent des ordinateurs. Ça fait quatre fois plus de travail, quatre fois plus vite...

M. Johnson: Pour deux fois le prix.

M. Léonard: Oui, à peu près. Est-ce que c'est justifié?

M. Johnson: Bien, c'est toujours une augmentation...

M. Léonard: C'est parce que la justification...

M. Johnson: Bon, écoutez, c'est une augmentation de productivité, à chaque fois, qu'on recherche, quant à nous. Alors, lorsque vient le moment de renouveler la location, si le fournisseur nous indique une nouvelle version plus puissante, on évalue si, évidemment, ça vaut la peine de donner suite à cette offre-là, si vous voulez. En l'occurrence, on a dit oui. Le logiciel était déjà en place.

C'est le logiciel de base de données relationnelles, m'indique-t-on, qui est utilisé pour notre système budgétaire et plusieurs usagers peuvent faire la mise à jour eux-mêmes en concurrence sur le même...

M. Léonard: C'était conjoint, de toute façon. D'ailleurs, dans plusieurs engagements, on a ça, il y a un partage des coûts 50-50, ministère des Finances et Conseil du trésor. C'est ça que vous appelez des informations relationnelles?

M. Johnson: Non. C'est-à-dire que le système budgétaire, par exemple, quand on le modélise, chaque fois qu'on change d'hypothèse ou chaque fois qu'on change le taux de croissance d'un programme, ça a un impact sur l'ensemble du budget, les taux de croissance, les ratios et tout ce que vous voulez.

Alors, sauf erreur, c'est ça, le système de base des données relationnelles? Vous pouvez préciser et, si ce n'est pas ça, M. Ho Van Hap, vous le dites. Vous n'hésitez pas à enrichir ma contribution.

Le Président (M. Lemieux): Voulez-vous vous identifier, pour les fins de l'enregistrement du **Journal des débats**?

M. Ho Van Hap (Guy): M. Ho Van Hap, directeur des systèmes et des technologies de l'information pour le Secrétariat.

M. Léonard: Et des systèmes informatiques.

M. Ho Van Hap: Informatiques, oui. C'est un logiciel de base de données dites relationnelles, parce que c'est une nouvelle technologie où ce sont des relations. Ce n'est pas du séquentiel comme dans le temps. C'est pour des raisons techniques qu'ils l'ont appelé ainsi. Cette base de données, nous l'utilisons au Conseil du trésor parce qu'elle nous permet de faire la mise à jour concurrentielle. C'est-à-dire qu'on a 32 usagers qui peuvent mettre à jour en même temps la même base de données, avec les portions appropriées là-dedans, parce que nos opérations demandent beaucoup de vitesse. C'est pourquoi on a adopté ce logiciel.

M. Léonard: C'est localisé au Conseil du trésor plutôt que d'être pas à la banque informatique, mais comment vous appelez votre système général au Québec?

M. Ho Van Hap: SYGBEC.

M. Léonard: SYGBEC?

M. Ho Van Hap: C'est la comptabilité...

M. Léonard: C'est juste la comptabilité?

M. Ho Van Hap:... du gouvernement. C'est une autre base de données qui est sur le...

M. Léonard: Mais chez vous, sur quelle base c'est? Sur une base budgétaire ou sur une base de données comptables?

M. Ho Van Hap: C'est une base de données budgétaires.

M. Léonard: Budgétaires, et pas comptables.

M. Ho Van Hap: Les différences comptables sont beaucoup plus détaillées.

M. Léonard: Ça, c'est les Finances.

M. Ho Van Hap: SYGBEC dépend du Contrôleur des finances.

M. Léonard: Oui. Alors, chacun a son système ou s'ils utilisent la même base que vous sur la comptabilité?

M. Ho Van Hap: Non, non, c'est une base différente.

M. Léonard: Une base différente.

M. Ho Van Hap: Oui, parce que nous...

M. Léonard: En termes de contrôle budgétaire, pourquoi ce n'est pas les mêmes bases?

M. Ho Van Hap: Ce n'est pas les mêmes besoins. SYGBEC, c'est vraiment un système comptable.

M. Léonard: Est-ce que ça veut dire que vous êtes en train de vous équiper pour analyser le budget pour vos propres fins, avec un système parallèle budgétaire?

M. Johnson: Pour nous, c'est pour dresser le livre des crédits. Si on veut regarder ça d'une façon très étroite, avec notre échéancier et nos responsabilités, c'est un système qui permet de dresser de façon précise le livre des crédits. Au fur et à mesure que les demandes des ministères entrent, les ajustements sont faits, des paramètres, des hypothèses sont testés pour voir comment, je dirais, la croissance de dépenses peut répondre à l'une ou l'autre hypothèse. C'est proprement chez nous, au Conseil du trésor, que ça se fait, ces choses-là, et ce n'est pas

comptable; c'est la façon de dresser et d'arrêter, je dirais, les politiques de dépenses et le montant des dépenses publiques.

M. Léonard: Vous l'avez implanté, actuellement, ce système-là?

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Vous l'avez évalué depuis plusieurs années?

M. Johnson: Ah oui!

M. Léonard: Mais, là, vous avez augmenté la capacité de je ne sais pas combien, disons quatre fois plus vite. C'est ça que les vendeurs nous disent tout le temps. Est-ce que ça a donné des bons résultats, la nouvelle location?

M. Ho Van Hap: Oui. On l'a évaluée et ça vaut vraiment le coup pour nous parce que ça nous permet de contrôler mieux les mises à jour de type concurrentiel, parce que, en général, pour faire des modifications sur une base de données, il faut toujours une ou deux personnes, c'est tout, tandis que, là, nous sommes 32 à le faire en même temps.
(14 h 45)

M. Johnson: Tous les analystes, les professionnels des différentes directions du Conseil du trésor - les programmes administratifs, économiques, sociaux, culturels, etc. - sont maintenant tous en réseau. Grâce à ce logiciel-là, ils peuvent tous jouer dedans à mesure et voir comment ça a un impact sur l'enveloppe budgétaire qui les regarde, faire une hypothèse plutôt qu'une autre, insérer des taux de croissance plutôt que d'autres, faire un ajustement à tel programme dont on connaît le taux de croissance. Enfin, c'est essentiellement ça, comme vous savez, la dynamique des dépenses publiques. C'est l'ensemble des taux de croissance.

M. Léonard: C'est la vue infrarouge du Conseil du trésor, si je comprends. L'oeil de "Big Brother" se fait sentir.

M. Johnson: Bien, ça permet vraiment d'être mieux équipé pour faire un travail d'analyse le plus fin possible. Lorsqu'on discute avec les différents ministères, nous, on le fait en collaboration afin de dresser un programme de dépenses dont on a les moyens, etc.

M. Léonard: Bon, tout ça en doublant de 25 000 \$ à 48 000 \$.

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

M. Johnson: Pour un budget de 40 000 000 000 \$, vous conviendrez.

Le Président (M. Lemieux): Alors, nous passons à la deuxième liste du mois de mars 1990, à l'engagement financier 1, contrat négocié, 47 000 \$.

M. Léonard: Quand vous parlez de discrimination systémique, c'est au sens de...

M. Johnson: Je m'excuse, là, je veux juste comprendre ce qu'on a appelé. On a trois systèmes d'organisation de papier ici.

Le Président (M. Lemieux): Nous avons appelé la deuxième liste du mois de mars, l'engagement financier 1, montant: 47 000 \$, engagement de Me Bill... de William Atkinson, contrat négocié.

M. Léonard: C'est pour les intimes, Bill.

Le Président (M. Lemieux): Pour les intimes, Bill. L'ex-sous-ministre à la Justice, d'ailleurs.

M. Léonard: Oui, et c'est la discrimination...

Le Président (M. Lemieux): Sous votre gouvernement, M. le député de Labelle.

M. Léonard: ...au sens des droits et libertés, c'est ça? Quand vous dites "discrimination systémique", vous entendez quoi?

M. Johnson: C'est le dossier de l'équité salariale qui fait appel à des notions comme celle-là. Est-ce que, question, oui ou non, notre système de rémunération introduit des biais ou préjugés, donc de la discrimination inévitable à cause de la façon dont le système de rémunération est formulé ou défini? C'est ça, dans le fond, le concept de discrimination systémique. Alors, je me demande si ce n'est pas dans le cadre d'une des plaintes devant la Commission des droits de la personne...

M. Ho Van Hap: Oui, c'est celle-là.

M. Johnson: ...que nous avons fait appel à Me Atkinson afin qu'il nous représente.

M. Léonard: C'est en relation aussi avec la Commission de la fonction publique que ça a été fait?

M. Johnson: Non, non.

M. Léonard: Non? Ils ne sont pas là-dedans.

M. Johnson: La Commission des droits de la personne, le Syndicat de professionnels du gouvernement.

M. Léonard: Les droits de la personne. Oui, O.K. La Commission de la fonction publique n'est

pas dans ce dossier-là du tout?

M. Johnson: Elle n'était pas impliquée là-dedans du tout.

M. Léonard: Puis, conseiller, il n'y a pas de rapport au bout de ça. C'est juste tant de l'heure.

M. Johnson: Ah oui, c'est un tarif, ça, d'habitude.

M. Léonard: C'est un tarif?

M. Johnson: Oui, oui, ces gens-là, ces professionnels-là de l'extérieur sont à tarif; ce sont des gens d'expérience, spécialisés.

M. Léonard: C'est presque un professionnel de l'intérieur.

M. Johnson: Il a beaucoup de mandats gouvernementaux, compte tenu de son expertise évidemment, de sa connaissance du secteur public. Comme le soulignait si savamment le député de Vanier, c'est un ancien sous-ministre adjoint, M. Atkinson, au ministère de la Justice.

M. Léonard: Il y avait eu des plaintes particulières qui faisaient l'objet de ce contrat?

M. Johnson: Bien, c'est "la" plainte, "p" majuscule, du Syndicat de professionnels du gouvernement à l'égard de certains classements...

M. Léonard: Ah! La plainte générale du Syndicat de professionnels...

M. Johnson: Oui, devant la Commission des droits de la personne, sur la discrimination salariale dont les femmes seraient victimes.

M. Léonard: Il n'y a pas eu de conclusion pratique?

M. Johnson: Non, c'est en cours, toujours.

M. Thellend (Réjean): C'est encore en cours.

Le Président (M. Lemieux): C'est ça que j'allais vous demander.

M. Thellend: Ce qui arrive, ce que j'ai compris...

M. Johnson: M. Thellend, allez-y, je vous en prie. M. Réjean Thellend, directeur.

Le Président (M. Lemieux): Voulez-vous vous identifier, pour les fins de...

M. Thellend: Réjean Thellend, directeur de

l'administration au Conseil du trésor. Ce que j'en sais, c'est qu'il y a eu une entente de principe avec le Syndicat de professionnels et que pour le moment la plainte serait censée être retirée, mais ce n'est pas certain.

Le Président (M. Lemieux): Lorsque vous dites que c'est en cours, est-ce c'est toujours devant la Commission des droits de la personne ou si c'est rendu en Cour supérieure?

M. Thellend: Non, c'est devant la Commission des droits de la personne.

Le Président (M. Lemieux): C'est toujours devant la Commission? O.K. Ça va.

M. Léonard: Bon, ça progresse.

Le Président (M. Lemieux): Alors, vérifié. C'est 47 000 \$ sur une période de combien de temps, ça? Ça veut dire, combien de l'heure pour monsieur?

M. Johnson: Le tarif est de 100 \$ de l'heure. Alors, les 47 000 \$, évidemment, c'est le maximum qu'on peut atteindre.

Le Président (M. Lemieux): Ce n'est pas dispendieux pour un cas comme ça. Ça va.

M. Johnson: ...dans les circonstances, à l'égard de ce mandat-là. Ça peut être moins; ce n'est pas un forfait, là.

Le Président (M. Lemieux): O.K. Vérifié. Nous passons aux engagements financiers du mois d'avril 1990. Alors, il n'y a aucun engagement pour le mois d'avril; c'est bien ça. Ici, il y a une erreur, on marque "mars". Alors, pour le mois d'avril, vous avez une erreur sur votre page, c'est inscrit "mars", mais je pense qu'il s'agit d'avril.

M. Léonard: Oui, je pense qu'il n'y en a pas en mars, mais il y en a en avril, cependant.

M. LeSage: M. le Président...

Le Président (M. Lemieux): Un instant, parce que ici j'ai des pages doubles.

M. Léonard: Oui, j'ai des pages doubles, moi aussi.

Avril

Le Président (M. Lemieux): Alors, je passe maintenant au mois d'avril; il y en a effectivement pour le mois d'avril. Il y a une page qui est mal placée dans mon cahier, et j'appelle, pour le mois d'avril, l'engagement financier 1. Il s'agit d'une subvention, C.T. 173012, pour un

montant de 132 000 \$, Commission des normes du travail. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. LeSage: M. le Président...

Le Président (M. Lemieux): Oui, M. le député de Hull.

M. LeSage: ...lorsque vous avez ouvert la séance, vous nous avez fait mention qu'il n'y avait pas d'engagement pour les mois de janvier et février et vous avez passé au mois de mars.

Le Président (M. Lemieux): Pour le Conseil du trésor.

M. LeSage: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Oui.

M. LeSage: Alors, vous avez passé les engagements 1, 2, 3 et en haut c'est marqué "janvier 1990", vous avez passé à l'autre partie, qui est encore indiquée "mars", mais sur les feuilles c'est février 1990.

Le Président (M. Lemieux): Oui, c'est dans le mois de mars. M. le secrétaire, voulez-vous donner l'explication?

Le Secrétaire: Oui. M. le député, si vous regardez la page titre de votre liste...

M. LeSage: Oui.

Le Secrétaire: ...c'est la liste de mars, mais qui comprend des engagements de janvier.

M. LeSage: Et février.

Le Président (M. Lemieux): Oui, et février.

M. LeSage: Parfait. Merci.

Le Président (M. Lemieux): Ça va?

M. LeSage: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Alors, l'engagement financier 1.

M. Léonard: Oui. Vous dites: "Verser un montant de 132 000 \$ à la Commission des normes du travail pour financer le transfert d'un poste". C'est un transfert permanent?

M. Johnson: Un transfert, qui vise à assurer le secrétariat du Comité des responsables de la vérification interne, du Secrétariat du Conseil du trésor à la Commission des normes du travail. Alors, le poste d'occupation permanente, si on veut, d'un comité de travail sur la vérification interne est attribué à la Commission des normes

du travail, et c'est un transfert du poste et des crédits, dirions-nous.

M. Léonard: Oui. Mais c'est un poste de cadre.

M. Johnson: Cadre IV, oui.

M. Léonard: Une commission, ça prend un professionnel. "C'est-u" un cadre de...

M. Johnson: Écoutez, on prend la personne qui peut faire le travail, qui est disponible, compte tenu du mandat, de sa complexité, etc. Alors, là, en l'occurrence, il y avait quelqu'un d'un niveau cadre supérieur IV qui pouvait assurer...

