



# Commentaires sur le projet de loi n° 76

Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant principalement  
le processus d'attribution des contrats des organismes municipaux

---

Par l'Association de la construction du Québec (ACQ)

Le 1<sup>er</sup> décembre 2009

## TABLE DES MATIERES

<b>1. OBSERVATIONS ET COMMENTAIRES PRELIMINAIRES .....</b>	<b>4</b>
<b>2. MODIFICATION DES POUVOIRS EN MATIERE DE CONTROLE DU MINISTERE .....</b>	<b>6</b>
2.1.1. POUVOIRS DE VÉRIFICATION DU MINISTÈRE .....	6
2.1.2. POUVOIR DE DIRECTIVES .....	6
<b>3. RESSERREMENT DES REGLES POUR LES CONTRATS MUNICIPAUX .....</b>	<b>6</b>
3.1. OBLIGATION DE NON-DIVULGATION .....	6
3.1.1. CONTRATS FAISANT APPEL À LA SOUS-TRAITANCE .....	7
3.1.1.1. CONTEXTE PARTICULIER .....	7
3.1.1.2. NÉCESSITÉ DE CONNAÎTRE LES DESTINATAIRES POTENTIELS D'UNE OFFRE .....	7
3.1.2. CONTRATS NE FAISANT PAS APPEL À LA SOUS-TRAITANCE .....	10
3.1.3. DIVULGATION PRÉSENTE AILLEURS AU CANADA .....	10
3.1.4. EXPÉRIENCES QUÉBÉCOISES NON CONCLUANTES .....	11
3.1.5. ALTERNATIVES PROMETTEUSES, PORTEUSES ET PLUS EFFICACES .....	12
3.1.5.1. EXPERTISE À L'INTERNE .....	12
3.1.5.2. MESURES VISANT À ENCOURAGER LA CONCURRENCE .....	13
3.1.5.3. VIGILANCE DANS L'ANALYSE DES SOUMISSIONS REÇUES ET DANS L'OCTROI DE CONTRAT .....	14
3.2. POUVOIR RÉGLEMENTAIRES POUR ENCADRER DAVANTAGE L'ATTRIBUTION DES CONTRATS MUNICIPAUX .....	15
3.3. ADOPTION D'UNE POLITIQUE DE GESTION CONTRACTUELLE .....	16
<b>4. REGLES DE TRANSPARENCE ET DIFFUSION DES INFORMATIONS RELATIVEMENT AUX CONTRATS OCTROYES .....</b>	<b>16</b>
<b>5. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>17</b>

## ANNEXES

- I - **PROJET DE LOI 76.**
- II- **PLAN D'INTERVENTION RELATIF À L'OCTROI DES CONTRATS MUNICIPAUX.**
- III - **OCDE, LIGNES DIRECTRICES POUR LA LUTTE CONTRE LES SOUMISSIONS CONCERTÉES DANS LES MARCHÉS PUBLICS- POUR UNE DÉPENSE OPTIMISÉE DES FONDS PUBLICS PAR LE GOUVERNEMENT.**
- IV - **LETTRE ADRESSÉE AU MINISTRE DES AFFAIRES MUNICIPALES, RÉGIONS ET OCCUPATION DU TERRITOIRE, DATÉE DU 23 NOVEMBRE 2009.**
- V - **LETTRE ADRESSÉE AU MINISTRE DES AFFAIRES MUNICIPALES, RÉGIONS ET OCCUPATION DU TERRITOIRE, DATÉE DU 6 NOVEMBRE 2009.**
- VI - **EFFET DU CODE DE SOUMISSIONS SUR L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DU QUÉBEC, KPMG, 12 MARS 2004.**
- VII - **RAPPORT SUR LE BUREAU DES SOUMISSIONS DÉPOSÉES DU QUÉBEC, MINISTÈRE DU TRAVAIL, DIRECTION DES POLITIQUES, DE LA CONSTRUCTION ET DES DÉCRETS, JUIN 2004.**
- VIII - **MEMORANDUM OF UNDERSTANDING BETWEEN HER MAJESTY THE QUEEN AND CANADIAN CONSTRUCTION ASSOCIATION ET AMENDMENT 1 - 4 JUIN 2007.**
- IX - **TABLEAU COMPARATIF DES MEILLEURES PRATIQUES POUR LUTTER CONTRE LES SOUMISSIONS CONCERTÉES DANS LE MILIEU DE LA CONSTRUCTION – ACQ – NOVEMBRE 2009**
- X - **ANALYSE DE CONSULTATIONS DES 20 DERNIERS PROJETS PUBLIÉS SUR LE SITE DE LA SALLE DE PLANS VIRTUELLE DE L'ACQ À L'ÉGARD DES ORGANISMES SUIVANTS : MUNICIPALITÉS, COMMISSIONS SCOLAIRES, CHQ ET SIQ POUR 13 RÉGIONS DU QUÉBEC, NOVEMBRE 2009.**
- XI - **EXTRAIT DES SOUMISSIONS DÉPOSÉES POUR LE PROJET H-0019-07, BSDQ,**

## **Projet de loi 76 – Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant principalement le processus d’attribution des contrats des organismes municipaux**

---

L’Association de la construction du Québec (ACQ) vous remercie de lui donner l’occasion de présenter ses commentaires sur le projet de loi n° 76 – *Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant principalement le processus d’attribution des contrats des organismes municipaux*.

Principal groupe de promotion et de défense des intérêts des entrepreneurs de l’industrie québécoise de la construction, l’ACQ s’est imposée au fil des ans comme le plus important regroupement multisectoriel à adhésion volontaire de cette industrie. Unique agent de négociation patronal pour tous les employeurs des secteurs institutionnel, commercial et industriel, l’ACQ représente à ce titre quelque 15 000 entreprises qui génèrent plus de 59% des heures totales travaillées et déclarées dans l’industrie.

Non seulement l’ACQ joue un rôle actif et crédible dans les prises de décisions concernant l’industrie dans son ensemble, mais elle offre à ses membres une multitude d’outils et de services, grâce à un important réseau de 11 associations régionales implantées dans 17 villes du Québec.

L’ACQ est également en lien quotidien avec plusieurs entreprises par l’intermédiaire de deux plans de garantie dédiés au secteur résidentiel, soit La garantie Qualité Habitation et Plans de garantie ACQ inc.

Afin de vous faire part de notre position à l’égard du projet de ***Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant principalement le processus d’attribution des contrats des organismes municipaux*** (Ci-après le « projet de loi ») nous vous présenterons notre analyse des principales modifications apportées par ledit projet de loi en référant aux chapitres proposés par le document préparé par le Ministère des Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire intitulé ***Plan d’intervention relatif à l’octroi des contrats municipaux***<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire, ***Plan d’intervention relatif à l’octroi des contrats municipaux***, 2009.

## 1. Observations et commentaires préliminaires

Nous notons, par la présentation du présent projet de loi ainsi que par la foulée de mesures prises dernièrement par le gouvernement, que ce dernier a une réelle intention d'améliorer le processus d'attribution ainsi que la gestion des contrats publics afin, entre autres, de lutter contre la collusion et la corruption à l'égard de tout contrat pouvant être conclu par les municipalités du Québec.

Nous comprenons également que la transparence des administrations publiques, spécialement celle des administrations municipales, demeure au cœur des préoccupations du gouvernement.

Nous avons appuyé plusieurs des initiatives prises à ce jour par le gouvernement et nous sommes d'avis qu'une grande partie de la solution visant à favoriser une meilleure gestion des contrats publics réside dans l'amélioration des étapes de planification, d'attribution et de gestion des contrats publics, de même que dans la valorisation de la transparence au sein des organismes publics.

La rédaction des spécifications et du cahier des charges est un stade de la passation des marchés publics qui se prête à l'arbitraire, à la fraude et à la corruption. Les spécifications/le cahier des charges doivent être conçus de façon à ne favoriser personne et à être clairs, complets et non discriminatoires. Ils doivent en règle générale privilégier la performance fonctionnelle, c'est-à-dire le résultat à atteindre, plutôt que les modalités d'exécution. Cela incitera à l'innovation tout en optimisant la dépense. **La rédaction des conditions imposées aux soumissionnaires influe sur le nombre et le type de fournisseurs qui répondront à l'appel à la concurrence et, partant, sur le succès de la procédure de sélection. Plus les conditions sont claires, mieux les fournisseurs potentiels les comprendront et plus ils auront confiance lorsqu'ils prépareront et soumettront leurs offres.**<sup>2</sup>

Cette règle, ainsi que plusieurs proposées par l'OCDE, auxquelles nous reviendrons à quelques reprises dans notre mémoire, s'applique à tout type de contrats.

Compte tenu de la variété et de la complexité des différents contrats octroyés, il est important avant tout que les municipalités du Québec, confrontées aux étapes d'élaboration des besoins, de développement de devis, d'élaboration d'appel d'offres et de gestion de l'exécution du contrat, puissent compter sur de l'appui externe afin de s'assurer d'avoir opté pour les meilleures pratiques administratives, selon le type de contrat octroyé.

---

<sup>2</sup> OCDE, *Lignes directrices pour la lutte contre les soumissions concertées dans les marchés publics- Pour une dépense optimisée des fonds publics par le gouvernement*, page 7, postérieur à 2007

A ce titre, l'ACQ a fait des représentations devant la commission de l'administration publique en novembre dernier, dans le cadre de l'étude du projet de loi créant Infrastructure Québec, afin que les municipalités qui le souhaitent puissent, comme tout autre donneur d'ouvrage public au Québec, bénéficier de l'expertise disponible en matière de préparation et de gestion de projet .

Plus précisément, nous mentionnions :

**Puisqu'ils sont des donneurs d'ouvrages importants, l'inclusion des projets municipaux dans le mandat de la nouvelle agence constituerait une avancée majeure dans la mise en place de processus d'affaires intégré pour l'ensemble de l'administration publique au Québec.**

Notamment absentes aux discussions du Forum d'échanges sur les contrats des organismes publics dans le domaine de la construction, les municipalités ne peuvent ni contribuer ni bénéficier des échanges qui s'y tiennent entre les donneurs d'ouvrage publics et l'ensemble des intervenants de l'industrie.

Or, parler de grands projets sans inclure les acteurs du monde municipal, c'est faire abstraction de joueurs importants et d'un grand nombre de projets qui mériteraient l'apport et l'appui d'Infrastructure Québec.<sup>3</sup>

Quant au présent projet de loi, la majorité des dispositions proposées nous apparaissent tout à fait appropriées dans le contexte actuel, voir souhaitables.

Toutefois, nous nous devons de soulever un aspect du projet de loi qui, selon nous et plusieurs autres intervenants dans le milieu de la construction dont la Corporation des Maîtres Électriciens du Québec<sup>4</sup> (CMEQ) et la Corporation des Maîtres mécaniciens en Tuyauterie du Québec<sup>5</sup> (CMMTQ), pourrait engendrer de lourdes conséquences dans l'industrie de la construction tout en favorisant la collusion : l'obligation de non-divulgaration de la liste des soumissionnaires potentiels.

---

<sup>3</sup> Commentaire sur le projet de loi 65 – Loi sur Infrastructure Québec, Association de la construction du Québec, 10 novembre 2009, page 7.

<sup>4</sup> Lettre adressée au Ministre des Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire, datée du 23 novembre 2009.

<sup>5</sup> Lettre adressée au Ministre des Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire, datée du 25 novembre 2009.

## 2. Modification des pouvoirs en matière de contrôle du Ministère

### 2.1.1. Pouvoirs de vérification du Ministère

Le renforcement des pouvoirs de vérification s'impose puisqu'il est à la base de l'implantation de mesures correctrices en temps utile auprès des municipalités pouvant être concernées. L'augmentation des ressources de façon appropriée constitue le corollaire de la mise en œuvre de cette mesure, avec laquelle l'ACQ est favorable.

### 2.1.2. Pouvoir de directives

Le fait de rendre publiques les directives qui pourraient être imposées à une municipalité répond au souci de transparence émis par le gouvernement. Il nous apparaît toutefois qu'au-delà des vérifications et des directives pouvant être émises, un service de formation et d'accompagnement des fonctionnaires pourrait favoriser une meilleure implantation du plan d'intervention proposé.

## 3. Resserrement des règles pour les contrats municipaux

### 3.1. Obligation de non-divulagation

L'objectif de l'obligation de non-divulagation des soumissionnaires potentiels est de lutter contre les soumissions concertées. L'idée est d'empêcher les soumissionnaires de connaître leurs concurrents afin de s'assurer qu'ils ne puissent se contacter durant la période d'appel d'offres et ainsi truquer les processus d'octroi des contrats.

Comme le suggère d'ailleurs l'OCDE dans son étude :

Limiter **autant que possible** les communications entre candidats durant la procédure d'appel à la concurrence. Les appels d'offres ouverts se prêtent à des communications et à des signaux entre soumissionnaires. L'obligation de soumettre les offres en personne offre la possibilité aux entreprises de communiquer et de traiter entre elles à la dernière minute, ce qu'on peut empêcher, par exemple, en recourant à une procédure électronique.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> OCDE, *Lignes directrices pour la lutte contre les soumissions concertées dans les marchés publics- Pour une dépense optimisée des fonds publics par le gouvernement*, page 9, postérieur à 2007

Cette procédure peut s'imposer dans certains cas, mais est difficilement applicable dans d'autres circonstances.

### **3.1.1. Contrats faisant appel à la sous-traitance**

#### **3.1.1.1. Contexte particulier**

D'abord, il nous apparaît difficile de cacher le nombre et l'identité des soumissionnaires potentiels par le biais de la confidentialité des listes d'entrepreneurs s'étant procuré les documents d'appel d'offres.

Premièrement, pour la plupart des projets de construction, une visite de chantier, parfois même obligatoire, est prévue pendant la période d'appel d'offres, donc avant l'ouverture des soumissions. Cette simple visite, vient diminuer de façon significative l'utilité de l'obligation de non-divulgence étant donné que les entrepreneurs s'y rencontrent.

Si l'exemple de la visite de chantier est éloquent, il ne constitue toutefois pas la seule manière pour un entrepreneur général de se renseigner quant à l'identité de ses concurrents.

En effet, à la lumière des informations reçues par différents entrepreneurs généraux, nous constatons qu'il est de pratique courante pour un entrepreneur général de contacter le principal sous-traitant dans un des corps de métiers présents au projet et de lui demander l'identité des entrepreneurs généraux à qui il a donné un prix.

#### **3.1.1.2. Nécessité de connaître les destinataires potentiels d'une offre**

La raison principale pour laquelle nous nous opposons à l'obligation de non-divulgence n'est cependant pas son inefficacité, mais plutôt les conséquences dommageables qu'elle engendre pour les entrepreneurs spécialisés (sous-traitants) et l'impact qu'elle a sur les entrepreneurs généraux qui souhaitent offrir le meilleur prix.

En effet, il est nécessaire pour les entrepreneurs spécialisés de connaître l'identité des entrepreneurs généraux qui ont l'intention de déposer une soumission afin de pouvoir leur fournir un prix. Autrement, beaucoup de sous-traitants se verront dans l'impossibilité de participer à un projet parce qu'ils n'auront pas acheminé de prix à l'entrepreneur qui se verra octroyer le contrat.

À ce sujet, la firme KPMG mentionnait dans un rapport en 2004 :

« L'entrepreneur spécialisé devrait savoir rapidement et aisément quels sont les entrepreneurs généraux soumissionnaires au projet du maître d'œuvre et ainsi savoir à qui acheminer sa soumission. Il ne devrait pas avoir à prendre le téléphone pour l'apprendre entre les branches. Autrement, l'absence d'information pour certains participants limite la concurrence et risque de générer des niveaux de prix plus élevés qu'autrement. »<sup>7</sup>

Dans le même ordre d'idées, le Ministère du Travail dans un rapport datant de juin 2004 mentionnait :

« L'opportunité de soumissionner, pour un entrepreneur spécialisé, est évaluée en fonction de plusieurs facteurs. La nature et le lieu du projet, l'identité des entrepreneurs généraux intéressés, les garanties de paiement requises, le type de cautionnement exigé, le carnet de commandes (...), sont des éléments systématiquement pris en considération afin d'évaluer le meilleur prix possible et les probabilités d'être le plus bas soumissionnaire. »<sup>8</sup>

Il apparaît donc clair que l'opportunité de soumissionner pour un entrepreneur spécialisé est compromise s'il ne peut obtenir l'information quant à l'identité des entrepreneurs généraux susceptibles de déposer une soumission au donneur d'ouvrage.

Par ailleurs, contrairement à ce que l'on pourrait croire, l'entrepreneur général qui prépare une soumission ne peut se contenter d'obtenir les prix des seuls sous-traitants qu'il connaît. Compte tenu du contexte de grande compétition dans le domaine des contrats publics, il doit compter sur la réception de prix du plus grand nombre de sous-traitants possible.

Lorsqu' un entrepreneur spécialisé ne peut acheminer de prix, il y a aussi un entrepreneur général qui est pénalisé par le fait qu'il est limité par les offres reçues et un donneur d'ouvrage qui paiera possiblement plus cher parce que la concurrence est réduite.

---

<sup>7</sup> Effet du Code de soumissions sur l'industrie de la construction du Québec, KPMG, 12 mars 2004, p.56

<sup>8</sup> Rapport sur le Bureau des soumissions déposées du Québec, Ministère du Travail, Direction des politiques, de la construction et des décrets, juin 2004, p.6

Qui plus est, l'obligation de non-divulgation a également un effet de fermeture de marché pour les nouveaux entrepreneurs généraux. Effectivement, un nouvel entrepreneur général dans une région aura probablement beaucoup de difficulté à recevoir des prix des entrepreneurs spécialisés tout simplement parce qu'il n'est pas connu de ces derniers.

Le même raisonnement est valable pour l'entrepreneur spécialisé dont l'entreprise est de petite taille et qui ne soumissionne pas régulièrement. Il ne fait pas partie des entrepreneurs spécialisés qui sont systématiquement contactés par les entrepreneurs généraux lors de projets.

Les projets du Ministère du Transport, qui a adopté cette pratique en 2005, illustrent les problèmes importants pour les entrepreneurs spécialisés lors de soumissions pour de tels projets.

Dans l'impossibilité de savoir à qui adresser des soumissions, les entrepreneurs spécialisés les envoient à tous les entrepreneurs généraux de ce secteur qu'ils connaissent, créant ainsi un débordement au BSDQ et une charge de travail excessive pour les entrepreneurs spécialisés.

À titre d'exemple, pour un projet du MTQ en 2007, 3 entrepreneurs spécialisés en acier d'armature ont été déposer des soumissions à pas moins de 167 entrepreneurs généraux différents.

Seulement 23 des 167 entrepreneurs généraux sont venus chercher les soumissions et de ce nombre, seulement 5 ont soumissionné<sup>9</sup>.

Cette situation se répète à tous les jours au Québec, obligeant les entrepreneurs spécialisés à agir de la sorte pour tous les projets dont la liste des soumissionnaires potentiels n'est pas divulguée.

Or, comme le mentionne l'étude de l'OCDE :

Lorsque peu d'entreprises sont récemment entrées sur le marché ou sont susceptibles d'y entrer parce que **cette entrée est coûteuse, difficile ou lente**, les entreprises opérant sur ce marché sont protégées des pressions concurrentielles que peuvent exercer de nouveaux entrants. **Cette protection les aide pour d'éventuelles opérations de soumissions concertées.**<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Extrait des soumissions déposées pour le projet H-0019-07, BSDQ,

<sup>10</sup> OCDE, *Lignes directrices pour la lutte contre les soumissions concertées dans les marchés publics- Pour une dépense optimisée des fonds publics par le gouvernement*, page 3, postérieur à 2007

Ainsi, cette obligation ne peut qu'engendrer des conséquences négatives sur la concurrence nuisant particulièrement aux nouveaux entrepreneurs qui tentent de percer le marché et aux petits entrepreneurs qui ne soumissionnent pas régulièrement. Or, un des éléments primordiaux pour lutter contre les soumissions concertées, rappelons-le, demeure la concurrence.

### **3.1.2. Contrats ne faisant pas appel à la sous-traitance**

Par contre, cette mesure nous apparaît possible dans un contexte où le projet de construction n'implique pas plusieurs corps de métiers. Dans ces cas, le soumissionnaire potentiel n'aura pas, dans le processus de préparation de sa soumission, à solliciter lui-même des prix en sous-traitance.

C'est le cas notamment des contrats en matière de :

- ✓ Service de déneigement
- ✓ Collecte des ordures
- ✓ Service informatique
- ✓ Service professionnel

C'est également le cas pour les services de construction visant un seul type de métier tel que:

- ✓ Réfection de toiture
- ✓ Systèmes intérieurs
- ✓ Fenestration

### **3.1.3. Divulgence présente ailleurs au Canada**

L'importance de divulguer le nom des soumissionnaires potentiels pour favoriser la concurrence dans le cadre de projets faisant appel à la sous-traitance est reconnue ailleurs au Canada.

L'un des plus grands donneurs d'ouvrage du Canada, Travaux publics et services gouvernementaux Canada a conclu une entente<sup>11</sup> avec l'Association canadienne de la construction par laquelle elle s'engage à rendre publique la liste des soumissionnaires potentiels de ses projets partout au Canada, via l'ensemble des associations de construction canadiennes.

---

<sup>11</sup> **Memorandum of understanding** between HER MAJESTY THE QUEEN and Canadian construction association et Amendment 1 -4 juin 2007

Les provinces de l'Ontario et du Manitoba, lesquelles diffusent leurs appels d'offres via le système électronique opéré par Merx, rendent publique la liste des soumissionnaires potentiels. Tout comme plusieurs municipalités ailleurs au Canada. Défense Construction Canada, un important donneur d'ouvrage canadien, prône la diffusion des soumissionnaires potentiels comme meilleure méthode pour obtenir le meilleur prix.

#### **3.1.4. Expériences québécoises non concluantes**

Cette mesure est déjà partiellement utilisée au Québec et l'expérience nous démontre non seulement que les objectifs ne sont pas atteints, mais également que les administrations publiques qui la mettent en application sont susceptibles de recevoir moins d'offres que celles qui ne l'utilisent pas. Qui plus est, cette mesure leur donne une fausse assurance de protection contre la collusion.

Quant à l'impact réel de l'application des mesures, rappelons simplement que parmi les organismes qui refusent de donner accès à la liste des soumissionnaires potentiels nous retrouvons en tête de liste:

- ✓ Le ministère des Transports du Québec
- ✓ Ville de Montréal

Or les enquêtes menées auprès de ces deux organismes ont démontré l'importance d'appliquer d'autres mesures beaucoup plus importantes en matière de combat contre la collusion.

Par conséquent, nous recommandons que le projet de loi soit modifié afin que la non-divulcation ne soit pas une obligation pour les organismes publics, mais plutôt proposée comme mesure pouvant être intégrée dans une politique de gestion contractuelle et applicable dans des cas qui s'y prêtent (projets sans sous-traitance).

Bien que nous émettions des réserves importantes quant à cette mesure à l'égard des contrats de construction nous sommes conscients que les soumissions concertées constituent un réel problème auquel des solutions doivent être apportées.

De façon beaucoup plus concrète, une analyse<sup>12</sup> des propositions de l'OCDE, en parallèle avec les recommandations du rapport du Vérificateur Général de la ville de Montréal dans le dossier des compteurs d'eau et celles du Vérificateur Général du Québec concernant les contrats plus à risque octroyés par le Ministère des Transports du Québec nous mènent sur la piste d'autres solutions qui pourraient s'avérer beaucoup plus prometteuses, porteuses et surtout, plus efficaces.

### **3.1.5. Alternatives prometteuses, porteuses et plus efficaces**

Face au problème de la collusion et des soumissions concertées présentes, entre autres, dans le domaine de la construction, nous sommes d'avis que l'emphase doit être mise sur le développement de l'expertise interne, l'application de mesures visant à encourager la concurrence et la vigilance dans l'analyse des soumissions reçues et l'octroi de contrats.

#### **3.1.5.1. Expertise à l'interne**

D'abord, nous considérons qu'il est primordial qu'un organisme public possède à l'interne une expertise suffisante, incluant les ressources financières et les compétences, pour pouvoir contrebalancer les connaissances des entrepreneurs, et ce, tant au niveau des travaux à effectuer qu'au niveau des conditions du marché. Seule cette expertise permet de planifier adéquatement un projet de construction et éviter les risques d'abus de la part de certains intervenants dans le milieu de la construction.

Plusieurs pratiques concrètes peuvent être envisagées pour améliorer l'expertise à l'interne d'un organisme telles que :

- ✓ Connaître précisément les besoins de l'organisme et les produits et/ou services disponibles sur le marché pour répondre à ces besoins;
- ✓ Être au fait des caractéristiques et des tendances récentes des différents secteurs qui pourraient influencer sur la concurrence;
- ✓ Réunir des informations sur les entrepreneurs potentiels;
- ✓ Surveiller les modifications récentes de prix et s'informer sur les prix pratiqués dans des régions voisines;
- ✓ S'informer sur les appels d'offres antérieurs pour des projets similaires par d'autres organismes;

---

<sup>12</sup> Tableau comparatif des meilleures pratiques pour lutter contre les soumissions concertées dans le milieu de la construction – ACQ – Novembre 2009

C'est pour augmenter l'offre d'expertise interne que nous avons demandé, tel que mentionné précédemment, aux membres de la commission de l'administration publique d'élargir le mandat d'Infrastructure Québec en permettant aux villes et municipalités qui le souhaitent, peu importe, la valeur du contrat octroyé de pouvoir recourir aux services de cette nouvelle agence.

### **3.1.5.2. Mesures visant à encourager la concurrence**

Si les soumissions concertées et la collusion mettent en péril les bienfaits de la concurrence, soit des prix plus bas, une meilleure qualité et une plus grande innovation, la concurrence, en revanche est le meilleur remède contre la collusion et les soumissions concertées.

En effet, plus un marché est concurrentiel, moins les risques de collusion et de soumissions concertées sont élevés. Le nombre de soumissionnaires a une influence directe sur les possibilités de truquage.

Ainsi, nous recommandons la mise en œuvre de pratiques encourageant la concurrence, telles que :

- ✓ Ouvrir la participation aux entreprises d'autres régions ou d'autres pays, notamment en allégeant les contraintes qui pourraient entraver leur participation;

À cet égard, les modifications apportées par le projet de loi 45 et en vigueur depuis le 29 juin 2009 afin de respecter les dispositions de l'Accord d'échanges commerciaux avec le Nouveau-Brunswick constituent, selon nous une avancée appréciable.

- ✓ Diviser le projet quand c'est possible afin de permettre aux plus petites entreprises de soumissionner;
- ✓ Fixer des conditions minimales proportionnées au projet, notamment en ce qui concerne les qualifications nécessaires des entreprises appelées à soumissionner;
- ✓ Réduire le coût de préparation de l'offre pour les soumissionnaires entre autres, en fournissant les documents d'appel d'offres gratuitement et de manière accessible via des salles de plans ;

En 2009, bientôt 2010, les plans des différents projets de construction au Québec peuvent être disponibles pour consultation sur différents sites (salles de plan virtuelles) et permettre à plus d'entrepreneurs spécialisés, plutôt que d'acheter les plans à la ville ou auprès des professionnels, d'en prendre connaissance sur le site approprié et le cas échéant, prendre copie des parties de plans qui relèvent de sa spécialité et transmettre son prix aux entrepreneurs qui sont susceptibles de présenter un prix au propriétaire.

Une analyse<sup>13</sup> effectuée par notre association sur environ 600 projets démontre l'impact positif d'une telle publicité des projets sur l'intérêt général de soumissionner sur ces projets.

À titre d'exemples :

- Ville de Ste-Thérèse a publié les plans d'un projet de travaux d'agrandissement d'un immeuble sur une salle de plans virtuelle et, suite à l'ouverture de l'appel d'offres, le 28-09-09, bien que 18 entreprises avaient pris possession des plans, 831 entreprises les avaient consultés pour fins de soumission.
- Ville de Prévost, pour des travaux de mise à niveau a vendu 22 séries de plans, mais, en permettant une diffusion de ses plans via une salle de plan virtuelle a permis à 164 entreprises de les consulter.

Bien que le service soit entièrement gratuit pour la municipalité, certaines refusent toujours aujourd'hui de diffuser leurs plans.

- ✓ Les cahiers de charges doivent être clairs, complets et ne pas être conçus de manière à favoriser une entreprise;
- ✓ S'assurer que les plans et devis sont compréhensibles afin d'éviter que des conditions soient négociées après l'attribution du contrat;
- ✓ Prévoir, chaque fois que le projet le permet, la possibilité d'utiliser des produits de substitution;
- ✓ Requérir des entrepreneurs qu'ils dévoilent toute communication intervenue avec un concurrent dans le cadre de l'appel d'offres;
- ✓ Obliger les soumissionnaires à dévoiler dès le départ quelle partie ils comptent donner en sous-traitance et le nom des sous-traitants retenus;
- ✓ Éviter d'avantager une entreprise en place;

### **3.1.5.3. Vigilance dans l'analyse des soumissions reçues et dans l'octroi de contrat**

Enfin, il est essentiel d'être aux aguets quand vient le temps d'analyser les soumissions reçues afin de détecter les signes de collusion.

---

<sup>13</sup> Analyse des 20 derniers projets publiés sur le site de la salle de plans virtuelle de l'ACQ à l'égard des organismes suivants : Municipalités, commissions scolaires, CHQ et SIQ pour 13 régions du Québec, novembre 2009

Nous recommandons donc d'instaurer des pratiques à cet égard, telles que :

- ✓ Former le personnel concerné de l'organisme relativement aux soumissions concertées et aux signes de collusion;
- ✓ Surveiller les prix ou les offres aberrantes;
- ✓ Se réserver le droit de ne pas attribuer le contrat si on juge que le prix ou l'offre n'est pas concurrentiel tel que le propose d'ailleurs le Plan d'intervention relatif à l'octroi des contrats municipaux;
- ✓ Comparer la liste des entreprises qui ont démontré un intérêt et celles qui ont soumissionné;
- ✓ Organiser des entretiens avec les entreprises qui ne soumissionnent plus;
- ✓ Instaurer un service de plaintes ou de transmission d'information confidentielle permettant aux entreprises de soulever d'éventuels problèmes de concurrence;

Les recommandations du Vérificateur général de la Ville de Montréal, dans son rapport sur le contrat des compteurs d'eau et les recommandations du Vérificateur général du Québec, dans son rapport sur le MTQ abondent dans le même sens que l'ensemble de ces pratiques.

Nous sommes heureux de constater que certaines de ces pratiques font partie des modifications proposées par le présent projet de loi. Nous ne pouvons que saluer ces initiatives et encourager le Ministère à continuer à adopter des pratiques assurant la saine administration des contrats publics municipaux car, à notre avis, la solution à la lutte contre la collusion dans le milieu de la construction passe définitivement par ces améliorations.

