

[Texte]

Mr. Anguish: I am surprised at the answer. I am happy in fact to hear that kind of an answer come from Dr. Meyboom, because I would have been surprised that some are actually turned back once they have got to that stage.

I would like to go on just for a moment to the example again. I would like to request from you again to go back to the example of the contract of \$1,480,000 that broke the threshold that you had to go through—this procedure that you just described to us. What would tell you, in a case like this, where you could not tender, that there were some circumstances such that you felt it was better to award this contract through your invitation process instead of tendering it out to the public; to the other consulting firms?

Mr. Mackay: Using this one as a specific example?

Mr. Anguish: Use that for an example, yes. Or if you have the same procedure in every one, give us your standard procedure that you have. I just think it would be easier to use one example than to ask you for some general thing that might not be there.

Mr. Mackay: Except the difficulty I have is you cannot use any one example, because this was a continuation of the process that has been going on for years. So I do not see how I can answer the question with a specific example.

The Chairman: Dr. Meyboom.

Dr. Meyboom: May I speak to that?

The Chairman: Sure.

Dr. Meyboom: Briefly, the department has no choice, because the government contract regulations give four conditions that may be used to waive the tendering requirements; and they are quite straightforward.

The Chairman: Could you give us those, Dr. Meyboom, or could you table them?

Mr. Anguish: Could they put it in the record somewhere as well, so we could we hear them now?

• 1630

Dr. Meyboom: One: The need is one of pressing emergency and the delay would be injurious to the public interest—the structural breaking down, for instance, and something has to be done immediately.

Two: The estimated expenditure involved does not exceed \$30,000, or in the case of construction services, \$100,000.

Three: The nature of the work is such that it would not be in the public interest to invite tenders; or, four: only one person is capable of performing the contract, and a typical example, for instance, would be not in the construction business but in the procurement of other services or the repair and overhaul of certain kinds of engines and only the manufacturer of that engine has the capability to do the overhaul.

[Traduction]

M. Anguish: La réponse me surprend. En fait je suis heureux qu'une telle réponse soit faite par le Dr. Meyboom, car cela m'aurait surpris qu'il y ait des refus, rendu à cette étape.

Je voudrais revenir à cet exemple juste un instant. Pourriez-vous nous parler de nouveau de ce contrat de 1,4 million de dollars qui dépassait le seuil et nous parler de la procédure que vous avez dû suivre et que vous venez tout juste de nous décrire. Dans un cas comme celui-là, qu'est-ce qui vous dit que vous ne pouviez pas demander de soumission, qu'il y avait des circonstances telles que vous pensiez qu'il était préférable d'accorder ce contrat par le truchement de votre processus sur invitation au lieu de procéder par appel d'offres au grand public, ou à d'autres maisons d'experts-conseils?

M. Mackay: À partir de cet exemple précis?

M. Anguish: Oui, servez-vous de ce cas comme exemple. Ou si c'est la même procédure dans chaque cas, dites-nous quelle est votre procédure standard. J'ai simplement pensé qu'il serait plus facile de le faire à partir d'un exemple que de vous poser une question générale qui ne s'applique peut-être pas à la réalité.

M. Mackay: Le problème que j'ai c'est qu'on ne peut donner un seul exemple, car il s'agit d'un processus continu, en place depuis des années. Alors je ne vois pas comment je pourrais répondre à la question à partir d'un exemple donné.

Le président: Docteur Meyboom.

Dr. Meyboom: Puis-je répondre?

Le président: Bien sûr.

Dr. Meyboom: Brièvement, je dirai que le ministère n'a pas le choix, car les règlements gouvernementaux pour les contrats contiennent quatre conditions qu'on peut utiliser pour éviter les exigences en ce qui touche les appels d'offres et ces conditions sont très simples.

Le président: Pourriez-vous nous donner ces conditions, docteur Meyboom, ou pourriez-vous les déposer?

M. Anguish: Pourrait-il les verser au compte rendu également, afin que nous puissions les entendre maintenant?

Dr. Meyboom: Le besoin urgent rend tout retard préjudiciable à l'intérêt public... par exemple, lorsqu'une structure risque de s'effondrer et qu'il faut faire quelque chose immédiatement.

Les dépenses prévues ne dépassent pas 30,000\$ ou 100,000\$ dans le cas des ingénieurs et des architectes-conseils.

La nature du travail est telle qu'il ne serait pas de l'intérêt public de procéder par appel d'offres; ou lorsqu'il n'y a qu'une seule personne qui est capable de s'acquitter du contrat et, exemple typique, ce ne serait pas dans le domaine de la construction, mais dans la fourniture d'autres services ou la réparation et la remise en état de certains types de moteurs alors que seul le fabricant de ce moteur peut faire le travail.