M. Léonard: Il est à plein temps?

M. Johnson: ...le secrétariat, oui, de ce comité.

M. Léonard: Remarquez, moi, je ne veux pas savoir qui c'est, mais c'est un poste de cadre; c'est plutôt parce que c'est une question d'affectation. Il se trouvait plus à l'aise là?

M. Johnson: Oui, oui, absolument, en l'occurrence, là.

M. Léonard: Y a-t-il un partage des coûts là-dedans, Commission des normes du travail avec le Comité des responsables de la vérification interne?

M. Johnson: Non, on loge les coûts permanents... On voit ça souvent dans les comités interministériels. À un moment donné, il y a un ministère qui, avec un poste et les crédits qui s'y rattachent, assume à même ces crédits le secrétariat permanent, entre guillemets, d'un comité interministériel. À l'occasion, si la personne X prend sa retraite, est affectée différemment, etc., bon, il y a un autre ministère membre du comité qui dit: Ah bien, c'est moi qui vais prendre ça. Alors, là, on lui transfère les crédits qui permettent d'assumer le secrétariat d'un comité interministériel. C'est assez fréquent dans toutes sortes de...

M. Léonard: O.K.

Le Président (M. Lemieux): Alors, l'engagement financier 1 est vérifié. J'appelle l'engagement 2. Il s'agit d'un contrat négocié pour retenir les services de la DGI, pour un montant de 350 000 \$, ministère des Communications, la DGT. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: C'était une offre que vous leur avez faite qu'ils ne pouvaient pas refuser, je suppose?

M. Johnson: Ha, ha, ha! C'est le fonds spécial, ça?

M. Thellend: C'est le fonds spécial des télécommunications.

M. Johnson: Ce n'est pas vraiment ça.

M. Léonard: Non? Ha, ha, ha! Pas vraiment?

M. Thellend: Non.

M. Johnson: C'est la prestation...

M. Léonard: C'est difficile à admettre ou à avouer.

M. Johnson: La prestation des services de télécommunications et de communications s'effectue via le fonds spécial des télécommunications, le FST, qui est une espèce d'organisme, si on veut, de fonds spécial qui paie les factures, essentiellement, mais les différents ministères sont responsables du niveau de leurs dépenses. Autrefois, c'était au ministère des Communications, en l'occurrence, pour les télécommunications et aux Travaux publics pour les loyers. Toutes les dépenses gouvernementales de téléphonie ou alors d'utilisation d'immeubles - je vous donne les deux exemples en parallèle - c'était dans ces ministères-là qu'on s'en occupait; là, on a retourné ça dans les ministères pour les rendre responsables et le ministère transige avec le fonds spécial des télécommunications.

M. Léonard: Dans le ministère des Communications, vous avez le budget global avec les imputations qui sont faites à tous les autres ministères?

M. Johnson: Si vous voulez, oui. On constitue un fonds à travers lequel transitent, je dirais, les services et la facturation des services de Bell Canada, pour appeler les choses par leur nom, de telle sorte que les ministères sont responsables de leur budget de télécommunications.

M. Léonard: Alors, ils vous font les mêmes tarifs qu'aux autres. Vous n'avez pas de...

M. Johnson: On ne paie pas de frais d'administration au FST?

M. Thellend: Non. On paie...

M. Léonard: Non, mais ce que je veux dire, c'est que la base de tarification pour le Conseil du trésor, c'est la même que pour les autres ministères?

M. Thellend: Oui, oui.

M. Johnson: Oui. Il n'y a rien de spécial. Non, non, on n'a pas de passe-droit.

Le Président (M. Lemieux): Elle est même peut-être un peu plus haute.

M. Johnson: Jamais de passe-droit, non.

M. Léonard: Ça n'a pas l'air, c'est eux qui imposent le taux.

M. Johnson: C'est ça.

M. Léonard: Je veux dire, retenir...

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Alors, nous appelons l'engagement 3.

M. Johnson: La démocratie en action. Oui.

M. Léonard: Ouais, je ne sais pas si c'est de la démocratie. C'est un grand mot pour...

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 3: Contrat négocié, 2 852 059 \$.

M. Johnson: Même principe, je vous donnais l'exemple à l'avance, c'est nos loyers, ça, les loyers des locaux qu'on occupe.

Le Président (M. Lemieux): C'est pour tous vos locaux, les engagements qu'on voit là?

M. Johnson: Oui. C'est ça.

Le Président (M. Lemieux): O. K.

M. Léonard: Tous, à un seul endroit, le Conseil du trésor?

M. Johnson: C'est 1050, rue Saint-Augustin, un petit peu dans la tour...

M. Thellend: Un peu à Montréal.

M. Johnson:... rue Conroy, un petit peu sur la rue Stanley, un petit peu sur la rue Sherbrooke.

M. Léonard: Un petit peu partout.

M. Johnson: Bien, ce ne sont pas des directions régionales, là.

M. Léonard: Ça m'étonnerait. Ha, ha, ha! Le Conseil du trésor en directions régionales.

M. Johnson: Ce serait bon, hein!

Le Président (M. Lemieux): Vérifié.

M. Léonard: Mais c'est des taux établis par la Société immobilière du Québec.

M. Johnson: Oui, ils négocient, évidemment, la location ou l'acquisition éventuellement d'espace, là, auprès du privé, se retournent et administrent ça à...

M. Léonard: Pour trouver leur base d'imputation, il faut aller à la Société immobilière du Québec...

M. Johnson: Oui, et au bail.

M. Léonard: ...qui, elle, relève d'Approvisionnement et Services?

M. Johnson: Oui. C'est ça. Société d'État.

M. Léonard: O.K. C'est un gros montant, c'est une explication très globale, comme vous voyez, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): Mais satisfaisante.

M. Johnson: On peut aller voir le bail.

M. Léonard: Oui, c'est-à-dire qu'il faudrait aller voir à la SIQ pour savoir comment ils établissent les choses; je pense que c'est là que se trouve la réponse.

Le Président (M. Lemieux): On aura l'occasion de rencontrer la SIQ.

M. Léonard: D'accord. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Alors, vérifié, l'engagement financier 3. Il n'y a aucun engagement pour le mois de mai 1990.

Juin

Nous passons aux engagements de juin 1990. L'engagement 1. Il s'agit d'un contrat sur invitation de 31 215,68 \$, pour l'impression du budget.

M. Léonard: Il y a eu deux imprimeries qui ont été invitées, l'Imprimerie Laurentide et l'Imprimerie Provinciale. Ce sont des coûts qui sont comparables.

M. Johnson: Comme vous voyez, oui.

M. Léonard: Pourquoi juste deux?

Le Président (M. Lemieux): Plus basse soumission.

M. Léonard: Ah! non soumissionnaires. O.K.

M. Johnson: On en a invité sept. Il y en a seulement deux qui ont répondu.
(15 heures)

M. Léonard: Bon, ça m'amène à poser la question que j'ai évoquée tout à l'heure, très rapidement; j'ai dit que j'y reviendrais. Dans beaucoup des engagements financiers que nous examinons cet après-midi, que nous voulons vérifier, M. le Président, nous voyons qu'on invite des gens et il y en a toujours juste deux qui soumissionnent; je dirais, dans la moitié des cas, il y en a juste deux, pas plus. Ça a l'air même un peu bizarre. Pourquoi il y en a juste deux qui acceptent de déposer des soumissions? Vous en invitez 10, 11, 12 ou 13 et, comme par hasard, il y en a juste deux. Ce n'est pas un indice que ça ne s'élargit pas assez?

M. Johnson: On en invite sept. Moi, je dirais - réponse de bon sens - qu'à la longue ces gens-là connaissent leur capacité de rencontrer les prix et décident que les crédits... Si on les invite, c'est pour imprimer le livre des crédits. Alors, Approvisionnement et Services en invite sept, il y en a deux qui répondent. Les cinq autres, je dirais, ou bien ont trop de travail, ou bien ne sont pas capables de le faire dans les délais impartis, ou bien savent qu'elles vont être plus chères et qu'elles ne l'auront pas "anyway"; alors, elles ne se donnent pas la peine de soumissionner.

Au moins, il y a toujours de la concurrence quand même; je prétendrais que ce n'est pas toujours les deux ou trois mêmes sur les sept ou huit qui seraient invitées. Ça dépend beaucoup de ce qu'il y a dans cette industrie-là, cette semaine-là ou ce mois-là. C'est des délais très, très courts qu'on exige de nos gens: discrétion, qualité, enfin, tout ça.

M. Léonard: C'est un phénomène de concurrence très imparfaite que vous nous décrivez là, M. le ministre.

M. Johnson: Au contraire, c'est très parfait. On demande à sept personnes de se montrer, il y en a juste deux qui viennent. Ce n'est peut-être pas les mêmes.

M. Léonard: Oui, mais c'est comme si c'était fait pour la forme, pas pour autre chose.

M. Johnson: Bien, sauriez-vous lesquelles deux inviter? Pas moi. On en invite sept, c'est dans le fichier des...

M. Léonard: Oui, mais ici. Vous me dites ça pour celui-là. Je pose la question de façon générale aussi pour d'autres engagements que nous verrons. Je dis...

M. Johnson: On va avoir la réponse à chaque fois.

M. Léonard: ...que, règle générale, il y en a juste deux qui répondent. Peut-être qu'à la suite de mes remarques il y en aura trois maintenant.

M. Johnson: Ce n'est rien. Écoutez, compte tenu du ralentissement économique, ça se peut qu'il y en ait sept aussi, la prochaine fois. C'est fort possible, hein!

Le Président (M. Lemieux): J'aimerais peut-être attirer votre attention, M. le député de Labelle. Si vous regardez l'engagement financier 1, vous avez le numéro de référence du SAG, qui est le Service des achats du gouvernement du Québec, où en vertu d'une directive - vous me corrigerez - ils ont l'obligation d'inviter tout au moins six soumissionnaires lorsqu'il s'agit de contrats sur invitation.

M. Léonard: Ils ont l'obligation, mais tout le monde s'est rangé...

Le Président (M. Lemieux): Mais ça relève du Service des achats.

M. Léonard: ...et il y en a juste deux qui répondent à cette invitation-là.

M. Johnson: Cette fois-là, oui.

M. Léonard: Ailleurs, il y en a juste deux. Dans les services informatiques, c'est la même chose, il y en a juste deux qui répondent. Ça ne signifie pas une entente tacite entre les fournisseurs du gouvernement, finalement?

M. Johnson: Il faudrait le leur demander.

M. Léonard: Bien, ça ne vous intéresse pas de vous creuser les méninges un peu sur cette question-là?

M. Johnson: On va en soumission soit sur invitation ou alors publique.

M. Léonard: Il me semble que c'est vous qui payez.

M. Johnson: Oui, absolument.

M. Léonard: Si c'est vrai que vous voulez réduire les coûts...

M. Johnson: On paie toujours le moins cher et on choisit toujours le moins...

M. Léonard: Oui mais, si les sept se donnaient la peine, peut-être qu'à un moment donné ça casserait les cercles vicieux; parce que c'est

ça, finalement.

M. Johnson: Oui. Si on voyait - et vous le savez - que les soumissions étaient un peu élevées, on pourrait toujours négocier à la baisse à partir du plus bas soumissionnaire. Mais on peut prendre la plus basse soumission ou le MAS peut le faire...

M. Léonard: C'étaient quoi, les coûts de l'an passé?

M. Johnson: Question officielle?

M. Léonard: Bien, oui. On pourrait voir l'évolution des coûts.

Le Président (M. Lemieux): M. le secrétaire, voulez-vous en prendre note?

M. Johnson: Il faudrait voir le livre des crédits dans chaque cas, hein?

M. Léonard: Si c'est toujours les deux mêmes qui répondent...

M. Johnson: Je ne le sais pas. Je n'en sais rien. Deuxième question officielle?

M. Léonard: Ah! Si vous voulez faire ça officiellement, allons-y.

M. Johnson: Bien, il faut les consigner, quand même. Je suis disposé à répondre à ça.

M. Léonard: Je pensais que vous saviez ça de mémoire.

Le Président (M. Lemieux): M. le secrétaire, prenez note des questions.

M. Johnson: Par coeur? Jamais de la vie! Vous n'admettriez pas que ce soit le genre de choses dont je me souviens par coeur.

Le Président (M. Lemieux): C'est une imprimerie dans mon comté qui l'avait fait l'an passé, M. le député de Labelle.

M. Johnson: Bon, alors, question additionnelle: Est-ce que c'est toujours dans le comté de Vanier? Ha, ha, ha!

Le Président (M. Lemieux): En toute objectivité, ce n'était pas un fournisseur du PLQ, à part ça.

M. Léonard: Ah! Non, ce n'est pas du tout ce que j'ai voulu dire. C'est vous qui dites ça.

Le Président (M. Lemieux): Non, non, non.

M. Johnson: Non, mais le député de Pointe-

aux-Trembles vient d'arriver, là.

M. Léonard: Non, mais, sur les systèmes informatiques, comme sur des questions d'impression comme ça, il y a parfois des ententes tacites. Il y en a qui ne répondent pas à certaines invitations et d'autres qui répondent à certaines autres invitations. C'est ça, la question.

M. Johnson: C'est une accusation assez...

M. Léonard: Ce n'est pas une accusation.

M. Johnson: ...mur-à-mur de collusion et de fraude que vous êtes en train de faire. Ce serait intéressant de répéter ça à l'extérieur de la Chambre, de la commission.

M. Léonard: Oui, bien, je pose la question. Il y en a toujours juste deux qui répondent.

M. Bourdon: Il me semble qu'il prend ça grave.

M. Johnson: Mais vous venez d'arriver, M. le député; alors, quand même, donnez-nous une chance.

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

M. Bourdon: M. le Président, le député de Labelle pose des questions...

M. Léonard: Je n'ai pas accusé, je pose des questions et je pense que vous avez la responsabilité de l'administration du Trésor. Quand vous lancez comme ça des soumissions sur invitation ou de n'importe quelle façon, sN y en a toujours juste deux qui répondent, je me poserais des questions, moi, comme bon gestionnaire.

M. Johnson: Oui, je me poserais des questions si les prix étaient trop élevés en conséquence et qu'on pouvait trouver que les prix sont trop élevés. Or, on n'a pas remarqué et les responsables de ces programmes qui gèrent ces budgets-là ne nous ont pas alertés au fait que peut-être les prix seraient trop élevés. Là, évidemment, on regarderait, c'est entendu, mais on n'a pas été alertés. On verra si c'est dans l'ordre des prix, indexés plus ou moins d'une année à l'autre, si ça correspond un peu aux prix habituels. Il faudrait corriger 1990-1991, l'impression du budget.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Johnson: On pourra vérifier, oui, c'est ça.

M. Léonard: Non, c'est le budget 1990-1991,

c'est correct, ça. On est un an en retard pour l'étude des engagements; alors, c'est le budget 1990-1991, c'est le bon.

M. Johnson: Oui, oui, c'est le livre des crédits qu'on avait imprimé au mois de mars.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement est vérifié, M. le député de Labelle?