### **3.2. Pouvoir réglementaire pour encadrer davantage l'attribution des contrats municipaux**

À ce niveau, les propositions du Plan d'intervention relatif à l'octroi des contrats municipaux font référence notamment à l'obligation de fournir une attestation du ministère du Revenu, disposition similaire à celles que se propose d'adopter le gouvernement en amendement aux différents règlements d'application découlant de la ***Loi sur les contrats des organismes publics***, L.R.Q. c. C-65.1.

Il ne fait pas de doute dans notre esprit que le Ministère des Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire se doit d'adopter une loi similaire.

Ces dispositions posant les balises en matière d'appel d'offres pour l'ensemble des organismes publics ainsi que pour les réseaux de la santé et de l'éducation sont tout à fait applicables aux villes et municipalités.

Le Conseil du trésor travaille depuis plusieurs années à l'étude et l'élaboration de ces règles dans le but d'uniformiser ces pratiques partout au Québec.

Si pour des raisons qui lui sont propres, le Ministère des Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire ne souhaite pas être assujettie par ces dispositions, l'adoption d'un règlement miroir serait appropriée et souhaité par tous les intervenants de l'industrie.

### **3.3. Adoption d'une politique de gestion contractuelle**

L'adoption d'une politique de gestion contractuelle constitue une autre mesure nécessaire et indispensable pour les municipalités du Québec.

Encore une fois, la mise en place d'une telle politique devrait tenir compte du type de marché public (services professionnels, technologies de l'information, déneigement, construction) afin de permettre aux administrations publiques de prendre conscience des différences entre les types de marchés, les étapes cruciales pour chacune d'elles et les services d'accompagnement disponibles pour la réalisation de chacun des projets.

## **4. Règles de transparence et diffusion des informations relativement aux contrats octroyés**

La diffusion en détail des informations relatives aux contrats octroyés nous apparaît l'une des mesures les plus innovantes et les plus prometteuses en matière d'octroi des contrats publics.

Elle sous-entend de meilleures pratiques en matière d'estimation de coûts, ce qui est parfaitement en lien avec les alternatives précédemment énumérées.

Toutefois, peu de municipalités sont en mesure de répondre adéquatement à cette obligation à l'égard de l'ensemble des contrats qu'elle devra octroyer, compte tenu de la variété de contrats et de l'ampleur que certains peuvent représenter.

En matière de contrats de construction, nous réitérons encore une fois, l'importance que pourra prendre l'utilisation des services d'Infrastructure Québec.

## **5. Conclusions et recommandations**

### **Plan d'intervention relatif à l'octroi des contrats municipaux**

Les dispositions du Plan d'intervention relatif à l'octroi des contrats municipaux et partant, celles du projet de loi touchant :

- ✓ Le renforcement des pouvoirs de vérification;
- ✓ Le pouvoir de donner des directives aux municipalités;
- ✓ Le pouvoir réglementaire pour encadrer davantage l'attribution des contrats municipaux;
- ✓ L'obligation pour une municipalité d'adopter une politique de gestion contractuelle avec contenu obligatoire;
- ✓ L'obligation pour les municipalités d'assurer une meilleure diffusion des informations détaillée sur l'octroi des contrats;

nous apparaissent très porteuses et fort prometteuses en ce qu'elles feront prendre conscience aux administrations municipales de l'importance à accorder aux mesures préparatoires avant d'initier un projet et aux dispositions nécessaires pour que la réalisation d'un projet soit un succès.

Pour atteindre les objectifs visés par le projet de loi ces mesures devront être complétées par un accompagnement pour ceux et celles qui devront les mettre en place et la mise à la disposition des municipalités de l'expertise appropriée, comme que l'on peut retrouver auprès d'agence comme Infrastructure Québec.

### **Obligation de non-divulgaration**

Nous émettons des réserves importantes quant à l'obligation de non-divulgaration des soumissionnaires potentiels à l'égard des contrats de construction, bien que nous soyons conscients que les soumissions concertées constituent un réel problème auquel des solutions doivent être apportées.

Nous sommes d'avis que l'application de cette mesure précise, dans un contexte où l'entrepreneur général doit faire appel aux services de nombreux sous – traitants, vise des résultats qui sont très hypothétiques et qui, à ce jour, ne sont pas rencontrés pour ceux qui l'appliquent, alors que les inconvénients, eux, sont réels et dommageables.

Nous sommes d'avis que d'autres mesures largement promues par l'OCDE, le Vérificateur Général de la ville de Montréal et le Vérificateur Général du Québec sont beaucoup plus importantes et de surcroît, beaucoup plus prometteuses en termes d'efficacité.

Compte tenu qu'elles ne sont pas spécifiquement introduites dans le projet de loi et qu'elles feront manifestement l'objet d'une étude particulière dans le cadre de l'adoption d'une politique de gestion contractuelle par les municipalités, nous vous demandons que l'obligation de non-divulgation puisse suivre le même cheminement.

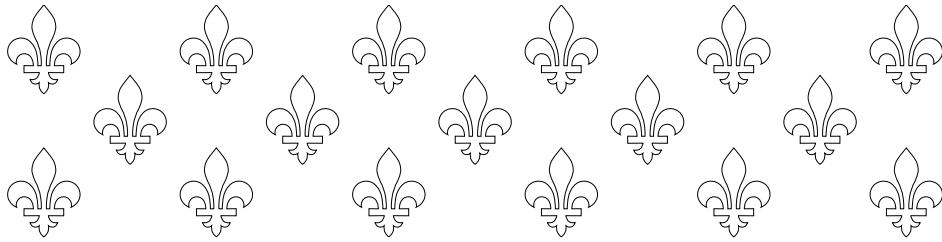
Enfin, nous recommandons que le projet de loi soit modifié afin que la non-divulgation ne soit pas une obligation pour les organismes publics, mais plutôt proposée comme mesure pouvant être intégrée dans une politique de gestion contractuelle et appliquée uniquement dans les cas qui s'y prêtent (projets sans sous-traitance).

---

## Projet de loi 76

---





---

---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

---

---

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-NEUVIÈME LÉGISLATURE

Projet de loi n° 76

**Loi modifiant diverses dispositions  
législatives concernant principalement le  
processus d'attribution des contrats des  
organismes municipaux**

---

---

**Présentation**

**Présenté par  
M. Laurent Lessard  
Ministre des Affaires municipales, des Régions  
et de l'Occupation du territoire**

---

**Éditeur officiel du Québec  
2009**

## **NOTES EXPLICATIVES**

*Ce projet de loi modifie diverses dispositions législatives applicables aux municipalités et à divers autres organismes municipaux en ce qui a trait notamment aux règles d'attribution des contrats.*

*Le projet de loi accorde au gouvernement le pouvoir de déterminer, par règlement, toute autorisation, condition ou règle d'attribution, en outre de celles déjà prévues dans la loi applicable à l'organisme municipal concerné, à laquelle est assujéti un contrat de l'organisme. Il prévoit aussi l'obligation pour les organismes municipaux d'adopter une politique de gestion contractuelle et précise que le ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire peut, en plus du contenu obligatoire prévu par la loi, obliger tout organisme municipal à prévoir, dans cette politique, toute mesure qu'il détermine.*

*Le projet de loi prévoit l'interdiction de divulguer, avant l'ouverture des soumissions, tout renseignement permettant de connaître le nombre ou l'identité des personnes qui ont présenté une soumission ou qui ont demandé une copie de la demande de soumissions ou d'un document auquel elle renvoie.*

*Le projet de loi édicte que le prix de tout contrat comportant une dépense de 100 000 \$ ou plus doit, avant l'ouverture des soumissions, le cas échéant, et la conclusion du contrat, avoir fait l'objet d'une estimation établie par l'organisme municipal.*

*Le projet de loi prévoit que tout organisme municipal doit publier et tenir à jour, sur Internet, une liste des contrats qu'il conclut et qui comportent une dépense d'au moins 25 000 \$. Il précise que les renseignements prescrits par la loi et contenus dans cette liste doivent demeurer publiés pour une durée minimale de trois ans et qu'aucun paiement lié à un tel contrat et ayant pour effet que plus de 10 % de la dépense qu'il prévoit soit payée ne pourra être effectué avant que ces renseignements ne soient publiés.*

*Enfin, le projet de loi étend à divers organismes municipaux les pouvoirs de donner des avis, de faire des recommandations, de donner des directives et d'effectuer des enquêtes ou des vérifications que possède déjà le ministre à l'égard des municipalités. Il précise*

*les pouvoirs des personnes qui effectueront les vérifications et prévoit que les avis, recommandations et directives du ministre seront publiés sur le site Internet du ministère.*

**LOIS MODIFIÉES PAR CE PROJET :**

- Charte de la Ville de Longueuil (L.R.Q., chapitre C-11.3);
- Charte de la Ville de Montréal (L.R.Q., chapitre C-11.4);
- Charte de la Ville de Québec (L.R.Q., chapitre C-11.5);
- Loi sur les cités et villes (L.R.Q., chapitre C-19);
- Code municipal du Québec (L.R.Q., chapitre C-27.1);
- Loi sur la Communauté métropolitaine de Montréal (L.R.Q., chapitre C-37.01);
- Loi sur la Communauté métropolitaine de Québec (L.R.Q., chapitre C-37.02);
- Loi sur les compétences municipales (L.R.Q., chapitre C-47.1);
- Loi sur le ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire (L.R.Q., chapitre M-22.1);
- Loi sur les sociétés de transport en commun (L.R.Q., chapitre S-30.01).

## **Projet de loi n° 76**

### **LOI MODIFIANT DIVERSES DISPOSITIONS LÉGISLATIVES CONCERNANT PRINCIPALEMENT LE PROCESSUS D'ATTRIBUTION DES CONTRATS DES ORGANISMES MUNICIPAUX**

LE PARLEMENT DU QUÉBEC DÉCRÈTE CE QUI SUIT :

#### **CHARTE DE LA VILLE DE LONGUEUIL**

**1.** L'article 60.1 de la Charte de la Ville de Longueuil (L.R.Q., chapitre C-11.3) est modifié :

1° par l'insertion, dans le troisième alinéa et après les mots « Les articles », de « 477.4 à 477.7 et » ;

2° par le remplacement, dans le troisième alinéa, de « du règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 » ;

3° par l'insertion, après le troisième alinéa, du suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du troisième alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où la personne morale ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes doit être publiée dans tout autre site que la personne morale détermine ; la personne morale donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de la ville. ».

#### **CHARTE DE LA VILLE DE MONTRÉAL**

**2.** L'article 2 de l'annexe C de la Charte de la Ville de Montréal (L.R.Q., chapitre C-11.4), modifié par l'article 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par le remplacement, dans le cinquième alinéa, de « l'article 217 » par « les articles 216.1 et 217 ».

**3.** L'annexe C de cette charte est modifiée par l'insertion, après l'article 216, du suivant :

«**216.1.** Les articles 477.4 à 477.7 de la Loi sur les cités et villes (chapitre C-19) s'appliquent à la commission, compte tenu des adaptations nécessaires.

Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où la commission ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes doit être publiée dans tout autre site que la commission détermine ; la commission donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de la ville. ».

**4.** L'article 217 de l'annexe C de cette charte est modifié par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot « commission », de ce qui suit : « et la commission est réputée être une municipalité locale pour l'application de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 ».

**5.** L'article 231.1 de l'annexe C de cette charte est modifié :

1° par l'insertion, après les mots « Les articles », de « 477.4 à 477.7 et » ;

2° par le remplacement de « du règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 » ;

3° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où l'organisme ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes doit être publiée dans tout autre site que l'organisme détermine ; l'organisme donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de la ville. ».

**6.** L'article 231.15 de l'annexe C de cette charte est modifié :

1° par l'insertion, après les mots « Les articles », de « 477.4 à 477.7 et » ;

2° par le remplacement de « du règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 » ;

3° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où le conseil des arts ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes doit être publiée dans tout autre site que le conseil des arts détermine ; le conseil des arts donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de la ville. ».

## CHARTRE DE LA VILLE DE QUÉBEC

**7.** L'article 61 de l'annexe C de la Charte de la Ville de Québec (L.R.Q., chapitre C-11.5) est modifié :

1° par l'insertion, dans le sixième alinéa et après les mots « Les articles », de « 477.4 à 477.7 et » ;

2° par le remplacement, dans le sixième alinéa, de « du règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 » ;

3° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du sixième alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où l'organisme ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes doit être publiée dans tout autre site que l'organisme détermine ; l'organisme donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de la ville. ».

## LOI SUR LES CITÉS ET VILLES

**8.** L'article 465.10.1 de la Loi sur les cités et villes (L.R.Q., chapitre C-19) est modifié :

1° par l'insertion, après les mots « Les articles », de « 477.4 à 477.7 et » ;

2° par le remplacement de « du règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 » ;

3° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où la personne morale ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 doit être publiée dans tout autre site qu'elle détermine ; la personne morale donne un

avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de chaque municipalité qui est membre de la personne morale. ».

**9.** L'article 468.51 de cette loi, modifié par l'article 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après «477.2,», de «477.4 à 477.7,»;

2° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

«Pour l'application de l'article 477.6, dans le cas où la régie ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 doit être publiée dans tout autre site qu'elle détermine; la régie donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur chaque territoire d'une municipalité qui est soumis à la compétence de la régie. ».

**10.** Cette loi est modifiée par l'insertion, après l'article 477.3, des suivants :

«**477.4.** Le prix de tout contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus doit, avant l'ouverture des soumissions, le cas échéant, et la conclusion du contrat, avoir fait l'objet d'une estimation établie par la municipalité.

«**477.5.** Toute municipalité publie et tient à jour, sur Internet, une liste des contrats qu'elle conclut et qui comportent une dépense d'au moins 25 000 \$. Cette liste doit être intelligible et facilement accessible.

Le ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire peut édicter des règles concernant la forme dans laquelle doit être présenté le contenu de la liste.

Cette liste doit être mise à jour au moins une fois par mois. Elle contient, à l'égard de chaque contrat, les renseignements suivants :

1° dans le cas d'un contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus, le prix du contrat tel que préalablement estimé par la municipalité conformément à l'article 477.4;

2° le prix du contrat, le nom de la personne avec laquelle il a été conclu et, s'il s'agit d'un contrat comportant une option de renouvellement, le montant total de la dépense prévue compte tenu de l'ensemble des options;

3° l'objet du contrat.

Dans le cas d'un contrat assujéti à l'une ou l'autre des règles d'adjudication prévues aux articles 573 et 573.1 ou au règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 ou 573.3.1.1, la liste contient également les renseignements suivants :

- 1° le nom de chaque soumissionnaire ;
- 2° le montant de chaque soumission ;
- 3° l'identification des soumissions jugées conformes.

Dans le cas d'un contrat conclu de gré à gré, la liste mentionne, le cas échéant, la disposition de la loi ou du règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 en vertu de laquelle le contrat pouvait être accordé sans demande de soumissions.

Dans tous les cas, la liste fait également mention, dès que possible à la fin de l'exécution d'un contrat, du montant total de la dépense effectivement faite.

Les renseignements prévus aux troisième, quatrième, cinquième et sixième alinéas doivent, à l'égard d'un contrat, demeurer publiés sur Internet pour une période minimale de trois ans à compter de la date de publication du renseignement prévu au sixième alinéa le concernant.

«**477.6.** La liste prévue à l'article 477.5 est publiée dans le site Internet de la municipalité ou, si elle n'en possède pas, dans celui de la municipalité régionale de comté dont le territoire comprend celui de la municipalité.

À défaut d'un tel site, la liste est publiée dans un autre site, dont la municipalité donne un avis public de l'adresse au moins une fois par année.

«**477.7.** Aucun paiement lié à un contrat comportant une dépense d'au moins 25 000 \$ et ayant pour effet que plus de 10 % de cette dépense soit payée ne peut être effectué avant que ne soient publiés, à l'égard de ce contrat, les renseignements visés aux troisième, quatrième et cinquième alinéas de l'article 477.5.

De plus, un paiement final ne peut être effectué que si le renseignement visé au sixième alinéa de cet article est également publié. ».

**11.** L'article 573 de cette loi, modifié par les articles 22 et 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par l'insertion, après le paragraphe 3, du suivant :

« 3.1. Malgré l'article 9 de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1) et jusqu'à l'ouverture des soumissions, ne peut être divulgué un renseignement permettant de connaître le nombre ou l'identité des personnes qui ont présenté une soumission ou qui ont demandé une copie de la demande de soumissions ou d'un document auquel elle renvoie. ».

**12.** L'article 573.1.0.4 de cette loi est modifié par le remplacement de « de l'article 573.3.0.1 » par « des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 ».

**13.** L'article 573.3.1 de cette loi, modifié par l'article 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par le remplacement, dans le premier alinéa, de « au règlement prévu à l'article 573.3.0.1 » par « à l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 ».

**14.** Cette loi est modifiée par l'insertion, après l'article 573.3.1, des articles suivants :

« **573.3.1.1.** Dans le respect de tout accord intergouvernemental de libéralisation des marchés publics applicable à la municipalité, le gouvernement peut, par règlement, déterminer toute autorisation, condition ou règle d'attribution, en outre de celles prévues par la présente loi, à laquelle est assujéti un contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa du paragraphe 1 de l'article 573 ou à l'article 573.3.0.2.

Le règlement peut prévoir des catégories de contrats, combiner des catégories et déterminer des autorisations, conditions ou règles d'attribution différentes selon les catégories ou combinaisons.

« **573.3.1.2.** Toute municipalité doit adopter une politique de gestion contractuelle.

Une telle politique est applicable à tout contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa du paragraphe 1 de l'article 573 ou à l'article 573.3.0.2.

La politique doit notamment prévoir :

1° des mesures visant à assurer que tout soumissionnaire ou l'un de ses représentants n'a pas communiqué ou tenté de communiquer, dans le but de l'influencer, avec un des membres du comité de sélection relativement à la demande de soumissions pour laquelle il a présenté une soumission ;

2° des mesures favorisant le respect des lois applicables qui visent à lutter contre le truquage des offres ;

3° des mesures ayant pour but de prévenir les gestes d'intimidation, de trafic d'influence ou de corruption ;

4° des mesures ayant pour but de prévenir les situations de conflits d'intérêts ;

5° des mesures ayant pour but de prévenir toute autre situation susceptible de compromettre l'impartialité et l'objectivité du processus de demandes de soumissions et de la gestion du contrat qui en résulte.

Un règlement du ministre peut obliger toute municipalité à prévoir dans sa politique toute mesure qu'il détermine. Ce règlement doit préciser le délai dans lequel la municipalité doit prévoir la mesure dans sa politique.

L'article 573.3.4 s'applique uniquement, en ce qui concerne le non-respect d'une mesure prévue dans la politique, dans le cas d'un contrat dont le processus d'attribution a commencé après la date à compter de laquelle la mesure est prévue dans la politique. ».

**15.** L'article 573.3.2 de cette loi est modifié par l'insertion, dans le deuxième alinéa et après le numéro « 573.3.0.2 », de « et le règlement pris en vertu de l'article 573.3.1.1 ».

**16.** L'article 573.3.3.1 de cette loi est modifié par le remplacement de « du règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 ».

**17.** L'article 573.3.4 de cette loi est modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après les mots « le membre du conseil », de « qui, sciemment, ne respecte pas l'interdiction prévue au paragraphe 3.1 de l'article 573 ou » ;

2° par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot « règles », des mots « ou les mesures, selon le cas, » ;

3° par le remplacement, dans le premier alinéa, de « ou dans le règlement pris en vertu de l'article 573.3.0.1 » par «, dans l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 ou dans la politique adoptée en vertu de l'article 573.3.1.2 ».

## CODE MUNICIPAL DU QUÉBEC

**18.** L'article 620 du Code municipal du Québec (L.R.Q., chapitre C-27.1), modifié par l'article 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après « 477.2, », de « 477.4 à 477.7, » ;

2° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

« Pour l'application de l'article 477.6 de la Loi sur les cités et villes, dans le cas où la régie ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de cette loi doit être publiée dans tout autre site qu'elle détermine; la régie donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur chaque territoire d'une municipalité qui est soumis à la compétence de la régie. ».

**19.** L'article 711.11.1 de ce code est modifié :

1° par l'insertion, après le numéro « 938.4 », de « et 961.2 à 961.5 » ;

2° par le remplacement de « du règlement pris en vertu de l'article 938.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 938.0.1 et 938.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 938.1.2 » ;

3° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où la personne morale ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 961.3 doit être publiée dans tout autre site qu'elle détermine ; la personne morale donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de chaque municipalité qui est membre de la personne morale. ».

**20.** L'article 935 de ce code, modifié par les articles 31 et 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par l'insertion, après le paragraphe 3, du suivant :

« 3.1. Malgré l'article 9 de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1) et jusqu'à l'ouverture des soumissions, ne peut être divulgué un renseignement permettant de connaître le nombre ou l'identité des personnes qui ont présenté une soumission ou qui ont demandé une copie de la demande de soumissions ou d'un document auquel elle renvoie. ».

**21.** L'article 936.0.4 de ce code est modifié par le remplacement de « de l'article 938.0.1 » par « des articles 938.0.1 et 938.1.1 ».

**22.** L'article 938.1 de ce code, modifié par l'article 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par le remplacement, dans le premier alinéa, de « au règlement prévu à l'article 938.0.1 » par « à l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 938.0.1 et 938.1.1 ».

**23.** Ce code est modifié par l'insertion, après l'article 938.1, des articles suivants :

« **938.1.1.** Dans le respect de tout accord intergouvernemental de libéralisation des marchés publics applicable à la municipalité, le gouvernement peut, par règlement, déterminer toute autorisation, condition ou règle d'attribution, en outre de celles prévues dans la présente loi, à laquelle est assujetti un contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa du paragraphe 1 du premier alinéa de l'article 935 ou à l'article 938.0.2.

Le règlement peut prévoir des catégories de contrats, combiner des catégories et déterminer des autorisations, conditions ou règles d'attribution différentes selon les catégories ou combinaisons.

« **938.1.2.** Toute municipalité doit adopter une politique de gestion contractuelle.

Une telle politique est applicable à tout contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa du paragraphe 1 du premier alinéa de l'article 935 ou à l'article 938.0.2.

La politique doit notamment prévoir :

1° des mesures visant à assurer que tout soumissionnaire ou l'un de ses représentants n'a pas communiqué ou tenté de communiquer, dans le but de l'influencer, avec un des membres du comité de sélection relativement à la demande de soumissions pour laquelle il a présenté une soumission ;

2° des mesures favorisant le respect des lois applicables qui visent à lutter contre le truquage des offres ;

3° des mesures ayant pour but de prévenir les gestes d'intimidation, de trafic d'influence ou de corruption ;

4° des mesures ayant pour but de prévenir les situations de conflits d'intérêts ;

5° des mesures ayant pour but de prévenir toute autre situation susceptible de compromettre l'impartialité et l'objectivité du processus de demandes de soumissions et de la gestion du contrat qui en résulte.

Un règlement du ministre peut obliger toute municipalité à prévoir dans sa politique toute mesure qu'il détermine. Ce règlement doit préciser le délai dans lequel la municipalité doit prévoir la mesure dans sa politique.

L'article 938.4 s'applique uniquement, en ce qui concerne le non-respect d'une mesure prévue dans la politique, dans le cas d'un contrat dont le processus d'attribution a commencé après la date à compter de laquelle la mesure est prévue dans la politique. ».

**24.** L'article 938.2 de ce code est modifié par l'insertion, dans le deuxième alinéa et après le numéro «938.0.2», de «et le règlement pris en vertu de l'article 938.1.1».

**25.** L'article 938.3.1 de ce code est modifié par le remplacement de «du règlement pris en vertu de l'article 938.0.1» par «de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 938.0.1 et 938.1.1».

**26.** L'article 938.4 de ce code est modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après les mots «le membre du conseil», de «qui, sciemment, ne respecte pas l'interdiction prévue au paragraphe 3.1 de l'article 935 ou» ;

2° par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot «règles», des mots «ou les mesures, selon le cas,» ;

3° par le remplacement, dans le premier alinéa, de «ou dans le règlement pris en vertu de l'article 938.0.1» par «, dans l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 938.0.1 et 938.1.1 ou dans la politique adoptée en vertu de l'article 938.1.2».

**27.** Ce code est modifié par l'insertion, après l'article 961.1, des suivants :

«**961.2.** Le prix de tout contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus doit, avant l'ouverture des soumissions, le cas échéant, et la conclusion du contrat, avoir fait l'objet d'une estimation établie par la municipalité.

«**961.3.** Toute municipalité publie et tient à jour, sur Internet, une liste des contrats qu'elle conclut et qui comportent une dépense d'au moins 25 000 \$. Cette liste doit être intelligible et facilement accessible.

Le ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire peut édicter des règles concernant la forme dans laquelle doit être présenté le contenu de la liste.

Cette liste doit être mise à jour au moins une fois par mois. Elle contient, à l'égard de chaque contrat, les renseignements suivants :

1° dans le cas d'un contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus, le prix du contrat tel que préalablement estimé par la municipalité conformément à l'article 961.2;

2° le prix du contrat, le nom de la personne avec laquelle il a été conclu et, s'il s'agit d'un contrat comportant une option de renouvellement, le montant total de la dépense prévue compte tenu de l'ensemble des options;

3° l'objet du contrat.

Dans le cas d'un contrat assujéti à l'une ou l'autre des règles d'adjudication prévues aux articles 935 et 936 ou au règlement pris en vertu de l'article 938.0.1 ou 938.1.1, la liste contient également les renseignements suivants :

1° le nom de chaque soumissionnaire;

2° le montant de chaque soumission;

3° l'identification des soumissions jugées conformes.

Dans le cas d'un contrat conclu de gré à gré, la liste mentionne, le cas échéant, la disposition de la loi ou du règlement pris en vertu de l'article 938.0.1 en vertu de laquelle le contrat pouvait être accordé sans demande de soumissions.

Dans tous les cas, la liste fait également mention, dès que possible à la fin de l'exécution d'un contrat, du montant total de la dépense effectivement faite.

Les renseignements prévus aux troisième, quatrième, cinquième et sixième alinéas doivent, à l'égard d'un contrat, demeurer publiés sur Internet pour une période minimale de trois ans, à compter de la date de publication du renseignement prévu au sixième alinéa le concernant.

«**961.4.** La liste prévue à l'article 961.3 est publiée dans le site Internet de la municipalité ou, dans le cas d'une municipalité locale qui n'en possède pas, dans celui de la municipalité régionale de comté dont le territoire comprend celui de la municipalité locale.

À défaut d'un tel site, la liste est publiée dans un autre site, dont la municipalité donne un avis public de l'adresse au moins une fois par année.

«**961.5.** Aucun paiement lié à un contrat comportant une dépense d'au moins 25 000 \$ et ayant pour effet que plus de 10 % de cette dépense soit payée ne peut être effectué avant que ne soient publiés, à l'égard de ce contrat, les renseignements visés aux troisième, quatrième et cinquième alinéas de l'article 961.3.

De plus, un paiement final ne peut être effectué que si le renseignement visé au sixième alinéa de cet article est également publié. ».

## LOI SUR LA COMMUNAUTÉ MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL

**28.** La Loi sur la Communauté métropolitaine de Montréal (L.R.Q., chapitre C-37.01) est modifiée par l'insertion, après l'article 105, des suivants :

«**105.1.** Le prix de tout contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus doit, avant l'ouverture des soumissions, le cas échéant, et la conclusion du contrat, avoir fait l'objet d'une estimation établie par la Communauté.

«**105.2.** La Communauté publie et tient à jour, sur Internet, une liste des contrats qu'elle conclut et qui comportent une dépense d'au moins 25 000 \$. Cette liste doit être intelligible et facilement accessible.

Le ministre peut édicter des règles concernant la forme dans laquelle doit être présenté le contenu de la liste.

Cette liste doit être mise à jour au moins une fois par mois. Elle contient, à l'égard de chaque contrat, les renseignements suivants :

1° dans le cas d'un contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus, le prix du contrat tel que préalablement estimé par la Communauté conformément à l'article 105.1 ;

2° le prix du contrat, le nom de la personne avec laquelle il a été conclu et, s'il s'agit d'un contrat comportant une option de renouvellement, le montant total de la dépense prévue compte tenu de l'ensemble des options ;

3° l'objet du contrat.

Dans le cas d'un contrat assujéti à l'une ou l'autre des règles d'adjudication prévues à l'article 106 ou au règlement pris en vertu de l'article 112.1 ou 113.1, la liste contient également les renseignements suivants :

1° le nom de chaque soumissionnaire ;

2° le montant de chaque soumission ;

3° l'identification des soumissions jugées conformes.

Dans le cas d'un contrat conclu de gré à gré, la liste mentionne, le cas échéant, la disposition de la loi ou du règlement pris en vertu de l'article 112.1 en vertu de laquelle le contrat pouvait être accordé sans demande de soumissions.

Dans tous les cas, la liste fait également mention, dès que possible à la fin de l'exécution d'un contrat, du montant total de la dépense effectivement faite.

Les renseignements prévus aux troisième, quatrième, cinquième et sixième alinéas doivent, à l'égard d'un contrat, demeurer publiés sur Internet pour une période minimale de trois ans, à compter de la date de publication du renseignement prévu au sixième alinéa le concernant.

« **105.3.** La liste prévue à l'article 105.2 est publiée dans le site Internet de la Communauté.

« **105.4.** Aucun paiement lié à un contrat comportant une dépense d'au moins 25 000 \$ et ayant pour effet que plus de 10 % de cette dépense soit payée ne peut être effectué avant que ne soient publiés, à l'égard de ce contrat, les renseignements visés aux troisième, quatrième et cinquième alinéas de l'article 105.2.

De plus, un paiement final ne peut être effectué que si le renseignement visé au sixième alinéa de cet article est également publié. ».

**29.** L'article 108 de cette loi, modifié par l'article 35 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par l'insertion, au début du sixième alinéa, de la phrase suivante : « Malgré l'article 9 de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1) et jusqu'à l'ouverture des soumissions, ne peut être divulgué un renseignement permettant de connaître le nombre ou l'identité des personnes qui ont présenté une soumission ou qui ont demandé une copie de la demande de soumissions ou d'un document auquel elle renvoie. ».

**30.** L'article 112 de cette loi est modifié par le remplacement de « de l'article 112.1 » par « des articles 112.1 et 113.1 ».

**31.** L'article 113 de cette loi est modifié par le remplacement, dans le premier alinéa, de « au règlement prévu à l'article 112.1 » par « à l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 112.1 et 113.1 ».

**32.** Cette loi est modifiée par l'insertion, après l'article 113, des articles suivants :

« **113.1.** Dans le respect de tout accord intergouvernemental de libéralisation des marchés publics applicable à la Communauté, le gouvernement peut, par règlement, déterminer toute autorisation, condition ou règle d'attribution, en outre de celles prévues dans la présente loi, à laquelle est assujéti un contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa de l'article 106 ou à l'article 112.2.

Le règlement peut prévoir des catégories de contrats, combiner des catégories et déterminer des autorisations, conditions ou règles d'attribution différentes selon les catégories ou combinaisons.

« **113.2.** La Communauté doit adopter une politique de gestion contractuelle.

