

[Texte]

about the starting point in terms of fees of around \$100,000, would probably cost in the neighbourhood of \$10,000 to \$12,000 and there on up.

Mr. Kelly: So if I had a consulting firm, and I kept getting these requests for competitive bids, I could be blowing \$10,000 minimum every time bidding for these things with no guarantee that I will get them back.

Mr. Mackay: That is right. And we, by the way, are not the only department that does this. We have DSS, and MOT of course, and . . .

Mr. Kelly: If I do not get the contract, I have no way of recouping those costs.

Mr. Mackay: Not unless you charge the clients.

Mr. A.D. Wilson: Or some other client.

Mr. Mackay: Or some other client.

Mr. Kelly: Yes, like the provincial government.

Mr. Clarke: Did I hear that the limit has been increased from \$100,000? And what is it now?

Mr. Mackay: The limit is in fact \$100,000. It was increased from \$30,000 to \$100,000.

Mr. Clarke: But contrary to Mr. Kelly's concern, and I think it is a real concern, we as parliamentarians are concerned for the taxpayer. If the rules are not followed, which are set there to protect the taxpayer and that dollar, then what assurance can the department give that the taxpayer is protected?

Mr. Mackay: As Mr. Wilson pointed out, it is a combination between the capability of the company and price, and price is not the determining factor.

Mr. Clarke: No, but we do not know whether Mr. Wilson does not give all the contracts to his friends because he is friends of theirs. This is the whole purpose in having a tender system, is not it, to avoid any temptations or problems that would arise like that? I am sure that Public Works with its reputation is not above that sort of thing—problem, I mean.

Mr. Mackay: As I pointed out earlier, we totally support the process of the tender call. Our only concern was the number involved, not only in terms of the industry involved but also in terms of our own workload, because each one has to be put together in terms of a document which ends up being quite voluminous in most cases; and then in turn the five or six consultants who have been selected as being capable of doing the job then have to prepare their documentation. So not only is there a cost in terms of the paperwork involved but there is also a cost in terms of time, which could in fact be construed as cost. The only argument we had was the value of the plateau.

Mr. Clarke: Are you happy with the value of the plateau now?

Mr. Mackay: No, I think the plateau should be higher.

Mr. Clarke: But who is running the show, you or your political bosses?

[Traduction]

dollars, les frais de soumission s'élèveraient à 10,000\$ ou 12,000\$ environ.

M. Kelly: Donc, une firme de consultants qui déciderait de soumissionner pour chaque adjudication dépenserait chaque fois 10,000\$ sans être sûre d'emporter l'affaire.

M. Mackay: Exactement, et nous ne sommes pas le seul ministère à le faire. Il y a aussi le ministère des Approvisionnements et Services, le ministère des Transports . . .

M. Kelly: Si on ne gagne pas l'adjudication, c'est de l'argent perdu.

M. Mackay: À moins de facturer le coût au client.

M. A.D. Wilson : Ou à un autre client.

M. Mackay: Exactement.

M. Kelly: Comme par exemple le gouvernement provincial.

M. Clarke: Quel est le plafond actuellement?

M. Mackay: Le plafond a été porté de 30 à 100,000\$.

M. Clarke: Je trouve que c'est l'argent des contribuables qui doit nous préoccuper en tout premier lieu. Or, ces règlements visent justement à assurer le meilleur usage possible des deniers des contribuables.

M. Mackay: M. Wilson vient de vous expliquer que le prix n'est pas l'unique facteur de sélection.

M. Clarke: Dans ces conditions, rien ne nous dit que M. Wilson n'ait pas attribué les contrats à ses amis. Or, le système d'adjudication sert justement à éviter ce genre de tentation. Cela pourrait arriver, même au ministère des Travaux publics.

M. Mackay: En principe, nous sommes tout à fait d'accord avec le système d'adjudication. Mais cela représente du travail non seulement pour les fournisseurs éventuels qui doivent préparer leurs soumissions, mais également pour nous lors de la rédaction du cahier de charge. Donc cela coûte du temps et de l'argent à tous. Nous n'étions donc pas d'accord sur le plafond fixé.

M. Clarke: Et maintenant, vous acceptez ce plafond?

M. Mackay: Non, j'estime qu'il devrait être plus élevé.

M. Clarke: Mais qui sait qui décide, vous ou les responsables politiques?