

[Text]

construction contracts; are you talking about anything that may come down the tube? The number of contracts a day that Jean-Jacques Blais signs, which comes out from his area alone, is mind boggling. I just do not have the over-all picture yet. You will have to boil it down even more.

**Mr. McFarlane:** First of all I would like to point out, and that is why I think I paused at that point, I am not recommending that we put contracts on the computer. I feel that would be a serious mistake. Just strictly the supportive material. An example: They are letting contracts now I believe for this offshore drilling rig and they are going to let them in Texas because of the track record in Texas. The scenario that may surround a project of that nature is that the government could require that the Texas company that is going to build this, segment the project down into various definable tasks and that it put those tasks on a data base which it maintains in its own computer system. The computer system I am recommending will scan that over the telephone lines and would say to Drydock, We can build the legs; we can build certain things that are definable tasks because they have been brought down to a certain level that has been defined. We know we cannot build the whole but we can build this part of it. They can look at their own annual planning, which the computer has and which is all local to their own operation, and say Yes, if by September you can have the design of those legs complete we can bid, and this is roughly what we would bid or what we would be interested in bidding. It is fair to say they would not say how much they would bid.

• 1630

At that point, the computer would present Mr. McArthur or whoever with printouts to say, this situation is available to you; these people are interested in this work and we can do it. They would have the necessary meetings and so forth with a terrific amount of background information: where the materials are available, where the labour is available, what the union requires, what schedules they have for the docks; all this information, which most of them have. They can profile the incoming job against that profile and say Look, this is a good thing. Then they can go to the traditional ways. They can phone people they know and say they would like to talk to them about it; the flights to Texas and back and forth. The traditional ways of doing business that we have prospered by would take over from there, and the contracts and so forth would all be signed completely external to the computer. The computer would have identified the job, identified their ability to perform the job, given them answers to pertinent questions that they know management is going to ask. Before they even start to think about it, it has all been answered, and from then on management have the confidence. If a thing like this goes on for seven or eight years, after a while management begins to build confidence.

[Translation]

ment? Des contrats de construction? Parlez-vous d'un projet quelconque qui pourrait se réaliser? Le nombre de contrats que signe Jean-Jacques Blais chaque jour, en provenance de sa région uniquement, est faramineux. Je n'ai tout simplement pas encore un aperçu général de la situation. Vous devrez être encore plus précis.

**M. McFarlane:** Permettez-moi avant tout de souligner, et c'est sans doute la raison pour laquelle je me suis arrêté à ce stade, que je ne recommande pas l'informatisation des contrats. J'estime que ce serait une très grave erreur. On devrait s'en tenir aux seules données d'appui. Exemple: à l'heure actuelle, on adjuge des contrats pour une plate-forme de forage en mer et c'est sans doute au Texas qu'ils seront adjugés en raison de l'expérience des Texans dans le domaine. Ce qui pourrait se produire dans un cas comme celui-là, c'est que le gouvernement pourrait exiger de la société texane responsable de ce volet, qu'elle divise cette partie du projet en tâches bien déterminées, et qu'elle les inscrive sur une base de données qui fait partie de son propre réseau informatisé. Le réseau informatique que je recommande fera un balayage par voies téléphoniques et pourrait répondre à la société Dry Dock: «Nous sommes en mesure de construire les montants de la plate-forme; nous pouvons accomplir certaines tâches bien définies. Nous savons que nous ne pouvons mener à bien l'ensemble du projet, mais nous pouvons en réaliser une partie». La Dry Dock peut examiner sa propre planification annuelle qui est informatisée, et répondre: «Oui, si d'ici au mois de septembre vous pouvez nous remettre les dessins de conception et de fabrication, nous pouvons faire une soumission, et voici ce que serait à peu près notre soumission ou voici ce que nous serions intéressés à offrir. Il est bien entendu qu'elle n'indiquerait pas le montant de la soumission.

A ce stade, l'ordinateur fournirait à M. McArthur ou à qui de droit des imprimés indiquant: «voici ce qui vous est offert; un travail intéresse telle société et elle est en mesure de le faire». Ces messieurs pourraient alors tenir les réunions nécessaires, et disposeraient pour ce faire d'une masse énorme de renseignements de base, à savoir: les endroits où l'on peut se procurer le matériel, les endroits où il existe de la main-d'œuvre; les conditions exigées par le syndicat; les horaires de travail; etc., bref, tous les renseignements dont la plupart disposent. Ils peuvent alors tracer le profil du travail à venir à la lumière de ce profil, et se dire: «Ceci serait une bonne chose.» Ils peuvent recourir aux méthodes traditionnelles, à savoir, téléphoner aux gens qu'ils connaissent en leur indiquant qu'ils voudraient discuter de la question avec eux. Il y a aussi les multiples visites au Texas. Autrement dit, c'est à partir de ce stade qu'on ferait les démarches qu'on engage normalement en affaires. La signature des contrats et des autres documents pourrait se faire sans l'intervention de l'ordinateur. Le rôle de l'ordinateur se sera borné à ce qui suit: définir le travail, déterminer l'aptitude de l'entreprise à exécuter le travail, répondre aux questions pertinentes que la Direction va sans aucun doute poser. Toutes les réponses ayant été données avant même que la Direction ait eu le temps d'y penser, la confiance est déjà gagnée. Lorsque cela se reproduit sur une