Une telle politique est applicable à tout contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa de l'article 106 ou à l'article 112.2.

La politique doit notamment prévoir :

1° des mesures visant à assurer que tout soumissionnaire ou l'un de ses représentants n'a pas communiqué ou tenté de communiquer, dans le but de l'influencer, avec un des membres du comité de sélection relativement à la demande de soumissions pour laquelle il a présenté une soumission ;

2° des mesures favorisant le respect des lois applicables qui visent à lutter contre le truquage des offres ;

3° des mesures ayant pour but de prévenir les gestes d'intimidation, de trafic d'influence ou de corruption ;

4° des mesures ayant pour but de prévenir les situations de conflits d'intérêts ;

5° des mesures ayant pour but de prévenir toute autre situation susceptible de compromettre l'impartialité et l'objectivité du processus de demandes de soumissions et de la gestion du contrat qui en résulte.

Un règlement du ministre peut obliger la Communauté à prévoir dans sa politique toute mesure qu'il détermine. Ce règlement doit préciser le délai dans lequel la Communauté doit prévoir la mesure dans sa politique.

L'article 118.2 s'applique uniquement, en ce qui concerne le non-respect d'une mesure prévue dans la politique, dans le cas d'un contrat dont le processus d'attribution a commencé après la date à compter de laquelle la mesure est prévue dans la politique.»

**33.** L'article 114 de cette loi est modifié par l'insertion, dans le deuxième alinéa et après le numéro «112.2», de «et le règlement pris en vertu de l'article 113.1».

**34.** L'article 118.2 de cette loi est modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après les mots «le membre du conseil», de «qui, sciemment, ne respecte pas l'interdiction prévue au sixième alinéa de l'article 108 ou» ;

2° par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot «règles», des mots «ou les mesures, selon le cas,» ;

3° par le remplacement, dans le premier alinéa, de «ou dans le règlement pris en vertu de l'article 112.1» par «, dans l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 112.1 et 113.1 ou dans la politique adoptée en vertu de l'article 113.2».

## LOI SUR LA COMMUNAUTÉ MÉTROPOLITAINE DE QUÉBEC

**35.** La Loi sur la Communauté métropolitaine de Québec (L.R.Q., chapitre C-37.02) est modifiée par l'insertion, après l'article 98, des suivants :

«**98.1.** Le prix de tout contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus doit, avant l'ouverture des soumissions, le cas échéant, et la conclusion du contrat, avoir fait l'objet d'une estimation établie par la Communauté.

«**98.2.** La Communauté publie et tient à jour, sur Internet, une liste des contrats qu'elle conclut et qui comportent une dépense d'au moins 25 000 \$. Cette liste doit être intelligible et facilement accessible.

Le ministre peut édicter des règles concernant la forme dans laquelle doit être présenté le contenu de la liste.

Cette liste doit être mise à jour au moins une fois par mois. Elle contient, à l'égard de chaque contrat, les renseignements suivants :

1° dans le cas d'un contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus, le prix du contrat tel que préalablement estimé par la Communauté conformément à l'article 98.1 ;

2° le prix du contrat, le nom de la personne avec laquelle il a été conclu et, s'il s'agit d'un contrat comportant une option de renouvellement, le montant total de la dépense prévue compte tenu de l'ensemble des options ;

3° l'objet du contrat.

Dans le cas d'un contrat assujéti à l'une ou l'autre des règles d'adjudication prévues à l'article 99 ou au règlement pris en vertu de l'article 105.1 ou 106.1, la liste contient également les renseignements suivants :

1° le nom de chaque soumissionnaire ;

2° le montant de chaque soumission ;

3° l'identification des soumissions jugées conformes.

Dans le cas d'un contrat conclu de gré à gré, la liste mentionne, le cas échéant, la disposition de la loi ou du règlement pris en vertu de l'article 105.1 en vertu de laquelle le contrat pouvait être accordé sans demande de soumissions.

Dans tous les cas, la liste fait également mention, dès que possible à la fin de l'exécution d'un contrat, du montant total de la dépense effectivement faite.

Les renseignements prévus aux troisième, quatrième, cinquième et sixième alinéas doivent, à l'égard d'un contrat, demeurer publiés sur Internet pour une période minimale de trois ans, à compter de la date de publication du renseignement prévu au sixième alinéa le concernant.

«**98.3.** La liste prévue à l'article 98.2 est publiée dans le site Internet de la Communauté.

«**98.4.** Aucun paiement lié à un contrat comportant une dépense d'au moins 25 000 \$ et ayant pour effet que plus de 10 % de cette dépense soit payée ne peut être effectué avant que ne soient publiés, à l'égard de ce contrat, les renseignements visés aux troisième, quatrième et cinquième alinéas de l'article 98.2.

De plus, un paiement final ne peut être effectué que si le renseignement visé au sixième alinéa de cet article est également publié. ».

**36.** L'article 101 de cette loi, modifié par l'article 37 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par l'insertion, au début du sixième alinéa, de la phrase suivante : « Malgré l'article 9 de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1) et jusqu'à l'ouverture des soumissions, ne peut être divulgué un renseignement permettant de connaître le nombre ou l'identité des personnes qui ont présenté une soumission ou qui ont demandé une copie de la demande de soumissions ou d'un document auquel elle renvoie. ».

**37.** L'article 105 de cette loi est modifié par le remplacement de « de l'article 105.1 » par « des articles 105.1 et 106.1 ».

**38.** L'article 106 de cette loi est modifié par le remplacement, dans le premier alinéa, de « au règlement prévu à l'article 105.1 » par « à l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 105.1 et 106.1 ».

**39.** Cette loi est modifiée par l'insertion, après l'article 106, des articles suivants :

« **106.1.** Dans le respect de tout accord intergouvernemental de libéralisation des marchés publics applicable à la Communauté, le gouvernement peut, par règlement, déterminer toute autorisation, condition ou règle d'attribution, en outre de celles prévues dans la présente loi, à laquelle est assujetti un contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa de l'article 99 ou à l'article 105.2.

Le règlement peut prévoir des catégories de contrats, combiner des catégories et déterminer des autorisations, conditions ou règles d'attribution différentes selon les catégories ou combinaisons.

« **106.2.** La Communauté doit adopter une politique de gestion contractuelle.

Une telle politique est applicable à tout contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa de l'article 99 ou à l'article 105.2.

La politique doit notamment prévoir :

1° des mesures visant à assurer que tout soumissionnaire ou l'un de ses représentants n'a pas communiqué ou tenté de communiquer, dans le but de l'influencer, avec un des membres du comité de sélection relativement à la demande de soumissions pour laquelle il a présenté une soumission ;

2° des mesures favorisant le respect des lois applicables qui visent à lutter contre le truquage des offres ;

3° des mesures ayant pour but de prévenir les gestes d'intimidation, de trafic d'influence ou de corruption ;

4° des mesures ayant pour but de prévenir les situations de conflits d'intérêts ;

5° des mesures ayant pour but de prévenir toute autre situation susceptible de compromettre l'impartialité et l'objectivité du processus de demandes de soumissions et de la gestion du contrat qui en résulte.

Un règlement du ministre peut obliger la Communauté à prévoir dans sa politique toute mesure qu'il détermine. Ce règlement doit préciser le délai dans lequel la Communauté doit prévoir la mesure dans sa politique.

L'article 111.2 s'applique uniquement, en ce qui concerne le non-respect d'une mesure prévue dans la politique, dans le cas d'un contrat dont le processus d'attribution a commencé après la date à compter de laquelle la mesure est prévue dans la politique.».

**40.** L'article 107 de cette loi est modifié par l'insertion, dans le deuxième alinéa et après le numéro «105.2», de «et le règlement pris en vertu de l'article 106.1».

**41.** L'article 111.2 de cette loi est modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après les mots «le membre du conseil», de «qui, sciemment, ne respecte pas l'interdiction prévue au sixième alinéa de l'article 101 ou» ;

2° par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot «règles», des mots «ou les mesures, selon le cas,» ;

3° par le remplacement, dans le premier alinéa, de «ou dans le règlement pris en vertu de l'article 105.1» par «, dans l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 105.1 et 106.1 ou dans la politique adoptée en vertu de l'article 106.2».

## LOI SUR LES COMPÉTENCES MUNICIPALES

**42.** L'article 17.3 de la Loi sur les compétences municipales (L.R.Q., chapitre C-47.1) est modifié :

1° par l'insertion, avant le numéro «573», de «477.4 à 477.7 et» ;

2° par l'insertion, après le numéro «938.4», de «et 961.2 à 961.5» ;

3° par l'addition, à la fin, de la phrase suivante: «Cet exploitant est réputé être une municipalité pour l'application de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 de la Loi sur les cités et villes ou des articles 938.0.1 et 938.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 938.1.2 du Code municipal du Québec, selon le cas.» ;

4° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

«Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où l'exploitant ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes ou de l'article 961.3 du Code municipal du Québec doit être

publiée dans tout autre site que l'exploitant détermine ; l'exploitant donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de chaque municipalité locale ou de chaque municipalité régionale de comté visée au premier alinéa. ».

**43.** L'article 111.0.2 de cette loi est modifié :

1° par l'insertion, avant le numéro « 573 », de « 477.4 à 477.7 et » ;

2° par l'insertion, après le numéro « 938.4 », de « et 961.2 à 961.5 » ;

3° par l'addition, à la fin, de la phrase suivante : « Cet exploitant est réputé être une municipalité pour l'application de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 573.3.0.1 et 573.3.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 573.3.1.2 de la Loi sur les cités et villes ou des articles 938.0.1 et 938.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 938.1.2 du Code municipal du Québec, selon le cas. » ;

4° par l'addition de l'alinéa suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où l'exploitant ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes ou de l'article 961.3 du Code municipal du Québec doit être publiée dans tout autre site que l'exploitant détermine ; l'exploitant donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de chaque municipalité régionale de comté ou de chaque municipalité locale visée au premier alinéa. ».

**44.** L'article 119 de cette loi est modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot « contrats », de « et les articles 961.2 à 961.5 de ce code » ;

2° par le remplacement, dans le deuxième alinéa, de « du règlement pris en vertu de l'article 938.0.1 » par « de l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 938.0.1 et 938.1.1 et du quatrième alinéa de l'article 938.1.2 » ;

3° par l'addition, à la fin, de l'alinéa suivant :

« Parmi les adaptations que requiert l'application du premier alinéa, les suivantes sont applicables : dans le cas où la personne visée à l'article 117 ne possède pas de site Internet, la liste visée au premier alinéa de l'article 961.3 du Code municipal du Québec doit être publiée dans tout autre site que la personne détermine ; la personne donne un avis public de l'adresse de ce site au moins une fois par année ; cet avis doit être publié dans un journal diffusé sur le territoire de la municipalité régionale de comté. ».

LOI SUR LE MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES, DES  
RÉGIONS ET DE L'OCCUPATION DU TERRITOIRE

**45.** L'article 12 de la Loi sur le ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire (L.R.Q., chapitre M-22.1) est modifié :

1° par le remplacement des mots «à un conseil municipal» par les mots «au conseil d'un organisme municipal» ;

2° par le remplacement des mots «la municipalité» par les mots «l'organisme».

**46.** L'article 13 de cette loi est remplacé par le suivant :

«**13.** Les avis ou les recommandations mentionnés à l'article 12 sont transmis, par lettre recommandée ou certifiée, au premier dirigeant et au secrétaire de l'organisme municipal. Le premier dirigeant et le secrétaire sont tenus d'en saisir le conseil à la première séance ordinaire que tient celui-ci après leur réception.

Si le ministre l'ordonne dans sa lettre, le secrétaire doit publier celle-ci ou, le cas échéant, un résumé fourni par le ministre, en la manière prescrite pour la publication des avis publics de l'organisme municipal ou, à défaut de règles pour la publication de tels avis, en la manière prescrite par le ministre.

Pour l'application du présent article, on entend par :

«premier dirigeant» : dans le cas d'une municipalité locale, d'une municipalité régionale de comté ou d'une communauté métropolitaine et de tout autre organisme municipal, respectivement, le maire, le préfet ou le président ;

«secrétaire» :

1° dans le cas d'une municipalité locale ou d'une municipalité régionale de comté, le secrétaire-trésorier ou le greffier ;

2° dans le cas d'une communauté métropolitaine ou de tout autre organisme municipal, le secrétaire.».

**47.** L'article 14 de cette loi, modifié par l'article 72 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par le remplacement de la première phrase du premier alinéa par la suivante : «Le ministre peut, à la suite d'une vérification effectuée en vertu de l'article 15 ou d'une enquête tenue en vertu de l'article 16 ou en vertu du paragraphe 1 de l'article 22 de la Loi sur la Commission municipale (chapitre C-35), donner des directives au conseil de l'organisme municipal qui est concerné par la vérification ou l'enquête.».

**48.** Cette loi est modifiée par l'insertion, après l'article 14, du suivant :

« **14.1.** Le ministre publie tout avis, toute recommandation et toute directive donnés en vertu de l'un ou l'autre des articles 12 et 14 dans le site Internet du ministère. ».

**49.** L'article 15 de cette loi est modifié :

1° par le remplacement du premier alinéa par le suivant :

« **15.** Une personne désignée, par écrit, par le ministre pour effectuer une vérification peut, afin de s'assurer de la bonne exécution des lois qui relèvent de la responsabilité du ministre :

1° avoir accès, à toute heure raisonnable, au bureau d'un organisme municipal ;

2° examiner et tirer copie de tout document relatif aux affaires de l'organisme municipal ;

3° exiger, de tout fonctionnaire, employé ou membre d'un conseil de l'organisme municipal, tout renseignement ou tout document relatif à l'application des lois qui relèvent de la responsabilité du ministre. » ;

2° par l'insertion, après le premier alinéa, du suivant :

« Toute personne qui a la garde, la possession ou le contrôle de tels documents doit, sur demande, en donner communication à la personne désignée par le ministre. » ;

3° par le remplacement, dans le deuxième alinéa, des mots « toutes les municipalités ou ne viser qu'une ou un groupe d'entre elles » par les mots « tous les organismes municipaux ou ne viser qu'un groupe ou qu'un seul d'entre eux » ;

4° par le remplacement du troisième alinéa par le suivant :

« La personne désignée qui effectue une vérification en fait rapport au ministre. ».

**50.** L'article 16 de cette loi est modifié :

1° par le remplacement des mots « un fonctionnaire du ministère » par les mots « une personne » ;

2° par le remplacement des mots « d'une municipalité » par les mots « d'un organisme municipal ».

**51.** L'article 17 de cette loi est modifié :

1° par le remplacement des mots «Un fonctionnaire désigné» par les mots «Une personne désignée» ;

2° par le remplacement des mots «la municipalité visitée» par les mots «l'organisme municipal visité».

**52.** Cette loi est modifiée par l'insertion, après l'article 17, du suivant :

«**17.0.1.** Pour l'application des articles 12 à 17, on entend par «organisme municipal» une personne morale visée à l'article 107.7 de la Loi sur les cités et villes (chapitre C-19) ou un organisme municipal au sens de l'article 5 de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1) ou de l'article 307 de la Loi sur les élections et les référendums dans les municipalités (chapitre E-2.2).».

## LOI SUR LES SOCIÉTÉS DE TRANSPORT EN COMMUN

**53.** La Loi sur les sociétés de transport en commun (L.R.Q., chapitre S-30.01) est modifiée par l'insertion, avant l'article 93, des suivants :

«**92.1.** Le prix de tout contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus doit, avant l'ouverture des soumissions, le cas échéant, et la conclusion du contrat, avoir fait l'objet d'une estimation établie par la société.

«**92.2.** La société publie et tient à jour, sur Internet, une liste des contrats qu'elle conclut et qui comportent une dépense d'au moins 25 000 \$. Cette liste doit être intelligible et facilement accessible.

Le ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire peut édicter des règles concernant la forme dans laquelle doit être présenté le contenu de la liste.

Cette liste doit être mise à jour au moins une fois par mois. Elle contient, à l'égard de chaque contrat, les renseignements suivants :

1° dans le cas d'un contrat qui comporte une dépense de 100 000 \$ ou plus, le prix du contrat tel que préalablement estimé par la société conformément à l'article 92.1 ;

2° le prix du contrat, le nom de la personne avec laquelle il a été conclu et, s'il s'agit d'un contrat comportant une option de renouvellement, le montant total de la dépense prévue compte tenu de l'ensemble des options ;

3° l'objet du contrat.

Dans le cas d'un contrat assujéti à l'une ou l'autre des règles d'adjudication prévues à l'article 93 ou au règlement pris en vertu de l'article 100 ou 103.1, la liste contient également les renseignements suivants :

- 1° le nom de chaque soumissionnaire ;
- 2° le montant de chaque soumission ;
- 3° l'identification des soumissions jugées conformes.

Dans le cas d'un contrat conclu de gré à gré, la liste mentionne, le cas échéant, la disposition de la loi ou du règlement pris en vertu de l'article 100 en vertu de laquelle le contrat pouvait être accordé sans demande de soumissions.

Dans tous les cas, la liste fait également mention, dès que possible à la fin de l'exécution d'un contrat, du montant total de la dépense effectivement faite.

Les renseignements prévus aux troisième, quatrième, cinquième et sixième alinéas doivent, à l'égard d'un contrat, demeurer publiés sur Internet pour une période minimale de trois ans, à compter de la date de publication du renseignement prévu au sixième alinéa le concernant.

«**92.3.** La liste prévue à l'article 92.2 est publiée dans le site Internet de la société.

«**92.4.** Aucun paiement lié à un contrat comportant une dépense d'au moins 25 000 \$ et ayant pour effet que plus de 10 % de cette dépense soit payée ne peut être effectué avant que ne soient publiés, à l'égard de ce contrat, les renseignements visés aux troisième, quatrième et cinquième alinéas de l'article 92.2.

De plus, un paiement final ne peut être effectué que si le renseignement visé au sixième alinéa de cet article est également publié. ».

**54.** L'article 95 de cette loi, modifié par les articles 87 et 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par l'insertion, au début du sixième alinéa, de la phrase suivante : « Malgré l'article 9 de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1) et jusqu'à l'ouverture des soumissions, ne peut être divulgué un renseignement permettant de connaître le nombre ou l'identité des personnes qui ont présenté une soumission ou qui ont demandé une copie de la demande de soumissions ou d'un document auquel elle renvoie. ».

**55.** L'article 99 de cette loi est modifié par le remplacement de « de l'article 100 » par « des articles 100 et 103.1 ».

**56.** L'article 103 de cette loi, modifié par l'article 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par le remplacement, dans le premier alinéa, de « au règlement prévu à l'article 100 » par « à l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 100 et 103.1 ».

**57.** Cette loi est modifiée par l'insertion, après l'article 103, des articles suivants :

« **103.1.** Dans le respect de tout accord intergouvernemental de libéralisation des marchés publics applicable à la société, le gouvernement peut, par règlement, déterminer toute autorisation, condition ou règle d'attribution, en outre de celles prévues dans la présente loi, à laquelle est assujetti un contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa de l'article 93 ou à l'article 101.

Le règlement peut prévoir des catégories de contrats, combiner des catégories et déterminer des autorisations, conditions ou règles d'attribution différentes selon les catégories ou combinaisons.

« **103.2.** Une société doit adopter une politique de gestion contractuelle.

Une telle politique est applicable à tout contrat, y compris un contrat qui n'est pas visé à l'un des paragraphes du premier alinéa de l'article 93 ou à l'article 101.

La politique doit notamment prévoir :

1° des mesures visant à assurer que tout soumissionnaire ou l'un de ses représentants n'a pas communiqué ou tenté de communiquer, dans le but de l'influencer, avec un des membres du comité de sélection relativement à la demande de soumissions pour laquelle il a présenté une soumission ;

2° des mesures favorisant le respect des lois applicables qui visent à lutter contre le truquage des offres ;

3° des mesures ayant pour but de prévenir les gestes d'intimidation, de trafic d'influence ou de corruption ;

4° des mesures ayant pour but de prévenir les situations de conflits d'intérêts ;

5° des mesures ayant pour but de prévenir toute autre situation susceptible de compromettre l'impartialité et l'objectivité du processus de demandes de soumissions et de la gestion du contrat qui en résulte.

Un règlement du ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire peut obliger la société à prévoir dans sa politique toute mesure qu'il détermine. Ce règlement doit préciser le délai dans lequel la société doit prévoir la mesure dans sa politique.

L'article 108.2 s'applique uniquement, en ce qui concerne le non-respect d'une mesure prévue dans la politique, dans le cas d'un contrat dont le processus d'attribution a commencé après la date à compter de laquelle la mesure est prévue dans la politique. ».

**58.** L'article 104 de cette loi est modifié par l'insertion, dans le deuxième alinéa et après le numéro «101», de «et le règlement pris en vertu de l'article 103.1».

**59.** L'article 108.2 de cette loi est modifié :

1° par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot «administration», de «qui, sciemment, ne respecte pas l'interdiction prévue au sixième alinéa de l'article 95 ou» ;

2° par l'insertion, dans le premier alinéa et après le mot «règles», des mots «ou les mesures, selon le cas,» ;

3° par le remplacement, dans le premier alinéa, de «ou dans le règlement pris en vertu de l'article 100» par «, dans l'un ou l'autre des règlements pris en vertu des articles 100 et 103.1 ou dans la politique adoptée en vertu de l'article 103.2».

**60.** L'article 262 de cette loi, modifié par l'article 109 du chapitre 26 des lois de 2009, est de nouveau modifié par le remplacement du numéro «93» par le numéro «92.1».

#### DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALE

**61.** L'article 477.4 de la Loi sur les cités et villes (L.R.Q., chapitre C-19), l'article 961.2 du Code municipal du Québec (L.R.Q., chapitre C-27.1), l'article 105.1 de la Loi sur la Communauté métropolitaine de Montréal (L.R.Q., chapitre C-37.01), l'article 98.1 de la Loi sur la Communauté métropolitaine de Québec (L.R.Q., chapitre C-37.02) et l'article 92.1 de la Loi sur les sociétés de transport en commun (L.R.Q., chapitre S-30.01), édictés par les articles 10, 27, 28, 35 et 53, s'appliquent à l'égard de tout contrat dont le processus d'attribution a commencé après le 1<sup>er</sup> avril 2010.

**62.** Les articles 477.5 et 477.7 de la Loi sur les cités et villes, les articles 961.3 et 961.5 du Code municipal du Québec, les articles 105.2 et 105.4 de la Loi sur la Communauté métropolitaine de Montréal, les articles 98.2 et 98.4 de la Loi sur la Communauté métropolitaine de Québec et les articles 92.2 et 92.4 de la Loi sur les sociétés de transport en commun, édictés par les articles 10, 27, 28, 35 et 53, s'appliquent à l'égard de tout contrat conclu à compter du 1<sup>er</sup> avril 2010.

**63.** La politique de gestion contractuelle prévue à l'un ou l'autre des articles 573.3.1.2 de la Loi sur les cités et villes, 938.1.2 du Code municipal du Québec, 113.2 de la Loi sur la Communauté métropolitaine de Montréal,

106.2 de la Loi sur la Communauté métropolitaine de Québec et 103.2 de la Loi sur les sociétés de transport en commun, édictés par les articles 14, 23, 32, 39 et 57, doit être adoptée au plus tard le 1<sup>er</sup> avril 2010.

**64.** Toute municipalité doit, au plus tard le 1<sup>er</sup> avril 2010, publier dans le même site Internet que celui où doit être publiée la liste visée, selon le cas, à l'article 477.5 de la Loi sur les cités et villes ou à l'article 961.3 du Code municipal du Québec, édictés en vertu des articles 10 et 27, toute liste visée, selon le cas, à l'article 474.1 de la Loi sur les cités et villes ou à l'article 955 du Code municipal du Québec et déposée en 2008 et 2009.

**65.** La présente loi entre en vigueur le (*indiquer ici la date de la sanction de la présente loi*), à l'exception de l'article 11, du paragraphe 1<sup>o</sup> de l'article 17, de l'article 20, du paragraphe 1<sup>o</sup> de l'article 26, de l'article 29, du paragraphe 1<sup>o</sup> de l'article 34, de l'article 36, du paragraphe 1<sup>o</sup> de l'article 41, de l'article 54 et du paragraphe 1<sup>o</sup> de l'article 59 qui entreront en vigueur à la date fixée par le gouvernement.

---

## Plan d'intervention relatif à l'octroi des contrats municipaux

---



## Plan d'intervention relatif à l'octroi des contrats municipaux

1<sup>re</sup> phase : Avant fin 2009 (Projet de loi)

2<sup>e</sup> phase :  
Printemps 2010

Un plan d'intervention qui permet :

**AUX CITOYENS** d'être mieux informés

**AUX ÉLUS MUNICIPAUX** d'être mieux outillés pour assurer une saine gestion des contrats municipaux

Un plan d'intervention qui s'applique :

**AUX ORGANISMES MUNICIPAUX**, notamment les municipalités et les MRC

**À TOUS LES TYPES DE CONTRATS MUNICIPAUX** de plus de 25 000 \$

### MEILLEUR CONTRÔLE PAR LE MINISTÈRE

Renforcement des pouvoirs de vérification

- > Pouvoir de vérification sur plainte ou à l'initiative du Ministère
- > Pouvoir d'exiger tout document ou tout renseignement de tout fonctionnaire, employé ou élu municipaux
- > Ajout de nouveaux vérificateurs
- > Vérifications prioritaires dans la région métropolitaine

Pouvoir de donner des directives à la municipalité à la suite d'une vérification

- > Publication des directives sur le site Web du Ministère
- > Obligation pour la municipalité de s'y conformer et d'apporter les mesures correctrices
- > Obligation pour la municipalité de les rendre publiques de la manière prescrite par le ministre

### RESSERREMENT DES RÈGLES POUR LES CONTRATS MUNICIPAUX

Obligation de non-divulgaration

- > Avant l'ouverture des soumissions, interdiction de divulguer le nom et le nombre des soumissionnaires ou personne qui demande les documents

Pouvoir réglementaire pour encadrer davantage l'attribution des contrats municipaux, à titre d'exemple :

- > Obligation de fournir une attestation du ministère du Revenu
- > Obligation d'inclure aux appels d'offres une clause sur le juste prix

Obligation pour une municipalité d'adopter une politique de gestion contractuelle avec contenu obligatoire

### PLUS GRANDE TRANSPARENCE POUR LES CITOYENS

Obligation pour les municipalités d'assurer une meilleure diffusion des informations sur l'octroi des contrats

- > Sur le site Web d'une municipalité, d'une MRC ou autres
- > Informations détaillées après ouverture des soumissions : soumissionnaires, soumissions retenues, prix estimé, prix payé, hausses de coûts, informations sur les contrats de gré à gré
- > Présentées de façon claire et intelligible
- > Selon la forme prescrite par le ministre
- > Mises à jour mensuellement
- > Accessibles pour une période de 3 ans

### MESURES À VENIR

Projet de loi sur l'éthique dans le milieu municipal

- > Code d'éthique obligatoire pour chaque municipalité
- > Formation des élus (formation déjà en cours)

Renforcement des règles d'octroi des contrats à la suite des :

- > Recommandations du groupe conseil sur l'octroi des contrats municipaux

Renforcement des règles par loi ou par règlement

---

**OCDE, Lignes directrices pour la lutte  
contre les soumissions concertées dans  
les marchés publics – Pour une dépense  
optimisée des fonds publics  
par le gouvernement**

---





## **LIGNES DIRECTRICES POUR LA LUTTE CONTRE LES SOUMISSIONS CONCERTÉES DANS LES MARCHÉS PUBLICS**

Pour une dépense optimisée des fonds publics par  
les gouvernements

CONCURRENCE – LA CLÉ POUR LA PRODUCTIVITÉ ET LA CROISSANCE



## 1. INTRODUCTION

On se trouve en présence de soumissions concertées (ou d'offres collusoires) lorsque des entreprises censées se livrer concurrence dans des conditions de secret s'entendent pour majorer les prix ou diminuer la qualité de biens ou de services au détriment d'acquéreurs souhaitant se procurer des biens ou services par voie d'appel à la concurrence. Les organismes publics et privés utilisent souvent une procédure d'appel à la concurrence pour optimiser leurs dépenses. Il est souhaitable d'obtenir des prix d'un bas niveau et/ou des produits de meilleure qualité parce qu'ainsi des ressources sont économisées ou peuvent servir à acquérir d'autres biens et services. Une procédure concurrentielle ne peut aboutir à des prix plus bas, à une meilleure qualité et à plus d'innovation que si les entreprises se font véritablement concurrence (c'est-à-dire, fixent leurs conditions en toute honnêteté et en toute indépendance). Les soumissions concertées peuvent être particulièrement nocives dans le domaine des marchés publics<sup>1</sup>. Ces collusions coûtent des ressources aux acquéreurs et aux contribuables, entament la confiance du public dans les procédures d'appel à la concurrence et annihilent les effets bénéfiques d'un marché concurrentiel.

Les soumissions concertées sont illicites dans tous les pays membres de l'OCDE et elles peuvent donner lieu à des enquêtes et à des sanctions en vertu du droit de la concurrence. Dans plusieurs pays membres de l'OCDE, les soumissions concertées constituent également une infraction pénale.

## 2. FORMES COURANTES DE SOUMISSIONS CONCERTÉES

Les soumissions concertées peuvent prendre de nombreuses formes, qui entravent toutes l'action menée par l'acheteur – souvent une administration nationale ou une collectivité locale – pour obtenir des biens et services au prix le plus bas possible. Fréquemment, les concurrents s'entendent par avance pour désigner l'entreprise qui soumettra l'offre gagnante pour un marché attribué par voie d'appel à la concurrence. L'un des objectifs courants de la collusion par soumissions concertées est de faire en sorte que l'offre gagnante soit plus élevée, de façon à majorer le bénéfice de l'entreprise qui aura soumis cette offre.

Les soumissions concertées comportent souvent divers mécanismes de répartition et de distribution, entre les parties à la collusion, des bénéfices supplémentaires obtenus grâce aux prix plus élevés auxquels a été attribué le marché. Par exemple, les concurrents qui acceptent de ne pas soumissionner ou de soumissionner à un prix non concurrentiel peuvent recevoir de l'attributaire du marché des contrats de sous-traitance ou d'approvisionnement, de manière à répartir le produit de l'offre illicite qui s'est traduite par un prix majoré. Mais certains schémas anciens de soumissions concertées peuvent reposer sur des méthodes plus raffinées, appliquées durant plusieurs mois ou plusieurs années, de désignation de l'entreprise qui remportera le marché ainsi que de contrôle et de répartition des gains liés aux soumissions concertées. Ces schémas peuvent également comporter des paiements de l'attributaire du

---

<sup>1</sup> Dans les pays de l'OCDE, les marchés publics représentent environ 15 % du PIB. Dans un grand nombre de pays non membres de l'OCDE, cette proportion est même plus forte. Voir OCDE, « Corruption dans les marchés publics : méthodes, acteurs et contre-mesures », 2007.

marché à une ou plusieurs des parties à la collusion. Cette compensation intervient souvent également en liaison avec la soumission d'offres de "couverture" (plus élevées)<sup>2</sup>.

