

[Texte]

managers of CA firms and consulting firms come into the office. That has been very good for the office.

Mr. Redway: Yes, but what I am talking about is the cost factor, not just the cross-fertilization of ideas and what not. Is this the first time you have ever tried anything like this to see if you can actually get it done cheaper by contracting out? Have you tried this before?

Mr. Dye: Certainly in my time here it is the first time. I just do not know how to answer, going back 100 years, whether fixed-price contracts have been done before. It might work.

Mr. Redway: Are you going to look harder at that to see?

Mr. Dye: We are going to try them and see how it works.

Mr. Redway: I always go off into these flights of fancy, I guess, but I think again back to my municipal days in certain hydro work. The local hydro commission always thought it was cheaper to hire their own people and do their own things and that it was always more expensive to contract out. Now, five or six years later I find that local hydro is contracting out just about everything now. They are not hiring any new people because apparently it is cheaper to use an outside contractor than it is to hire their own people. Have you ever looked at that?

Mr. Dye: We look at contracting out all the time. As we say, we spend \$5 million to \$6 million a year in contracting out.

Mr. Redway: Yes, but do you look at it from a cost effectiveness point of view, as opposed to just getting stimulating new ideas and bringing in specialists? That is really what I am asking.

Mr. Dye: Certainly; we have looked at the whole office, not merely the question of contracting out. Last year we went through a study of the office on cost effectiveness, trying to tighten up our operations to save money and do more auditing—not necessarily spend less but to get more done with less.

I am also reminded, Madam Chair, that we have done fixed-price contracts outside the area of audit but in the area of methodology development; we have used those in my time as Auditor General.

Mr. Redway: I am interested in hearing more from you in future, at least on an analysis of whether you could get a better deal from more contracting out.

Mr. Dye: My problem with contracting out is the quality of the work. As this committee will recall, I testified some years ago that it was curious that my office had 51 citations of problems in our Crown corporation

[Traduction]

échanges de cadres, qui nous ont permis de faire venir au bureau des associés et des directeurs de firmes d'experts comptables et d'experts-conseils. Cela a été excellent pour le bureau.

M. Redway: Oui, mais je parle du facteur coût, et pas seulement de la fécondation réciproque des idées, et ainsi de suite. Est-ce la première fois que vous tentez quelque chose du genre pour voir si la sous-traitance coûte moins cher? Avez-vous déjà essayé cela auparavant?

M. Dye: En tout cas, c'est la première fois depuis que je suis ici. Je ne saurais dire s'il y a déjà eu des contrats à prix fixe au cours des 100 dernières années. Cela pourrait donner de bons résultats.

M. Redway: Allez-vous y regarder de plus près pour voir?

M. Dye: Nous allons les essayer et voir les résultats.

M. Redway: Dans un de mes nombreux élans de l'imagination, je songe à certains travaux d'hydro-électricité du temps que je travaillais au niveau municipal. La commission hydro-électrique locale avait toujours cru moins coûteux de faire son travail avec son propre personnel, convaincue que la sous-traitance coûtait toujours plus cher. Or, voici que, cinq ou six ans plus tard, j'apprends que la commission hydro-électrique locale donne presque tout à contrat désormais. Elle n'engage plus de nouveau personnel, car il en coûte apparemment moins cher de recourir à un entrepreneur que d'engager du personnel. Avez-vous déjà examiné cela?

M. Dye: Nous pensons constamment aux contrats. Comme nous l'avons dit, nous dépensons de cinq à six millions de dollars par an en contrats.

M. Redway: Oui, mais cette pratique est-elle dictée par un souci d'efficacité plutôt que par le désir d'avoir de nouvelles idées stimulantes et d'obtenir des spécialistes? Voilà le sens de ma question.

M. Dye: Bien sûr; nous avons examiné l'ensemble du bureau, et non pas seulement la question des contrats à l'extérieur. L'an dernier, nous avons fait une étude d'efficacité du bureau, pour tâcher de resserrer nos opérations en vue d'économiser et de faire plus de vérifications—et non pas nécessairement de dépenser moins, mais plutôt de faire plus avec moins.

Je me rappelle aussi, madame la présidente, que nous avons donné des contrats à prix fixe en dehors du domaine de la vérification, pour des travaux d'élaboration de méthodes; nous en avons fait depuis que je suis vérificateur général.

M. Redway: J'aimerais que vous nous en disiez plus long désormais, tout au moins en ce qui concerne la possibilité d'en avoir plus pour votre argent en donnant plus de contrats.

M. Dye: Le problème des contrats, c'est la qualité du travail. Comme le Comité se rappelle sans doute, je me suis étonné au cours d'un témoignage, il y a quelques années, que mon bureau ait relevé 51 cas de problèmes