M. Léonard: Vérifié, mais les questions restent posées.

Le Président (M. Lemieux): Ça va. Alors, M. le secrétaire en a pris note.

M. Johnson: Oui, oui, ça nous fera plaisir de répondre.

Le Président (M. Lemieux): Nous passons à l'engagement financier 2. Contrat négocié IST, Industrielle Services Techniques inc. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: Vous vous êtes adressés à quatre firmes, si je comprends?

M. Johnson: C'est ça.

M. Léonard: C'est IST qui l'a obtenu?

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Il y a une raison particulière?

M. Johnson: C'est toujours la même chose dans ces cas-là, évidemment; comme vous savez, il y a comme deux étapes au concours. Il faut que les firmes se qualifient selon une grille, l'expérience des gestionnaires qui seront, je dirais, mobilisés par la firme pour exécuter le contrat, l'équipement, etc. Nous, on regarde si elles se qualifient et, parmi les qualifiées, on regarde la moins dispendieuse, en général; c'est ça, la règle.

M. Léonard: Les quatre s'étaient qualifiées?

M. Johnson: Non, je ne crois pas. Je dirais que presque chaque fois que l'on traite de ces engagements financiers la question revient, en services informatiques. Je m'étais même amusé, une fois, à sortir un C.T. signé par l'ancien ministre de l'Agriculture, le député de Lévis, où il avait attribué un contrat à quelqu'un qui n'était pas le plus bas soumissionnaire, mais il était le plus bas de ceux qui s'étaient qualifiés. C'est le genre de chose qui arrive inévitablement.

On a toujours choisi - ça, c'est vrai pour tous les gouvernements - de ne pas indiquer publiquement que telle firme ne s'est pas qualifiée. C'est une espèce de mauvais point qui peut

tenir à des raisons purement concurrentielles, c'est-à-dire qu'elles ont essayé de passer le contrat, essayé de mettre un gestionnaire qui avait juste cinq ans au lieu de huit ans d'expérience. Alors, ça ne lui a pas donné assez de points comparativement à l'autre firme, et les grilles privilégient, je dirais, l'expérience et l'expertise des ressources humaines que des firmes mobilisent pour ces contrats-là.

Autrement dit, ce qu'on essaie d'éviter, c'est de mettre la grille avec sa pondération sur la place publique, parce que c'est toujours la même et ça devient du "gamesmanship", à un moment donné, si vous me passez l'expression, pour les firmes de soumissionner compte tenu de la grille et de la pondération de la grille, alors qu'on cherche, nous autres, quelque chose d'un peu équilibré, des gens qui se qualifient au plus grand nombre d'égards possible, je dirais, et parmi ceux-là on regarde celui qui est le moins cher.

Je vous dirais, ici, qu'IST répond à deux conditions; en l'occurrence, elle se qualifie, on le voit, et elle était la moins dispendieuse des qualifiées, très probablement.

M. Léonard: Probablement, mais vous ne le savez pas.

M. Johnson: Je ne le sais pas. Je vous ferai remarquer que c'était CGI qui avait le contrat autrefois. Alors, il y a une vraie, vraie concurrence depuis des années. Tout le monde était très, très agressif et IST l'a décroché cette fois-là, un contrat d'un an.

M. Léonard: Il y a des ministères qui le donnent. Vous expliquez cela, M. le ministre, mais il y a des ministères qui le donnent, le score obtenu par chaque firme.

M. Johnson: Ah oui? Je n'ai jamais eu connaissance de ça, sauf par erreur.

M. Léonard: Non?

M. Johnson: Non, sans farce, là.

M. Léonard: Sauf par erreur?

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Ils ont une directive de ne pas le donner?

M. Johnson: Je me souviens d'un cas où on l'avait dit au micro, je me souviens distinctement, il y a à peu près 15 mois; on l'avait indiqué. On s'est aperçus qu'on dérogeait un petit peu à la pratique gouvernementale de tout temps. On ne donne pas les scores par firme parce que ça ne rime à rien. Ça peut être interprété...

M. Léonard: Mes renseignements, c'est que le ministère de l'Énergie et des Ressources le donne.

M. Johnson: Oui? Ah bon. Je vais vérifier. Écoutez, je n'ai pas d'objection si tout le monde se comporte de la même façon. Il me semble que c'est important qu'à l'égard des renseignements à caractère confidentiel que des firmes nous divulguent, bien, on les traite toutes de la même façon, que les règles soient claires. Moi, je n'ai aucune difficulté à ce que nos fournisseurs sachent qu'on va, ici, pour le procès-verbal, dire: Telle, telle, telle firme convient, mais c'est parce que le professionnel, on pense qu'il n'est pas bien bon et telle chose, il n'a pas d'expérience là-dedans ou ils mettent trop de jeunes, pas assez de... On va dans les détails, là.

M. Léonard: Oui, mais là on ne le sait pas, en fait. Le score, c'est une sommation de différentes cotes.

M. Johnson: Ces choses-là. Oui. Mais la prochaine question, c'est de savoir comment elle est constituée, pourquoi ils ont eu 68 % et l'autre a eu 62 %. On va aller dans le détail, à un moment donné.

M. Léonard: C'est sur le contrat.

M. Johnson: J'ai toujours compris, au point de vue institutionnel, qu'on essaie de traiter tous nos fournisseurs sur la même base. Si les ministères commencent à divulguer le détail des concours par jury, avec la pondération des grilles, le nombre de points, je n'ai pas de problème avec ça si tout le monde veut faire ça et que nos fournisseurs disent qu'ils n'ont pas d'objection, mais ils ne sont pas fous de ça.

M. Léonard: Bien, j'imagine que pour des petits contrats ce serait peut-être en demander beaucoup, mais on est rendus dans l'ordre du million sur des contrats de trois ans...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: ...et le score total doit représenter quelque chose.

M. Johnson: Je dirais que le vrai test de l'intégrité du processus, c'est que ceux qui n'ont pas eu le contrat ne se plaignent pas, ne nous poursuivent pas, n'essaient pas de le remettre en cause et ils s'essaient une autre fois sur un autre contrat. Alors, les gens sont convaincus de l'intégrité du système, à mon sens. Il n'y a pas de vague.

Bon, les trois qui ne l'ont pas eu, Systématix, Bourassa et CGI, on voit que c'est des gens connus qui ont des états de service au même titre qu'IST. Ceux qui ne l'ont pas eu ne

se sont pas plaints. Ils ne m'ont pas écrit, ils n'ont pas écrit au député de la place.

M. Léonard: Ils n'ont pas de Commission des droits de la personne.

M. Johnson: Comment?

M. Léonard: Ils n'ont pas de Commission des droits de la personne.

M. Johnson: Ils peuvent toujours se plaindre à Approvisionnement et Services, ils peuvent poursuivre, ils peuvent demander une enquête, il y a un tas de choses, hein? Ils peuvent aller en révision ou je ne sais pas quoi. Il y a toutes sortes de mécanismes où ils peuvent se plaindre si le processus d'attribution de contrats manque d'équité et d'intégrité, et on n'observe pas ça.

Le Président (M. Lemieux): Alors, l'engagement 2 est vérifié?

M. Johnson: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Nous passons à l'engagement 3. Contrat par soumission.

M. Léonard: Sur invitation.

Le Président (M. Lemieux): "Location payée au Fonds renouvelable des équipements informatiques", pour un total de 115 522,56 \$.

M. Johnson: C'est un peu le même principe, un peu, dis-je, que pour les télécommunications, pour les loyers. Là, c'est pour l'équipement informatique. Il y a un fonds, administré par le ministère des Approvisionnements et Services, qui met à notre disposition, entre guillemets, des équipements dont on est responsables. On est responsables du prix du loyer, je dirais, on est imputables sur nos budgets de notre utilisation de toutes ces choses-là. C'est financé par le fonds renouvelable.

M. Léonard: Ça, c'est acquis spécifiquement pour le Conseil du trésor. "Acquisition par location", là...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: ...c'est acquis exclusivement pour le Conseil du trésor; il vous le recharge directement.

M. Johnson: Oui, c'est ça. Ça ne nous appartient pas. Non, non. Ça appartient au fonds renouvelable, les équipements informatiques.

M. Léonard: C'est un engagement qui a déjà été présenté, mais là ça a été renouvelé de 24 mois à 48 mois. Pourquoi vous l'avez prolongé sans retourner en soumission?

M. Johnson: C'est celui-ci? Non? Attendez un petit peu. Oui, c'est celui-ci, hein?

M. Léonard: Non. C'est de l'autre côté de la page.

M. Johnson: L'engagement a déjà été présenté à la Commission...

M. Léonard: L'engagement 3.

M. Johnson: ...en mai 1989.

M. Léonard: Oui, pour 1988-1989 et 1989-1990 et on a prolongé la demande de biens de 24 à 48 mois. On n'est pas retournés en soumissions, dans le cas.

M. Johnson: Du point de vue du SAG, c'était une prolongation, mais pour nous c'est une location d'espace de mémoire, d'emmagasinement. On peut vérifier s'il y a une contradiction apparente.
(15 h 15)

M. Léonard: Oui, c'est juste que c'était...

M. Johnson: C'est peut-être juste apparent plutôt que réel.

M. Léonard: ...une location prolongée.

M. Johnson: D'accord.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Johnson: Question officielle, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): Oui, M. le secrétaire.

M. Johnson: Le secrétaire est très occupé aujourd'hui.

M. Léonard: C'est les raisons pourquoi ça été prolongé sans retourner en soumission.

M. Johnson: Oui, d'accord.

Le Président (M. Lemieux): C'est ça.

M. Johnson: Si c'est le cas.

M. Léonard: Bien, c'est ça qu'il dit.

M. Johnson: On me signale que, pour nous, on a loué ça. On a acquis de l'espace par location sur des disques et il y a une note au

dossier qui dit que, pour le Service des achats, ça a l'air, si j'en crois que ce je lis, que ça a été une prolongation de location. Peut-être que l'équipement, pour nous, c'est une location, mais pour eux c'est à partir d'un équipement qui était déjà loué et ils ont extensionné. On va vérifier.

M. Léonard: O.K. Vous allez nous transmettre la réponse.

M. Johnson: Par écrit.

M. Léonard: O.K.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement financier...

M. Johnson: Dans les plus brefs délais.

Le Président (M. Lemieux): ...3 est vérifié. J'appelle l'engagement financier 4. Contrat négocié, 49 920 \$.

M. Léonard: Bon! C'est sur une base de professionnels, l'engagement de professionnels?

M. Johnson: Un avocat, oui. D'habitude, le tarif est autour de 100 \$.

Une voix: À 95 \$.

M. Johnson: C'est de 95 \$ qu'est le tarif, n'est-ce pas? C'est le tarif, ça, de mémoire?

Une voix: Oui.

M. Bourdon: M. le Président, est-ce qu'on pourrait savoir du ministre si la négociation est terminée et c'est quoi, les perspectives qu'elle se termine?

M. Johnson: Non, elle n'est pas terminée du tout. Les perspectives sont fonction de notre capacité de faire accepter par les ingénieurs du gouvernement que notre pyramide de rémunération à l'intérieur de laquelle ils sont logés est, d'une part, une distribution des salaires qui est équitable les uns par rapport aux autres, compte tenu que nous sommes dans le secteur public. Et, lorsqu'on se compare avec les emplois d'étendue et de responsabilités similaires, dans le privé, nos ingénieurs sont bien payés, qu'il s'agisse des études de l'IRIR, qu'il s'agisse simplement de redresser les chiffres de l'Ordre des ingénieurs du Québec qui n'a pas tenu compte du nombre d'heures de travail par semaine. Il compare le salaire d'un ingénieur au privé et d'un ingénieur au gouvernement du Québec; il n'ajuste pas pour le nombre d'heures de travail. J'ai trouvé ça assez extraordinaire. Le nombre d'heures dans le privé, privé est un peu plus de 40 heures par semaine et, nous, c'est 35 heures. Alors, tout de suite, il y a une grosse différence de l'ordre de

14 %.

Si on redresse du 4 % qu'on offrait, si on tient compte des congés, si on tient compte du niveau de responsabilité de nos gens et si on tient compte qu'on doit, dans l'enquête de l'Ordre des ingénieurs du Québec, exclure les cadres, parce que, eux, même des cadres de direction d'ingénierie dans le privé, ils mettent tout ça dans les salaires d'ingénieur, lorsqu'on rétablit tous ces chiffres-là, on s'aperçoit que nos ingénieurs sont à plus ou moins 1,6 % ou 1,7 % du privé; alors, il n'y a vraiment pas de place pour des demandes de redressement salarial de 56 %, parce qu'on est à 1 % près.

Alors, on essaie de faire comprendre ça tranquillement à nos ingénieurs. Qu'est-ce que vous voulez? C'est ça, la négociation; c'est de convaincre l'autre que ses demandes ne correspondent pas à la capacité de payer ou ne sont pas réalistes, ou alors eux tentent de nous convaincre que nos offres ne sont pas réalistes. Mais la réalité, évidemment, c'est que, lorsqu'on regarde les chiffres, nos ingénieurs, compte tenu de leurs conditions globales de rémunération, sont essentiellement rémunérés comme s'ils étaient dans le secteur privé pour faire ce qu'ils font. C'est ça.

M. Léonard: C'est Me Gilles Guèvremont qui étaye vos...

M. Johnson: Qui s'occupe de les convaincre de ça.

M. Léonard: ...prétentions.

M. Johnson: C'est un peu plus long qu'on pensait.

M. Léonard: C'est sur une base d'un an que vous l'avez négocié? C'est un montant x.

M. Johnson: Encore une fois, on met toujours des seuils. C'est tant de l'heure. On ne limite pas le nombre d'heures, mais on dit: Rendu à tant de milliers de dollars, là, vous reviendrez nous voir.

M. Léonard: Quand il va y avoir une négociation serrée, qui va durer des nuits, alors c'est là-dessus que ça va...

M. Johnson: Chaque heure est rémunérée au taux horaire.

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Seulement une petite question.

M. Johnson: Oui, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): J'ai peut-être

une idée de la réponse, mais j'aimerais vous l'entendre dire. Pourquoi faire appel à un négociateur extérieur?

M. Johnson: En l'occurrence, c'est une nouvelle association qui s'est formée, celle des ingénieurs. Alors, on essaie de maintenir un mélange d'expertise à l'intérieur et à l'extérieur. Je dois dire qu'on fait de moins en moins appel à l'expertise d'en dehors, de négociateurs à contrat. De plus en plus on tente de rapatrier ces expertises-là, de les cultiver chez nous. Alors, il y en a moins, m'indique-t-on, qu'il y en avait autrefois, de contrats donnés à l'extérieur dans ces matières-là.

Le Président (M. Lemieux): Ça va. Alors, l'engagement financier 4 est vérifié?

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Il n'y a aucun engagement pour le mois de juillet 1990.

Août

Nous passons aux engagements du mois d'août 1990, les engagements 1 et 2. L'engagement 1, renouvellement de contrat, "location de logiciels IBM pour une période de 12 mois débutant le 1er mai 1990", au coût total de 47 040 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Johnson: C'est un renouvellement, M. le Président.