Les individus et les entreprises peuvent mettre en œuvre des formes très variables de soumissions concertées, mais cette pratique se caractérise généralement par le recours à une ou plusieurs stratégies courantes, qui peuvent être combinées. Par exemple, les offres de couverture peuvent s'accompagner d'un système de rotation des offres. Ces stratégies se traduisent par des schémas de comportement que les responsables des marchés publics peuvent détecter, ce qui les aide à mettre à jour les soumissions concertées.

- **Offres de couverture.** L'offre de couverture (dite également "complémentaire", "de complaisance", "fictive", ou "symbolique") est la technique la plus fréquemment utilisée pour les soumissions concertées. Il y a offre de couverture lorsqu'un individu ou une entreprise accepte de soumettre une offre qui comporte au moins une des caractéristiques suivantes : (1) un concurrent accepte de soumettre une offre qui est plus élevée que celle de l'entreprise censée remporter le marché, (2) un concurrent soumet une offre dont on sait qu'elle est trop élevée pour être acceptée, ou (3) un concurrent soumet une offre qui est assortie de conditions spéciales notoirement inacceptables par l'acheteur. Les offres de couverture visent à donner l'apparence d'une véritable concurrence.
- **Suppression d'offres.** Les schémas de suppression d'offres résultent d'accords entre concurrents par lesquels une ou plusieurs entreprises conviennent de ne pas soumissionner ou de retirer une offre faite précédemment, de façon que soit acceptée l'offre de l'entreprise censée remporter le marché. En définitive, la suppression d'offres signifie que l'entreprise ne soumet pas une offre pour examen final.
- **Rotation des offres.** Lorsqu'il y a rotation des offres, les entreprises parties à la collusion continuent de soumissionner, mais elles conviennent que chacune remportera à tour de rôle le marché. La rotation des offres peut prendre des formes très variables. Par exemple, les entreprises parties à la collusion pourront choisir d'attribuer à chacune d'entre elles une valeur monétaire approximativement égale correspondant à un certain groupe de marchés, ou d'attribuer des volumes correspondant à la taille de chaque entreprise.
- **Répartition des marchés.** Les concurrents procèdent à un "dépeçage" du marché et conviennent de ne pas se concurrencer pour certains clients ou certaines zones géographiques. Les entreprises concurrentes peuvent, par exemple, affecter certains clients ou types de clients à certaines entreprises, de façon que leurs concurrentes ne soumissionnent pas (ou ne soumettent qu'une offre de couverture) aux marchés passés par une certaine catégorie de clients potentiels. En contrepartie, le concurrent bénéficiaire ne soumettra pas d'offres concurrentielles pour les marchés passés par une certaine catégorie de clients réservée aux autres entreprises parties à l'accord.

---

<sup>2</sup> Dans la plupart des cas, le paiement compensatoire sera facilité par l'établissement d'une fausse facture pour opérations fictives de sous-traitance. Les contrats frauduleux de conseil peuvent être également employés à cet effet.

### 3. CARACTÉRISTIQUES DU SECTEUR, DU PRODUIT OU DU SERVICE CONTRIBUTANT À LA COLLUSION

Pour que les entreprises puissent mettre en œuvre avec succès un accord collusoire, elles doivent s'entendre sur des mesures communes en vue d'appliquer l'accord, de contrôler son respect par les autres entreprises et de sanctionner d'une manière ou d'une autre les entreprises qui ne s'y conforment pas. Les soumissions concertées peuvent être présentes dans toute activité économique, mais elles se produiront plus probablement dans certains secteurs en raison des caractéristiques particulières de l'activité ou du produit en cause. Ces caractéristiques ont tendance à favoriser les pratiques de soumissions concertées. Les indicateurs de soumissions concertées qu'on examinera ci-après peuvent être encore plus significatifs lorsque certains facteurs contributifs sont également à l'œuvre. Dans ce cas, les responsables des marchés publics doivent se montrer extrêmement vigilants. S'il est vrai que diverses caractéristiques propres à certains secteurs ou à certains produits se révèlent propices à une collusion, elles ne doivent pas nécessairement être toutes réunies pour que les soumissions concertées soient couronnées de succès.

- *Petit nombre d'entreprises.* La probabilité de soumissions concertées est plus forte lorsqu'un petit nombre d'entreprises fournissent le bien ou le service. Moins les vendeurs sont nombreux, plus il leur est facile de se concerter pour leurs soumissions.
- *Entrée sur le marché faible ou inexistante.* Lorsque peu d'entreprises sont récemment entrées sur le marché ou sont susceptibles d'y entrer parce que cette entrée est coûteuse, difficile ou lente, les entreprises opérant sur ce marché sont protégées des pressions concurrentielles que peuvent exercer de nouveaux entrants. Cette protection les aide pour d'éventuelles opérations de soumissions concertées.
- *Conditions du marché.* Les fortes variations de l'offre ou de la demande ont tendance à déstabiliser les accords conclus par les entreprises en vue de soumissions concertées. Si la demande du secteur public est constante et prévisible, le risque de collusion a tendance à s'amplifier. Mais en période de bouleversement ou d'incertitude économiques, l'incitation aux soumissions concertées s'accroît également, les entreprises s'efforçant de compenser un moindre volume d'affaires par des gains collusoires.
- *Associations professionnelles.* Les associations professionnelles<sup>3</sup> peuvent constituer pour les membres d'un secteur industriel ou commercial ou d'un secteur des services un mécanisme proconcurrentiel légitime lorsqu'il s'agit de promouvoir des normes, l'innovation et la concurrence. En revanche, lorsque leur objet est subverti au profit d'activités illicites et anticoncurrentielles, ces associations peuvent être utilisées par les dirigeants d'entreprises pour tenir des réunions et dissimuler leurs discussions en vue de la conclusion et de la mise en œuvre de soumissions concertées.
- *Offres répétitives.* Les marchés répétitifs augmentent la probabilité de collusion. La fréquence des appels à la concurrence aide les parties à un accord de soumissions

---

<sup>3</sup> Une association professionnelle rassemble les individus et entreprises ayant des intérêts commerciaux communs, qui se regroupent pour promouvoir leurs objectifs commerciaux ou professionnels.

concertées à se répartir les marchés. De plus, les parties à la collusion peuvent sanctionner une entreprise qui ne se conforme à l'accord en soumissionnant spécifiquement contre cette entreprise pour les marchés qu'elle devait initialement obtenir. Par conséquent, les marchés de biens ou services à caractère périodique peuvent nécessiter une action et une vigilance particulières pour empêcher les offres collusoires.

- *Produits ou services identiques ou simples.* Lorsque les produits ou services vendus sont identiques ou très similaires, les entreprises peuvent plus facilement s'entendre sur une structure commune de prix.
- *Peu de substituts, voire aucun.* Lorsqu'il n'y a que peu de produits de bonne qualité (voire aucun) pouvant se substituer aux produits ou services faisant l'objet du marché, les entreprises souhaitant soumissionner de façon concertée peuvent se livrer plus sûrement à cette pratique en sachant que l'acheteur n'a que peu de solutions de remplacement (voire aucune) et que, par conséquent, elles auront plus de chances d'obtenir des prix plus élevés.
- *Peu ou pas de changement technologique.* Peu ou pas d'innovation pour le produit ou service aide les entreprises à s'entendre et à préserver leurs accords dans la durée.

## LISTE DE VÉRIFICATION POUR LA CONCEPTION DE LA PROCÉDURE DE PASSATION DES MARCHÉS DANS L'OPTIQUE DE LA RÉDUCTION DES RISQUES DE SOUMISSIONS CONCERTÉES

Un grand nombre de mesures peuvent être prises pour promouvoir une concurrence plus efficace dans les marchés publics et réduire le risque de soumissions concertées. Les organismes qui passent ces marchés devraient envisager les mesures suivantes :

### 1. S'INFORMER AVANT DE CONCEVOIR LA PROCÉDURE DE PASSATION DES MARCHÉS

Rassembler des informations en ce qui concerne l'éventail des produits et/ou services disponibles sur le marché qui répondent aux besoins de l'acheteur et en ce qui concerne également les fournisseurs potentiels de ces produits ou services est le meilleur moyen pour les responsables des marchés publics de concevoir la procédure de passation du marché de façon à optimiser leur dépense. Il faut développer une expertise interne dès que possible.

- S'enquérir des caractéristiques du marché sur lequel l'achat sera effectué et des activités ou tendances récentes du secteur susceptibles d'influer sur la concurrence dans le cas d'espèce.
- Déterminer si le marché sur lequel l'achat sera effectué présente des caractéristiques telles qu'une collusion est plus probable<sup>1</sup>.
- Réunir des informations sur les fournisseurs potentiels, leurs produits, leurs prix et leurs coûts. Si possible, comparer les prix pratiqués pour les marchés B2B<sup>2</sup>.
- Rassembler des informations sur les modifications récentes des prix. S'informer sur les prix pratiqués dans les zones géographiques voisines et sur les prix des éventuels produits ou services de remplacement.
- S'informer sur les appels à la concurrence antérieurs pour des produits ou services identiques ou similaires.
- Contacter les autres acquéreurs et clients du secteur public qui ont récemment acheté des produits ou services similaires, afin de mieux connaître le marché et ses participants.
- En cas de recours à des consultants extérieurs pour mieux estimer les prix ou les coûts, veiller à ce qu'ils aient signé des engagements de confidentialité.

---

<sup>1</sup> Voir la section ci-dessus "Caractéristiques du secteur, du produit et du service contribuant à la collusion".

<sup>2</sup> Le sigle B2B est couramment utilisé pour désigner les opérations de commerce électronique entre entreprises.

## 2. CONCEVOIR LA PROCÉDURE D'APPEL À LA CONCURRENCE DE FAÇON À OBTENIR UNE PARTICIPATION POTENTIELLE MAXIMALE DE FOURNISSEURS VÉRITABLEMENT CONCURRENTE

Une plus vive concurrence pourra être obtenue si suffisamment de fournisseurs crédibles sont à même de répondre à l'appel à la concurrence et sont incités à se livrer concurrence pour le marché considéré. Par exemple, la participation à l'appel à la concurrence pourra être facilitée si les responsables des marchés publics réduisent les coûts de soumissionnement, fixent des conditions de participation qui ne limitent pas déraisonnablement la concurrence, ouvrent la participation aux entreprises d'autres régions ou d'autres pays, ou trouvent des solutions pour inciter les petites entreprises à participer, même si elles ne peuvent pas soumissionner pour la totalité du marché.

- Éviter les restrictions inutiles pouvant réduire le nombre de soumissionnaires remplissant les conditions requises. Fixer des conditions minimales proportionnées au volume et à la nature du marché qui est passé. Ne pas fixer des conditions minimales faisant obstacle à la participation, notamment en ce qui concerne la taille, la composition ou la nature des entreprises autorisées à soumissionner.
- Imposer de lourdes garanties financières aux soumissionnaires peut empêcher des petites entreprises remplissant par ailleurs les conditions requises de participer à l'appel à la concurrence. Si possible, veiller à ce que les sommes exigées ne soient pas supérieures à ce qui est nécessaire pour répondre à l'objectif souhaité, obtenir une garantie.
- Alléger autant que possible les contraintes pouvant entraver la participation des entreprises étrangères aux marchés publics.
- Dans toute la mesure du possible, qualifier les soumissionnaires au cours de la procédure d'appel à la concurrence pour prévenir les pratiques collusoires entre les membres d'un groupe préqualifié et pour faire en sorte que les entreprises se trouvent davantage dans l'incertitude quant au nombre et à l'identité des soumissionnaires. Éviter un délai très long entre la qualification et l'attribution des marchés, car cela peut faciliter la collusion.
- Réduire les coûts de préparation de l'offre. Une série de mesures peuvent être prises à cet effet :
  - Rationaliser la procédure d'appel à la concurrence dans la durée et pour les différents produits ou services (par exemple, utiliser les mêmes formulaires, demander le même type d'informations, etc.)<sup>3</sup>.
  - Regrouper les appels à la concurrence de façon à étaler les coûts fixes de préparation des soumissions.

---

<sup>3</sup> Rationaliser la préparation de l'offre ne doit pas néanmoins empêcher les responsables des marchés publics de chercher à améliorer constamment la procédure de passation des marchés (type de procédure, quantités achetées, calendrier, etc.).

- Établir des listes officielles d'entreprises agréées ou certifiées par des organismes officiels.
- Laisser aux entreprises un délai suffisant pour préparer et soumettre leur offre. Par exemple, envisager de rendre publiques bien à l'avance les informations concernant un projet de pipeline, en diffusant cette information dans les périodiques et sites web professionnels.
- Utiliser un système de soumission électronique, s'il en existe un.
- Chaque fois que possible, autoriser les offres pour certains lots ou objets du marché, ou pour des combinaisons de lots ou d'objets, plutôt que les offres portant uniquement sur l'ensemble du marché<sup>4</sup>. Par exemple, pour les marchés à gros volume, rechercher les éléments qui pourraient attirer les petites et moyennes entreprises et leur conviendraient.
- Ne pas disqualifier pour les marchés futurs ni radier immédiatement d'une liste de candidats les entreprises qui n'ont pas soumissionné à un appel à la concurrence récent.
- Faire preuve de souplesse en ce qui concerne le nombre d'entreprises auxquelles une offre est demandée. Par exemple, si l'on exige au départ cinq soumissionnaires, mais que trois entreprises seulement soumissionnent, on pourra se demander s'il ne serait pas possible d'obtenir un résultat concurrentiel avec ces trois entreprises, plutôt que de lancer absolument un nouvel appel à la concurrence, qui fera probablement apparaître encore plus clairement la faiblesse de la concurrence.

### 3. FIXER CLAIREMENT VOS CONDITIONS ET ÉVITER TOUTE PRÉVISIBILITÉ

La rédaction des spécifications et du cahier des charges est un stade de la passation des marchés publics qui se prête à l'arbitraire, à la fraude et à la corruption. Les spécifications/le cahier des charges doivent être conçus de façon à ne favoriser personne et à être clairs, complets et non discriminatoires. Ils doivent en règle générale privilégier la performance fonctionnelle, c'est-à-dire le résultat à atteindre, plutôt que les modalités d'exécution. Cela incitera à l'innovation tout en optimisant la dépense. La rédaction des conditions imposées aux soumissionnaires influe sur le nombre et le type de fournisseurs qui répondront à l'appel à la concurrence et, partant, sur le succès de la procédure de sélection. Plus les conditions sont claires, mieux les fournisseurs potentiels les comprendront et plus ils auront confiance lorsqu'ils prépareront et soumettront leurs offres. Il ne faut pas confondre néanmoins clarté et prévisibilité. Les calendriers prévisibles de passation des marchés et l'intangibilité des quantités vendues ou achetées peuvent faciliter la collusion. À l'inverse, si les marchés sont d'un montant plus élevé et moins fréquents, les entreprises sont davantage incitées à concourir.

<sup>4</sup>

Les responsables des marchés publics doivent avoir tout à fait conscience que, si elle n'est pas mise en œuvre correctement (c'est-à-dire de façon suffisamment prévisible), la technique du fractionnement des marchés peut permettre aux parties à une collusion de mieux se répartir les marchés.

- Fixer vos conditions aussi clairement que possible dans l'appel à la concurrence. Les spécifications devront faire l'objet d'une vérification par un organisme indépendant avant leur publication finale de façon à s'assurer qu'elles sont parfaitement compréhensibles. Veiller à ne pas laisser la possibilité aux fournisseurs de définir certaines conditions clés après l'attribution du marché.
- Utiliser des spécifications conçues en termes de résultat et faire savoir ce qui doit être effectivement réalisé, plutôt que donner une description du produit.
- Éviter de lancer un appel à la concurrence alors que le marché n'en est qu'aux premiers stades de la spécification : une définition complète des besoins est primordiale pour une passation efficace des marchés. Dans des circonstances très exceptionnelles, si cela est inévitable, demander aux entreprises de soumissionner en termes de prix unitaire. Ce tarif pourra ensuite être utilisé lorsque les quantités seront connues.
- Définir les spécifications en tenant compte des produits de remplacement ou, chaque fois que possible, dans l'optique des performances et conditions fonctionnelles. Les pratiques collusoires sont plus difficiles à mettre en œuvre lorsqu'il existe d'autres sources d'approvisionnement ou de nouvelles sources d'approvisionnement.
- Éviter toute prévisibilité dans les conditions des marchés : envisager de regrouper ou dégroupier les marchés de façon à faire varier leur volume et leur calendrier.
- Coopérer avec les autres organismes du secteur public en passant conjointement des marchés.
- Éviter de passer des marchés de valeur identique, car les concurrents peuvent facilement se les répartir.

#### 4. CONCEVOIR LA PROCÉDURE D'APPEL À LA CONCURRENCE DE FAÇON À RÉDUIRE EFFICACEMENT LA COMMUNICATION ENTRE LES CANDIDATS

Lors de la conception de la procédure d'appel à la concurrence, les responsables des marchés publics doivent bien avoir à l'esprit les différents facteurs facilitant la collusion. L'efficacité de la passation des marchés sera fonction non seulement du type d'appel à la concurrence qui aura été choisi, mais aussi de sa conception et de son exécution. La transparence est la condition indispensable d'une saine procédure de passation des marchés si l'on veut lutter contre la corruption. Les conditions de transparence doivent être appliquées dans un souci d'équilibre, afin de ne pas faciliter la collusion en diffusant des informations qui aillent au-delà des obligations légales. Malheureusement, il n'y a pas de formule unique pour la conception d'une procédure d'appel à la concurrence. Cette conception doit répondre à la situation dans le cas d'espèce. Prendre en compte chaque fois que possible les éléments suivants :

- Inviter les fournisseurs intéressés à dialoguer avec l'organisme de passation des marchés au sujet des spécifications techniques et administratives du marché considéré. Éviter néanmoins de mettre en présence les fournisseurs potentiels en tenant des réunions à intervalle régulier avant la passation du marché.

- Limiter autant que possible les communications entre candidats durant la procédure d'appel à la concurrence<sup>5</sup>. Les appels d'offres ouverts se prêtent à des communications et à des signaux entre soumissionnaires. L'obligation de soumettre les offres en personne offre la possibilité aux entreprises de communiquer et de traiter entre elles à la dernière minute, ce qu'on peut empêcher, par exemple, en recourant à une procédure électronique.
- Bien examiner les informations qui seront communiquées aux soumissionnaires au moment de l'ouverture publique des offres.
- Lors de la publication des résultats d'un appel à la concurrence, examiner soigneusement quelles sont les informations qui seront rendues publiques et éviter de divulguer des informations sensibles du point de vue de la concurrence qui pourront faciliter à l'avenir les soumissions concertées.
- Lorsqu'on peut craindre une collusion en raison des caractéristiques du marché ou du produit, utiliser si possible des enchères au premier prix sous pli scellé plutôt que des enchères inversées.
- Se demander si des méthodes autres que l'appel d'offres en une seule étape, qui repose essentiellement sur le prix, ne peuvent pas donner un résultat plus efficace. D'autres procédures peuvent être envisagées, notamment l'appel d'offres négocié<sup>6</sup> et les contrats-cadres<sup>7</sup>.
- Utiliser un prix de réserve maximum uniquement s'il se fonde sur une étude minutieuse du marché et si les responsables de la passation du marché sont convaincus que ce prix est très concurrentiel. Ne pas rendre public le prix de réserve, mais veiller à ce qu'il reste un élément confidentiel du dossier, ou le consigner auprès d'une autre autorité publique.
- Ne recourir qu'avec prudence aux services de consultants professionnels pour l'exécution de la procédure d'appel à la concurrence, car ils pourront avoir établi des relations de travail avec certains soumissionnaires. Utiliser au contraire l'expertise des consultants pour formuler clairement les critères et les spécifications, et exécuter en interne la procédure d'appel à la concurrence.

---

<sup>5</sup> Par exemple, si les soumissionnaires doivent inspecter un site, éviter de les convoquer ensemble sur ce site.

<sup>6</sup> En cas d'appel d'offres négocié, l'organisme qui passe le marché en fixe les grandes lignes et le ou les soumissionnaires définissent avec lui les modalités détaillées, de façon à parvenir à un prix.

<sup>7</sup> En cas de contrat-cadre, l'organisme qui passe le marché demande à un grand nombre d'entreprises (par exemple, 20) de fournir des informations sur leurs capacités qualitatives (par exemple, expérience, qualifications sur le plan de la sécurité, etc.), puis sélectionne un petit nombre d'entreprises (cinq soumissionnaires, par exemple) bénéficiant du contrat-cadre ; les marchés sont ensuite attribués essentiellement en fonction des capacités ou peuvent donner lieu à des mini-appels d'offres, chacune des entreprises sélectionnées soumettant alors un prix.

- Chaque fois que possible, imposer l'anonymat pour la soumission des offres (par exemple, identifier le soumissionnaire par un chiffre ou un symbole) et autoriser le soumissionnement par téléphone ou par courrier électronique.
- Ne pas révéler ou limiter sans nécessité le nombre des entreprises qui pourront soumissionner.
- Obliger les soumissionnaires à divulguer toutes leurs communications avec des concurrents. Envisager d'imposer aux soumissionnaires la signature d'un certificat de détermination indépendante des offres<sup>8</sup>.
- Obliger les soumissionnaires à révéler dès le départ toute intention de sous-traiter, la sous-traitance pouvant être un moyen de répartir les bénéfices entre les entreprises qui ont pris part à des soumissions concertées.
- Les soumissions conjointes pouvant être un moyen de répartir les bénéfices entre les auteurs de soumissions concertées, se montrer particulièrement vigilant à l'égard des soumissions conjointes d'entreprises que les autorités de la concurrence ont déclarées coupables de collusion ou ont sanctionnées à ce titre. Se montrer prudent, même si la collusion est intervenue sur d'autres marchés et même si les entreprises en cause n'ont pas les capacités nécessaires pour soumissionner séparément.
- Faire figurer dans l'avis d'appel à la concurrence une mise en garde concernant les sanctions dont sont passibles dans le pays les soumissions concertées, par exemple l'interdiction temporaire de participer à des procédures d'appel à la concurrence pour la passation de marchés publics, les peines encourues en cas de violation d'un certificat de détermination indépendante des offres, la possibilité d'actions en dommages-intérêts de la part de l'organisme passant le marché et toute sanction découlant du droit de la concurrence.
- Indiquer aux soumissionnaires que toute allégation de hausse des coûts des ressources provoquant un dépassement du budget sera minutieusement examinée<sup>9</sup>.
- Si, durant la procédure de passation des marchés, des consultants extérieurs prêtent leur concours, veiller à ce qu'ils soient correctement formés, à ce qu'il signent des engagements de confidentialité et à ce qu'ils soient soumis à l'obligation de signaler tout comportement irrégulier de concurrents ou tout conflit d'intérêt dont ils pourraient avoir connaissance.

---

<sup>8</sup> Un certificat de détermination indépendante des offres impose aux soumissionnaires de révéler tous faits importants concernant toute communication qu'ils peuvent avoir eue avec des concurrents au sujet de l'appel à la concurrence. Pour décourager les offres fictives, frauduleuses ou collusoires, et éliminer ainsi les éléments d'inefficience et les coûts supplémentaires pour la passation des marchés, les responsables des marchés publics pourront exiger de chaque soumissionnaire une déclaration ou une attestation certifiant la véracité de l'offre et l'absence de collusion ainsi que l'intention d'accepter le marché en cas d'attribution. On pourra envisager d'exiger la signature d'une personne habilitée à représenter l'entreprise et prévoir des sanctions spécifiques pour déclaration frauduleuse ou inexacte.

<sup>9</sup> Les majorations de coûts durant la phase d'exécution du marché doivent être soigneusement contrôlées car elles peuvent être l'occasion de faits de corruption.

## 5. CHOISIR SOIGNEUSEMENT LES CRITÈRES D'ÉVALUATION DES OFFRES ET D'ATTRIBUTION DU MARCHÉ

Tous les critères de sélection influent sur l'intensité et l'efficacité de la concurrence au cours de la procédure de passation du marché. La décision concernant les critères de sélection n'est pas seulement importante pour le projet considéré ; elle l'est aussi au regard de la nécessité de pouvoir disposer d'un gisement de soumissionnaires crédibles potentiels dont l'intérêt restera à l'avenir de soumissionner pour des projets futurs. Il est donc essentiel de veiller à ce que les critères qualitatifs de sélection et d'attribution soient choisis de façon à ne pas dissuader inutilement les soumissionnaires crédibles, notamment lorsqu'il s'agit de petites et moyennes entreprises.

- Lors de la conception de l'avis d'appel à la concurrence, réfléchir à l'impact que le choix des critères aura sur la concurrence future.
- Chaque fois que les soumissions sont évaluées sur la base de critères autres que le prix (par exemple, qualité des produits, service après-vente), ces critères devront être décrits et pondérés correctement à l'avance afin d'éviter les contestations que pourrait susciter l'attribution du marché. Lorsqu'ils sont correctement mis en œuvre, ces critères peuvent récompenser l'innovation et la réduction des coûts, tout en favorisant un prix concurrentiel. Le degré auquel les critères pondérateurs sont révélés avant la clôture de la procédure d'appel à la concurrence peut influencer sur la possibilité de coordination des soumissions.
- Éviter tout traitement préférentiel en faveur d'une certaine catégorie de fournisseurs.
- Ne pas avantager les entreprises en place<sup>10</sup>. Les instruments qui assurent un anonymat maximum tout au long de la procédure de passation des marchés peuvent compenser les avantages de l'entreprise en place.
- Ne pas accorder une importance excessive aux résultats de performance. Chaque fois que possible, prendre en compte toute autre expérience.
- Éviter de fractionner les marchés entre les fournisseurs ayant soumis des offres identiques. S'interroger sur les raisons de ces offres identiques et, si nécessaire, envisager de renouveler la procédure d'appel à la concurrence, ou attribuer le marché à un seul fournisseur.
- Prendre des renseignements si les prix ou les offres sont aberrants, mais ne jamais discuter de ces problèmes avec les soumissionnaires collectivement.
- Chaque fois que la législation relative à l'avis d'attribution des marchés l'y autorise, faire en sorte que les conditions de l'offre de chaque entreprise restent confidentielles. Sensibiliser les personnes intervenant dans la procédure d'appel à la concurrence (par exemple, au stade de la préparation, du devis, etc.) à l'impératif de stricte confidentialité.

---

<sup>10</sup> L'entreprise en place est celle qui fournit actuellement les biens ou services à l'administration publique et dont le contrat arrive à expiration.

- Se réserver le droit de ne pas attribuer le marché si l'on suspecte que le résultat de la procédure d'appel à la concurrence n'est pas concurrentiel.

## 6. SENSIBILISER LE PERSONNEL AU RISQUE DE SOUMISSIONS CONCERTÉES DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Une formation professionnelle est importante pour mieux sensibiliser les responsables des marchés publics aux questions de concurrence. Pour lutter plus efficacement contre les soumissions concertées, on pourra rassembler des informations rétrospectives sur les pratiques des soumissionnaires, procéder à un suivi permanent des activités de soumissionnement aux marchés publics et analyser les données relatives aux offres. Cela aidera les organismes qui passent des marchés publics (et les autorités de la concurrence) à recenser les situations problématiques. On notera que les pratiques de soumissions concertées n'apparaîtront pas toujours à l'issue d'une seule procédure d'appel à la concurrence. Souvent, on ne constate l'existence d'un mécanisme de collusion qu'après avoir examiné les résultats de plusieurs procédures d'appel à la concurrence sur une certaine période.

- Instaurer pour le personnel concerné un programme de formation périodique concernant les soumissions concertées et la détection des ententes, avec le concours de l'autorité de la concurrence ou de juristes extérieurs.
- Conserver les informations sur les caractéristiques des procédures antérieures d'appel à la concurrence (par exemple, produit acheté, offre de chaque participant et identité du vainqueur).
- Examiner périodiquement la façon dont se sont déroulées les procédures d'appel à la concurrence pour certains produits ou certains services, et essayer de discerner les schémas suspects, surtout dans les secteurs qui se prêtent le plus à la collusion<sup>11</sup>.
- Adopter une politique d'examen périodique de certaines procédures d'appel à la concurrence.
- Comparer les listes des entreprises qui ont répondu positivement à une demande d'expression d'intérêt et celles des entreprises qui ont soumissionné, afin de déceler d'éventuelles tendances, notamment en ce qui concerne les retraits d'offres et le recours à des sous-traitants.
- Organiser des entretiens avec les fournisseurs qui ne soumissionnent plus et avec ceux dont les offres ne sont pas retenues.
- Instituer une procédure de réclamation permettant aux entreprises de soulever d'éventuels problèmes de concurrence. Par exemple, indiquer clairement la personne ou le service auquel la réclamation devra être transmise (en précisant leurs coordonnées) et veiller à la confidentialité qui s'impose.
- Utiliser des mécanismes, par exemple un système d'alerte, ayant pour but de rassembler des informations sur les soumissions concertées auprès des entreprises et de leurs salariés.

---

<sup>11</sup> Voir la section « Caractéristiques du secteur, du produit et du service contribuant à la collusion ».

Envisager de lancer des appels aux entreprises dans les médias pour la fourniture aux autorités d'informations concernant d'éventuelles collusions.

- S'informer sur la politique du pays en matière de clémence<sup>12</sup>, le cas échéant, et réexaminer les mesures d'interdiction temporaire de participation aux marchés publics, s'il y a eu constat d'activités collusoires, afin de déterminer si ces mesures sont compatibles avec le dispositif de clémence adopté dans le pays.
- Mettre en place des procédures internes encourageant ou imposant aux agents publics de signaler les déclarations ou pratiques suspectes aux autorités de la concurrence en plus des services internes d'audit et de contrôle de l'organisme qui a passé le marché, et envisager diverses mesures incitant les agents publics à procéder à ces signalements.
- Instaurer des relations de coopération avec les autorités de la concurrence (par exemple, créer un mécanisme de communication, établir une liste d'informations à fournir lorsqu'un agent chargé de la passation de marchés publics contacte les autorités de la concurrence).

---

<sup>12</sup>

Généralement, un dispositif de clémence consiste à faire échapper aux poursuites intentées en vertu de la législation de la concurrence la première partie invoquant ce dispositif qui admet son implication dans un entente – ce qui couvre les soumissions concertées – et qui accepte de coopérer à l'enquête des autorités de la concurrence.

## LISTE DE VÉRIFICATION POUR LA DÉTECTION DES SOUMISSIONS CONCERTÉES DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Les soumissions concertées peuvent être très difficiles à détecter, car elles donnent lieu généralement à des tractations secrètes. Dans les secteurs où la collusion est courante, les fournisseurs et les acheteurs peuvent néanmoins connaître l'existence d'accords anciens de soumissions concertées. Dans la plupart des secteurs, il faut examiner divers indices, notamment les offres ou les prix présentant un schéma inhabituel, ou s'attacher aux déclarations ou actes du fournisseur. Il faut rester sur ses gardes durant l'ensemble de la procédure de passation du marché et aussi au stade de l'étude préliminaire du marché.

