

[Texte]

contract but we did so, in the view of the Board, in contravention of the government contracts regulations as amended at that time, because we did not apply a competitive process. We went for sole source selection and that group of thing and had them ratified as such.

The Treasury Board rapped our knuckles on a couple of occasions and finally when they ratified them my recollection is—and Mr. Meyboom can verify or correct me—that they were given conditional approval to ratify them on condition that we complied in full henceforth with the \$100,000 regulation, which we in fact have done.

• 1605

**Mr. Neil:** But knowing what the regulations were, why would you go ahead and enter into these agreements?

**Mr. A.D. Wilson:** We did not enter into the agreements until we had the ratification from the board. We had made the selections on the recommendations.

**Mr. Neil:** Yes, but you did not comply with the regulations. You were aware of the fact that \$100,000 was your limit, yet you went ahead without competition.

**The Chairman:** The competitive selection process ensures that the taxpayer gets the best value for his or her dollar. When you do not even go through that process, how do we know, as Mr. Anguish points out, that in the case of the contract for \$1,480,000 you got the best deal, if you did not go through the competitive selection process, whether you had it ratified or not?

**Mr. A.D. Wilson:** The best deal in selecting consultants, as it turns out, is a combination of ability, the quality of the firm that provides the nature of their service, and the price. So the current process . . . price is not the sole determinant. Price and experience that they can bring to bear on the project . . . that is the current methodology of analysing the competitive process. So it is not solely a price element decision. Price is not the sole criterion.

**The Chairman:** Do you set out those criteria with all the . . .

**Mr. A.D. Wilson:** Yes, at the present time we have a process that indicates a series of about five or six criteria that are weighted against each proponent in the invitation or competitive proposal methodology. That is a method that has been introduced in the department essentially since we began to comply in 1982 with the current regulations.

**Mr. Neil:** What excuse do you have for not complying with the regulations in these instances where there were substantial contracts? You knew what the regulations were. Why did you not comply? What was your reason?

**Mr. Mackay:** I explained to the committee just a few moments ago that the department was concerned that they were going to put quite a load on the consultant fraternity when each time you went out for a consultant, you went to four or five, and they in turn prepared proposals. We did not agree with the amount, or the plateau, if you like. We indicated that we would prefer a much higher plateau. During protracted negotiations with the board on this, also we had a

[Traduction]

pour engager ces dépenses alors que les règlements stipulant qu'il fallait lancer un appel d'offres n'avaient pas été respectés. Nous nous sommes simplement adressés à certaines firmes et ce sont ces contrats qui ont été ratifiés.

Le Conseil du Trésor nous a adressé des réprimandes à ce sujet à plusieurs reprises et lorsque ces contrats ont finalement été approuvés, c'est sous la réserve que désormais le plafond de 100,000\$ serait respecté, ce qui a été fait.

**M. Neil:** Connaissant les Règlements, pourquoi avez-vous passé outre.

**M. A.D. Wilson :** Les contrats ont été passés après ratification par le conseil du Trésor.

**M. Neil:** Oui, mais vous n'avez pas respecté les Règlements fixant un plafond de 100,000\$ au-delà duquel vous êtes censé lancer un appel d'offre.

**Le président:** Les adjudications permettent à l'État d'obtenir des fournitures aux prix les plus justes. En l'absence d'une adjudication, comment pourrions-nous être sûrs que ces travaux pour un montant de 1,480,000 dollars n'auraient pas pu être réalisés à un meilleur compte, que le conseil du Trésor l'ait approuvé ou non.

**M. A.D. Wilson :** Dans le choix d'une firme de consultants, le prix n'est pas le seul facteur. Il faut également tenir compte des qualifications des consultants en question ainsi que de la solidité de l'entreprise. Nous tenons donc compte du prix mais également de l'expérience de la firme. Le prix n'est pas l'unique critère.

**Le président:** Comment ces critères sont-ils établis?

**M. A.D. Wilson :** Cinq ou six critères ont été retenus pour choisir parmi les différents soumissionnaires. C'est la méthode que nous utilisons depuis 1982 au moment où nous avons commencé à respecter le Règlement actuellement en vigueur.

**M. Neil:** Pour quelle raison n'avez-vous pas respecté ce Règlement pour des affaires aussi importantes?

**M. MacKay:** Je viens de vous expliquer que nous étions d'avis que la méthode d'adjudication causerait trop d'ennuis aux consultants qui seraient ainsi obligés de soumissionner chaque fois. Nous avons d'ailleurs fait remarquer au conseil du Trésor que le plafond fixé était bien trop bas. Le titulaire du portefeuille a changé pendant cette négociation ce qui a encore retardé la date à partir de laquelle il a été convenu que