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

M. Léonard: Oui, mais finalement, quand le fournisseur est IBM, vous le renouvelez, sauf si vous prenez la décision de changer d'équipement. C'est ça que ça veut dire. Le coût, est-ce qu'il y a eu une grosse augmentation, aussi?

M. Johnson: C'est le logiciel de base, on me signale, c'est-à-dire le système d'exploitation, l'"operating system" de l'ordinateur central que nous partageons avec le ministère des Finances. Alors, évidemment, ce sera toujours IBM qui va être là, probablement.

M. Léonard: L'ordinateur central à 47 000 \$ par année, ça m'étonnerait. C'est un morceau. C'est des logiciels.

M. Johnson: C'est des logiciels, oui, mais c'est le logiciel du système d'exploitation. M. Ho Van Hap se fera un plaisir de vous donner des détails, si vous voulez.

M. Léonard: Le coût pour l'an passé, c'était combien?

M. Ho Van Hap: Bon an, mal an, pour IBM, sa progression de coût de location, c'est entre 10 % et 12 %.

M. Léonard: Ils sont plus hauts que l'inflation.

M. Ho Van Hap: Oui.

M. Léonard: Largement.

M. Ho Van Hap: Les logiciels évoluent constamment aussi, surtout durant les dernières années. Parfois, comme vous avez vu, ça a augmenté de façon plus substantielle, mais...

M. Johnson: Quatre fois meilleur pour 10 % de plus.

M. Léonard: Quatre fois plus de volume ou quatre fois plus vite, c'est toujours la même réponse.

M. Johnson: Pour 10 %, 12 % de plus.

M. Ho Van Hap: Non, c'est que ça améliore vraiment. C'est le logiciel IBM.

M. Léonard: Ce n'est pas juste un renouvellement, à ce moment-là. Vous avez un changement de logiciel.

M. Ho Van Hap: C'est le logiciel de base auquel ils ont apporté des améliorations.

M. Léonard: Il est tout compartimenté. Ils changent un compartiment. Bon, c'est parce qu'on n'a pas grand marge de manoeuvre. Vous n'avez pas grand marge de manoeuvre, finalement, pour négocier. Ils vous disent: C'est tel prix, point.

M. Ho Van Hap: C'est que...

M. Léonard: À 10 % par année.

M. Ho Van Hap: Est-ce que je peux faire un aparté?

M. Johnson: Oui, oui, allez-y.

M. Ho Van Hap: C'est que les...

M. Léonard: Vous négociez moins dur avec eux qu'avec vos employés de la fonction publique.

M. Johnson: Ah non, non.

M. Ho Van Hap: C'est parce qu'il y a eu de l'inflation durant ces dernières années. C'est pourquoi les ministères du gouvernement qui ont des centres de traitement se sont réunis der-

nièrement pour essayer de repenser, de reprendre le "contract act". Au lieu de subir ces augmentations discrétionnaires, nous sommes en train de nous unir pour essayer d'imposer des contrats là-dedans.

M. Johnson: On a une force de frappe comme acheteur, comme client.

M. Léonard: Si je comprends, ma question est bonne. Rétrospectivement, vous vous apercevez que ça a augmenté de 10 %, 12 % par année.

M. Johnson: Non. C'est de façon continue. Là, vous venez de vous en apercevoir parce que vous l'avez demandé. Nous, on le savait. On négocie le plus serré possible, évidemment.

M. Léonard: Vous êtes au gouvernement.

M. Johnson: Oui, oui, mais ce que M. Ho Van Hap souligne, c'est qu'il y a un comité interministériel de la nature de ceux que j'ai décrits tout à l'heure qui est en place pour élaborer notre stratégie, notre attitude face à certains fournisseurs, dont IBM et les autres, dans ces matières-là, afin qu'on fasse valoir notre poids comme client, un peu lourdement.

M. Léonard: Allez-vous vous engager un négociateur comme Me Gilles Guèvremont, tout à l'heure, pour négocier avec ces boîtes-là?

M. Johnson: Non. Bien, M. Ho Van Hap chez nous et les autres sont qualifiés, en l'occurrence, pour faire ces choses-là.

M. Léonard: Ah ça, je n'en doute pas. S'il est qualifié, ça va.

M. Ho Van Hap: Non. Nous négocions assez dur avec les compagnies.

M. Johnson: Le plus dur possible.

M. Léonard: Un petit peu moins qu'avec le personnel. C'est ça.

M. Johnson: Même chose avec tout le monde. C'est l'argent des impôts, dans tous les cas, qui est en cause, n'est-ce pas?

M. Léonard: Oui. Justement.

M. Johnson: Et voulez-vous que je vous dise pourquoi on a une grosse dette et comment ça se fait que notre fardeau fiscal...

M. Léonard: Oui. Vous allez sûrement avoir une réponse très partielle à la vraie réalité, hein, parce qu'il y a quelques coupures qui viennent du fédéral dont vous ne parlerez pas.

Vous ne parlerez pas du déficit fédéral. Ha, ha, ha!

M. Johnson: Ah oui! On en parle toujours. On peut parler de 25 000 000 000 \$ d'emprunt de 1976 à 1985, évidemment. C'est beaucoup d'argent.

M. Léonard: Bien oui. Vous avez doublé, vous aussi.

Le Président (M. Lemieux): Alors, revenons à nos engagements financiers.

M. Léonard: Vous l'avez augmenté à votre tour.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Labelle, j'ai peut-être une question à vous poser.

M. Léonard: Allez.

Le Président (M. Lemieux): Vous avez parlé d'un comité interministériel. C'est un problème qui a été souvent relevé devant cette commission par le Vérificateur général du Québec et même, aux derniers engagements financiers, avec le ministère du Revenu au sujet de toute cette fourniture de systèmes informatiques. Il est composé de qui? Est-ce que le Contrôleur des finances en fait partie?

M. Johnson: Oui.

M. Ho Van Hap: Pas pour le moment. C'est les ministères qui ont des centres d'informatique.

Le Président (M. Lemieux): Comme?

M. Ho Van Hap: Le Revenu...

M. Johnson: Le Revenu, la Sûreté, la RAAQ?

M. Ho Van Hap: Oui. Le MMSR...

M. Johnson: Le MMSR, un gros.

Le Président (M. Lemieux): Communications aussi.

M. Ho Van Hap:... Communications, Éducation.

M. Johnson: Les utilisateurs.

Le Président (M. Lemieux): O. K. Ça va.

M. Ho Van Hap: Avec le MAS qui chapeaute ça, parce que c'est le MAS qui coordonne les acquisitions.

Le Président (M. Lemieux): Ça va. Vérifié,

M. le député de Labelle?

M. Léonard: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Alors, nous appelons l'engagement financier 2. "Fournir des services informatiques conformes à l'entente et à la politique de services d'avril 1990". Un montant de 65 000 \$, Direction générale de l'informatique.

M. Léonard: 65 000 \$. Quel est le volume de vos affaires avec la DGI, dans l'année?

M. Ho Van Hap: 65 000 \$.

M. Léonard: 65 000 \$. C'est tout ce que vous avez? Le reste, ce sont des contrats avec des firmes externes, IBM ou les autres firmes, qu'on a vus jusqu'ici? Le 1 000 000 \$ qu'on avait tout à l'heure?

M. Johnson: Avec IST, là?

M. Ho Van Hap: Oui.

M. Johnson: C'est pour le centre de traitement qu'on partage avec les Finances. C'est le seul contrat qu'on a avec la DGI.

M. Léonard: Donc, votre système est pratiquement complètement indépendant de la DGI, 65 000 \$, relativement à l'ensemble.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Il n'y a rien là.

M. Johnson: Oui. On a un centre de traitement avec le ministère des Finances pour nos fins à nous et celles des Finances, enfin, budgétaires et financières. O. K. ?

M. Léonard: Bon. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié.

M. Johnson: Septembre.

Le Président (M. Lemieux): Il n'y a aucun engagement financier compris dans la liste de septembre 1990.

M. Johnson: Ce n'est pas parce qu'on ne travaillait pas, à ce moment-là, M. le Président.

Octobre

Le Président (M. Lemieux): Je n'en doute pas. Nous passons maintenant au mois d'octobre 1990...

M. Johnson: C'est parce qu'on économisait.

Le Président (M. Lemieux):... l'engagement financier 1, pour un montant de 49 782, 48 \$.

M. Léonard: Là, c'est une demande de livraison, carrément. Pas de contrat, pas d'invitation.

M. Johnson: Encore une fois, oui, c'est une acquisition de biens par nous en logeant une demande à Approvisionnement et Services qui nous alimente à même les commandes ouvertes pour tel genre d'équipement. On a tel genre de spécifications avec telles caractéristiques, on loge ça au MAS, alors lui a des commandes ouvertes pour répondre à des demandes caractérisées comme la nôtre, par exemple, et il nous livre des HP.

M. Léonard: Donc, le véritable engagement financier, là-dessus, on va le trouver à Approvisionnement et Services.

M. Johnson: Le véritable engagement financier... Non, non. Il est chez nous.

M. Léonard: La commande ouverte?

M. Johnson: La commande ouverte, oui. Évidemment! La commande ouverte comme telle est définie, est arrêtée par Approvisionnement et Services.

M. Léonard: Oui?

Le Président (M. Lemieux): Oui. La soumission publique origine d'Approvisionnement et Services.

M. Léonard: Puis ça, ça apparaît dans ces engagements financiers là?

Le Président (M. Lemieux): Effectivement.

M. Johnson: Non, non, non.

M. Léonard: Ah! Stop!

M. Johnson: C'est nous qui payons les 49 000 \$ à l'intérieur d'un mécanisme...

M. Léonard: Sur quelle base alors? Ils font une commande ouverte.

M. Johnson: On dit à Approvisionnement et Services: Ça nous prend 12 imprimantes avec tel genre, tel genre, tel genre de caractéristiques. Eux se retournent et, à l'intérieur du mécanisme des soumissions publiques pour commandes ouvertes, ils disent: Ah bon! Vous voyez, les gens qui répondent à ces caractéristiques-là, c'est telle chose. On a eu un engagement, donc, pour un an ou deux, je présume, à Approvisionnement et Services, je ne veux pas me mêler de

leurs choses, que, pour tel genre de biens, telle société, tel fournisseur rend cet équipement-là disponible et ça coûte 4000 \$ chaque. Alors, nous, on dit: Bon, ça nous prend tel genre de chose. Eux autres regardent dans leur liste de commandes ouvertes, ah oui, correct, alors, 12 fois tel genre d'imprimante à laser.

M. Léonard: Ma question, c'est qu'on ne le retrouvera pas dans Approvisionnements et Services.

M. Johnson: Approvisionnements et Services, non.

M. Léonard: Pas du tout. C'est juste ici que ça paraît.

M. Johnson: Non, mais je présume que le ministre responsable va vous expliquer comment il se livre à ces appels de soumissions publiques pour commandes ouvertes. On en a dans toutes sortes de choses.

M. Léonard: Oui, ce que je trouve, finalement, c'est que...

M. Johnson: Par exemple, on m'indique que, dans les crayons, on a une commande ouverte...

M. Léonard: Oui, oui.

M. Johnson:... et dans un tas de fournitures. À condition qu'on puisse identifier les caractéristiques précises que les ministères peuvent rechercher dans un bien quelconque. Alors, nous, on spécifie le besoin, les caractéristiques...

M. Léonard: Vérifié.

M. Johnson:... et eux le trouvent dans la liste, dans leur inventaire de commandes ouvertes, je dirais, et, là, ils l'achètent et ils nous le facturent.

M. Léonard: Vérifié.

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

M. Johnson: On ne vous dérange pas, M. le Président?

Le Président (M. Lemieux): Non. Il n'y a aucun engagement qui a été pris au cours du mois d'octobre. Nous passons... Comment c'est fait, ces listes-là? Un instant. Oui. Octobre, il n'y a aucun engagement. Alors, il est terminé et nous passons aux mois de novembre et décembre. Il n'y a aucun engagement pour les mois de novembre et décembre. Alors, nous passons maintenant à un autre organisme. Nous allons suspendre environ une minute pour permettre aux

gens de la CARRA de bien vouloir prendre place.

(Suspension de la séance à 15 h 33)

(Reprise à 15 h 34)

Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances

Nous étudions les engagements financiers, pour l'année 1990, de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances. Pour les mois de janvier 1990 et février 1990, il n'y a aucun engagement financier.

Mars

Nous passons au mois de mars 1990 où il y a un engagement financier. Soumission sur invitation, pour un montant de 148 170 \$. Est-ce qu'il y a des interventions?

M. Léonard: Ah! quatre invitations, deux réponses.

M. Johnson: C'est ça, Bell & Howell et Kodak.

M. Léonard: Les autres n'étaient pas intéressés.

M. Johnson: Il faut croire.

M. Léonard: Je suppose que c'est le plus bas, c'est le meilleur.

M. Johnson: Compte tenu des spécifications qui étaient requises.

M. Léonard: Dans le cas, c'est vraiment le prix qui détermine, ici? L'une à 206 000 \$ et l'autre à 148 000 \$. Comment expliquez-vous une telle différence entre les deux soumissions?

M. Johnson: En l'occurrence, il faudrait évidemment demander à chaque entreprise qu'est-ce que c'est, sa stratégie de prix et de soumission.

M. Léonard: Il y a 58 000 \$ de différence.

M. Johnson: Elles veulent manifester l'intérêt et disent: On ne le fera pas à n'importe quel prix. Demander à chacune, vraiment, je suis bien mal... Je ne peux pas répondre pour Kodak Canada inc., vous non plus, je présume.

M. Léonard: En tout cas, on peut dire que Kodak s'est trompée pas mal. C'est ça que ça veut dire.

M. Johnson: Non. Ils savent exactement à

quel prix ils étaient disposés à faire le contrat, je suis sûr de ça.

M. Léonard: Les deux autres n'ont pas répondu. Ça a été fait par le Service des achats?

M. Johnson: Toujours, toujours. C'est le Service des achats qui s'occupe de ça, toujours.

M. Léonard: Eux, ils ont...

M. Johnson: Le fichier et tout ça.

M. Léonard:... une grande surface, un fichier complet.

M. Johnson: Ils regardent ce qu'on demande et ils essaient d'arrêter une classe de soumissionnaires, je présume, pour système de microfilmage.

M. Léonard: Oui, mais c'est parce qu'en l'occurrence, du microfilmage, ce n'est pas une activité... Il y en a beaucoup dans l'administration, maintenant. On en fait beaucoup.

M. Johnson: Oui, oui, absolument. Dans l'administration? Oui.

M. Léonard: Donc, les spécifications devraient faire... Comme c'est assez standard, ça devrait faire que les prix devraient se rejoindre d'assez près et non pas avec des différences aussi grandes que ça. Ce sont des dossiers assez standard, ça.

Le Président (M. Lemieux): Sauf quelques particularités.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Bon. Il y a un mauvais calculateur de prix de revient chez Kodak, si je comprends.

