

D. Oui, mais vous auriez pu verser un pourcentage du coût réel à mesure que les travaux progressaient. Il me semble qu'en vous hâtant de régler avec l'architecte avant que les travaux fussent terminés vous avez perdu \$7,000.—
R. J'en conviens pour le cas présent, mais par ailleurs si, à cause de la hausse des prix, les travaux avaient coûté plus cher que l'estimation, nous aurions payé moins.

M. Ross: A ce sujet on voudra bien me permettre de signaler que l'existence de ces plans et devis nous a permis de demander des soumissions pour cet ouvrage, ce qui nous a permis d'obtenir un prix moins élevé que nous ne l'aurions pu autrement, et qu'ainsi nous avons effectivement réalisé des économies.

M. BENDICKSON: Quel intervalle s'écoulait entre l'accord portant versement de certains honoraires et le moment de demander les soumissions.

M. Ross: Probablement six mois à un an.

M. Fleming:

D. Avez-vous l'habitude d'effectuer ces règlements d'avance? En d'autres termes, lorsque l'architecte a terminé ses plans et devis, est-ce la coutume de calculer ses honoraires d'après le coût estimatif de l'entreprise?—R. En général, c'est la coutume.

D. C'est la coutume du ministère?—R. C'est la coutume de la Corporation commerciale canadienne.

D. Est-ce la Corporation commerciale canadienne qui a adopté cette coutume ou l'a-t-elle héritée du ministère?—R. A ce sujet, je ne saurais me prononcer. Il nous faudrait remonter à la période d'avant-guerre pour juger de la coutume alors en honneur.

D. Avant la guerre de Corée?—R. Non, nous devrions remonter avant la guerre de 1939-1945. Depuis, c'est la Corporation commerciale canadienne qui s'acquitte de cette tâche pour notre compte et, durant la guerre, c'était le ministère des Munitions et Approvisionnements.

D. D'après l'expérience que vous avez acquise dans le ministère, est-ce là la ligne de conduite qui est en honneur?—R. Parfaitement.

D. Je n'en suis pas sûr, mais je crois que nous pourrions examiner la chose. Avez-vous des dossiers relatifs aux autres sujets dont je m'informais ce matin?

M. Nowlan:

D. Peut-être le témoin nous dira-t-il à quelle date le bâtiment a été terminé?—R. Il vient tout juste d'être achevé ou il est en voie de l'être.

D. Qui en surveille la construction?—R. Je ne puis, au pied levé, répondre à cette question.

M. Fleming:

D. Est-ce une autre société que celle-ci qui a touché les \$7,000?—R. Ici encore je ne saurais répondre. Si je savais que c'est la même société ou une autre, je pourrais répondre à la première question. Pour ce qui est d'arriver à des honoraires fixes, monsieur Fleming, il s'agit, au fond, de trouver la formule la plus économique. La demande de soumissions équivaut à une demande d'estimation des frais d'exécution de l'entreprise et à une entente conclue avec un entrepreneur en vue de l'exécution de certains travaux à prix fixe, l'entrepreneur réalisant un bénéfice si le coût réel est moins élevé et subissant une perte dans le cas contraire. Il en est de même, en l'occurrence, à l'égard de l'architecte. Si le montant prévu du coût définitif de l'entreprise est plus élevé que le coût réel, l'architecte touche un plus fort montant que s'il en était autrement Règle générale, les estimations faites un an avant l'exé-