### 1. EXAMINER LES SIGNAUX D'ALERTE ET LES SCHÉMAS RÉVÉLATEURS LORSQUE LES ENTREPRISES SOUMISSIONNENT

Lors des soumissions à des marchés publics, certains schémas et certaines pratiques semblent en contradiction avec un marché concurrentiel et révèlent la possibilité de pratiques collusoires. Rechercher les schémas aberrants dans la façon dont les entreprises soumissionnent et examiner la fréquence à laquelle elles se voient attribuer ou non un marché. Les pratiques de sous-traitance et de co-entreprise non divulguées doivent également éveiller la suspicion.

- Le même fournisseur est souvent celui dont l'offre est la plus basse.
- Il y a répartition géographique des attributaires des marchés. Certaines entreprises soumettent des offres qui ne sont gagnantes que dans certaines zones géographiques.
- Une entreprise soumissionnant régulièrement ne soumet pas d'offre pour un marché alors qu'on s'attendrait à ce qu'elle le fasse, mais elle continue de soumissionner pour d'autres marchés.
- Certains fournisseurs retirent leur offre contre toute attente.
- Certaines entreprises soumissionnent toujours, mais ne remportent jamais le marché.
- Les entreprises semblent remporter le marché chacune à leur tour.
- Deux entreprises ou plus soumissionnent conjointement alors qu'au moins l'une d'elles pourrait soumissionner en propre.
- L'attributaire du marché sous-traite de façon récurrente aux entreprises dont l'offre n'a pas été retenue.
- L'entreprise dont l'offre a été retenue n'accepte pas le marché et se retrouve ultérieurement en position de sous-traitant.
- Des responsables d'entreprises concurrentes se fréquentent régulièrement ou se réunissent peu avant la clôture de la procédure d'appel à la concurrence.

## 2. RECHERCHER LES SIGNAUX D'ALERTE DANS TOUS LES DOCUMENTS SOUMIS

On peut trouver des indices révélateurs de soumissions concertées dans les divers documents soumis par les entreprises. Bien que les parties à un accord de soumissions concertées fassent tout leur possible pour que cet accord reste secret, la négligence, la vanité ou la culpabilité de certains des auteurs de ces soumissions concertées peuvent laisser des indices qui mettront à jour en définitive ces pratiques. Comparer minutieusement tous les documents afin de détecter ce qui pourrait démontrer que les offres ont été établies par la même personne ou l'ont été conjointement.

- Les documents ou lettres transmis par différentes entreprises dans leurs offres contiennent des erreurs identiques, notamment les mêmes fautes d'orthographe.
- Les offres de différentes entreprises comportent des mentions manuscrites ou une typographie similaires ou utilisent des formulaires ou un papier identiques.
- Les documents d'une entreprise font expressément référence aux offres de concurrents ou utilisent l'en-tête ou le numéro de télécopie d'un autre soumissionnaire.
- Les offres de différentes entreprises présentent les mêmes erreurs de calcul.
- Les offres de différentes entreprises contiennent un grand nombre de devis identiques pour certains articles.
- Les enveloppes de différentes entreprises présentent des cachets postaux ou des empreintes de machine à affranchir qui sont analogues.
- Les documents de différentes entreprises ont subi de nombreuses modifications de dernière minute, notamment par effacement ou autre altération matérielle.
- Les documents de différentes entreprises sont moins détaillées qu'il serait nécessaire ou qu'on pourrait s'y attendre, ou laissent autrement penser qu'ils ne sont pas authentiques.
- Des entreprises concurrentes soumettent des offres identiques, ou bien les offres de prix des soumissionnaires augmentent par paliers réguliers.

## 3. RECHERCHER LES SIGNAUX D'ALERTE ET LES SCHÉMAS RÉVÉLATEURS CONCERNANT LA FIXATION DES PRIX

Les offres de prix peuvent être utiles pour mettre à jour une collusion. Rechercher les éléments qui montrent que les entreprises peuvent agir de façon coordonnée, et notamment les hausses de prix qu'on ne peut imputer à une hausse des coûts. Lorsque les offres perdantes sont nettement supérieures à l'offre gagnante, il est possible qu'un système d'offres de couverture soit utilisé. Avec un tel système, l'offre de couverture est couramment supérieure de 10 % ou plus à l'offre la moins-disante. Les offres de prix qui sont supérieures aux estimations du devis technique ou aux offres soumises précédemment pour des marchés similaires peuvent être également révélatrices d'une collusion. Les éléments suivants peuvent être suspects :

- Une hausse subite et identique des prix ou de l'éventail des prix pratiquée par les soumissionnaires ne peut être expliquée par une hausse des coûts.
- Des remises ou rabais prévisibles sont supprimées inopinément.
- Des prix identiques peuvent avoir un caractère problématique, surtout dans les cas suivants :
  - les prix des fournisseurs ont été les mêmes pendant une longue période ;
  - il existait précédemment des différences de prix entre les fournisseurs ;
  - des fournisseurs ont augmenté leurs prix sans qu'il y ait eu hausse des coûts ;
  - les fournisseurs ont mis fin aux rabais, surtout lorsque cette pratique est ancienne sur un marché.
- Le prix de l'offre gagnante et celui des autres offres sont très différents.
- L'offre d'un certain fournisseur est plus élevée pour un marché donné que son offre pour un autre marché similaire.
- On peut observer une nette baisse du prix par rapport au niveau précédent des prix après soumission d'un fournisseur nouveau ou très occasionnel ; par exemple, le nouveau fournisseur peut avoir renié un accord de soumissions concertées.
- Les fournisseurs locaux soumissionnent en cas de livraison sur place à des prix supérieurs à ceux qu'ils pratiquent en cas de livraison à distance.
- Les entreprises locales et extérieures appliquent des frais de transport similaires.
- Un seul soumissionnaire contacte les grossistes pour obtenir des renseignements de prix avant de soumissionner.
- Certaines caractéristiques inattendues des soumissions à un appel à la concurrence, électronique ou non – notamment la présence d'offres de prix comportant des unités ou des décimales alors qu'on s'attendrait à des chiffres arrondis à la centaine ou au millier près – peuvent révéler que les soumissionnaires utilisent les offres elles-mêmes pour se concerter en se communiquant des informations ou en signalant leurs préférences.

#### 4. RECHERCHER À TOUT MOMENT LES DÉCLARATIONS SUSPECTES

Dans les relations avec les fournisseurs, surveiller de très près les déclarations suspectes laissant penser que les entreprises pourraient avoir conclu un accord ou coordonné leurs prix ou leurs pratiques de vente.

- Références verbales ou écrites à un accord entre soumissionnaires.



- Déclarations selon lesquelles les soumissionnaires justifient leurs prix en prenant en compte les « prix recommandés par la profession », les « prix courants du marché » ou les « barèmes de prix du secteur ».
- Déclarations indiquant que certaines entreprises ne vendent pas dans une certaine zone géographique ou à certains clients.
- Déclarations selon lesquelles une zone ou un client “relève” d’un autre fournisseur.
- Déclarations montrant que le soumissionnaire a connaissance à l’avance, par des voies non publiques, de certains détails concernant les prix ou les offres de concurrents, ou sait si une entreprise remportera ou ne remportera pas un marché dont les résultats n’ont pas encore été rendus publics.
- Déclarations révélant une soumission de complaisance, complémentaire, fictive, symbolique ou de couverture.
- Utilisation des mêmes termes par plusieurs soumissionnaires pour expliquer des majorations de prix.
- Questions ou problèmes suscités par les certificats de détermination indépendante des offres ou tout élément indiquant que le certificat, même s’il a été signé (voire, a été remis sans signature) n’est pas pris au sérieux.
- Lettres de couverture de soumissionnaires refusant d’observer certaines conditions de l’appel à la concurrence ou se référant à des discussions, le cas échéant dans le cadre d’une association professionnelle.

## 5. RECHERCHE DE COMPORTEMENTS SUSPECTS À TOUT MOMENT

Rechercher les références à des réunions ou manifestations diverses lors desquelles les soumissionnaires peuvent avoir eu l’occasion de discuter des prix, ou les comportements qui laissent penser qu’une entreprise agit d’une manière qui ne bénéficie qu’à d’autres entreprises. Les comportements suspects peuvent prendre les formes suivantes :

- Les fournisseurs se réunissent en toute discrétion avant de soumissionner, parfois à proximité du lieu où les offres doivent être déposées.
- Les fournisseurs se fréquentent régulièrement ou paraissent tenir des réunions régulières.
- Une entreprise demande un dossier de soumission pour elle-même et pour un concurrent.
- Une entreprise transmet à la fois son offre et son dossier et ceux d’un concurrent.
- Une entreprise soumissionne alors qu’elle est incapable d’exécuter correctement le contrat.
- Une entreprise soumet plusieurs offres à l’ouverture de l’appel à la concurrence et choisit celle qu’elle soumet après avoir déterminé (ou essayé de déterminer) quels sont les autres soumissionnaires.

- Plusieurs soumissionnaires demandent les mêmes renseignements à l'organisme qui passe le marché ou présentent des demandes ou des documents similaires.

## 6. MISE EN GARDE CONCERNANT LES INDICATEURS DE SOUMISSIONS CONCERTÉES

Les indicateurs de soumissions concertées qu'on vient de commenter caractérisent un grand nombre de schémas suspects concernant les soumissions et les offres de prix ainsi que la présence de déclarations et de pratiques suspectes. Mais il ne faut pas les interpréter comme une preuve systématique de soumissions concertées. Par exemple, une entreprise peut ne pas avoir soumissionné à un appel à la concurrence parce que sa charge de travail était trop lourde pour traiter le dossier. Des offres élevées peuvent simplement s'expliquer par une appréciation différente du coût d'un projet. Toutefois, lorsque des schémas suspects sont détectés en ce qui concerne les offres et les prix, ou lorsque les responsables de la passation des marchés ont connaissance de déclarations ou de comportements insolites, il faut examiner de plus près s'il n'y a pas eu collusion. Les comportements suspects réitérés au fil du temps sont souvent un meilleur indicateur de soumissions concertées que les indices de preuve recueillis lors d'un seul appel à la concurrence. Il faut archiver soigneusement toutes les informations pour pouvoir établir sur la durée un schéma de comportement.

## 7. MESURES À PRENDRE PAR LES RESPONSABLES DE LA PASSATION DES MARCHÉS EN CAS DE SUSPICION DE SOUMISSIONS CONCERTÉES

En cas de suspicion de soumissions concertées, il y a lieu de prendre un certain nombre de mesures qui permettront de débusquer ces pratiques et d'y mettre un terme.

- Bien connaître la législation relative aux soumissions concertées.
- Ne pas entretenir de ses préoccupations les participants suspectés.
- Conserver tous les documents, notamment les documents de soumission, les correspondances, les enveloppes, etc.
- Tenir un dossier détaillé de tous les comportements suspects et déclarations suspectes, en mentionnant les dates, les personnes concernées et les autres personnes présentes, et en relatant précisément les faits ou les déclarations. La prise de notes devra se faire sur le champ ou à un moment où les événements sont encore bien mémorisés, de manière à assurer un compte rendu exact.
- Contacter l'autorité de la concurrence compétente.
- Après consultation des juristes internes, s'interroger sur l'opportunité de poursuivre la procédure d'appel à la concurrence.



Pour tout renseignement concernant les Lignes Directrices pour la lutte contre les soumissions concertées dans les marchés publics, veuillez contacter :

**Ken Danger**  
Competition Division  
OECD  
2, Rue André Pascal  
75016 Paris France  
Tel: +33 1 45 24 82 50  
Fax: +33 1 45 24 96 95  
Ken.DANGER@oecd.org

**Antonio Capobianco**  
Competition Division  
OECD  
2, Rue André Pascal  
75016 Paris France  
Tel: +33 1 45 24 98 08  
Fax: +33 1 45 24 96 95  
Antonio.CAPOBIANCO@oecd.org

[www.oecd.org/competition](http://www.oecd.org/competition)

---

**Lettre adressée au Ministre  
des Affaires municipales,  
Régions et Occupation du territoire  
23 novembre 2009**

---





Corporation  
des maîtres électriciens  
du Québec

Montréal, le 23 novembre 2009

Monsieur Laurent Lessard,  
Ministre des Affaires municipales, des Régions  
et de l'Occupation du territoire  
Édifice Jean-Baptiste de La Salle  
10, rue Pierre-Olivier-Chauveau,  
Québec, Québec G1R 4J3

Monsieur le Ministre,

Nous avons récemment pris connaissance du communiqué émis par votre ministère intitulé « attribution de contrats dans le milieu municipal – plus de transparence et de contrôle pour rétablir la confiance des citoyens » ainsi que du projet de loi n° 76. Ainsi, par la présente, nous tenons à vous faire part de nos commentaires et de notre position relativement aux mesures que vous entendez prendre dans le but de mieux encadrer le processus d'attribution des contrats municipaux et, plus particulièrement, quant à l'insertion d'une nouvelle règle qui aurait pour effet d'interdire aux municipalités de remettre, avant l'ouverture des soumissions, la liste des soumissionnaires potentiels à quiconque ferait une telle demande.

Avant toutes choses, la CMEQ comprend que le contexte actuel, où des allégations de collusion entre entrepreneurs de la construction sont portées sur la place publique, commande au gouvernement du Québec ainsi qu'à votre Ministère d'intervenir et, par conséquent, de prendre différentes mesures dans le but d'assurer une saine gestion dans le processus d'octroi des contrats municipaux.

Cependant, c'est avec étonnement et inquiétude que nous avons pris connaissance qu'une de ces mesures, contenues dans le projet de loi n° 76, prévoit l'interdiction de divulguer, avant l'ouverture des soumissions, tout renseignement permettant de connaître le nombre ou l'identité des personnes qui ont présenté une soumission ou qui ont demandé une copie de la demande de soumission ou d'un document auquel elle renvoie. Comme mentionné précédemment, selon nous, une telle mesure aura pour effet, entre autres, d'interdire aux municipalités (et villes) de remettre aux entrepreneurs spécialisés la liste des soumissionnaires potentiels d'un projet.

À notre avis, l'adoption d'une telle règle aurait un impact négatif sur le processus d'appel d'offres public au Québec, et ce, pour les raisons ci-dessous exposées brièvement.

Tout d'abord, il importe de rappeler que le but recherché par la diffusion de cette liste des soumissionnaires potentiels est de permettre aux entrepreneurs spécialisés, comme par exemple les entrepreneurs en électricité, de connaître l'identité des entrepreneurs généraux qui, pour répondre à un appel d'offres, ont pris possession des documents de soumission. Disposant de cette information, un entrepreneur spécialisé pourra, s'il le désire, transmettre son prix à un ou plusieurs entrepreneurs généraux, soumissionnaires potentiels, dont les noms apparaissent sur ladite liste.

Il apparaît nettement que sans cette information, un entrepreneur spécialisé fera parvenir son prix à un nombre beaucoup plus restreint d'entrepreneurs généraux, et ce, contrairement à s'il disposait de la liste des soumissionnaires potentiels du projet en question.

Quant aux entrepreneurs généraux, ils ont eux aussi un intérêt manifeste à la diffusion d'une telle liste, ne serait-ce qu'afin d'être plus compétitif. En effet, le prix qu'un entrepreneur général soumettra au donneur d'ouvrage, par exemple une municipalité, est essentiellement basé sur les prix qui lui ont été soumis par les entrepreneurs spécialisés. Par conséquent, un entrepreneur général a intérêt à ce que le plus grand nombre possible d'entrepreneurs spécialisés lui destinent un prix : plus le nombre d'entrepreneurs spécialisés soumissionnaires sur un projet est élevé, meilleurs sont les chances de retrouver un soumissionnaire dont le prix est plus bas.

Conséquemment, en ne retenant que les prix les plus bas possible, cet entrepreneur général aura un avantage sur ses concurrents et donc plus de chance d'obtenir le contrat auprès du donneur d'ouvrage. Selon nous, c'est précisément dans un tel contexte que le meilleur prix possible sera obtenu, et ce, pour le plus grand bénéfice du donneur d'ouvrage, en l'occurrence la municipalité.

Il est clair qu'en interdisant la transmission de la liste des soumissionnaires potentiels, on diminuera substantiellement les chances pour les municipalités, parmi les plus importants donneurs d'ouvrage au Québec, d'obtenir les meilleurs prix possible. Par la même occasion, les entrepreneurs spécialisés, privés de cette liste, verront leurs chances diminuer quant à la possibilité d'obtenir des contrats. En effet, privés de ladite liste, les entrepreneurs spécialisés seront contraints d'expédier leurs prix qu'aux entrepreneurs généraux qu'ils connaissent et qu'ils croient susceptibles de soumissionner sur un projet, ainsi empêchés de transmettre leur prix à d'autres entrepreneurs généraux dont, faute d'information, ils ne peuvent connaître l'existence.

Par ailleurs, nous comprenons que cette nouvelle règle aurait pour but d'empêcher la « collusion » entre les entrepreneurs du domaine de la construction. Avec égard pour l'opinion contraire, la CMEQ est d'avis qu'à court terme, cette règle n'atteindra pas le but recherché, bien au contraire, elle créera un bassin restreint de soumissionnaires, tant généraux que spécialisés, ce qui engendrera inévitablement une hausse des prix. En effet, cette règle favorisera d'autant la collusion entre les entreprises, maintenant peu nombreuses et dont les dirigeants se connaissent bien. Les expériences passées démontrent que moins il y a de soumissionnaires pour un projet donné, moins il y a de compétition et, par conséquent, plus les prix sont élevés.

En conclusion, nous craignons fortement que cette règle ait pour conséquence d'empêcher une saine concurrence dans le secteur de la construction, et ce, contrairement au but qu'elle prétend rechercher.

En raison des enjeux que soulève l'insertion de cette nouvelle règle pour les membres de la CMEQ, nous sollicitons une rencontre avec vous le plus rapidement possible afin de pouvoir échanger plus amplement sur le sujet.

Veillez agréer, monsieur le ministre, l'expression de nos sentiments les meilleurs.



Yvon Guilbault  
Vice-président exécutif

---

**Lettre adressée au Ministre  
des Affaires municipales,  
Régions et Occupation du territoire  
25 novembre 2009**

---



Montréal, le 25 novembre 2009

Monsieur Laurent Lessard  
Ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire  
800, Rue du Square-Victoria  
Place Victoria, bureau 3.16  
Montréal (Québec) H4Z 1B7

Objet : Projet de loi 76, identification des soumissionnaires potentiels

---

Monsieur le Ministre,

La CMMTQ est une corporation professionnelle créée en 1949 par la Loi sur les maîtres mécaniciens en tuyauterie (L.R.Q., c. M-4) et elle regroupe près de 2300 entrepreneurs en mécanique du bâtiment, spécialisés principalement dans le domaine de la plomberie et du chauffage.

À titre de président du Conseil provincial d'administration de la CMMTQ, je me permets de vous transmettre une copie conforme d'une résolution adoptée le 20 novembre dernier et dénonçant les mesures proposées par le gouvernement dans le Projet de loi 76, *Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant principalement le processus d'attribution des contrats des organismes municipaux*, qui selon les membres de notre Corporation vont à l'encontre d'une saine administration en regard de processus d'appel d'offres public pour la construction de bâtiments.

Cette résolution fait suite à ma lettre explicative à ce sujet que je vous transmettais le 6 novembre dernier et dont vous trouverez copie sous pli pour votre convenance.

Nous espérons que cette nouvelle intervention de notre part, au nom de l'ensemble des entrepreneurs en plomberie et chauffage au Québec, servira à alimenter votre réflexion au sujet de ce dossier et saura vous familiariser avec le contexte particulier dans lequel évoluent les entrepreneurs en mécanique du bâtiment. Il faut comprendre que la réalité de la construction des bâtiments publics est bien différente de celle pouvant prévaloir pour la construction d'infrastructures, mais que les mesures proposées par le Projet de loi semblent viser indistinctement toutes les situations.

Soyez assuré que la CMMTQ désire contribuer à la mise en place de véritables mesures visant à améliorer le processus d'appel d'offres et d'octroi de contrats de travaux de construction publics, lequel doit absolument répondre aux plus hauts standards de transparence et d'intégrité.

En raison de l'importance que soulève la mesure proposée par le Projet de loi 76 au sujet de l'identité des soumissionnaires, particulièrement dans le contexte dans lequel évoluent nos membres, nous sollicitons une rencontre avec vous dès que possible dans le but d'échanger plus amplement à ce propos.

Nous vous remercions de l'attention portée à la présente et vous prions d'agréer, monsieur le Ministre, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'A. Daigle', written in a cursive style.

Alain Daigle  
Président de la CMMTQ

**EXTRAIT DU PROCÈS VERBAL DE L'ASSEMBLÉE  
DU CONSEIL PROVINCIAL D'ADMINISTRATION DE  
LA CORPORATION DES MAÎTRES MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE DU QUÉBEC**

**TENUE LE 20 novembre 2009  
à Boucherville**

**RÉSOLUTION CPA PROJET LOI 76**

ATTENDU QUE la CMMTQ a toujours cru et croit encore plus que jamais à la nécessité de préserver et d'améliorer l'intégrité et la transparence du processus d'appel d'offres pour les contrats publics de travaux de construction;

ATTENDU QUE dans le contexte de la mécanique du bâtiment, la connaissance de l'identité des soumissionnaires potentiels pour un projet de construction permet de rencontrer de tels objectifs et favorise une saine concurrence;

ATTENDU QU'afin de permettre aux sous-traitants de participer pleinement, efficacement et de façon optimale au processus d'appel d'offres public, il est essentiel qu'ils connaissent l'identité des entrepreneurs intéressés à déposer une soumission au maître de l'ouvrage public, dont un organisme municipal, afin de pouvoir eux-mêmes leur acheminer une soumission en vue de réaliser une partie des travaux pour laquelle ils possèdent l'expertise;

ATTENDU QU'ainsi, la connaissance de l'identité des soumissionnaires sur un projet de construction d'un bâtiment public est de nature à permettre une plus grande concurrence, diminuant du même coup les risques de collusion en raison du plus grand nombre d'intervenants;

ATTENDU QUE l'État devrait prendre tous les moyens à sa disposition dans le but de favoriser une plus grande transparence et une plus grande compétition pour les projets publics de construction et ce, dans l'objectif ultime de faire profiter à l'ensemble de la collectivité des meilleurs prix possibles pour la construction de ses bâtiments;

ATTENDU QUE les mesures soumises par le gouvernement par le Projet de loi 76, *Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant principalement le processus d'attribution des contrats des organismes municipaux*, et qui ont pour effet d'interdire de divulguer, avant l'ouverture des soumissions, tout renseignement permettant de connaître l'identité des personnes qui ont demandé une copie des documents de soumission, vont manifestement à l'encontre des principes ci-avant identifiés contribuant à saine gestion publique, et auront pour effet de priver, en bout de piste, les organismes publics et municipaux des meilleurs prix pour la construction de leurs bâtiments;

ATTENDU QU'au surplus, cette question de la communication du nom des personnes ayant pris possession des documents de soumission pour un projet a déjà été débattue devant la Commission de l'accès à l'information, laquelle après avoir soupesé les pour et les contre, a ordonné la communication du nom des soumissionnaires, jugeant notamment que cela ne

portait pas sérieusement atteintes aux intérêts économiques de l'organisme public ou de la collectivité;

ATTENDU QUE les mesures proposées par le Projet de loi 76 quant à l'identité des soumissionnaires s'appliquent à tous les projets municipaux de construction sans distinction, niant ainsi la réalité propre aux projets de construction de bâtiments pour lesquels l'apport de sous-traitants, notamment de ceux en mécanique du bâtiment, est essentiel à la bonne réalisation du projet;

ATTENDU QUE le gouvernement doit se garder d'adopter trop rapidement, en raison d'un contexte ponctuel, des mesures dont les impacts négatifs sur le fonctionnement des marchés publics pour la construction de bâtiments seraient beaucoup plus grands que les bénéfices qu'il espère en tirer et ce, au détriment, d'une part, du développement économique et, d'autre part, de l'intérêt public en général;

ATTENDU QUE la CMMTQ endosse les propos de son président tenus en ce sens dans une lettre transmise au Ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire en date du 6 novembre 2009 en regard de l'accès à la liste des soumissionnaires potentiels;

ATTENDU QUE la CMMTQ croit en effet que le gouvernement fait fausse route en proposant d'adopter des mesures par le Projet de loi 76 pour solutionner un problème causé par une minorité d'individus malhonnêtes dans un contexte particulier, alors que ce faisant, il cause un tort irréparable à la majorité des entrepreneurs qui exercent leurs activités honnêtement et qui désirent contribuer de bonne foi, avec leur expertise et leur passion, à bâtir le Québec d'aujourd'hui et de demain;

En considération de ce qui précède,

Suite à la proposition de Pierre Laurendeau, appuyée par Michel Boutin, **il est résolu**

**Que la CMMTQ manifeste au gouvernement sa ferme opposition à l'adoption de tout principe visant à restreindre ou interdire l'accès à l'identité des soumissionnaires potentiels pour un projet de construction d'un organisme public ou municipal sans distinction aucune et ce, en raison de l'impact négatif sur l'objectif premier et le bon fonctionnement du processus d'appel d'offres de contrats publics de construction de bâtiments.**

CPA-09-11-73

---

**Effet du Code de soumissions sur l'industrie  
de la construction du Québec – KPMG**

**12 mars 2004**

---





## Bureau des soumissions déposées du Québec

---

### Effet du Code de soumissions sur l'industrie de la construction du Québec

12 mars 2004

## Table des matières

Mandat.....	4	Problématique (suite)	
Méthodologie.....	5	Contestations du Code de 1993.....	34
Rapport Fluet.....	6	– Donneurs d’ouvrage.....	34
Survol de l’industrie de la construction.....	11	– Entrepreneurs spécialisés.....	34
Secteurs d’activité.....	12	– Entrepreneurs généraux.....	35
Conjoncture.....	13	Évolution de leur situation.....	35
Structure de l’industrie.....	13	Fin des négociations de rabais.....	36
Coûts de construction.....	15	Participation aux discussions sur la réforme.....	37
Historique.....	16	Formation de la CEGQ.....	37
Création du BSDQ.....	16	Constat des tribunaux.....	38
Mission.....	16	– Bureau de la concurrence.....	39
Statut légal.....	17	Processus de soumission.....	40
Rôle du gouvernement.....	17	– Accroissement de l’offre.....	40
Situation particulière au Québec.....	18	– Obtention des meilleurs prix.....	40
Activités du BSDQ en 2002.....	20	– Justice et équité.....	41
Évolution des projets enregistrés au BSDQ.....	21	– Promptitude de l’information.....	42
Problématique.....	22	– Préqualification des soumissionnaires.....	43
Déviation dans l’utilisation du Code.....	22	– Compétitivité et productivité.....	46
– Culture de l’industrie de la construction.....	22	– Coopération des intervenants.....	46
– Exigences du Code de soumissions.....	23	– Niveau de contraintes minime.....	46
– Négociations avec les entrepreneurs spécialisés.....	24	– Plusieurs niveaux d’application.....	50
– Établissement des prix avant la réforme.....	26	– Limites basses pour la réalité du marché.....	51
Besoins de réforme du système.....	30	– Incomparabilité des soumissions.....	51
– Discussions avec les intervenants.....	30	– Conformité des soumissions.....	53
Réforme du Code de 1993.....	31	– Accès informel à l’information.....	54
– Plus bas soumissionnaire conforme.....	31	– Plusieurs polices du système.....	56
– Cautionnements.....	32		
– Engagement permanent.....	33		
– Assujettissement des spécialités.....	33		

## **Table des matières**

---

Usage non optimal du Code.....	58
Invitations vs appels d'offres publics.....	58
Choix d'enveloppes .....	58
Ententes avec des soumissionnaires.....	60
Négociations post contrat .....	61
Soumission par le biais d'une entreprise contrôlée ..	62
Activités hors BSDQ.....	62
Tendances observées.....	64
Impact du BSDQ sur les prix .....	67
Scénarios d'impact du BSDQ sur les coûts de construction au Québec.....	68
Conclusions .....	69

## Mandat

---

Le Bureau des soumissions déposées du Québec est un organisme privé dont la mission consiste à assurer la transmission des soumissions des entrepreneurs spécialisés aux entrepreneurs généraux sur les projets de construction au Québec, essentiellement dans les secteurs institutionnel, industriel et commercial.

Ce service, mis en place il y a plus de trente ans, est assorti d'un code de soumissions dans le but d'assurer le libre accès au marché et le maintien d'une saine et vive concurrence.

Le code de soumissions comporte certaines règles de conduite dont les normes sont généralement bien acceptées au sein de l'industrie mais elles sont aussi remises en cause par certains participants au marché.

Les contestataires du système proviennent essentiellement de la Corporation des entrepreneurs généraux du Québec qui comprend plusieurs entrepreneurs généraux ayant un poids important au sein de l'industrie de la construction au Québec.

Dans la foulée de ces protestations au système en place, le Bureau des soumissions déposées du Québec a mandaté KPMG s.r.l. pour :

- ✓ Analyser sur une base critique le système de dépôt de soumissions et en évaluer le bien-fondé ;
- ✓ Passer en revue le processus de soumission et estimer son impact sur le marché ;
- ✓ Évaluer le niveau de contraintes imposé par le Code de soumissions sur les soumissionnaires potentiels ;
- ✓ Évaluer l'incidence de l'existence du BSDQ sur :
  - La conduite des affaires dans l'industrie de la construction du Québec ;
  - Le prix des soumissions et conséquemment les coûts de construction sur le territoire québécois ;
  - La concurrence dans l'industrie de la construction au Québec et la compétitivité des entreprises de ce secteur.

## Méthodologie

La méthode adoptée dans cette étude comprend les éléments suivants :

- ✓ Cueillette d'information auprès des sources publiques et analyse de celles-ci ;
- ✓ Examen des décisions rendues par les tribunaux concernant la légitimité du BSDQ et du Code de soumissions ;
- ✓ Analyse de la mission du BSDQ et de la problématique ;
- ✓ Analyse des points de vue de chaque type d'intervenant du secteur de la construction sur lequel le BSDQ est susceptible d'avoir une incidence, qu'il soit favorable ou défavorable au système en place ;
- ✓ Adoption d'une approche 360° impliquant des rencontres avec la direction du BSDQ et des trois parties fondatrices, avec des donneurs d'ouvrage, des entrepreneurs généraux et des entrepreneurs spécialisés ;
- ✓ Établissement des implications de l'adoption du Code de soumissions sur les coûts de construction au Québec et le niveau de concurrence dans l'industrie ;
- ✓ Conclusions.