M. Johnson: Je n'en sais rien.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Léonard: Vérifié.

Avril

Le Président (M. Lemieux): Nous passons maintenant aux engagements financiers d'avril 1990. J'appelle l'engagement financier 1. Contrat par soumission sur invitation, montant, 99 957, 40 \$.

M. Léonard: Sept demandées, deux reçues. C'est la troisième fois, au moins, qu'on rencontre ça. Je vous faisais remarquer, M. le président du Conseil du trésor, qu'il y a sept soumissions

demandées, deux reçues, comme d'habitude, une qui est de 13 000 \$ de plus que l'autre.

M. Johnson: Trois fois. Ha, ha, ha! D'habitude, là...

M. Léonard: Vous allez voir, partout, c'est comme ça.

M. Johnson: D'accord.

M. Léonard: Juste deux qui répondent, une avec une bonne marge, d'où ma remarque de tout à l'heure. Ça aussi, ça m'apparaît des opérations absolument standard qu'à peu près toutes les firmes font. Saisie de données pour différents systèmes informatisés. C'est des dossiers standard. Ce qu'il y a d'étonnant, c'est qu'il y en ait juste deux qui répondent à un truc aussi standard.

La compagnie Division 161818 Canada Itée., c'est simplement le nom d'une entreprise. Il n'y a pas plus de...

M. Johnson: Oui, c'est son nom corporatif.

M. Léonard:... renseignements que ça.

M. Johnson: Si vous en voulez, ça nous fait plaisir, évidemment.

M. Léonard: Le gouvernement les a, les renseignements.

M. Johnson: Ah oui! On sait de qui il s'agit. On a une adresse. On a un nom. On a toutes ces choses-là, évidemment.

M. Léonard: Vous avez les noms des administrateurs.

M. Johnson: Si on les demande. Je ne suis pas sûr que c'est une demande que le Service des achats et Approvisionnements et Services requièrent, mais...

M. Léonard: Au fichier du gouvernement.

M. Johnson: Ça doit. Ah oui, dans nos fichiers, on doit avoir ça.

M. Léonard: N'importe qui qui s'adresse à M. Bouchard...

M. Johnson: À l'Inspecteur général.

M. Léonard: C'est ça, l'Inspecteur.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Bon, c'est la remarque que j'avais à faire là-dessus, M. le Président. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 1 est donc vérifié. J'appelle l'engagement financier 2, pour un montant de 1 701 000 \$.

vérifiés.

M. Léonard: Oui.

M. Léonard: Bon. "Entente de services avec le Bureau central de l'informatique." La DGI, eux autres, ils l'utilisent. Ils trouvent qu'ils sont bons. Vous, vous ne les trouvez pas bons. Le Conseil du trésor ne les trouve pas bons, mais vous, vous les trouvez bons.

Mai

Le Président (M. Lemieux): Nous passons au mois de mai, maintenant. L'engagement financier 1 pour le mois de mai. Contrat par soumission sur invitation pour un montant de 194 894 \$.

M. Johnson: Pas du tout. Ça dépend des besoins, de la sécurité. Nous, on partage ça, vous savez pourquoi, avec le ministère des Finances. On a assez d'activités pour consacrer des budgets à se doter d'un centre de traitement conjoint, Finances et Trésor. Si on suivait votre raisonnement, il y aurait un énorme ordinateur quelque part et tout le monde serait branché dessus. Ce n'est pas évident que tout le monde a les mêmes besoins. Alors, en l'occurrence...

M. Léonard: M. le Président, 11 fournisseurs invités, 2 qui répondent. Renote ça. Deux qui répondent, juste deux. Pas trois, deux. On n'a pas le prix de l'autre qui a répondu? Ah! Il n'a pas été qualifié. De mieux en mieux. Alors, il y en a juste un qui a répondu et qui s'est qualifié.

M. Léonard: Entente de services selon les règles de la DGI.

M. Johnson: Bien, il y en a 11 qui auraient pu répondre et se qualifier. Il y en a deux qui ont choisi de répondre et il y a un qui a été qualifié.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Est-ce que vous avez une explication? Disons que vous trouvez...

M. Léonard: O.K.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement financier 2 est vérifié. J'appelle l'engagement financier 3, "Entente de services en télécommunications pour la fourniture de services, 500 000 \$, ministère des Communications."

M. Johnson: Non, il faudrait littéralement faire l'enquête, évidemment, demander aux gens pourquoi ils ne répondent pas. On va avoir neuf réponses différentes, je présume, sur les neuf qui n'ont pas répondu. On peut faire un suivi. C'est un petit peu beaucoup, mais enfin...

M. Léonard: 500 000 \$. La même chose. Vérifié.

M. Léonard: Ça ne vous inquiète pas qu'il y en ait toujours juste deux qui répondent?

M. Johnson: Le compte de la téléphonie. C'est ça.

M. Johnson: Je vous réponds encore une fois...

Le Président (M. Lemieux): Alors, vérifié. J'appelle l'engagement financier 4. Divers, un montant de 108 791,14 \$, Entente d'occupation avec la SIQ pour...

M. Léonard: Toutes des firmes qui se connaissent, remarquez-bien. C'est un monde assez restreint.

M. Johnson: Oui, enfin, c'est un monde défini.

M. Léonard: 4, 5, 6, c'est les mêmes.

M. Léonard: Oui, assez défini, oui.

Le Président (M. Lemieux): Alors, vérifié?

M. Johnson: Je dirais, moi, qu'on serait alerté si le système ne fonctionnait pas bien, si les gens commençaient à se plaindre. Et je vous dis que, moi, je n'ai jamais été alerté par l'un ou l'autre des fournisseurs qui ne décrochent pas un contrat que celui qui l'a décroché n'aurait pas dû l'avoir, qu'il était trop cher et que...

M. Léonard: Ce sont les...

M. Johnson: Les loyers.

M. Léonard: ...taux, les loyers, selon le marché, ou, en tout cas, la base de l'imputation.

M. Léonard: Mais...

M. Johnson: Oui.

M. Johnson: Si vous voulez, la seule façon vraiment objective, c'est de demander aux gens qui ne soumissionnent pas pourquoi ils ne l'ont pas fait. Là, on va avoir droit à de longues explications s'ils ont le temps de s'occuper de

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Alors, les engagements financiers 4, 5 et 6 sont donc

nous autres et de nous répondre à ça.

M. Léonard: La seule réponse que vous me donnez finalement, c'est la deuxième fois que vous la donnez: ils ne se plaignent pas, donc ça doit être bien.

M. Johnson: Bien, déjà, ça alerte. Comment saurions-nous qu'il y a quelque chose qui ne marche pas? Si les prix sont trop élevés et que nos professionnels disent: Un instant! C'est des prix, ça, qui n'ont pas de bon sens. Or, ils n'ont pas alerté les autorités du ministère. Les autorités financières du ministère, etc., n'ont pas été saisies, par les professionnels qui connaissent ça, que les prix n'ont pas de bon sens. Et, en parallèle, l'industrie admet que le système fonctionne de cette façon et elle y participe.

M. Léonard: Disons que ce qui me surprend, c'est...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: ...votre manque de curiosité par rapport à cet aspect.

M. Johnson: Parce qu'on a déjà creusé ça suite à vos questions. Je ne me souviens pas si c'était à la CARRA ou ailleurs où il y en avait eu six ou sept d'invités, il y en a deux qui ont répondu et là on avait creusé et on avait découvert qu'il y en avait un pour qui, dans le fond, ce n'était pas le créneau, le deuxième avait trop d'ouvrage et le troisième, son professionnel qui s'occupe de ça était pris en Indonésie. Enfin, si vous voulez une liste à chaque fois des explications de ceux qui sont invités et qui ne répondent pas, il y a beaucoup d'appelés et peu veulent s'élire eux-mêmes, étrangement.

M. Léonard: Mais vous ne voulez pas le savoir, vous?

M. Johnson: Mais si vous voulez qu'à chaque fois on découvre que c'est parce qu'il y en a un qui me dit que son professionnel qui s'occupe de ça est bien trop occupé avec un autre contrat pas mal plus lucratif que les patentes de "développement de l'indexation pension, volet II", qu'ils n'ont pas le temps de le faire, que, de toute façon, ils ont décidé qu'ils ne touchaient plus à ça et se spécialisent dans un autre créneau, etc., enfin, on aura beaucoup, beaucoup de papiers qui vont nous expliquer pourquoi les autres n'ont pas soumissionné. En parallèle, nos professionnels nous disent: C'est les prix. Alors, personne n'est en train de nous...

M. Léonard: Là, dans le cas, le prix a été négocié étant donné qu'il y en avait juste un? Vous avez négocié avec le fournisseur?

M. Johnson: Soumission sur invitation.

M. Léonard: Pas du tout.

M. Ouellet (Henri): C'était une proposition avec prix. Ça veut dire que, lors de la soumission, le soumissionnaire est obligé de donner le prix dans une enveloppe scellée à part. Ça fait qu'on ne peut pas négocier.

M. Léonard: Il est tout seul.

M. Ouellet: Il est tout seul.

M. Johnson: Mais il ne sait pas qu'il est le seul par exemple. Il ne peut pas le savoir.

M. Léonard: Bien, c'est peut-être ça, la question. Est-ce qu'il le sait ou s'il ne le sait pas?

M. Johnson: Ah bien! Il faudrait lui demander.

M. Léonard: Moi, c'est là où, il me semble, j'exercerais ma curiosité vite parce que...

M. Johnson: Oui, mais le système...

M. Léonard: ...si c'est un système qui est généralisé à l'ensemble du gouvernement, ce n'est pas ça qui peut se passer? C'est indépendant de la CARRA. Ce n'est pas la CARRA qui est en jeu là-dedans, c'est, finalement, l'ensemble.
(15 h 45)

M. Johnson: Oui, oui, mais on n'a pas inventé ça. Ce n'est pas de la génération spontanée dans ce cahier-là, en 1990, les soumissions sur invitation. C'est un mécanisme qui existe depuis fort longtemps et qui donne lieu à des réponses. Il y en a rarement juste un. Heureusement, car les questions pleuraient dru. Il y en a deux ou plus. Et les prix? On ne nous a pas signalé que les prix n'avaient pas de bon sens, étaient trop élevés, qu'il y a collusion, etc.

M. Léonard: Disons que c'est parce que... Collusion, ça...

M. Johnson: Bien, ça ne peut pas être autre chose.

M. Léonard: ...rappelle des souvenirs, des fois. Des soumissions sur les écoles, il y en avait toujours juste deux. Un autre qui soumissionnait, qui venait de la Gaspésie, sur une école dans l'Outaouais et un de l'Outaouais et, lui, il avait le bon prix et il passait. C'est des choses comme ça qui se passaient. Alors, ça ne vous inquiète pas, ça, toujours 11 ou 7 demandes de soumission et vous en avez toujours...

M. Johnson: Bien, toujours... C'est le

troisième, là.

M. Léonard: ...juste deux, avec une bonne différence entre les deux.

M. Johnson: S'il y a un pattern qui est inquiétant, selon vous, il est inquiétant pour quelle raison? On va marcher sur une base un petit peu solide.

M. Léonard: Ah! Il n'y en a pas gros, dedans. Il y en a un autre où plusieurs ont répondu. C'est un cas, c'est tout.

M. Johnson: Alors, qu'est-ce qu'on va faire avec ce cas-là?

M. Léonard: Tous les autres, il y en a deux qui répondent à vos demandes de soumissions.

M. Johnson: À nos demandes... C'est les demandes d'Approvisionnements et Services. C'est toujours le même fichier. C'est vrai pour tous les ministères. Ils ne font pas un spécial parce que c'est la CARRA. M. Ouellet, vous pouvez peut-être nous éclairer.

M. Léonard: C'est en dehors de la CARRA, à mon sens. C'est le système qui m'inquiète.

M. Johnson: M. Ouellet est un cachottier.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Labelle, demain nous allons avoir le ministre des Approvisionnements et Services.

M. Léonard: Vous avez quelques bonnes questions à lui poser.

M. Johnson: Un bon jour? Aujourd'hui? Tout de suite? Non?

Le Président (M. Lemieux): Demain.

M. Johnson: Aie! C'est le "fun".

Le Président (M. Lemieux): C'est agréable.

M. Johnson: Alors, je vais vous donner des extraits de... M. Ouellet vient de m'indiquer comment les gens répondent. "Cher monsieur, nous avons reçu..."

M. Léonard: Je ne mets pas en cause la compétence de M. Ouellet.

M. Johnson: Non, ce n'est pas ça. Non, non!

M. Léonard: Je pense qu'on se comprend.

M. Johnson: Je vous donne un exemple. Je réponds à votre question.

M. Léonard: O.K.

M. Johnson: Alors, il y a une des 9 firmes qui ne répond pas parmi les 11 invitées. "Dans les circonstances, ne disposant pas de personnel disponible au profil requis au moment voulu, nous regrettons de ne pouvoir donner suite à cet appel d'offres. Merci beaucoup."

Il y en a une autre: "Après avoir pris connaissance de l'appel d'offres ci-haut mentionné, nous avons le regret de vous aviser que nous n'avons aucune ressource de disponible pour la date requise. Cependant, nous sommes heureux que vous fassiez appel à nos services. Soyez assurés de notre volonté de satisfaire vos besoins." Sauf que, pour l'instant, notre petit génie n'est pas libre. Alors, impossibilité. Tout le monde répond. "Notre cabinet ne pourra mettre à votre disposition..." Ils prennent ça comme une invitation, ils sont heureux.

M. Léonard: C'est un unisson touchant, mais curieux. C'est ça, ma remarque.

M. Johnson: Alors, c'est le genre. Ils sont bien polis, au moins ils répondent. Il y en a qui ne répondent pas. Il y en a qui ignorent l'affaire complètement.

M. Léonard: Ils ne se font pas dire de ne pas soumissionner quand ils...

M. Johnson: Non. Si vous voulez vous lancer sur la piste des allégations de cette nature-là, ça déborde largement le mandat de celui qui vous parle que d'instituer des enquêtes policières.

M. Léonard: Non, non, ce n'est pas ça que je veux dire.

M. Johnson: Bien, j'ai l'impression. Qu'est-ce que vous voulez que je vous dise, là? Vous demandez toujours la même question. Je vous donne la même réponse. Des gens nous écrivent, des firmes internationales, des firmes connues qui pourraient vouloir faire ce contrat-là, qui ont la capacité de le faire et qui répondent: Le personnel n'est pas disponible en ce moment. Alors, ils ne répondent pas. Je cherche juste comment on pourrait...

M. Léonard: Vérifié.

M. Johnson: ...vous donner une réponse complète et entière et surtout satisfaisante. Je vous écoute, éternel insatisfait que vous êtes.

Le Président (M. Lemieux): Alors, l'engagement financier...

M. Johnson: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Lemieux): ...est donc

vérifié.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Léonard: Un instant!

Le Président (M. Lemieux): Nous passons à l'engagement financier de juin 1990.

M. Léonard: Je dis simplement, M. le président du Conseil du trésor, qu'il me semble que, lorsqu'on a à cœur de diminuer les coûts, on peut se poser des questions lorsqu'il n'y a toujours que deux soumissionnaires qui répondent. Tous les autres n'ont plus le personnel disponible, comme par hasard. C'est une question générale.

M. Johnson: Oui, oui, je comprends, mais ma réponse...

M. Léonard: Et ce n'est pas sur un engagement en particulier, M. le Président, parce que, effectivement, c'est vrai qu'il se pourrait, sur cet engagement en particulier...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard:... qu'il y en ait juste deux.

M. Johnson: C'est ça.

M. Léonard: C'est justifiable. Mais quand la chose se répète, contrat par contrat, demande par demande, tu dis: Là, je me pose des questions. Je me pose des questions et je vous les pose. Et, là, vous dites: Bien, je ne le sais pas, je ne suis pas assez curieux pour me poser cette question.

M. Johnson: Non, ce n'est pas ça. Non, non, non. On s'est posé la question et on a ces réponses-là. Alors, les gens nous disent: Nos gens ne sont pas disponibles. Bon. Alors, on va dire: Non, ce n'est pas vrai, ils étaient disponibles, mais vous faites semblant? Ça mène où, ça? Chaque fois, comme je vous le soulignais, on a toujours, nous, le loisir de tenter de négocier à la baisse par rapport au plus bas prix qu'on retiendrait, et on le fait à l'occasion. Dans d'autres cas, on ne négocie pas...

M. Léonard: En tout cas, c'est parce que...

M. Johnson:... parce qu'on trouve le prix correct.

M. Léonard: Il faut s'assurer, par exemple, que...

M. Johnson: L'objectif, c'est quoi?

M. Léonard:... la demande de soumissions...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard:... a été faite à temps.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Si on lui a demandé de déposer sa soumission deux heures avant la date de clôture ou des affaires comme ça...

M. Johnson: Bien non, bien non.

M. Léonard: Non, ce n'est pas ça. O. K.

M. Johnson: Mais l'objectif... Je veux juste m'entendre avec le député de Labelle. Qu'est-ce que c'est, l'objectif principal?

M. Léonard: De baisser les coûts, je suppose.

M. Johnson: C'est ça; parfait, ça.

M. Léonard: D'avoir le bon service.

M. Johnson: Oui.

Le Président (M. Lemieux): O. K. Alors, l'engagement financier...

M. Johnson: On se rejoint, ce n'est pas possible.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement financier 1.

M. Léonard: Oui, on se rejoint, mais justement...

M. Johnson: On a l'impression que c'est ça qu'on obtient dans le fond, parce que les coûts sont toujours à peu près en ligne, peu importe combien de gens répondent; finalement, on n'a jamais de surprise. On ne se fait jamais prendre à dire: Ça coûte trop cher, on ne le prend pas, ou: Lui, il n'est vraiment pas cher.

M. Léonard: Mais il n'y a jamais de diminution non plus. Il n'y a pas d'innovation technologique...

M. Johnson: Ça doit arriver en basse...

M. Léonard:... qui ferait baisser les coûts là-dedans.

M. Johnson: Ah! Ça doit.

M. Léonard: Hein?

M. Johnson: Ça doit arriver tout le temps.

M. Léonard: Si vous dites que les coûts

sont en ligne tout le temps, donc, c'est comparable d'une année à l'autre.

M. Johnson: Compte tenu de ce qu'on a.

M. Léonard: Compte tenu de ce qu'a dit.,

M. Johnson: Compte tenu de ce qu'on a.

M. Léonard: ...le monsieur qui vous a précédé, que ça augmentait de 10 %, 12 % par année, dans le domaine de l'informatique.

M. Johnson: Il y a les logiciels de base d'IBM qui sont "upgraded" - passez-moi l'expression - qui sont améliorés...

M. Léonard: Oui.

M. Johnson: ...constamment, comme vous le savez.

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Ça va? Vérifié.

M. Johnson: Le député de Labelle a été dans un grand, grand bureau d'experts-comptables, il sait toutes ces choses-là par coeur.

Le Président (M. Lemieux): L'engagement 1 de juin est vérifié...

Une voix: De mai.

Le Président (M. Lemieux): ...de mai est vérifié; juin est vérifié aussi, M. le député de Labelle.

M. Léonard: C'est parce qu'il n'y en a pas en juin.

Le Président (M. Lemieux): C'est similaire. Oui, vous en avez un. C'est similaire.

Juin

M. Bourdon: Il y en a un en juin.

Le Président (M. Lemieux): C'est vérifié.

M. Bourdon: M. le Président, il y a 11 fournisseurs invités et il y a quatre soumissions qui ont été reçues. Est-ce qu'on peut savoir pourquoi?

M. Léonard: Bien oui, mais c'est celui dont on discute.

Le Président (M. Lemieux): Non, non, on était à mai...

M. Johnson: Où est-on, là? On est en juin?

Le Président (M. Lemieux): ...M. le député de Labelle. Là, on est rendu au mois de juin.

M. Bourdon: Alors, juin, c'est Les Services Conseils Systématix inc...

M. Johnson: Oui.

M. Bourdon: ...qui l'ont eu. Maintenant, il y avait 11 fournisseurs d'invités, il y en a 4 qui ont répondu. Est-ce qu'on peut savoir pourquoi il en manque autant?

M. Johnson: Même question, même réponse, M. le Président.

M. Bourdon: M. le Président...

M. Johnson: Je ne peux pas aller beaucoup plus loin.

M. Bourdon: ...c'est parce que c'est toujours la même absence de réponse. Ce qu'on a de la difficulté à comprendre de ce côté-ci, c'est qu'il y ait autant d'entreprises qui fassent tant d'argent et qui ne répondent pas à des demandes de services. Est-ce que ça veut dire qu'on est sous-développé en informatique au Québec? D'après ce que le ministre nous dit, les firmes répondent. Ça ne nous intéresse pas; on n'a pas le temps...

M. Johnson: Non, ce n'est pas vrai. Ce n'est pas ça que j'ai dit.

M. Bourdon: ...notre génie est ailleurs.

M. Johnson: Ce n'est pas ça que j'ai dit.

M. Bourdon: Non, mais ce qu'on voit, nous, c'est qu'il y a 11 fournisseurs d'invités, il y en a 4 qui répondent.

M. Johnson: C'est ça.

M. Bourdon: On veut savoir: est-ce qu'il n'y aurait pas un certain partage du marché entre les fournisseurs? Parce qu'on a de la misère à croire qu'il y a plein d'entreprises pour qui ça va tellement bien qu'elles ne trouvent pas le temps ou qu'elles ne trouvent pas opportun de soumissionner. Des montants de 150 000 \$, vous savez, ce n'est pas des petits contrats.

M. Léonard: C'est une remarque?

M. Bourdon: Je veux savoir pourquoi il y en a 7 qui n'ont pas répondu.

M. Johnson: Bien, il faudrait leur demander.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Johnson: À chaque fois il faudrait leur demander.

M. Bourdon: M. le Président, c'est le ministre qui est devant nous. On ne le demande pas aux intéressés, on n'a même pas leur nom.

M. Johnson: Oui, mais je ne suis pas...

Le Président (M. Lemieux): Je ne peux pas discuter de la réponse du ministre, moi.

M. Johnson: ...directeur général des 7 firmes qui n'ont pas répondu. Où vous en allez-vous, avec une question comme celle-là?

Le Président (M. Lemieux): Moi, je prends pour acquis qu'il dit toujours la vérité.

M. Johnson: Je pensais qu'avec le député de Labelle on avait fait pas mal le tour de la question. Vous arrivez sur le tard, vous reposez les mêmes questions. Enfin, on peut toujours faire ça jusqu'à 16 h 30, ça ne me dérange pas, mais...

M. Bourdon: M. le Président, la question est sans cesse posée parce qu'il n'y a jamais de réponse. Ce n'est pas...

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Pointe-aux-Trembles...

M. Johnson: Quelle réponse souhaite-t-il? On va prendre le problème à l'envers.

M. Bourdon: On veut savoir pourquoi, M. le Président. Le ministre ne le sait pas. Il pourrait s'informer.

M. Johnson: Bien, je vous ai lu les lettres que les gens envoient. Maintenant, si le député de Pointe-aux-Trembles, à sa façon habituelle, veut encore salir des réputations sous le couvert de l'immunité parlementaire, moi, je ne peux pas embarquer là-dedans. Qu'est-ce que vous voulez que j'y fasse?

M. Léonard: J'aurais presque le goût de lui suggérer une réponse. Je pense même qu'elle collerait pas mal...

M. Johnson: Bien oui, mais voyons donc!

M. Léonard: ...à la réalité. Il ne nous a pas parlé de la TPS et de la réforme de la TVQ. Est-ce que les firmes d'informatique seraient à ce point occupées à faire cette réforme qu'elles n'ont plus le temps de soumissionner ailleurs au gouvernement?

M. Johnson: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Lemieux): L'engagement financier 1, si je comprends bien, est vérifié. Vérifié?

M. Léonard: Le ministre rit.

M. Johnson: Bien oui, bien...

Le Président (M. Lemieux): Alors, c'est sa réponse.

M. Johnson: La question était drôle, donc, je ris. Qu'est-ce que vous voulez?

M. Léonard: Sur cet engagement du mois de juin, on donne Les Ressources informatiques Quantum, il y a un 1) et il n'y a pas de prix à côté. Il y en a une qui n'a pas obtenu la cote. Ce n'est pas très clair comme libellé.

M. Johnson: C'est-à-dire que le 1)...

M. Léonard: Il y en a quatre qui ont répondu.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Il est arrivé quoi des quatre? C'est Les Services Conseils Systématix qui l'ont eu. Alors, les trois autres...

M. Johnson: Le 1), c'est probablement un renvoi, là.

M. Léonard: Le 1), c'est le renvoi.

M. Johnson: Le 1) aurait dû apparaître après le mot "Itée" et il renvoie à "n'a pas obtenu la cote de passage".

M. Léonard: O.K. Il n'a pas obtenu la cote.

M. Johnson: C'est ça. Ensuite, il y a IST.

M. Léonard: La quatrième est où? Alors, les vraies soumissions reçues, c'est deux. Il y en a deux valables, les deux autres ne sont pas valables. On reste à deux. On est accrochés à deux.

M. Johnson: Il y en a quatre qui ont répondu.

M. Léonard: Au moins, elles ont répondu, mais elles ne se conformaient pas. Il en reste deux qui ont répondu.

M. Bourdon: La revue du secteur industriel va devenir Nous deux.

M. Léonard: Le nom de la quatrième, vous pourrez le trouver.

M. Johnson: DMR.

M. Léonard: DMR? O.K. Il n'y a pas de prix.

Le Président (M. Lemieux): Alors, vérifié?

M. Léonard: Non, ils ne donnent pas les prix quand il n'a pas la cote.

M. Johnson: Non, s'il n'a pas la cote, on n'a pas les prix.

Une voix: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié.

M. Léonard: On reste à deux. Je pensais en trouver un où il y aurait quatre réponses.

M. Johnson: Il y en avait trois.

M. Léonard: Non, non, non.

Juillet

Le Président (M. Lemieux): Nous passons aux engagements financiers du mois de juillet, s'il vous plaît. L'engagement financier 1. Soumission sur invitation, 49 776 \$.

M. Johnson: Là, on s'en va au mois de juillet, M. le Président?

Le Président (M. Lemieux): Oui, nous sommes à juillet, engagement financier 1. Soumission sur invitation, montant: 49 776 \$.

M. Johnson: Ah! Vous allez être déçu, là!

M. Léonard: C'est un paradis, il y en a six.

M. Johnson: Le député de Pointe-aux-Trembles, j'aimerais qu'il demande une question.

M. Léonard: On n'est plus dans l'informatique; on est dans l'impression.

M. Johnson: Ah oui! Quelle affaire!

M. Léonard: C'est des imprimeurs, eux autres, ils répondent. Voilà! Ce n'est plus de l'informatique, là. À l'informatique il y en a juste deux.

M. Johnson: Un, deux, trois, c'est ça, effectivement.

M. Léonard: O.K. Ça, c'est des imprimeurs.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Là, il y a peut-être une

véritable concurrence, c'est ça que ça veut dire. Il y en a six. C'est bon. Vérifié, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Alors, j'appelle l'engagement financier 2.

M. Léonard: On s'attend à trouver ça: 13 invitations, il y en a 6 qui répondent. Ça commence à avoir du bon sens.

Le Président (M. Lemieux): L'autre est encore plus intéressant. L'engagement financier 2.

M. Johnson: Le député de Pointe-aux-Trembles pourrait demander pourquoi les 7 autres n'ont pas envoyé de prix.

M. Léonard: Tiens, on retombe dans l'informatique: 11 invitations, 1 qui répond!

M. Johnson: Une reçue.

M. Léonard: J'ai des points d'interrogation. Développer la fonction "Émission des paiements en relève du système". Ça, c'est au cas où le système ferait défaut, vous avez un système de sauvetage.

M. Johnson: Dans le cas où il y aurait une grève des postes, par exemple.

M. Léonard: Ou en cas de grève à l'intérieur aussi. Il ne faut pas en parler, mais, des fois, ça pourrait se produire. Bon! En tout cas, une réponse. Toutes les remarques que j'ai faites précédemment s'appliquent encore plus quand il y en a juste une.

M. Johnson: Deux fois plus!

M. Léonard: Deux fois plus, effectivement!

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Alors, j'appelle l'engagement financier 3.

M. Léonard: Exploitation des ressources informationnelles. Là, c'est "informationnelles" plutôt qu'"informatiques". 11 invitations, 2 réponses. L'autre, ah! elle n'a pas été cotée, on n'a pas le prix.

M. Johnson: Qu'est-ce qui serait utile? Je cherche vraiment, je ne traite pas ça à la légère. C'est toujours la même question, mais je cherche de quelle façon on peut s'assurer, à part le prix et le fait que les gens ne remettent pas le système en cause... C'est eux qui en sont les bénéficiaires, les fournisseurs, ils ne s'en plai-

gnent pas. Dans le fond, on est dans un système de concurrence. C'est toutes des entreprises privées, là. Ce n'est pas tout détenu par la même personne. C'est tous des actionnaires, ils veulent tous la rentabilité sur leur investissement, ils veulent tous le plus de business possible. On ne se partage pas une petite tarte là; chacun peut avoir de très gros morceaux s'il part après ça et ça devient sa base pour exporter son expertise. (16 heures)

Tu sais, c'est vraiment typique de ce qu'on peut faire avec le marché public québécois; les services en matière d'informatique, comme on l'a fait en ingénierie, etc., au Québec depuis 25 ans, c'est vraiment un créneau, je dirais, qu'on cultive. La concurrence est presque parfaite, je dirais, là-dedans parce que, dans le fond, c'est juste des cerveaux. Ce n'est pas qui est-ce qui a le plus gros équipement; c'est vraiment de la matière grise où on est en concurrence les uns avec les autres. Il n'y a pas d'intérêt apparent à se diviser, d'abord, le marché, au contraire, parce qu'il faut que tu sois le plus gros possible si tu veux exporter et développer ton expertise.