### ■ Limites

- ✓ **Hypothèse de travail : Bien que l'échantillon des firmes rencontrées soit restreint et statistiquement non significatif, les points de vue sondés tendent à être représentatifs de ceux de la majorité des acteurs du milieu de la construction du Québec ;**
- ✓ Notre hypothèse de travail est telle qu'un biais de réponse ne peut être exclu ;
- ✓ Les entreprises sondées représentent essentiellement des joueurs de taille relativement importante au sein du marché de la construction du Québec ;
- ✓ Notre compréhension des interventions a été validée maintes fois auprès de chaque participant mais demeure néanmoins notre propre interprétation des propos entendus ;
- ✓ Notre analyse n'émet aucune opinion en ce qui a trait à la pertinence de la notion du plus bas soumissionnaire conforme en matière d'octroi de contrats ni ne compare le bien-fondé de cette approche à d'autres comme celle du prix médian ou de l'offre la plus globalement avantageuse par exemple. Le critère établi par le BSDQ est considéré comme une donnée pour les fins de cette étude.

## Rapport Fluet

---


Avant d'entrer en matière, nous estimons opportun d'apporter quelques précisions relativement à une étude du Professeur Claude Fluet de l'Université du Québec à Montréal (septembre 2003), commandée par la Corporation des entrepreneurs généraux du Québec.

Nous avons relevé un grand nombre de faiblesses dans ce rapport ainsi que plusieurs affirmations dépourvues de fondements. Les principales failles du Rapport Fluet sont les suivantes :

- ✓ La méthodologie comporte de sérieuses lacunes dont la principale est liée à l'approche unidimensionnelle du Rapport Fluet; la seule source d'information sur laquelle le rapport semble fondé est la Corporation des entrepreneurs généraux du Québec. Aucune des associations fondatrices du système n'a été consultée. Cette méthodologie explique l'argumentation biaisée et incomplète du rapport.
- ✓ Les arguments du Rapport Fluet sont fondés sur l'hypothèse erronée que l'existence d'un bureau de soumissions limite la concurrence. *'En excluant toute autre forme de passation de contrats et toute forme de négociation, l'établissement d'un bureau de dépôt des soumissions vise à discipliner la concurrence en matière de prix'*. Les règles du BSDQ ont été reconnues comme étant adéquates par les tribunaux ainsi que par les organismes de supervision de la concurrence. En effet, le Bureau de la concurrence, appelé à faire enquête, s'est retiré de celle-ci en rejetant la plainte à l'origine de l'enquête.
- ✓ L'existence du BSDQ, au contraire, agit comme stimulant à la concurrence en permettant à tout entrepreneur spécialisé désireux de soumissionner sur un projet de déposer des offres à un entrepreneur général. Sans l'existence du BSDQ, le réseau établi de l'entrepreneur général constituerait une barrière à l'entrée non négligeable.
- ✓ Si le but recherché par le BSDQ avait été de discipliner la concurrence en matière de prix, une règle autre que celle du plus bas soumissionnaire aurait été adoptée. Cette règle garantit l'obtention des meilleurs prix possibles sur le marché, comme nous le verrons dans le présent rapport.
- ✓ Par ailleurs, les dispositions du Code de soumissions permettent la maximisation de l'offre de soumissionnaires, ce qui génère implicitement la minimisation des prix déposés.


## Rapport Fluet

---

- 
- ✓ *'Le Code empêche toute forme de prix de réserve'. 'Le Code oblige les entrepreneurs généraux participants à accepter la plus basse soumission, sans autres considérations et quel que soit le prix de cette soumission'. Cette notion de prix de réserve, telle que décrite dans le Rapport Fluet, est inexistante pour l'entrepreneur général qui compose avec les prix obtenus, qui seront nécessairement les plus bas possibles, et qui ne fait que repasser ces prix au donneur d'ouvrage, qui lui, a nécessairement un prix de réserve puisqu'il doit opérer à l'intérieur d'une enveloppe budgétaire donnée. Si les prix obtenus dépassent celle-ci, il pourra réviser les plans et retourner en appel d'offres.*
  - ✓ *'Certaines dispositions du Code visent à exclure une fraction importante de sous-traitants potentiels'. Le Code de soumissions est inclusif et non exclusif et les dispositions qu'il contient sont normales et légitimes pour la conduite ordonnée des affaires, comme nous le verrons dans le présent rapport. Par ailleurs, la présence des cautionnements de soumissions constitue une contrainte certes mais qui n'est pas suffisamment restrictive pour exclure du marché des soumissionnaires, même les petits, qui ont la capacité financière d'entreprendre les travaux pour lesquels ils déposent des prix. Par ailleurs, le droit au contrat au plus bas soumissionnaire conforme nécessite la présence des cautionnements.*
  - ✓ *'Les principales dispositions du Code semblent avoir pour objectif de limiter la concurrence entre spécialisés dans les offres adressées aux entrepreneurs généraux'. Comme nous l'avons soulevé, le Code de soumissions vise au contraire à permettre l'entrée d'un maximum de participants, dont certains pourraient ne pas avoir accès au marché sans l'existence du BSDQ. D'ailleurs, avec le BSDQ, les entrepreneurs spécialisés doivent, au contraire, composer avec un contexte beaucoup plus concurrentiel que ce ne serait le cas autrement. Ils doivent livrer une concurrence agressive au niveau de leur prix pour accroître leurs chances d'obtention de contrat. Par contre, si les entrepreneurs généraux choisissent d'opter pour un mode d'appel d'offres sur invitation plutôt que de procéder par appels d'offres publics, c'est ce choix, plutôt que le Code de soumissions, qui est susceptible de limiter la concurrence.*


## Rapport Fluet

---

- 
- ✓ *'Les prix des soumissions sont plus élevés que ce qui serait possible par ailleurs'*. Nous démontrons dans la présente analyse qu'au contraire, les dispositions du Code de soumissions permettent l'obtention des prix les plus faibles possibles. Le Rapport Fluet omet de prendre en considération tous les facteurs qui entrent dans la composition du prix d'une soumission, dont le niveau de risque et les éléments propres au marché du Québec. Les prix sont évidemment tributaires de la taille du marché. Le marché du Québec étant restreint, en particulier pour les projets d'envergure, les prix sont nécessairement plus élevés qu'ils ne le seraient dans un marché plus vaste, toutes choses égales par ailleurs. Les prix varient également en fonction des cycles économiques. En période de surchauffe, les soumissionnaires, opérant à pleine capacité, seront moins agressifs dans leur quête de contrats, de sorte que les prix proposés seront vraisemblablement plus élevés. Il s'agit là de problématiques normales de conjoncture et de marché, qui ne doivent pas être confondues avec la présence ou l'absence du BSDQ.
  - ✓ *'En 1993, la CMEQ, la CMMTQ et l'ACQ s'entendaient pour modifier les règles du BSDQ de façon à rendre l'utilisation du bureau de dépôt quasi obligatoire pour près de quarante spécialités'*. L'assujettissement des spécialités architecturales se fait sur une base volontaire, d'abord régionalement et une fois les régions intégrées, l'assujettissement devient provincial.
  - ✓ *'Le droit de retrait peut donner lieu à des abus'*. Les retraits ne sont pas monnaie courante dans le processus des soumissions et leur nombre a tendance à demeurer constant dans le temps. En 2002, il y a eu 341 retraits sur 48,744 soumissions reçues au BSDQ; soit 0,7 % seulement des soumissions reçues. Il s'agit donc d'un phénomène marginal et qui avantage souvent l'entrepreneur général qui peut préférer qu'un soumissionnaire ayant présenté une soumission erronée se retire plutôt que d'avoir à composer avec les risques qu'elle implique.

## Rapport Fluet

---

- 
- ✓ *‘Les entrepreneurs généraux ne peuvent contracter avec les sous-traitants non engagés au BSDQ sans s'exposer à payer l'amende à l'ACQ ou à des poursuites au civil, ce qui aurait pour effet de réduire la concurrence dans les offres de service adressées aux entrepreneurs généraux’. Sans le BSDQ, l'entrepreneur général pourrait octroyer un contrat à l'entrepreneur de son choix mais disposerait de peu d'offres concurrentielles et à terme, de prix pouvant inclure un coussin de négociation. Par ailleurs, à très court terme, encore lui faudrait-il trouver un entrepreneur spécialisé désireux d'effectuer les travaux au prix escompté. Tous les entrepreneurs intéressés et ayant les capacités pour participer au processus d'appel d'offres s'engagent au BSDQ parce que les conditions à remplir sont faciles à satisfaire. Il est raisonnable et acceptable de considérer qu'un entrepreneur général ne puisse accorder le contrat à un entrepreneur qui n'a pas fait l'effort de participer au processus d'appel d'offres, tout en se servant des prix des entrepreneurs qui y ont participé.*
  - ✓ *La majorité des entrepreneurs spécialisés oeuvrant dans les spécialités assujetties n'adhèrent pas au BSDQ, soit parce qu'ils ne le veulent pas ou qu'ils ne peuvent satisfaire certaines exigences telles les cautionnements’. La majorité des entrepreneurs dans le secteur de la construction du Québec forment des entreprises de très petites tailles qui ne participent pas à des processus de soumissions suite à des appels d'offres de telle sorte qu'ils n'adhèrent pas au Code. Nous réitérons ici que le cautionnement de soumission constitue une contrainte mineure, même pour les petits joueurs. Par ailleurs, il n'est applicable qu'à partir d'un certain montant qui touche environ 50 % des soumissions déposées au BSDQ.*

## Rapport Fluet

---

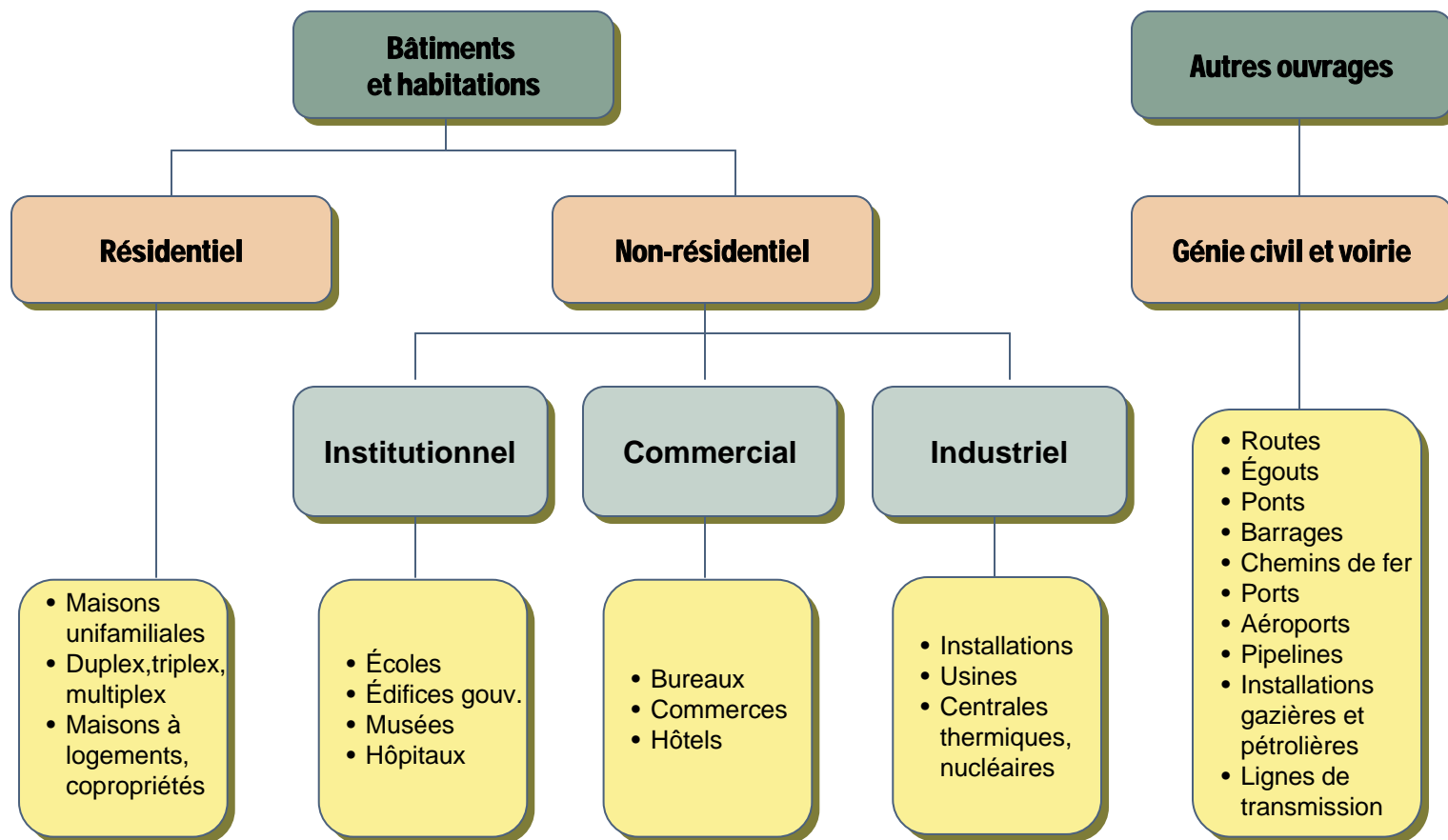
✓ Une proportion non négligeable de contrats entre les entrepreneurs généraux et spécialisés est conclue en contravention au Code du BSDQ, ce qui laisse présumer que ces contrats sont plus avantageux pour les parties puisqu'elles s'exposent à des sanctions en procédant de la sorte'. La proportion de contrats conclus hors du BSDQ n'est pas documentée mais, selon les informations que nous avons obtenues, elle est minime de même que le nombre de plaintes enregistrées à cet égard qui représentent moins de 1 % des soumissions déposées. À terme, ces ententes risquent de coûter plus cher que celles conclues selon les règles du Code, comme nous le démontrons dans notre analyse. Le Rapport Fluet omet de considérer que des contrats peuvent être conclus en dehors du BSDQ pour des raisons purement stratégiques, sans lien avec un désir de contourner le Code, ou encore parce qu'ils ne respectent pas les quatre conditions pour lesquelles le Code de soumissions s'applique. On pense par exemple à des projets qui ne permettent pas la présentation de soumissions comparables.

✓ 'Le Code vise avant tout les intérêts de certains entrepreneurs spécialisés'. Le Code de soumissions a été bâti par des associations qui représentent les intérêts à la fois des entrepreneurs généraux et spécialisés de toutes les tailles et selon les informations que nous avons recueillies, ceux-ci ont été appelés à se prononcer sur les dispositions du Code. Le BSDQ favorise l'entrée sur le marché des petits entrepreneurs spécialisés en leur permettant de déposer leur soumission dans un processus démocratique leur donnant un meilleur accès au marché. Le Code de soumissions a été bâti dans l'intérêt des propriétaires et il constitue un système qui contribue à la préservation de l'intérêt public.

✓ Enfin, le Rapport Fluet cerne mal la réalité de l'industrie de la construction du Québec. L'élimination du marchandage et de la succession d'offres et de contre-offres entre les entrepreneurs spécialisés et généraux est un objectif louable de même que celui d'introduire une saine concurrence et un traitement équitable de tous les participants au marché et le Code de soumissions a été introduit précisément à cette fin.

## Survol de l'industrie de la construction

*L'industrie de la construction du Québec comprend trois grands secteurs :*



Source : Conseil de la science et de la technologie

## Survol de l'industrie de la construction

*L'apport économique des travaux de construction est non négligeable, représentant 10 % du PIB...*

### ■ Secteurs d'activité

L'apport économique des travaux exécutés par les entrepreneurs en construction est d'une importance non négligeable, puisqu'il représente au-delà de 25 milliards de dollars d'investissements publics et privés, soit 10 % du PIB québécois.

Le secteur de la construction non-résidentielle accapare à lui seul plus de 66 % des activités de construction au Québec. Avec les secteurs du génie civil et de la voirie, ce pourcentage passe à 83 % du volume total, comme on le voit au Tableau ci-dessous. L'essentiel des activités du BSDQ concerne ces secteurs. Les règles du Code de soumissions s'appliquent à très peu de projets résidentiels; pas plus de 5 % des projets inscrits au bureau des soumissions proviennent de ce secteur en raison du fait que la majorité des projets résidentiels ne rencontrent pas les conditions d'application du Code de soumissions.

### Répartition de l'activité de l'industrie de la construction par secteur en 2002

<b>Non-résidentiel</b>	<b>66 %</b>
Institutionnel et commercial	52 %
Industriel	14 %
<b>Génie civil et voirie</b>	<b>17 %</b>
<b>Résidentiel</b>	<b>17 %</b>
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

Source : Commission de la construction du Québec

## Survol de l'industrie de la construction

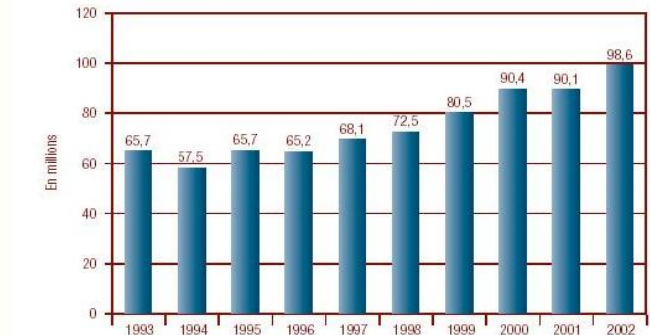
*L'industrie de la construction au Québec comprend une multitude de très petites entreprises...*

### ■ Conjoncture

Après la bulle immobilière de la fin des années 80, l'industrie de la construction au Québec a connu une période de vaches maigres au début de la dernière décennie. Par contre, elle s'est redressée au cours des récentes dernières années, comme on le voit au Graphique ci-contre, avec la relance de l'économie, de l'emploi et le maintien des taux d'intérêt à des niveaux faibles. Quoique les perspectives demeurent encore favorables dans le secteur résidentiel, les incertitudes sur la solidité de l'économie et les contraintes budgétaires de l'État québécois sont susceptibles de contribuer à modérer pour un certain temps les investissements dans le secteur non-résidentiel.

Le Québec dispose d'une main-d'œuvre expérimentée et productive, comme nous le verrons plus loin. Certes, la récente reprise des activités de la construction a accentué le problème de pénurie de main-d'œuvre qualifiée mais elle a, en revanche, contribué à attirer des jeunes dans les écoles de formation aux métiers de la construction et encouragé le ministère de l'Éducation à agir de concert avec les associations patronales et syndicales afin de former des programmes répondant aux besoins de l'industrie.

Heures travaillées dans la construction, 1993-2002



Source : CCQ

### ■ Structure de l'industrie

À l'instar de tous les pays industrialisés, l'industrie de la construction du Québec est essentiellement caractérisée par la présence d'une multitude de petites entreprises et d'un nombre très limité de grandes firmes. Comme on le constate au Tableau présenté à la page suivante, des 19,105 entreprises recensées en 2002, la grande majorité, soit 84 %, employait 5 salariés et moins alors que seulement 9 entreprises comptaient plus de 200 employés et 26 en comptaient plus de 100.

## Survol de l'industrie de la construction

*L'industrie de la construction au Québec comprend un nombre limité de grandes firmes...*

### Répartition des employeurs et des heures travaillées Selon le nombre moyen de salariés en 2002

Nombre de Salariés <sup>1</sup>	Nombre d'employeurs	Proportion	Heures travaillées ('000)	Proportion
1 à 5	16 085	84,2 %	26 995	27,4 %
6 à 10	1 637	8,6 %	15 509	15,7 %
11 à 25	990	5,2 %	22 190	22,5 %
26 à 50	267	1,4 %	14 192	14,4 %
51 à 100	91	0,5 %	9 112	9,2 %
101 à 200	26	0,1 %	5 559	5,6 %
201 et plus	9	0,0 %	5 027	5,1 %
Total	19 105	100,0 %	98 584	100,0 %

<sup>1</sup> Selon le nombre moyen de salariés observé au cours des seuls mois durant lesquels l'employeur a embauché un ou des salariés

Source : Commission de la construction du Québec

Certaines de ces petites entreprises peuvent par contre générer des volumes d'affaires non négligeables. C'est le cas, par exemple, d'entrepreneurs généraux qui peuvent agir sur de grands projets avec un minimum de main-d'œuvre en s'associant à un grand nombre d'entrepreneurs spécialisés sous-traitants.

On compte en effet un bon nombre d'entrepreneurs spécialisés responsables de travaux de construction de nature spécifique, dont un grand nombre d'entrepreneurs autonomes et parmi eux, plusieurs qui n'ont peu ou pas d'aspiration à connaître une croissance marquée.

# Survol de l'industrie de la construction

*Les coûts de construction au Québec sont plus faibles que dans le reste du Canada...*

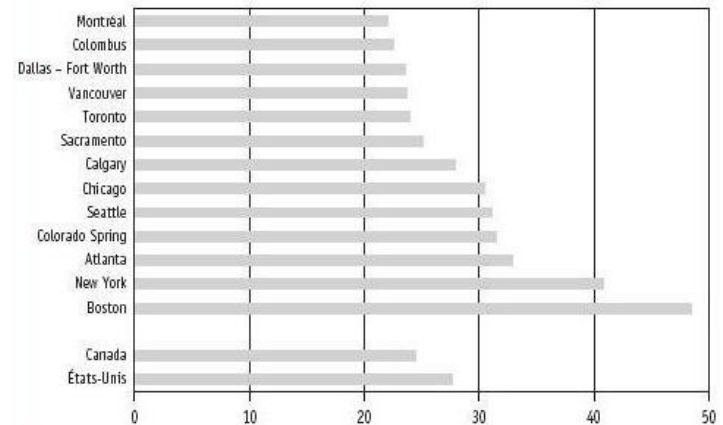
L'État québécois est le principal demandeur de travaux, suivi des municipalités.

Cette particularité dans la structure fragmentée de l'industrie de la construction, mais qui n'est pas unique au Québec, entraîne un certain déséquilibre dans le rapport de force à la faveur des intervenants d'envergure qui sont mieux en mesure d'imposer leurs conditions de marché et de créer un nivellement des forces où leurs intérêts sont bien représentés.

## ■ Coûts de construction

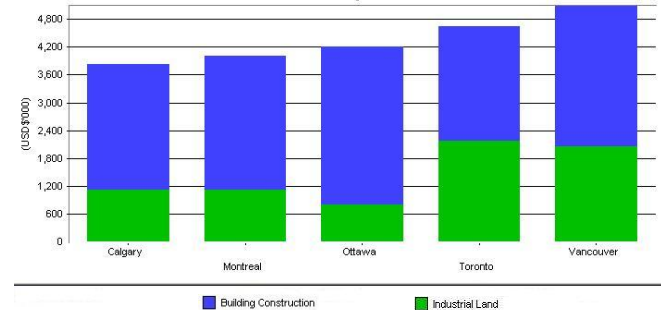
Néanmoins, les coûts de construction au Québec et dans la région de Montréal, sont parmi les plus bas en Amérique du Nord comme en témoigne le Graphique ci-contre, et même par rapport à l'ensemble des pays industrialisés. De plus, les coûts de construction à Montréal sont dans les plus faibles par rapport au reste du Canada où l'industrie est moins structurée et moins réglementée.

Coûts de construction, moyenne de 12 industries – en \$US le pied carré



Source : KPMG, *Une comparaison des coûts des entreprises dans les grandes villes nord-américaines, 1999.*

COMPETITIVE ALTERNATIVES.COM  
Industry: Manufacturing Average; Operation: Average of 7 operations  
Facility Costs



Source : KPMG, *Comparing Business Costs in North America, Europe and Japan; 2004.*

## Historique

*Le BSDQ a été créé pour régulariser et améliorer les procédures de dépôt de soumissions...*

### ■ Création du BSDQ

Le Bureau des soumissions déposées du Québec (BSDQ) existe depuis 1967 sous sa forme provinciale. Il est issu d'une entente tripartite entre la Corporation des maîtres électriciens du Québec (CMEQ), la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ) et la Fédération de la construction du Québec devenue l'Association de la construction du Québec (ACQ)<sup>1</sup>.

En 1964, le législateur a modifié les lois constitutives des deux parties fondatrices, la CMEQ et la CMMTQ, en leur octroyant le pouvoir de conclure une entente avec une chambre de construction ou un fiduciaire pour l'établissement d'un Bureau des soumissions déposées visant certaines catégories de travaux dans un territoire déterminé ainsi que le pouvoir d'autoriser le BSDQ à rendre les mêmes services à des personnes exerçant un autre métier, selon les conditions qu'elles spécifient<sup>2</sup>.

Une entente subséquente, signée en 1970, a permis d'établir des règles de soumissions s'appliquant à diverses catégories de travaux et d'intégrer le Bureau des soumissions déposées de Montréal, qui jusque-là était demeuré autonome.

1. L'ACQ constitue un important regroupement multisectoriel à adhésion volontaire qui représente des intérêts variés et possiblement divergents. Ses adhérents sont des entrepreneurs spécialisés dans une proportion de 70 % et des entrepreneurs généraux dans une proportion de 30 %. Ce rapport constitue une représentation adéquate des forces du marché où les entrepreneurs spécialisés sont en plus grand nombre.
2. Pour plus de détails, se référer aux articles 24 à 30 de la *Loi sur les maîtres électriciens* du Québec et aux articles 23 à 30 de la *Loi sur les maîtres mécaniciens en tuyauterie* du Québec.

### ■ Mission

Les buts de l'entente de 1970 établissant le BSDQ et édictant les règles de soumissions sont décrits comme suit :

- ✓ *Améliorer et régulariser les procédures de soumissions dans l'industrie de la construction ;*
- ✓ *Réglementer les appels de soumissions, le dépôt, l'ouverture, la compilation et la publication de ces dernières ;*
- ✓ *Assainir la concurrence entre les soumissionnaires, en prévoyant les manœuvres déloyales entre eux et à leur égard, et en les protégeant contre les fraudes et les préférences illicites ;*
- ✓ *Améliorer les services offerts au public.*

## Historique

### *L'État a dicté les grands principes du Code de soumissions...*

La création du BSDQ a ainsi permis de régulariser et d'améliorer les procédures de dépôt de soumissions par la mise en place d'un code de soumissions semblable à un code d'éthique conduisant à l'obtention de contrats de construction au terme d'un processus concurrentiel équitable et à l'avantage du propriétaire. Ce processus s'applique surtout aux secteurs de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle.

Ce contrat privé a fait l'objet de plusieurs modifications jusqu'à la signature d'une entente pour l'établissement d'un nouveau Code de soumissions, entré en vigueur le 1er novembre 1993 et qui consacrait, notamment, le droit au contrat au plus bas soumissionnaire conforme cautionné.

Le BSDQ voit à l'application du Code de soumissions et à sa gestion de même qu'il permet aux entrepreneurs spécialisés de déposer leurs soumissions et aux entrepreneurs généraux de prendre possession des soumissions qui leur sont destinées lorsqu'ils ont signé l'engagement à se conformer aux dispositions du Code<sup>1</sup>.

### ■ Statut légal

Le BSDQ agit à titre de mandataire des parties signataires à l'entente et n'a pas de statut légal particulier. Il s'agit donc d'une entente privée sans pouvoir législatif agissant à l'intérieur d'un système d'auto-discipline sous la surveillance de l'État. Il ne réglemente ni le marché, ni les prix mais fournit un cadre à une entente sur les façons de faire relatives aux dépôts de soumissions.

### ■ Rôle du gouvernement

Outre le fait d'avoir établi les pouvoirs et les devoirs de deux des trois parties fondatrices, donné les pouvoirs de création du Bureau de soumissions et dicté les grands principes du Code de soumissions<sup>2</sup>, l'État n'intervient pas dans le système mais conserve un droit de regard en s'assurant que les principes de libre concurrence, de libre accès au marché, d'utilisation optimale des ressources au moindre coût et d'intérêt public soient respectés.

1. Il est à noter qu'environ 30 % des soumissions préparées sont acheminées directement au propriétaire. Les entrepreneurs spécialisés ont la responsabilité de déposer leurs soumissions au BSDQ mais le plus bas soumissionnaire n'a pas nécessairement droit au contrat puisque le donneur d'ouvrage (le propriétaire) n'est pas lié au Code de soumissions.
2. La *Loi sur les maîtres électriciens* et la *Loi sur les maîtres mécaniciens en tuyauterie* indiquent en effet qu'à compter de l'entrée en vigueur d'une entente établissant un bureau de soumissions déposées, les personnes visées par cette entente ne peuvent notamment : a) soumissionner de quelque manière pour l'exécution des travaux compris dans les catégories définies par une entente autrement que de la façon qu'elle prescrit ; b) contracter pour l'exécution de tels travaux autrement qu'aux prix et conditions de leur soumission déposée suivant cette entente ; c) accorder quelque réduction sur le prix de leur soumission ou verser quelque commission, ristourne, participation ou autre avantage ayant pour effet d'en réduire le prix véritable ; d) chercher à obtenir des renseignements sur une soumission avant qu'elle ne soit ouverte.

## Historique

*La forte mobilisation au sein de l'industrie québécoise de la construction a contribué à ouvrir la voie à la création d'un bureau de soumissions...*

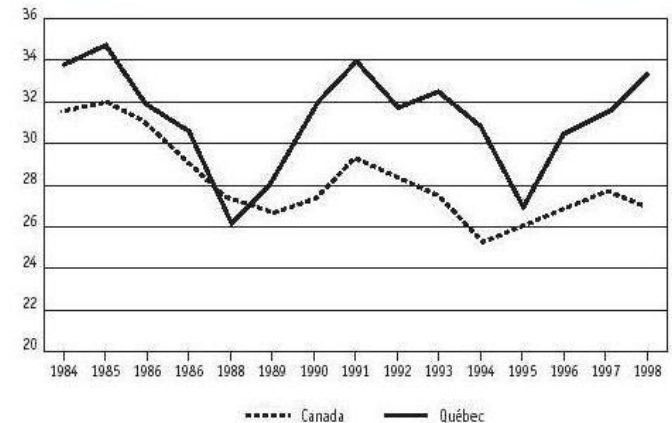
### ■ Situation particulière au Québec

Dès 1949 et 1950, tous les entrepreneurs plombiers et électriciens ont dû appartenir nécessairement à une corporation pour pouvoir entreprendre des travaux de plomberie et d'électricité sur le territoire québécois. En cela, le Québec se distinguait et se distingue toujours des autres provinces. Cet état de fait a sans doute mobilisé les entrepreneurs plombiers et les entrepreneurs électriciens et a certainement contribué à inciter les entrepreneurs oeuvrant dans d'autres spécialités à se regrouper eux-mêmes, entre autres, pour convenir d'un code de soumissions.

Il est à noter que le Québec se distingue aussi quant à l'obligation pour tout entrepreneur de détenir une licence et pour tous les salariés de détenir un certificat de compétence.

De plus, dès 1968, la Loi sur les relations de travail dans le secteur de la construction a été adoptée, ce qui a facilité la syndicalisation de l'ensemble des salariés du secteur de la construction et étendu à la grandeur du territoire québécois des règles uniformes.

Valeur ajoutée dans la construction par heure travaillée en dollars constants de 1992, Québec et Canada, 1984-1998 (\$)



Source : Conseil de la science et de la technologie – Tendances et défis dans le secteur du bâtiment

Il est à souligner qu'en dépit d'une structure réglementaire québécoise plus serrée que dans les autres provinces, la productivité du secteur québécois de la construction est supérieure à ce qu'elle est au Canada, comme en témoigne le Graphique présenté ci-contre; les coûts de construction y sont aussi plus faibles, comme nous l'avons vu précédemment.