On pourrait regarder, à la rigueur, le portrait, depuis trois ans, de toutes ces entreprises-là pour voir comment elles ont performé dans les contrats gouvernementaux. Mais s'il y a une bonne concurrence - on observe qu'il y a de la concurrence, tout le monde le sait - ça risque d'être pas mal égal au bout. Je ne veux pas présumer des résultats, mais s'il y a beaucoup de concurrence... Ce sont des gens très, très mobiles; pour 100 \$ par semaine, tu vas perdre un bon analyste, d'une firme à l'autre. Littéralement, on perd des programmeurs pour 0, 50 \$ de l'heure. Alors, des informaticiens, pour quelque part entre les deux. Au gouvernement, on le sait, avec cette classe-là, c'est extrêmement difficile de garder nos gens. C'est un marché presque parfait.

M. Léonard: Simplement à feuilleter ces pages-là...

M. Johnson: Oui.

M. Léonard:... c'est une question qu'on se pose, qui vient inévitablement. C'est irrésistible, M. le président...

M. Johnson: Oui, c'est ça.

M. Léonard:... du Conseil du trésor.

M. Johnson: C'est peut-être plus apparent que réel, c'est ça le problème, là.

M. Léonard: Vous qui voulez réduire les coûts au gouvernement, il me semble que c'est la première question que je me poserais à lire la série des engagements: Comment ça se fait qu'il y en a toujours juste deux qui répondent?

M. Johnson: Oui et la deuxième question, je me demande: Est-ce que les prix sont plus élevés que ce que la concurrence donnerait? Et, là, les professionnels...

M. Léonard: Là, si vous regardez...

M. Johnson:... de cette chose-là disent non. Alors...

M. Léonard: Très bien, mais, si vous retournez à l'an passé, peut-être que ça fait plus de deux ans que ça dure. Si vous ne l'avez pas vu depuis que vous êtes là, c'est peut-être ça aussi qui s'est passé. Moi, je pense que c'est...

M. Johnson: Écoutez, on va présumer de la continuité...

M. Léonard:... votre fonction de vous poser la question, là.

M. Johnson: Il n'y a pas seulement l'identité des personnes qui est en cause. Il y a la continuité de l'institution, la CARRA, enfin, où, là aussi, il y a un roulement dans l'administration, dans la haute direction.

M. Léonard: Je ne remets pas en cause la CARRA.

M. Johnson: Non, non ou qui que ce soit.

M. Léonard: C'était pareil chez vous, au Conseil du trésor.

M. Johnson: Oui, oui, bien sûr.

M. Léonard: Et on regarde ailleurs et ça a l'air un peu pareil.

M. Johnson: Les autres ministères, enfin partout; c'est ça que vous me dites?

M. Léonard: Bien, ça a l'air de ça. Ça ne vous intéresse pas?

M. Johnson: Oui, oui, mais si...

M. Léonard: Alors, vous allez retourner avec une bonne question que vous pourrez creuser, là.

M. Johnson: Oui.

M. Léonard: Je vous donne de bonnes idées, là.

M. Johnson: Oui, on peut regarder ça comme ça. Mais c'est un marché où, de toute évidence, c'est presque de la concurrence parfaite, là. C'est un marché très, très concurrentiel. Vous le savez.

M. Léonard: Voyez-vous, vous ne devriez pas l'affirmer; vous devriez vous poser une question là-dessus. C'est juste ça que je peux vous dire comme message aujourd'hui.

M. Johnson: Bon. Mon Dieu!

M. Léonard: N'est-ce pas?

Le Président (M. Lemieux): Alors, c'est vérifié?

M. Jolivet: Non.

M. Johnson: Oups!

Le Président (M. Lemieux): Non? Ah! M. le député de Laviolette, vous avez une question. Je pensais que...

M. Johnson: D'où vient-il, celui-là?

M. Jolivet: C'est parce que je suis obligé de venir ici pour avoir ma paye. Je vous expliquerai ça. Juste poser une question, M. le Président. C'est une question qui me revient à toutes les fois que je suis à une commission parlementaire, soit à l'éducation, soit au niveau des ministères que j'ai à surveiller et, effectivement, le ministère des Forêts.

M. Johnson: Le nouveau ministère des Forêts.

M. Jolivet: Le nouveau. C'est pour ça que j'ai bien dit "le ministère des Forêts". Simple-ment pour dire que, à ce niveau-là, la question est souvent posée - et il y a des députés du côté ministériel qui sont du même avis que moi; même M. Ryan est du même avis que moi - quand on parle de l'utilisation de l'informatique. On m'a toujours dit que la seule place où je pouvais poser ma question pour avoir une réponse à cette question-là, c'est au budget et à l'administration.

M. Johnson: Oui.

M. Jolivet: Il y a quelqu'un, quelque part, qui doit être capable de me dire qu'il n'est pas vrai que, dans le système informatique, on n'est pas dans un marché captif. Quand vous regardez au ministère de l'Énergie et des Ressources, secteur terres, secteur mines, secteur forêts, on nous répond: Je suis obligé d'aller à telle compagnie parce que je n'ai pas le choix, j'ai commencé avec elle. Aujourd'hui, ils changent le système; il devient plus performant, etc. - vos cerveaux dont vous parliez tout à l'heure - et on est obligés de changer toute notre machinerie au complet, toute notre mécanique au complet. On est au ministère de l'Éducation et c'est la même affaire. Je me suis posé la question. Le

député de - je ne me souviens pas de son nom - LaFontaine, M. Gobé, et d'autres députés ont dit la même chose que moi, sauf qu'on ne sait pas à quelle place on doit s'adresser au niveau du gouvernement pour déterminer quelle est la capacité que le gouvernement a d'influencer ces marchés-là par le nombre d'appareils informatiques qu'il achète.

M. Johnson: On le fait, ça.

M. Jolivet: Et, dans ce sens-là, j'aimerais savoir, de la part du ministre, et c'est ici qu'il faut que je pose la question, qu'est-ce qui est fait au gouvernement pour justement permettre que le gouvernement, qui est un gros acheteur, puisse influencer la compatibilité de certaines machines et éviter à ce moment-là d'être dans un marché captif.

L'exemple typique qu'on avait à l'époque où on était dans les syndicats, nous, c'était les photocopieuses. La première compagnie qui arrivait dans le temps, c'était Xerox. Tout à coup, il y en a quelques-unes qui sont arrivées. Il y a eu de la concurrence qui s'est faite et on a été capables de jouer l'un contre l'autre parce qu'ils ont compatibilisé leurs systèmes. Aujourd'hui, on est dans l'informatique et ce problème-là est aussi fort. Est-ce que le gouvernement, dans ses ministères, a une capacité d'évaluer ça et de voir quels sont les moyens qu'il a, comme gouvernement, d'influencer les marchés et un marché québécois en particulier?

Le Président (M. Lemieux): M. le président du Conseil du trésor.

M. Johnson: Oui. Le député, avec beaucoup de pertinence, a soulevé un tas de lièvres, tous plus importants les uns que les autres, quant à la qualité de la gestion de nos ressources humaines et matérielles, et à l'équipement dont on disposerait, quant à l'influence que le gouvernement peut avoir, compte tenu de sa grosseur, pour réduire les coûts, quant à l'influence que le gouvernement peut avoir, compte tenu, une fois encore, de sa grosseur, sur ce marché-là pour inciter des fournisseurs à investir au Québec par un mécanisme qu'on appelle le partenariat économique. Il a soulevé beaucoup de questions. Je ne sais pas dans quel ordre les prendre. Elles se recourent pour la plupart.

Il évoquait à titre d'exemple qu'au ministère de l'Énergie et des Ressources ou ailleurs on répondrait, à l'occasion: Bien, écoutez, là, je suis vraiment l'esclave d'un fournisseur en raison de tel choix que j'ai fait. Le choix qui est en cause est un choix d'orientation technologique. Et ça, c'est retenu, après discussion, par les ministères clients et le ministère des Communications où se trouve l'expertise. Au nom du gouvernement, à un moment donné, on retient une orientation technologique, on s'en va dans

tel genre de produits informatiques pour rencontrer un besoin défini.

Il n'y a pas de doute qu'à un moment donné, si on retient telle orientation et tel logiciel avec les équipements qui se greffent autour de tout ça, à la longue, on se trouve à avoir choisi un fournisseur. Souvent, les gens sont à la fine pointe et sont tout seuls. Et on dit: Bien, c'est ça que ça prend pour la gestion, par exemple, de nos ressources forestières. Il faut savoir ces choses-là et ce fournisseur-là, en Amérique du Nord, a développé un système, on choisit ça. Tu es embarqué avec lui pour longtemps, il n'y a pas de doute. Mais je pense qu'il ne faut pas présumer que c'est à sens unique, dans le sens où, à partir du moment où on a besoin de quelque chose, on est quand même maître du rythme d'implantation des technologies, on est maître du degré de sophistication qu'on veut y insérer et, là, ça devient tout un "package" de besoins, un ensemble de besoins qu'on peut avoir devant un ensemble de produits qui seraient disponibles. Et, là, on peut négocier, même avec un fournisseur unique, je dirais, parce qu'on peut toujours dire: Bien, on arrête notre développement de ça, arrange-toi avec les autres. Je dirais qu'à l'inverse - j'ai une couple de cas qui me viennent à l'esprit, qui sont courants - les gens aiment pouvoir se promener en Amérique du Nord et dire: On a un gouvernement comme client, le gouvernement du Québec, par exemple. Tout le monde peut y gagner. Alors, il ne faut pas penser qu'on est vraiment des esclaves, pieds et poings liés, incapables d'obtenir des bons prix.

L'autre chose, c'est le contrôle même de l'utilisation des technologies, des équipements à l'intérieur des ministères. Depuis 1986, alors que mon prédécesseur avait émis un moratoire sur l'acquisition de tous ces biens-là parce que, effectivement, tout le monde achetait un petit peu toutes sortes de choses, on a insisté pour que chaque ministère soumette un plan annuel de réalisation de l'informatique qui détaille tous les équipements, les logiciels dont il aura besoin, les coûts, les niveaux d'autorisation, là où le Contrôleur des finances va être obligé de dire oui, là où le Conseil du trésor sera obligé d'approuver, enfin, de viser ce qui se passe dans les ministères en matière de développement de ces produits-là. On a un système beaucoup mieux intégré, là, et ça permet, lorsqu'on a à le viser au Conseil du trésor et au ministère des Communications, de dire aux ministères: Oui, c'est bien beau, ce choix-là, mais il y a deux autres technologies disponibles, il y a trois autres fournisseurs qui sont disponibles, etc. Il n'y a pas de doute qu'on a mis sur pied, je dirais, des systèmes pour bien contrôler l'acquisition de biens informatiques, pour employer un terme générique, qui font en sorte qu'on peut regarder de façon critique ce que les utilisateurs et les clients vont faire, et, là, on peut introduire un peu plus de concurrence.

M. Jolivet: Je vais vous donner juste un exemple qui m'a surpris énormément, dernièrement...

M. Johnson: Oui.

M. Jolivet:... quand j'ai fait les crédits des Forêts, c'est qu'on est arrivé maintenant non plus à acheter de l'informatique, on s'en va jusqu'à louer avec option d'achat des choses, parce qu'il y a des formules comme celle-là.

M. Johnson: Bien oui.

M. Jolivet: Ma question, c'est: Est-ce qu'il est nécessaire de changer? S'il est nécessaire de changer, pourquoi il est nécessaire de changer? Des fois, le ministre ne le sait même pas. Il faut qu'il demande à ses spécialistes de nous dire pourquoi et, quand ils viennent nous l'expliquer, là, on se perd dans la brume, d'une certaine façon. C'est pour ça que je dis: Il y a quelqu'un qui doit nécessairement nous dire si c'était nécessaire de l'acheter et, si c'était nécessaire de l'acheter, pourquoi il est allé dans la même direction qu'il était avant. Il n'aurait pas pu changer pour ne pas être esclave de la compagnie qui lui dit: C'est bien de valeur, tu as pris tel logiciel, tu vas être obligé de venir me voir, parce qu'il n'y en pas d'autres qui le font?

Donc, moi, je vous dis: Est-ce que le gouvernement, par son pouvoir d'achat, ne peut pas influencer dans certains cas à rendre compatibles certains de ces appareils-là? En tout cas, j'ai posé la question, je ne veux pas avoir une réponse aujourd'hui, parce que je sais que c'est plus profond que ça. Mais je voulais juste vous sensibiliser, parce que c'était le moyen que j'avais de le faire aujourd'hui.

M. Johnson: C'est correct, ça.

Le Président (M. Lemieux): Voulez-vous répondre, M. le ministre?

M. Johnson: Non, sinon qu'on a mis en place, comme je vous dis, une formule d'approbation et d'examen des achats des différents ministères et organismes dans l'informatique, qui permet justement de jeter un regard plus critique qu'autrefois, d'essayer d'intégrer nos efforts, d'essayer de ne pas se contredire, non plus, dans les choix technologiques, afin de réduire les coûts et de faire porter notre poids comme acheteurs sur la négociation avec les fournisseurs. Mais la question était pertinente.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié, l'engagement financier 3.

Août

J'appelle l'engagement 1 du mois d'août.

Prolongation de contrat, 40 678 \$. Est-ce que l'engagement est vérifié?

M. Léonard: Oui, c'est une augmentation assez substantielle de 25 %...

Le Président (M. Lemieux): 24,2 %.

M. Léonard: ...un ajustement. Est-ce qu'il y a une explication? Le Groupe DMR, c'est des gens compétents, comme vous avez dit, j'en suis convaincu, moi aussi. Ils se sont trompés?

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que c'est un dépassement?

M. Léonard: Oui. Non, c'est une prolongation de contrat. Ajustement.

M. Johnson: On me rappelle, avec raison, évidemment, que tous les systèmes de pension, de rentes, etc., sont affectés, je dirais, presque deux fois par année, par les projets de loi que j'ai le plaisir, et que mon prédécesseur a eu le plaisir de présenter...

M. Léonard: ...de présenter en retard, à la fin de chaque session.

M. Johnson: À certains égards, oui, en retard, parce que la convention collective, les "paraphages", si vous voulez, des ententes avec nos employés, dans la mesure où ça affecte les régimes de retraite, ont leur propre rythme d'existence, je dirais, ou d'évolution et, là, on essaie de traduire ça en termes législatifs. Après ça, lorsque c'est bien attaché et que ça a été voté à l'Assemblée nationale, là, la carotte doit se garrocher quelquefois, avant le 31 décembre très souvent, pour procéder à des indexations, à des ajustements afin de tout refaire...

M. Léonard: Il faudrait qu'ils développent le...

M. Johnson: Et, là, souvent, quelqu'un est dedans et on lui annonce que le député de Vaudreuil et le député de Labelle viennent de s'entendre à l'Assemblée nationale sur un projet de loi et que ça va être adopté. Alors, le fournisseur dit: Bon, c'est bien beau, mais, là, j'ai les deux mains dedans et c'est un peu plus compliqué que ce que vous m'aviez dit, le travail. C'est des choses qui arrivent, ça.

M. Léonard: Du 6 août 1990 au 26 novembre 1990, c'est avant le mois de décembre.

M. Johnson: Oui, mais, là, c'est suite au projet du printemps, je présume? C'est ça. Il y avait trois modifications législatives: prolongement de la retraite anticipée au RRF, au printemps dernier, prolongement de la retraite

anticipée au RREGOP et prolongement du critère de 35 ans, et indexation de la rente différée selon l'I PC après deux ans de participation au régime. Alors, c'est trois nouvelles exigences qui ont été ajoutées dans le mandat suite à...

M. Léonard: Les ajustements sont conformes aux politiques du gouvernement?

M. Johnson: Oui, c'est ça. Suite au projet de loi du mois de juin.

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Peut-être une question. Est-ce que c'est un dépassement, oui ou non? Je n'ai pas eu de réponse là-dessus.

M. Johnson: C'est un nouveau mandat. C'est un ajout au mandat.

Le Président (M. Lemieux): Ce n'est pas un dépassement.

M. Johnson: Non. C'est un enrichissement du mandat en raison des changements législatifs.

Le Président (M. Lemieux): Ça va.

M. Léonard: Ils ajoutent quelques pages.

Le Président (M. Lemieux): Ça va. Vérifié. Alors, j'appelle l'engagement financier 2.

M. Johnson: M. le Président, je veux faire remarquer tout de suite qu'il y a sept invités...

M. Léonard: Cinq soumissions reçues.

M. Johnson: ...cinq reçues, ce n'est pas mal...

M. Léonard: Et il y en a quatre qui sont conformes.

M. Johnson: ...dont quatre ont été retenues. Fantastique!

M. Léonard: Puis-je vous faire remarquer, M. le Président, qu'il s'agit d'un appel de soumissions et non de soumissions sur invitation? Voilà la différence.

M. Johnson: Oui. Là, dans le fond, ce que ça veut dire, c'est peut-être que les listes et les caractéristiques qu'il y a dans les fichiers, lorsqu'ils invitent, ne sont pas assez précises. M. Ouellet va nous donner une autre raison.

Le Président (M. Lemieux): Voulez-vous vous identifier pour les fins de l'enregistrement du **Journal des débats**?

M. Johnson: Henri Ouellet, secrétaire de la Commission.

M. Léonard: M. le ministre étant affecté de la responsabilité ministérielle, vous en portez la responsabilité. M. Ouellet.

M. Johnson: Oui, absolument, toujours.

M. Ouellet: En ce qui concerne les contrats professionnels, à ce moment-là, on fait appel à des propositions avec prix ou à des appels de candidatures. Mais quand on est au niveau des services auxiliaires, là, c'est des appels, en fin de compte, de soumissions. C'est différent. Cela veut dire qu'à ce moment-là c'est le plus bas soumissionnaire qui obtient le contrat et non suite à une évaluation, comme on le fait au niveau des professionnels.

M. Léonard: Vous voyez que c'est plus efficace.

M. Johnson: Bien, ce n'est pas la même chose.

M. Léonard: En tout cas, la question que j'ai posée, que j'ai soulevée sur les soumissions sur invitation, reste entière. Mais on voit que le système, ici, est meilleur. Il y a des réponses.

M. Bourdon: M. le Président, une question. Le plus bas soumissionnaire, on dit qu'il a été refusé parce que son offre ne satisfaisait pas à une des conditions préalables. De quelle condition préalable est-il question?

M. Johnson: Comterm, je présume que c'est parce qu'il faut qu'ils soient en affaires? C'est Comterm qui n'a pas été retenue?

M. Léonard: Dans le temps, ils l'étaient, en 1990.

M. Ouellet: De mémoire, ils n'avaient pas présenté la garantie de soumission.

M. Léonard: Ah! O.K.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): J'appelle l'engagement financier 3. Commande ouverte, 49 597 \$.

M. Léonard: Ogivar. Tout à l'heure, c'était IBM? Non, c'était...

M. Johnson: Commande ouverte, c'était HP, pour des imprimantes au laser. Là, c'est des micros, des moniteurs, c'est-à-dire des petits écrans.

M. Léonard: Vérifié.

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

Septembre

Nous passons aux engagements de septembre 1990. L'engagement financier 1: 148 352 \$, appel de propositions avec prix (fournisseurs).

M. Léonard: Voilà, ce sont des appels de propositions avec prix et non pas des soumissions sur invitation. Là, on en a six. Bien, avec les prix. Vérifié.

M. Johnson: Oui, mais ça a été invité, là. Les soumissionnaires invités pour des propositions avec prix. Est-ce qu'il y a une différence de nature, là?

M. Léonard: Appel...

M. Johnson: Oui. Appel de propositions avec prix (via le fichier des fournisseurs). On en invite 28, nommément, c'est ça. Il y en a qui répondent. Il y en a 22 qui n'ont pas répondu quand même. Qu'est-ce que tu veux?

Une voix: Pourquoi?

M. Johnson: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Lemieux): Il n'y a aucun engagement financier dans la liste d'octobre. Nous passons à novembre, à l'engagement financier 1.

Novembre

M. Johnson: Entre le tiers et le quart qui répondent, on dirait. C'est toujours...

Le Président (M. Lemieux): L'engagement financier 1 du mois de novembre. Soumission sur invitation, 58 470 \$.

M. Léonard: Ah! O.K. un instant.

Le Président (M. Lemieux): Novembre. Il n'y avait aucun engagement financier pour le mois d'octobre.

M. Johnson: On est rendus en novembre. C'est ça?

Le Président (M. Lemieux): Oui. Premier engagement financier.

M. Léonard: Oui. Soumission sur invitation. Ah! Il y en a cinq. 84, 5.

M. Johnson: Imagine! Ce n'est pas beaucoup.

C'est moins que 2 sur 11.

M. Bourdon: M. le Président, est-ce qu'on peut savoir pourquoi on n'a pas le...

M. Johnson: Pourquoi il y en a 79 qui n'ont pas répondu?

M. Bourdon: Non, mais pourquoi le prix n'est pas mentionné envers les soumissionnaires malheureux?

Le Président (M. Lemieux): M. le président du Conseil du trésor.

M. Johnson: Oui. **M. Ouellet?**

M. Ouellet: C'est parce que, lors d'un appel de candidatures, on ne demande pas le prix aux soumissionnaires. On évalue uniquement les curriculum vitae des firmes, les services qu'elles peuvent offrir, plus les candidats ou le personnel-ressource qu'elles ont à nous offrir pour remplir le mandat comme tel. Suite à l'évaluation de ces firmes-là, c'est le plus haut pointage que l'on retient. On demande à la firme, à ce moment-là, de nous faire connaître le prix et c'est là qu'on négocie avec elle.

M. Jolivet: Justement, sur cette question-là, M. le Président, il serait peut-être bon, pour la prochaine fois, vu que c'est vous autres qui fournissez aux autres ministères... On leur a demandé, justement, qu'ils nous mettent le pointage. C'est une question de pointage, là. Il y a, des fois, les raisons, 73, 74, 75. Le plus haut pointage, c'est lui qui a le contrat et, après ça, on négocie le contrat. Mais si, dans les prochaines fiches, c'est inscrit, comme on l'a dans... En tout cas, moi, je l'ai demandé au ministre, chez nous, et on l'a.

M. Johnson: Ah! C'est ce qu'on me disait tout à l'heure. Je voulais être sûr qu'il y avait une uniformité dans la façon dont on divulguait les scores, entre guillemets, de nos fournisseurs. Je crois comprendre qu'à Énergie et Ressources, M. le député, vous l'avez demandé, et les autorités ministérielles le divulguent maintenant; je présume que les fournisseurs n'ont pas d'objection.

M. Jolivet: O.K.

M. Johnson: Écoutez, tant qu'une pratique est uniforme, moi, je n'ai pas de problème avec ça. Tant que c'est une pratique uniforme.

Une voix: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. J'appelle l'engagement financier 2.

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Nous passons aux engagements financiers de décembre. Il n'y a aucun engagement dans le mois de décembre. Nous passons maintenant aux engagements financiers de janvier.

M. Johnson: Merci, M. Ouellet.

M. Léonard: Merci, M. Ouellet.

Le Président (M. Lemieux): Un instant. Office des ressources humaines. Nous allons suspendre une minute pour permettre aux gens de l'Office des ressources humaines de bien vouloir prendre place.

(Suspension de la séance à 16 h 21)

(Reprise à 16 h 22)

Office des ressources humaines

Le Président (M. Lemieux): Nous étudions les engagements financiers de l'Office des ressources humaines pour le mois de janvier. Est-ce qu'il y a des interventions?

Janvier

M. Léonard: C'est 100 000 \$, je suppose? On n'a pas mis les zéros, là, mais...

M. Johnson: Excusez-moi!

M. Léonard: C'est parce que c'était 100 \$; donc, c'est 100 000 \$?

M. Johnson: 100 000 \$, oui. 100, 0, c'est 100 000 \$.

M. Léonard: "Participation du gouvernement du Québec à la mission gouvernementale à l'ENAP." C'est très général. C'est une subvention d'équilibre budgétaire ou un ajout?

M. Johnson: Non. Je dirais qu'avec l'ORH on a redéfini un petit peu certains des éléments du travail de l'ENAP, dans la mesure où ça peut rehausser l'excellence dans la haute fonction publique.

M. Léonard: O.K.

M. Johnson: Fournir une contribution originale et significative au développement de l'administration publique, ce que le gouvernement du Québec poursuit comme objectif avec l'ENAP; permettre aux hauts fonctionnaires de réfléchir sur leur expérience; acquérir de nouvelles connaissances en management et administration

publique; mettre à la disposition de l'École des praticiens d'administration publique, etc. Alors, notre soutien financier, par ailleurs, venant de l'ORH est de 100 000 \$ par année pour trois ans. Et le Conseil exécutif fait la même chose.

M. Léonard: Ça va.

Le Président (M. Lemieux): Alors, vérifié.

M. Léonard: Ça va. Merci.

Le Président (M. Lemieux): Nous passons au mois de février. Il n'y a aucun engagement pour le mois de février, aucun engagement pour le mois de mars. Il n'y a aucun engagement aussi compris dans la liste d'avril 1990. Mars, pardon, nous avons des engagements financiers.

Avril

Alors, pour le mois d'avril, nous en sommes à l'engagement financier 1, renouvellement de contrat. "Fournir les services de télécommunications, 261 000 \$", j'imagine.

M. Léonard: Avril?

Le Président (M. Lemieux): Avril, oui. Vous avez quatre engagements qui ont été pris par l'Office au cours du mois d'avril. "Fournir les services de télécommunications".

M. Léonard: O.K. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Engagement financier 2, "Retenir les services de la DGI..."

M. Léonard: C'est sûr la même base, je suppose?

Le Président (M. Lemieux): Oui.

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Engagement 3, "Location d'espace à bureaux, Société immobilière du Québec".

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Engagement 4, "Réalisation d'un plan directeur des systèmes d'information".

M. Léonard: Deux soumissions reçues sur dix invitations.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Il n'y a aucun engagement pour le mois de mai ni juin. Aucun engagement mai et juin.

Juillet

Nous passons au mois de juillet où nous avons un engagement, contrat par soumission publique de 100 000 \$.

M. Léonard: Ah oui! O.K. Je l'ai vu, ça. O.K. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié. Il n'y a aucun engagement au mois d'août, ni pour le mois de septembre, ni pour le mois d'octobre. Alors, nous passons au mois de novembre où il y a un engagement.

Novembre

M. Léonard: O.K. Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): J'aurais peut-être une question. C'est quoi, ça? Est-ce que c'est pour les cadres en difficulté? C'est quoi, l'engagement?

M. Johnson: Les cadres en transition de carrière, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): Les cadres en transition de carrière. C'est quoi, le rôle de cette personne-là?

M. Johnson: M. Jocelyn Jacques.

Le Président (M. Lemieux): Non, non. Je parle ici de rengagement d'un consultant pour une période de 12 mois dans le cadre..."

M. Johnson: Oui. M. Jacques va vous expliquer ça avec plaisir dans le détail.

Le Président (M. Lemieux): Oui. Ça va.

M. Jacques (Jocelyn): C'est dans le cadre du nouveau programme qui a été monté conjointement avec le Conseil du trésor. D'ailleurs, cette personne-là a été engagée conjointement par le Trésor aussi. C'est pour aller chercher l'expertise qui nous manquait pour les cadres en transition de carrière. C'est un spécialiste en remplacement de cadres.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié.

M. Léonard: Vérifié. Alors, Commission de la fonction publique.

M. Johnson: Merci.

Le Président (M. Lemieux): Il n'y a aucun

engagement compris dans la liste de décembre. Nous passons maintenant à la Commission de la fonction publique.

Commission de la fonction publique

M. Johnson: Merci, messieurs. Bonne journée.

M. Léonard: Merci beaucoup.

Une voix: Au plaisir.

M. Johnson: Au revoir, M. le président.

Avril

Le Président (M. Lemieux): Il n'y a que trois engagements compris dans la liste d'avril. Nous appelons les engagements financiers du mois d'avril. L'engagement financier 1.

M. Léonard: Juste une question. Les ententes d'occupation, c'est...

M. Johnson: Les loyers.

M. Léonard: Ah! C'est les loyers.

M. Johnson: Avec la SIQ, oui. O. K?

M. Léonard: Ah bon! Oui, O. K. C'est vérifié, 1 et 2.

Le Président (M. Lemieux): 1 et 2, vérifié. J'appelle l'engagement financier 3.

M. Léonard: Fonds de télécommunications, téléphones.

Le Président (M. Lemieux): Vérifié?

M. Léonard: Vérifié.

Le Président (M. Lemieux): Alors, les engagements financiers 1, 2 et 3 du mois d'avril sont vérifiés. La vérification des engagements financiers du Conseil du trésor et des organismes relevant du ministre délégué à l'Administration et à la Fonction publique compris dans les listes des mois de janvier 1990 à décembre 1990 est donc terminée sous réserve de l'obtention des réponses aux questions laissées en suspens. Il me fait plaisir d'ajourner nos travaux sine die. Je remercie...

M. Léonard: Je remercie les fonctionnaires qui sont venus ici, qui ont répondu aux questions.

M. Johnson: Mes remerciements habituels à mes collègues de l'Assemblée nationale et à mes collaborateurs de la fonction publique.

Le Président (M. Lemieux): Nos travaux reprendront demain pour vérifier les engagements financiers du ministère des Approvisionnements et Services.

Je remercie M. le ministre, les fonctionnaires et les membres de cette commission. À quelle heure, M. le secrétaire? 9 h 30? Ce n'est pas à 10 heures? 9 h 30.

(Fin de la séance à 16 h 28)