## Historique

*Les bureaux de soumissions sont plus marginaux dans les autres provinces en raison principalement d'une moins grande mobilisation des acteurs du secteur de la construction...*

Le type de structure industrielle et le système de qualification que l'on retrouve au Québec et qui sont établis pour l'ensemble du territoire ne sont pas généralisés en Amérique du Nord où l'on retrouve davantage des structures établies par métier et par région. Celles-ci engendrent un certain morcellement des intervenants qui tend à réduire les possibilités de création d'ententes notamment sur des modes d'opération. Il existe bien quelques bureaux de soumissions dans les autres provinces mais ils sont plus marginaux et régionaux. En 2002, plus de 90 % des soumissions déposées au Canada par l'intermédiaire de bureaux de soumissions provenaient du Québec.

Le processus de soumission au Québec ressemble en général à celui des autres provinces. La différence principale concerne les soumissions des entrepreneurs spécialisés acheminées vers les entrepreneurs généraux pour lesquelles le Code de soumissions s'applique systématiquement au Québec si la spécialité est assujettie et que les quatre conditions d'application sont rencontrées, alors qu'il s'applique seulement à la demande du propriétaire, ce qu'il fait rarement, dans les autres provinces.

Normalement, il est plus aisé pour un agent économique propriétaire-client d'imposer des façons de faire en amont, c'est-à-dire de dicter les règles de conduite aux entrepreneurs généraux et spécialisés. Au Québec, cette relation a réussi à s'inverser de sorte que ce sont les fournisseurs qui ont proposé un modèle en aval.

Si ce système, qui existe depuis plus de trente ans, conduisait à des iniquités, à des abus ou était déraisonnable, il aurait été annulé par les tribunaux, qui ont eu à l'examiner à plusieurs reprises, alors que tel ne fut pas le cas, comme nous le verrons plus loin. Le législateur n'interviendra pas tant que l'utilisation optimale des ressources, la libre concurrence et l'intérêt public sont préservés.

## Historique

### Activités du BSDQ en 2002

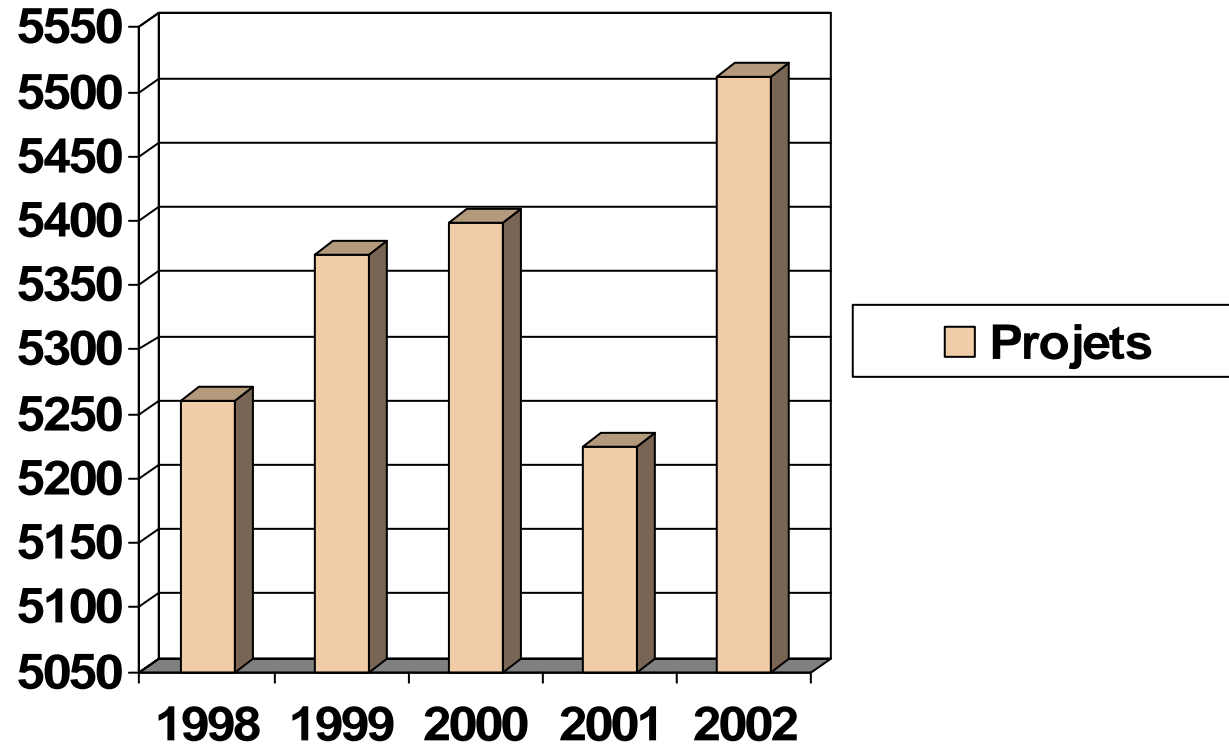
<b>Nombre de projets inscrits</b>	<b>5,511</b>	<b>Pourcentage des soumissions reçues</b>	<b>100 %</b>
Destinés au propriétaire	1,676	Spécialités mécaniques	36 %
Destinés aux entrepreneurs	3,835	Spécialités architecturales	33 %
<b>Pourcentage des projets inscrits</b>	<b>100 %</b>	Spécialités électriques	31 %
Public et parapublic	33 %	<b>Nombre de retraits enregistrés</b>	<b>341</b>
Scolaire et municipal	32 %	En pourcentage des soumissions reçues	0,7 %
Industriel et commercial	30 %		
Autre	5 %		
<b>Nombre de soumissions reçues</b>	<b>48,744</b>		
<b>Pourcentage des soumissions reçues</b>	<b>100 %</b>		
Moins de 50,000 \$	44 %		
50,000 \$ - 99,999 \$	20 %		
100,000 \$ - 199,999 \$	16 %		
200,000 \$ et plus	20 %		
<b>Plaintes formulées</b>	<b>420</b>		
Plaintes en pourcentage des soumissions reçues	0,9 %		

Source : BSDQ

## Historique

*Le nombre de projets enregistrés au BSDQ s'est accru de 5,5 % en 2002 pour atteindre le niveau le plus élevé depuis cinq ans...*

Évolution des projets enregistrés au BSDQ



## Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

*L'industrie de la construction nécessite un certain encadrement afin d'empêcher le marchandage et les négociations excessives...*

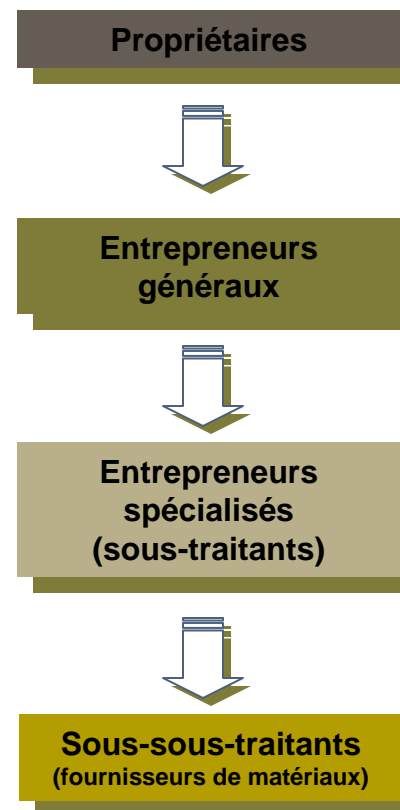
### ■ Culture de l'industrie de la construction

Dans l'industrie de la construction, que ce soit au Québec ou ailleurs, l'aspect relationnel des transactions constitue un élément non négligeable dans la conduite des affaires.

Le diagramme de droite est une illustration abrégée du mécanisme des interactions. Les rapports de force s'établissent des propriétaires vers les maillons les plus faibles de la chaîne : les sous-sous-traitants. À chaque échelon inférieur, les pressions ont tendance à s'accroître de sorte que l'industrie nécessite un certain encadrement afin d'empêcher le marchandage et les négociations excessives.

Il est bien entendu que les propriétaires subissent à leur tour des pressions de la part des locataires, des concurrents de taille importante, de la concurrence internationale et en bout de ligne des gouvernements. Un marché fortement concurrentiel aura tendance à exacerber les pressions ressenties à chaque niveau et à encourager ainsi l'adoption de mesures d'amélioration de productivité.

### Rapports de force dans l'industrie



## Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

*Ne pouvant négocier, l'entrepreneur général n'aura souvent pas l'impression d'obtenir les meilleurs prix même s'il les obtient...*

Avec le Code de soumissions, la négociation après l'ouverture des soumissions est interdite donc l'entrepreneur général n'a pas l'opportunité de négocier le prix des soumissionnaires une fois les prix connus.

Dans un tel contexte, un entrepreneur général, n'ayant pas l'opportunité de négocier, se sentira à l'étroit, et ce, même s'il peut bénéficier d'un système lui permettant d'obtenir les prix les plus faibles sur le marché. Le Code leur permet en effet d'accéder aux meilleurs prix possibles parce que les sous-traitants ont une seule chance de soumettre un prix qui doit être le meilleur mais les entrepreneurs généraux peuvent ne pas en avoir l'impression, ayant perdu la mainmise sur les négociations.

Dans un marché comme le Québec où l'on retrouve quelques gros demandeurs dans une offre morcellée en un grand nombre de petits joueurs, les donneurs d'ordre et les entrepreneurs généraux détiennent les rennes du pouvoir et l'établissement du BSDQ a contribué à rééquilibrer ce rapport de force.

### ■ Exigences du Code de soumissions

Le Code de soumissions de 1970 à 1993 prévoyait l'engagement au respect de ses dispositions de manière permanente avec révocation pour chaque entrepreneur soumissionnaire et l'engagement par projet pour chaque entrepreneur général qui prenait possession des soumissions qui lui étaient destinées. Cet engagement individuel existe toujours, mais dans une forme différente, comme nous le verrons plus loin. L'entrepreneur spécialisé s'engageait à ne contracter avec un entrepreneur général qu'aux prix et conditions de la soumission qu'il avait déposée et à n'accorder aucun avantage ayant pour effet d'en réduire le véritable prix. De son côté, l'entrepreneur général s'engageait à n'adjuger le contrat qu'à un soumissionnaire s'étant conformé au Code de soumissions. L'engagement de l'entrepreneur général était renouvelable à chaque prise d'enveloppes.

Pour assurer leur compétitivité, les entrepreneurs généraux établissaient leur propre soumission au maître d'oeuvre en fonction du meilleur prix reçu de sorte que la majorité des contrats était octroyée au plus bas soumissionnaire bien que celui-ci n'avait pas de droit établi au contrat pour cette raison.

## Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

*Le Rapport Fluet fait la promotion du marchandage après le dépôt des soumissions...*

### ■ Négociations avec les entrepreneurs spécialisés

Au fil du temps, les négociations de prix en violation du Code sont devenues de plus en plus fréquentes. Le plus bas soumissionnaire devait souvent réduire son prix pour obtenir le contrat devant la menace de l'entrepreneur général d'octroyer le contrat à un autre soumissionnaire qui accepte de diminuer la valeur de sa soumission. L'entrepreneur général pouvait également choisir un soumissionnaire donné, qu'il connaissait vraisemblablement, et l'amener à diminuer son prix à un niveau inférieur à celui du plus bas soumissionnaire conforme, tel qu'illustré dans le schéma de la page 26. Ainsi, le plus bas prix conforme ne donnait qu'un droit de parole.

Le processus de la préparation d'une soumission en étant un coûteux, le soumissionnaire se sentait frustré d'avoir investi temps et argent, d'être celui qui avait fourni le plus bas prix et de ne pas avoir eu le contrat pour diverses raisons.

Les entrepreneurs généraux tiraient doublement profit d'un système qui leur permettait d'une part, de maximiser le nombre de soumissions leur étant destinées, minimisant ainsi leur propre prix et d'autre part, d'obtenir des escomptes possiblement supérieurs aux rabais prospectifs qu'ils avaient déjà intégrés dans leur soumission au propriétaire, gonflant de ce fait directement leur marge de profit (voir schéma, page 26).

Le prix plancher de l'entrepreneur ou le prix que le Rapport Fluet qualifie de prix de réserve, correspond au prix que pouvaient obtenir les entrepreneurs généraux en profitant du système, d'une part, et en obtenant des escomptes, d'autre part. D'ailleurs, selon nous, l'hypothèse illustrée au schéma de la page 26 correspond à ce prix plancher ou ce prix de réserve 'virtuel' de l'entrepreneur général dont traite le Rapport Fluet et qui est obtenu à l'aide du Code mais sans toutefois que ses règles soient respectées. Le prix de réserve du Rapport Fluet représente le prix final que peut obtenir l'entrepreneur général, moins l'escompte. Cet escompte est toujours estimé à un prix inférieur à celui du plus bas soumissionnaire, une fois que ce dernier est divulgué. Le Rapport Fluet fait donc la promotion du marchandage après le dépôt des soumissions.

Parfois, la survie des entrepreneurs spécialisés était ainsi mise en péril et ils devaient user de stratégie afin de réduire le coût des travaux effectués. Ils devaient respecter les standards de construction établis mais la qualité des travaux pouvait en souffrir.

## Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

---

*Avant la réforme du Code de 1993, les soumissionnaires incluait un coussin de négociation dans leurs prix déposés...*

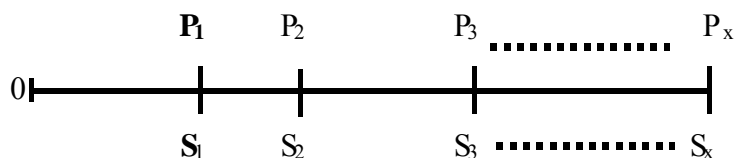
Les soumissionnaires étaient incités à ne pas dévoiler leur meilleur prix, sachant que celui-ci allait possiblement être divulgué à leurs concurrents et faire l'objet de négociations. Ils se prémunissaient en prévoyant un coussin, une marge de négociation. Ils se déplaçaient ainsi tous à la hausse sur l'échelle de prix (schéma). La sous-enchère provoquait paradoxalement la majoration des prix déposés.

## Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

### Mécanisme de transmission des prix avant la réforme du Code de soumissions

#### Objectifs du Code de soumissions

Observations : Le schéma ci-contre illustre le mécanisme de transmission des prix avant la réforme du Code. Selon les vœux du Code, le contrat était octroyé au plus bas soumissionnaire conforme, soit  $S_1$  qui avait déposé le prix le plus faible  $P_1$ . L'entrepreneur général se servait de ce prix obtenu pour établir sa propre soumission au propriétaire qu'il chiffrait à  $P_1$  en ajoutant une marge de profit.



où,  
 $P$  = prix déposé  
 $S$  = Soumissionnaire

$$P_G = P_1 + \Pi$$

où

$P_G$  = Prix déposé par l'entrepreneur général

$\Pi$  = marge de profit

# Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

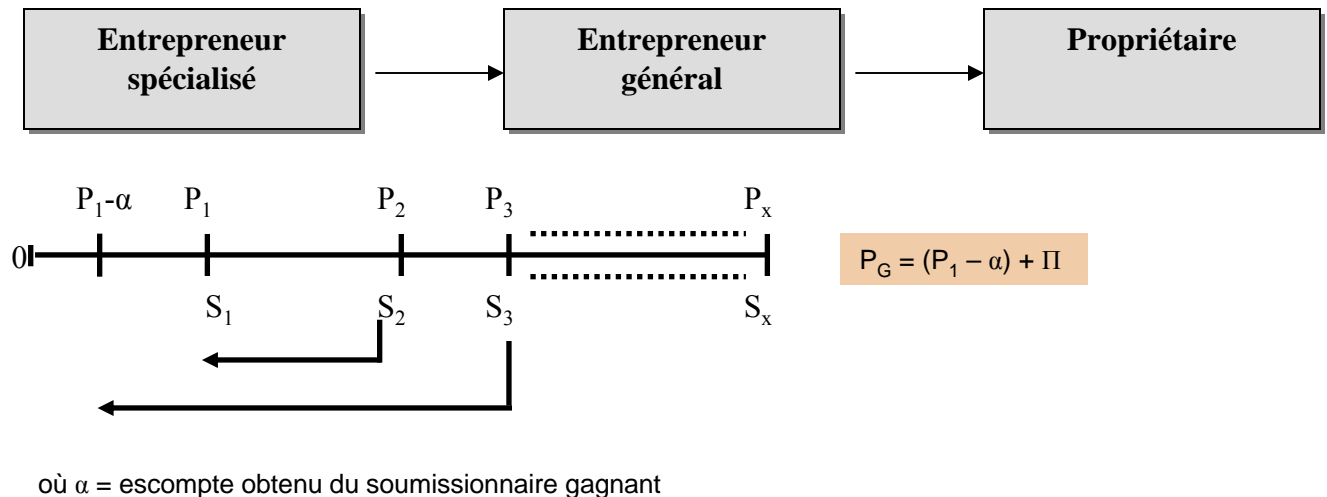
## Mécanisme de transmission des prix avant la réforme du Code de soumissions

### Usage dévié du Code de soumissions

Observations : Une fois les prix déposés à l'entrepreneur général, les soumissionnaires pouvaient se voir inciter à réduire leur prix. L'entrepreneur général pouvait à la limite octroyer le contrat au 3e plus bas soumissionnaire ( $S_3$ ) si ce dernier acceptait de réduire son prix en bas de celui du plus bas soumissionnaire ( $S_1$ ) de sorte que le prix final obtenu était  $P_1$  moins un escompte  $\alpha$ . L'entrepreneur général se servait de ce prix obtenu pour établir sa propre soumission au propriétaire qu'il chiffrait à  $(P_1 - \alpha)$  en ajoutant une marge de profit.

**Scénario 1 – Hypothèse :** L'entrepreneur général a fourni au propriétaire une évaluation prospective de son prix escompté, c'est-à-dire que les escomptes anticipés sont repassés en totalité au donneur d'ouvrage.

### Effet immédiat



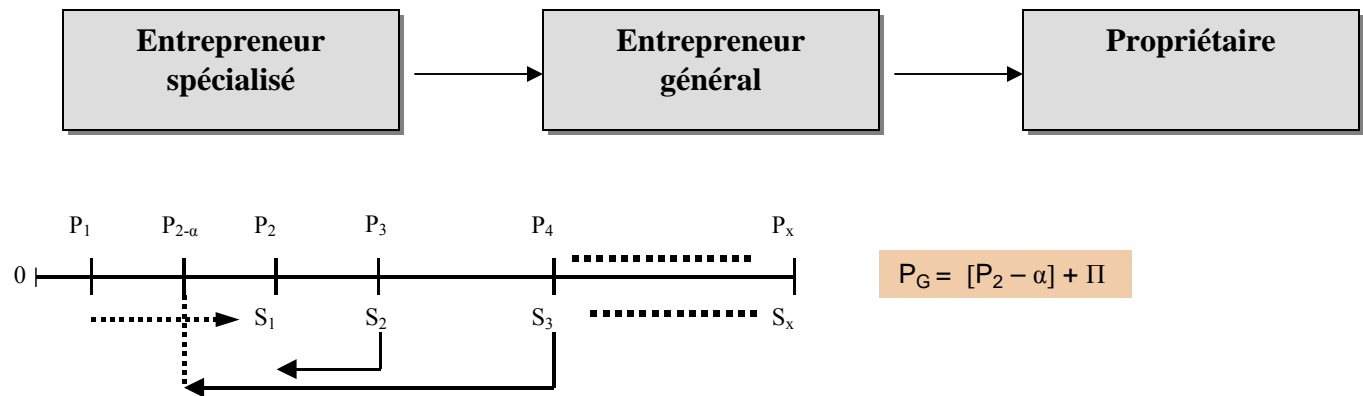
# Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

## Mécanisme de transmission des prix avant la réforme du Code de soumissions

### Usage dévié du Code de soumissions

Observations : Si dans l'immédiat, l'entrepreneur général a réussi à obtenir un escompte sur le prix le plus bas, à court et moyen terme, tous les soumissionnaires vont se déplacer vers la droite sur l'échelle de prix de manière à se doter d'un coussin de négociation. Ainsi, le prix déposé par le soumissionnaire  $S_1$  sera  $P_2$  plutôt que  $P_1$  antérieurement et ainsi de suite. L'entrepreneur général obtiendra encore son escompte  $\alpha$  mais à partir d'un prix plus élevé ( $P_2$ ). Le propriétaire payera aussi un prix plus élevé  $P_2 - \alpha + \Pi > P_1 - \alpha + \Pi$ .

### Effet à court et moyen terme



Conséquence : Déplacement vers la droite sur l'échelle de prix de tous les soumissionnaires avec  $[P_2 - \alpha] > [P_1 - \alpha]$ , ce qui entraîne des prix plus élevés pour le propriétaire.

# Problématique – Déviation dans l'utilisation du Code

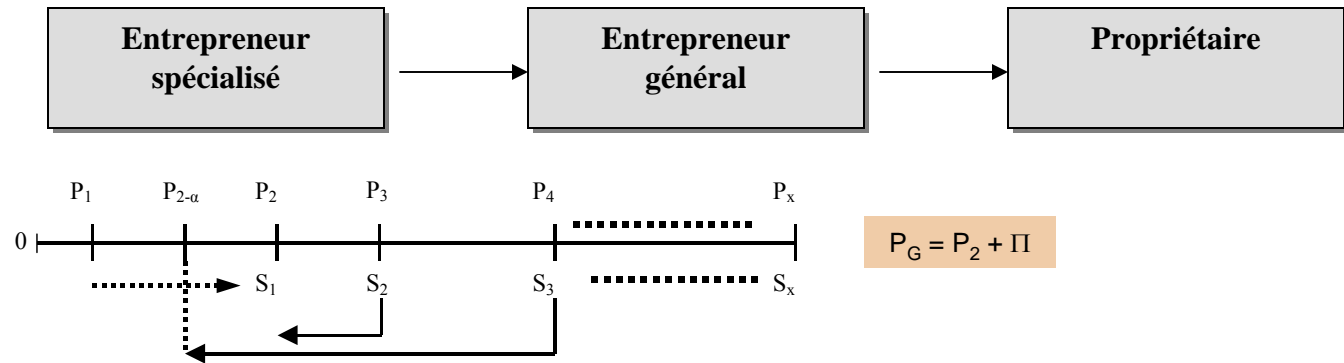
## Mécanisme de transmission des prix avant la réforme du Code de soumissions

### Usage dévié du Code de soumissions

Observations : Dans le scénario ci-dessous, les escomptes obtenus des négociations avec les entrepreneurs spécialisés ne sont pas repassés au donneur d'ouvrage qui paie  $P_2 + \Pi$ .

**Scénario 2 - Hypothèse :** L'entrepreneur général a produit une évaluation essentiellement contemporaine de son prix au donneur d'ordre

### Effet à court et moyen terme



**Conséquence :** Le propriétaire ne profite pas de l'escompte obtenu par l'entrepreneur général avec  $P_2 > [P_2 - \alpha]$  et la marge de l'entrepreneur général est gonflée par  $\alpha$ .

Note : Il est à noter que l'entrepreneur général n'a pas de prix de réserve; il ne fait que repasser les prix obtenus au propriétaire. Cette notion de prix de réserve n'existe que pour le donneur d'ouvrage qui dispose d'une enveloppe budgétaire. En réalité, les entrepreneurs généraux se soucient relativement peu du niveau général des prix des soumissions reçues car tous les entrepreneurs généraux en concurrence vont devoir composer essentiellement avec les mêmes niveaux de prix. L'entrepreneur général veut simplement avoir le meilleur prix et se démarquer de la concurrence soit par son efficacité ou sa capacité à exécuter les travaux plus rapidement que le délai établi soit par le pourcentage de travaux qu'il peut réaliser lui-même.

## Problématique – Besoins de réforme du système

*Le Code de soumissions ne remplissait plus sa mission et devait être repensé...*

Ainsi, le Code de soumissions ne remplissait plus sa mission. Les entrepreneurs spécialisés de même que certains entrepreneurs généraux souhaitaient voir des améliorations au processus des soumissions en reconnaissance du temps, de l'énergie, du sérieux et surtout de l'argent que la préparation de ces dernières exige. Insatisfaits, ils ont demandé une réforme et un resserrement du Code de soumissions.

### ■ Discussions avec les intervenants

Le contrat collectif a ainsi été renégocié par les représentants des entrepreneurs spécialisés et généraux, c'est-à-dire par les trois parties fondatrices qui représentaient les intérêts de ces deux groupes. Les discussions qui ont menées à la réforme du Code se sont étalées sur plusieurs années et les entrepreneurs ont été convoqués à de multiples rencontres et consultations sous forme de comités, réunions, exposés, sondages etc. au sein de l'ACQ, de la CMEQ et de la CMMTQ.

Les entrepreneurs généraux, dont la plupart était membre d'associations affiliées à l'ACQ, ont pu participer aux discussions et prendre part activement aux décisions relatives au Code de soumissions<sup>1</sup>.

Ainsi, l'entente ayant donné lieu au Code est issue de la volonté de la CMEQ, de la CMMTQ mais également de l'ACQ qui représente les entrepreneurs en construction, dont les entrepreneurs généraux.

1. Bien que les entrepreneurs généraux soient moins nombreux que les entrepreneurs spécialisés au sein de l'ACQ, le fait qu'ils gèrent des volumes d'affaires importants au sein de l'industrie leur confère un certain pouvoir et poids au sein de l'association.

## Problématique – Réforme du Code de 1993

*Le droit au contrat au plus bas soumissionnaire conforme a été introduit avec la réforme de 1993...*

Les buts de l'entente et du Code de 1993 sont énoncés dans les termes suivants :

- *Faire en sorte que la personne qui reçoit des soumissions puisse les comparer entre elles :*
- *Assainir la concurrence en assurant la personne qui reçoit des soumissions que les différents soumissionnaires ont fait un effort sérieux pour fournir leur meilleur prix dès le dépôt de leur soumission ;*
- *Déterminer des règles de soumissions communes à tout appel d'offres de façon à améliorer les services offerts au public, aux personnes qui demandent des soumissions et aux entrepreneurs qui soumissionnent ou qui reçoivent des soumissions ;*
- *Permettre au public et particulièrement au maître de l'ouvrage de bénéficier des bienfaits d'une saine concurrence et à les protéger contre des abus dans le processus de soumission et d'attribution de contrats.*

### ■ Plus bas soumissionnaire conforme

Une des règles introduites dans le nouveau Code consiste en l'obligation d'accorder le droit au plus bas soumissionnaire conforme cautionné quant à une spécialité assujettie dont l'entrepreneur général a pris possession de la soumission et sous réserve de quelques exceptions.

Le système oblige les entrepreneurs spécialisés à chiffrer leur soumission au plus bas prix possible et leur interdit d'en modifier le prix par la suite. L'entrepreneur, sachant qu'il n'aura pas une deuxième chance établit sa soumission au prix le plus bas possible afin de maximiser sa probabilité d'être l'adjudicataire. La réserve que le sous-traitant prévoyait devoir négocier a ainsi été évacuée.

## Problématique – Réforme du Code de 1993

*Le droit au contrat au plus bas soumissionnaire conforme a nécessité l'introduction des cautionnements...*

Cette règle est celle choisie par les autorités gouvernementales et imposée à tous les donneurs d'ordre publics, aux municipalités, aux commissions scolaires etc. C'est la seule règle permettant d'empêcher les négociations post adjudication contrairement au critère de l'offre la plus avantageuse qui est susceptible d'encourager la négociation d'escomptes.

### ■ Cautionnements

*Un cautionnement et une lettre d'intention ou une garantie de soumission doivent nécessairement accompagner une soumission visant l'une ou l'autre des spécialités assujetties lorsque le prix de cette soumission est de cinquante mille dollars (50,000 \$) ou plus<sup>1</sup>.*

*Si le soumissionnaire le préfère, il peut, aux lieu et place d'un cautionnement de soumission et de la lettre d'intention, fournir un chèque visé ou une traite bancaire à titre de garantie de soumission, à moins d'indication écrite contraire dans les documents de soumissions.*

Cette disposition a été introduite dans le Code de 1993 à la demande des entrepreneurs généraux afin de compenser les risques liés au droit au contrat du plus bas soumissionnaire conforme. Sans la présence des cautionnements, la demande d'endossement d'un risque accru pour les généraux aurait été déraisonnable.

Le cautionnement de soumission et la lettre d'intention constituent une certaine garantie financière protégeant les entrepreneurs généraux contre l'insolvabilité des soumissionnaires à leur bénéfice exclusif. Ils sont indissociables du critère du plus bas prix conforme.

Lors de l'octroi du contrat, l'entrepreneur destinataire adjudicataire peut exiger un cautionnement d'exécution au soumissionnaire retenu.

Il est à souligner que, compte tenu du fait que les cautionnements de soumissions sont facultatifs pour les soumissions de moins de 50,000 \$, le plus bas soumissionnaire conforme n'a pas de droit établi au contrat même s'il peut se voir accorder celui-ci. Par contre, le soumissionnaire dont le prix dépasse celui du plus bas soumissionnaire conforme cautionné, lui, ne peut se voir accorder le contrat.

1. Le cautionnement de soumission, représentant 10 % du prix de la soumission, garantit à l'entrepreneur général que le sous-traitant signera le contrat aux conditions indiquées à défaut de quoi l'entrepreneur spécialisé ou sa caution lui versera jusqu'à 10 % de la valeur de la soumission. La lettre d'intention, elle, désigne l'engagement de la compagnie de cautionnement à émettre une caution d'exécution et une caution pour le paiement de la main-d'œuvre, des matériaux et services. Cette caution d'exécution représente 50 % du prix du contrat si l'entrepreneur général l'exige à l'octroi du contrat.

## Problématique – Réforme du Code de 1993

*L'engagement permanent mais révocable des entrepreneurs généraux a été introduit avec la réforme de 1993...*

### ■ Engagement permanent

L'engagement permanent des entrepreneurs généraux compte parmi les amendements principaux apportés au Code de 1993; l'engagement permanent remplace l'engagement par projet qui, à l'instar de l'engagement des entrepreneurs spécialisés demeure en vigueur jusqu'à sa révocation.

### ■ Assujettissement des spécialités

L'assujettissement des spécialités architecturales, auxquelles les règles du Code de soumissions vont s'appliquer, se fait sur une base volontaire, d'abord régionalement et une fois l'ensemble des régions intégrées, l'assujettissement devient provincial. Pour les spécialités autres que l'électricité, la plomberie et le chauffage, le recours au BSDQ est facultatif parce que l'ACQ n'a pas de pouvoir réglementaire à cet égard.

Néanmoins, l'adhésion des entrepreneurs généraux au système fait en sorte qu'il est à l'avantage de l'entrepreneur spécialisé qui veut acheminer ses soumissions à l'entrepreneur général de faire assujettir sa spécialité et d'adhérer au système afin d'augmenter son potentiel de volume d'affaires. Par contre, l'engagement permanent des entrepreneurs généraux plutôt que lors de la prise d'enveloppes n'a pas modifié en soi l'assujettissement des spécialités car la plupart des résolutions d'assujettissement ont été passées dans les années 70 et 80. Les entrepreneurs désirant que leur spécialité ne soit plus assujettie par le Code de soumissions n'auraient qu'à demander de passer au vote pour le faire.

## Problématique – Contestations du Code de 1993

*La réforme du Code de 1993 a permis à certains entrepreneurs spécialisés de prendre de l'expansion...*

### ■ Donneurs d'ouvrage

Les règles du BSDQ ne s'appliquent pas pour les soumissions des entrepreneurs généraux aux propriétaires; le maître de l'ouvrage pourrait néanmoins décider d'appliquer des règles similaires à celles prévues au Code de soumissions.

Pour les projets du secteur public, le donneur d'ouvrage doit cependant respecter la règle établie du plus bas soumissionnaire en appels d'offres publics mais pour les travaux du secteur privé, il possède la latitude nécessaire pour imposer les conditions souhaitées. Les propriétaires peuvent ainsi opter pour un système de préqualification et d'invitations à soumissionner. Ils peuvent accorder un contrat à l'entrepreneur et au critère de leur choix. Le donneur d'ouvrage a également l'option de choisir les entrepreneurs spécialisés qui présenteront leurs soumissions à l'entrepreneur général par le biais du BSDQ, s'évitant ainsi de devoir composer avec un entrepreneur moins connu ou un entrepreneur pouvant constituer une source d'irritants opérationnels, ce qui rend leur gestion ardue.

Les maîtres d'oeuvre composent bien avec le système du BSDQ. Ils en tirent profit par le biais des entrepreneurs généraux qui obtiennent les plus bas prix des sous-traitants et les procédures des soumissions reçues des entrepreneurs généraux ne sont pas régies par les règles du Code.

### ■ Entrepreneurs spécialisés

La réforme du Code de soumissions en 1993 a permis à certains entrepreneurs spécialisés de prendre de l'expansion. Ils ont réussi à accéder à un marché qui aurait peut-être été plus difficile à pénétrer autrement. Ils peuvent envoyer des soumissions à tous les entrepreneurs généraux en concurrence sur un projet, augmentant ainsi leur probabilité d'obtention de contrat.

Les petits entrepreneurs spécialisés, qui auparavant, faisaient affaire avec un entrepreneur général ou deux et s'entendaient sur un prix se trouvent certes en concurrence avec d'autres entrepreneurs spécialisés et ne sont plus assurés d'un contrat avec l'entrepreneur général en question sauf s'ils sont les plus bas soumissionnaires. Par contre, ils ont accès à un plus vaste choix d'entrepreneurs généraux, ce qui permet d'augmenter leur réseau d'affaires. De toute manière, le Code prévoit l'option pour un entrepreneur d'adresser sa soumission à un seul entrepreneur général ou uniquement aux entrepreneurs généraux avec lesquels il a l'habitude de travailler.

## Problématique – Contestations du Code de 1993

*Certains entrepreneurs généraux sont insatisfaits du fait que le Code de soumissions les empêche de négocier des rabais avec leurs sous-traitants...*

En général, les entrepreneurs spécialisés apprécient le fait que le processus de soumission soit plus juste mais en même temps appréhendent la concurrence accrue, ce qui les amènent à jauger leur probabilité d'obtention de contrat par rapport au coût de la préparation des soumissions.

### ■ Entrepreneurs généraux

#### – Évolution de leur situation

Le marché de la construction a tardé à se redresser au tournant de la récession de 1990 et par suite de l'éclatement de la bulle immobilière de la fin des années 80. Les débuts de la restructuration de l'économie et l'assainissement des finances publiques ont contribué à maintenir l'atonie des investissements en construction durant les années subséquentes. Plusieurs entrepreneurs généraux ont dû restructurer leurs opérations, réduire leur taille et leur main-d'oeuvre afin d'assurer leur survie. Certains ont alors commencé à opter pour la sous-traitance, assumant uniquement la gérance de projets.

Au cours des récentes dernières années, le secteur de la construction a repris du tonus et les marges d'opération se sont améliorées bien que demeurant en deçà de leur niveau d'antan, la concurrence s'étant accentuée. La multiplication de l'offre a réduit d'autant les probabilités d'obtention de contrat. La présence de joueurs d'envergure pouvant bénéficier d'escomptes de volume et exerçant un contrôle strict des conditions du marché impose également des pressions à la baisse sur les marges.

Antérieurement, les négociations de rabais des entrepreneurs généraux avec leurs sous-traitants, transféraient les gains des entrepreneurs spécialisés vers les entrepreneurs généraux, comme nous l'avons vu dans la section précédente. L'entrée en vigueur du nouveau Code est venue rééquilibrer la répartition des bénéfices des transactions. Maintenant, si des négociations ont cours, elles ne peuvent que survenir sur les extras et les changements de plans.

On peut cependant considérer que si la situation d'affaires des entrepreneurs généraux est difficile, ils sont néanmoins présents en relativement grand nombre sur le marché.

## Problématique – Contestations du Code de 1993

*En théorie, la réforme du Code a mis fin aux négociations d'escomptes mais en pratique elle n'a mis fin qu'aux rabais importants...*

### – Fin des négociations de rabais

Ainsi, la signature de la fin des négociations d'escomptes auprès des sous-traitants peut constituer une source de frustration pour les entrepreneurs généraux. Celle-ci est exacerbée par le fait que les donneurs d'ouvrage, n'étant pas assujettis aux règles du Code, placent les entrepreneurs généraux devant une vive concurrence où les négociations sont possibles alors que ces derniers ne peuvent exercer une pression similaire sur les entrepreneurs spécialisés. Ils ont en quelque sorte l'impression d'être pris en étau mais il convient de souligner qu'ils sont tous dans la même situation.

Dans le secteur public, le donneur d'ouvrage va choisir la soumission la plus basse des entrepreneurs généraux. Si elle se situe au-delà de l'enveloppe budgétaire, il devra prendre comme telle à moins de changer les plans. Les entrepreneurs généraux, eux, vont choisir la soumission la plus basse des entrepreneurs spécialisés. Ils n'ont ni enveloppe budgétaire, ni prix de réserve. Le coût des soumissions au-delà de leurs attentes sera simplement retransmis au maître d'ouvrage. Ainsi, les entrepreneurs généraux se sentent moins pris en étau dans les projets publics.

Selon nos discussions avec les intervenants du marché, le Code de 1993 a seulement établi en théorie la fin des négociations. En pratique, la réforme n'a mis fin qu'aux négociations d'escomptes d'envergure. Les discussions à l'octroi du contrat sont toujours en vigueur mais la taille du 'rabais' consenti a nettement diminué et se situerait en bas ou autour de 1 %, en comparaison avec des pourcentages plus substantiels antérieurement. Le petit gain prend plutôt la forme d'échanges qui peuvent consister, par exemple, en l'inclusion de travaux temporaires ou de termes de paiement plus souples ou encore en l'inclusion du partage du coût du nettoyage du chantier.

L'entrepreneur général peut être tenté de compenser cette perte par des négociations sur les extras et les changements de plans. Les entrepreneurs spécialisés, qui peuvent se sentir en position de faiblesse vis-à-vis des entrepreneurs généraux, peuvent avoir tendance à consentir des gains à ce chapitre à ces derniers dans le but de conserver une relation d'affaires active et d'assurer leurs assises pour des contrats futurs.

## Problématique – Contestations du Code de 1993

*Certains entrepreneurs généraux ont l'impression qu'ils se sont faits imposer un Code qu'ils n'ont pas choisi même s'ils ont eu voix au chapitre lors des discussions sur la réforme...*

### – Participation aux discussions pour la réforme

Un groupe d'entrepreneurs généraux contestataires du Code de soumissions considèrent qu'ils se sont faits imposés un Code de soumissions par les entrepreneurs spécialisés car ils n'ont pas participé aux discussions.

Comme il a été mentionné antérieurement, les entrepreneurs généraux étaient membres pour la plupart d'associations affiliées à l'ACQ, pouvant de ce fait participer aux discussions et prendre part aux décisions relatives au Code de soumissions.

Il convient cependant d'admettre que le Code du BSDQ n'est pas nécessairement désiré par tous les entrepreneurs généraux puisqu'il leur enlève le jeu et possiblement le profit d'une négociation. Ainsi, il n'est pas déraisonnable de penser qu'un code de soumissions puisse être convenu et accepté en dépit de l'opposition de certains entrepreneurs généraux. Il est certes utile que les entrepreneurs généraux participent aux discussions quant à l'élaboration d'un Code de soumissions et aux amendements à y apporter de façon à ce que soient connus et exposés les problèmes auxquels ils sont confrontés. Par ailleurs, il faut bien reconnaître qu'il s'agit principalement d'un code d'éthique entre entrepreneurs spécialisés pour éviter le marchandage des entrepreneurs généraux après le dépôt des soumissions.

Les entrepreneurs généraux dissidents ont contesté le Code de soumissions sur d'autres éléments que leur incapacité de négocier et l'impression de s'être fait imposer un Code qu'ils n'ont pas choisi. Nous allons couvrir les autres éléments plus loin dans le document.

### – Formation de la CEGQ

Cette contestation du Code de soumissions a incité un noyau dur d'une quinzaine d'entrepreneurs généraux dissidents à se dissocier de l'ACQ et se regrouper en corporation; la Corporation des entrepreneurs généraux du Québec fut ainsi formée en 1996. Cette association tend à représenter plusieurs entrepreneurs généraux de Montréal où les entrepreneurs de taille importante ont des activités et qui constitue le foyer principal de la contestation du Code du BSDQ.

## Problématique – Constat des tribunaux

*Les tribunaux ont reconnu la légitimité du BSDQ et le fait que le Code de soumissions soit d'intérêt public...*

Un groupe, composé d'une quinzaine d'entrepreneurs dissidents, a conduit sa contestation du Code devant les tribunaux.

### ■ Constat des tribunaux

Malgré que le Code de soumissions ait été contesté devant les tribunaux, ceux-ci ont chaque fois donné raison au BSDQ et souligné le caractère d'intérêt public des dispositions du Code en ce qu'elles visent à assurer une parfaite égalité des chances entre les soumissionnaires et le maintien d'une concurrence loyale.

On pense par exemple au jugement rendu le 27 juillet 1995 par l'honorable Jean Normand de la Cour supérieure du district de Montréal rejetant la cause de 15 entrepreneurs généraux contre la CMEQ, la CMMTQ et l'ACQ. Cette cause a été portée en appel et l'appel a été rejeté en 1998 par les juges Robert Pidgeon, Roger Chouinard et Louise Mailhot de même que la demande d'autorisation d'appel devant la Cour suprême du Canada.

Les tribunaux ont constaté la capacité d'agir des parties fondatrices pour créer une entente menant à l'établissement d'un bureau de soumissions. Ils ont reconnu que le Code de soumissions constitue 'un contrat collectif qui loin d'être contraire à l'ordre public, favorise l'honnêteté et le maintien d'une saine concurrence dans le domaine de la construction'.

Par ailleurs, la jurisprudence estime que le Code n'est rien d'autre qu'un document contractuel auquel les entrepreneurs généraux sont libres de souscrire et son adoption n'a rien de déraisonnable.

Quant à la règle du plus bas soumissionnaire, les juges ont réitéré le fait qu'elle est celle qui prévaut dans le secteur public au Québec et que bien qu'elle ne soit une garantie, ni de la meilleure qualité, ni d'économie à long terme, elle ne peut constituer un risque à la sécurité des constructions.

En somme, la Cour supérieure et la Cour d'appel au Québec ont reconnu la légalité et le fondement du BSDQ et soutenu que le système mis en place respecte la règle de la concurrence. Quant à la Cour suprême, elle a refusé d'entendre la cause des entrepreneurs généraux en appel, un geste qui suggère l'appui implicite des jugements rendus par la Cour d'appel.

## Problématique – Constat des tribunaux

*Le Bureau de la concurrence, appelé à enquêter, a considéré qu'il n'y avait pas matière à poursuite...*

### ■ Bureau de la concurrence

Le Bureau de la concurrence a, quant à lui, fait enquête en 1997 en vertu de la Loi sur la concurrence suite à des allégations d'abus de position dominante de la part du BSDQ, de la CMMTQ, de la CMEQ et de l'ACQ.

*'L'enquête a démontré que le Code de soumissions et les pratiques des parties ont été modifiées et que conséquemment, les motifs qui avaient justifié l'ouverture de l'enquête n'existent plus.'*

Ainsi, le Bureau de la concurrence a considéré qu'il n'y avait pas matière à poursuite, suggérant de ce fait que les règles du BSDQ étaient adéquates au regard des organismes de supervision de la concurrence.

## Processus de soumission

*Le BSDQ permet d'accroître l'offre et d'obtenir les meilleurs prix...*

Dans la présente section, nous allons passer en revue le processus de soumission du BSDQ afin d'extraire ce qui, à notre avis, constitue les avantages du BSDQ et, également, ce qui est susceptible d'en limiter l'efficacité.

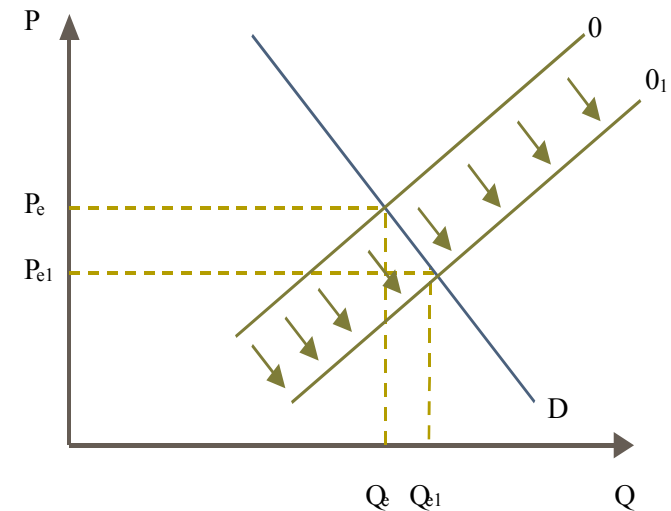
### ■ Accroissement de l'offre

À partir de l'instant où l'existence d'un projet est connue, l'entrepreneur général peut, tout en demeurant passif, recevoir des offres de sous-traitants situés partout au Québec dans une quantité surpassant largement celle qu'il pourrait atteindre en l'absence du BSDQ. Par cet appel à tous les intéressés, l'entrepreneur général est susceptible de recevoir un prix défiant toute concurrence d'un joueur en quête de contrats.

En l'absence d'un tel système, l'entrepreneur général devrait consacrer des efforts soutenus pour obtenir des soumissions. En en recevant moins, il aurait à composer avec des prix supérieurs. Par ailleurs, le système du BSDQ encourage la provincialisation du marché plutôt que la régionalisation et a permis à beaucoup d'entrepreneurs spécialisés de connaître une expansion de leur volume d'affaires qui aurait été très difficile à atteindre autrement. Un entrepreneur ayant l'efficacité, la productivité, la main-d'oeuvre peut être établi en région et en mesure de soumissionner sur des projets à Montréal.

### ■ Obtention des meilleurs prix

L'augmentation de l'offre induite par les appels d'offres publics (le déplacement vers la droite de la courbe d'offre présentée au graphique ci-contre) génère un nouveau prix d'équilibre inférieur ( $p_{e1} < p_e$ ) pour un niveau de demande inchangé.



## Processus de soumission

*Les soumissionnaires, n'ayant pas de deuxième chance, vont proposer d'emblée leur meilleur prix...*

Ainsi, par la maximisation de l'offre liée aux soumissions déposés au BSDQ, le processus permet la minimisation des coûts pour les entrepreneurs généraux et conséquemment, pour les donneurs d'ouvrage. Sans le BSDQ, l'entrepreneur général qui soumissionne n'aurait pas accès à l'entrepreneur spécialisé prêt à lui fournir le meilleur prix s'il ne l'a pas invité à soumissionner, de sorte qu'il réduit sa propre compétitivité avec ses soumissions au maître d'œuvre.

Par ailleurs, les soumissionnaires, sachant qu'ils n'auront pas une deuxième chance pour déposer leur prix, vont d'emblée proposer leur meilleur prix afin de maximiser leur probabilité d'obtention du contrat. En dehors du système ou sans le droit au contrat du plus bas soumissionnaire, à terme, l'entrepreneur spécialisé introduira son prix en incluant un coussin devant la perspective de négociations ultérieures. Le BSDQ élimine le marchandage ou le réduit à son minimum car il est impossible pour un spécialiste espérant obtenir le contrat d'établir son prix avec un coussin de négociation. Ainsi, l'obligation d'accorder le contrat au soumissionnaire qui a déposé le plus bas prix conforme garantit les meilleurs prix, ce qui contribue certainement au fait que le Québec jouit des coûts de construction parmi les plus faibles en Amérique du Nord, comme nous l'avons vu précédemment.

De plus, les soumissionnaires reçoivent une compilation des résultats de la soumission de sorte qu'ils peuvent ainsi mieux jauger leur concurrence et ajuster leur prix lors des appels d'offres futurs.

### ■ Justice et équité

Le dépôt des offres au bureau des soumissions et l'ouverture des enveloppes en une prise unique et non itérative permet une conduite ordonnée du marché et place tous les entrepreneurs spécialisés soumissionnaires sur un pied d'égalité. La réglementation sert à assainir la culture du milieu et limite les comportements abusifs de la part de tous les intervenants sur le marché.

## Processus de soumission

*Le BSDQ permet à l'entrepreneur général de recevoir ses prix bien avant le dépôt de sa propre soumission...*

En l'absence de cette régulation, l'accès au marché serait de toute évidence inéquitable; les entrepreneurs généraux pourraient avoir tendance à favoriser leurs connaissances pour l'obtention des contrats, excluant du marché des entrepreneurs compétents mais moins connus. Les lois de la libre concurrence, du libre accès au marché se trouveraient corrompues par un tel biais.

Par ailleurs, l'information soumise est commune à tous et présentée de manière complète et ordonnée suivant les plans et devis, ce qui facilite la tâche de l'entrepreneur général qui dispose d'une base de comparaison identique pour l'établissement de ses propres prix, surtout en ce qui a trait aux spécialités électrique et mécanique. Sans une telle structure, la détermination d'un meilleur prix serait beaucoup plus ardue.

### ■ Promptitude de l'information

En général, l'heure de clôture des soumissions des entrepreneurs spécialisés précède de 48 heures l'heure limite du dépôt des soumissions au propriétaire. En l'absence du BSDQ, l'entrepreneur général recevrait ses soumissions de manière désordonnée et ce, jusque dans les minutes précédant l'établissement de son prix.

Les soumissionnaires auraient avantage à retarder le plus possible le dépôt de leur prix de sorte que ce lot d'information de dernière minute engendrerait confusion et incertitude.

Par ailleurs, selon les règles du BSDQ, l'entrepreneur spécialisé dispose d'un délai précis pour retirer sa soumission avant que l'entrepreneur général ne dépose la sienne. Le BSDQ coordonne le retrait et s'assure qu'il est connu de tous les entrepreneurs destinataires. Ce droit de retrait est à l'avantage de ces derniers qui ne désirent pas devoir composer avec une soumission erronée, d'une part parce qu'ils ignorent le traitement qu'en feront leurs concurrents et d'autre part, parce qu'ils assumeraient un risque accru à l'octroi du contrat au soumissionnaire fautif.

Ces retraits demeurent néanmoins un phénomène marginal au BSDQ. Sur près de 50,000 soumissions reçues en 2002, on compte seulement 341 retraits. Cette faible proportion a tendance à demeurer constante dans le temps. Les retraits seraient possiblement un peu plus élevés si les entrepreneurs généraux relevaient plus souvent les erreurs aux sous-traitants; ils auraient en effet tendance à ne discuter que des erreurs importantes et taire aux entrepreneurs spécialisés leurs petites différences car ce sont ces derniers qui en assumeront les répercussions financières, l'entrepreneur général ayant bénéficié d'un prix nettement inférieur à ses attentes.

## Processus de soumission

*Le BSDQ offre une préqualification des soumissionnaires par le biais des cautionnements...*

### ■ Préqualification des soumissionnaires

Toutes les soumissions destinées à un entrepreneur général et dont la valeur est égale ou supérieure à 50,000\$ doivent être accompagnées d'un chèque visé ou traite bancaire ou d'une caution de soumission et d'une lettre d'intention d'une compagnie de caution s'engageant à émettre un cautionnement d'exécution à la demande de l'entrepreneur général. Une soumission non accompagnée des documents requis sera considérée non conforme et ne pourra être acceptée de l'entrepreneur destinataire. Cette préqualification des entrepreneurs spécialisés contribue à assurer la compétence, l'expertise et surtout la solvabilité des entrepreneurs soumissionnaires et offre une sécurité financière et administrative à l'entrepreneur général.

En pratique, le cautionnement d'exécution est rarement exigé car il est à la charge de l'entrepreneur général pour un montant jusqu'à 7 \$ pour chaque 1,000 \$.

Par ailleurs, la lettre d'intention de la compagnie de caution à émettre un cautionnement d'exécution si demandé a tendance à rassurer l'entrepreneur général car l'examen de la situation globale de l'entrepreneur spécialisé a été réalisé de sorte que la nécessité d'exiger ce cautionnement est moindre.

Il peut néanmoins constituer un argument lui permettant d'exclure un petit entrepreneur spécialisé avec lequel il ne voudrait pas travailler ou en lequel il n'aurait pas confiance. Par exemple, un petit joueur, le plus bas soumissionnaire, qui dépose un chèque visé ou une traite bancaire a cinq jours pour fournir une caution d'exécution qui peut représenter 50 % de la valeur du contrat si l'entrepreneur le demande. Cette situation peut être une source de marchandage.

Dans l'ensemble, les garanties exigées sont peu contraignantes car d'une part, la caution d'exécution n'est pas souvent demandée et d'autre part, le coût d'un cautionnement de soumission est minime. Des actifs doivent être déposés en garantie auprès des compagnies de caution ou un chèque en fiducie auprès du BSDQ qui représente 10 % du contrat et qui est libéré au bout de dix jours si le soumissionnaire n'est pas dans les trois plus bas; tous les participants sérieux peuvent assumer cette contrainte sans difficulté et elle n'est pas suffisamment contraignante pour sortir des joueurs du marché, à l'exception de ceux qui ne pourraient prétendre au projet de toute façon. Elle constitue plutôt une contrainte, somme toute normale, visant à encourager la discipline financière et administrative et l'efficacité des participants.

Par ailleurs, les compagnies de caution se livrent une vive concurrence de sorte que si une apparaît trop restrictive, une autre est susceptible de présenter des dispositions plus souples.

## Processus de soumission

*Les cautionnements encouragent la discipline financière des participants au marché...*

Le frein que peut constituer la caution de soumission pour un petit joueur est davantage lié aux tracasseries administratives du dépôt des états financiers et aux actifs personnels à mettre en garantie. La culture de terrain et l'éducation peuvent faire paraître complexes les divers formulaires à remplir pour certains petits entrepreneurs non habitués à gérer de la paperasse. En revanche, le système encourage les entrepreneurs à se discipliner à cet égard et un entrepreneur se voyant refuser une caution, n'aurait vraisemblablement pas eu les ressources financières suffisantes pour payer sa main-d'œuvre et ses fournisseurs, s'il avait obtenu le contrat.

Il est nécessaire de bien établir la distinction ici entre cautionnement de soumission et cautionnement d'exécution. Le cautionnement de soumission qui doit accompagner une soumission déposée au BSDQ est peu contraignant, pour les grands comme les petits joueurs, d'autant plus qu'il peut être remplacé par un chèque visé. C'est le cautionnement d'exécution et de paiement qui peut être contraignant mais aussi un bon indicateur de la solidité financière du participant.

Du point de vue de l'entrepreneur spécialisé, la compagnie de caution peut en fait constituer un allié intéressant pouvant mettre en garde contre les investissements trop périlleux.

Dans l'ensemble, la barrière à l'entrée des petits joueurs n'est pas tant le cautionnement que le fait qu'une majorité d'entrepreneurs dans le secteur de la construction au Québec compte moins de cinq employés. Comme on le constate au Tableau ci-dessous, en 2002, 59 % des entrepreneurs ont déclaré moins de 2,000 heures. Ainsi, le marché comprend beaucoup de très petites entreprises qui n'ont ni les qualifications pour soumissionner sur les projets sur lesquels le cautionnement s'applique ni l'intérêt de le faire, avec ou sans BSDQ.

Spécialités	% d'entrepreneurs actifs ayant déclaré moins de 2,000 heures en 2002
Maçonnerie	65 %
Isolation	41 %
Céramique	78 %
Couverture	66 %
Électricité	51 %
Ventilation	58 %
Armature	38 %
Gicleurs	62 %
Peinture	72 %
Plomberie	53 %
<b>Totaux</b>	<b>59 %</b>

Source : Commission de la construction du Québec  
Les entrepreneurs actifs sont ceux qui ont déclaré des heures en 2002

## Processus de soumission

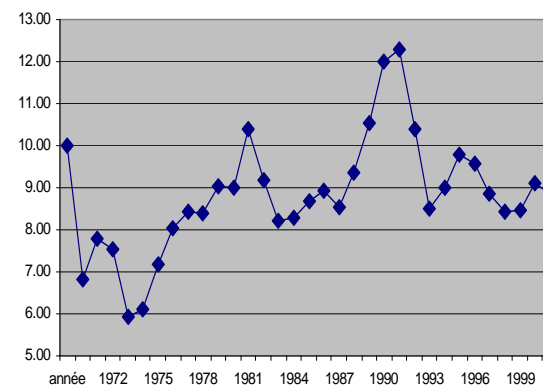
*Les cautionnements sont indissociables de l'obligation d'accorder le contrat au plus bas soumissionnaire conforme...*

Les sous-traitants de taille réduite peuvent choisir d'opérer dans un créneau à leur mesure en soumissionnant pour des contrats en bas de 50,000 \$ non cautionnés ou se doter d'une stratégie de croissance leur permettant éventuellement de disposer des liquidités nécessaires et de satisfaire les exigences liées à l'accès à un marché plus imposant.

Comme nous l'observons au graphique ci-contre, l'introduction des cautionnements de soumission lors de la réforme du Code en 1993 n'a pas eu comme effet de réduire le nombre de soumissions déposées par projet, lequel est davantage tributaire des cycles économiques. Dans les périodes de récession et de ralentissement de 1980 à 1982 et de 1990 à 1992, on observe une hausse des soumissions reçues du fait que les entrepreneurs sont moins occupés et plus enclins à mener une quête agressive à l'obtention de contrats.

Comme nous l'avons vu antérieurement, le cautionnement est indissociable de l'obligation d'accorder le contrat au plus bas soumissionnaire conforme. En l'absence du BSDQ, les entrepreneurs généraux seraient devant le même dilemme, c'est-à-dire demander la caution d'exécution au sous-traitant et en payer le prix ou choisir de ne pas la demander afin de préserver sa compétitivité et assumer plus de risques.

Nombre de soumissions reçues au BSDQ par projet



Il s'agit là d'une problématique de marché à l'effet que les conditions s'étant resserrées et la concurrence accrue, les entrepreneurs généraux doivent endosser des risques accrus pour entrer dans le marché, une réalité sans lien avec le Code de soumissions du BSDQ.

## Processus de soumission

*Le critère du plus bas soumissionnaire assure la productivité et la compétitivité du secteur de la construction...*

### ■ Compétitivité et productivité

Le critère de l'octroi du contrat au plus bas soumissionnaire conforme assure le professionnalisme, la productivité, l'efficacité, la discipline et garantit la rigueur dans la conduite des affaires des participants au marché.

En assurant la compétitivité dans le secteur de la construction, le Code réduit les risques inhérents à la réalisation d'un projet puisque les soumissionnaires sérieux ne déposeront aucun prix en deçà de ceux qui permettent leur viabilité et le respect des standards de la construction et de la qualité des travaux.

Les plans et devis sont conçus par les architectes et les ingénieurs qui spécifient des normes sur les matériaux à utiliser et les façons de faire et qui surveillent la conduite des travaux du chantier. Un entrepreneur spécialisé ne peut contourner ces normes de sorte que l'octroi d'un contrat au soumissionnaire qui a déposé le prix le plus faible, en aucun cas, ne met à risque la sécurité des édifices construits. Cet état de fait a d'ailleurs été reconnu par les tribunaux.

Par ailleurs, cette règle du plus bas soumissionnaire est celle qui prévaut dans le secteur public. Elle ne peut exclure complètement le risque qu'un entrepreneur peu compétent et constituant une source d'irritants opérationnels s'immisce dans le processus et remporte un contrat mais l'option du choix d'enveloppes accordée aux entrepreneurs généraux permet de minimiser ce risque. Nous reviendrons sur cet élément plus loin.

### ■ Coopération des intervenants

Le système crée une grande cohésion et une collaboration entre les intervenants au marché. Les marchandages et négociations excessives antérieures nuisaient à la bonne conduite du marché, à la saine concurrence et au respect des conventions collectives. Il suscitait un climat de méfiance nuisible à l'intérêt public.

La démocratisation du processus de soumission assainit les relations d'affaires et réintroduit le respect des participants stimulant la collaboration, le dynamisme, l'échange d'information et l'entrée en scène des entrepreneurs les plus efficaces pour la conduite des travaux dans le meilleur intérêt public.

### ■ Niveau de contraintes minimales

Le Code de soumissions encadre les comportements des entrepreneurs et cela peut être perçu comme constituant une limite au commerce. Par contre, les dispositions prévues par le Code ne sont pas abusives et elles s'apparentent à la règle adoptée par le législateur quant à l'octroi des contrats en matière de soumissions publiques tout en étant plus souples puisque le donneur d'ordre n'y est pas soumis. Les contraintes implicites sont normales afin d'assurer un niveau d'éthique dans le marché.

## Processus de soumission

*Les exigences du BSDQ visant à assurer un niveau d'éthique dans le marché sont normales...*

À 100 \$ par année, les frais d'adhésion au BSDQ sont minimes. À l'obtention d'un contrat, il coûte 270 \$ en moyenne à l'entrepreneur. Il n'y a aucuns frais d'acheminement des soumissions.

La préparation des soumissions constitue assurément un processus coûteux mais qui n'est pas attribuable au BSDQ car les entrepreneurs spécialisés auraient de toute façon à investir du temps et des énergies afin d'analyser en détail les projets sur lesquels il envisagent de soumissionner.

Par ailleurs, comme nous l'avons vu au Tableau des activités du BSDQ en 2002, pour la moitié du volume d'activité au Québec, il n'y a pas d'exigences de cautionnement ni d'obligation d'octroi de contrat au plus bas soumissionnaire. De plus, le Code de soumissions ne s'applique que lorsque les documents de soumissions permettent la présentation de soumissions comparables.

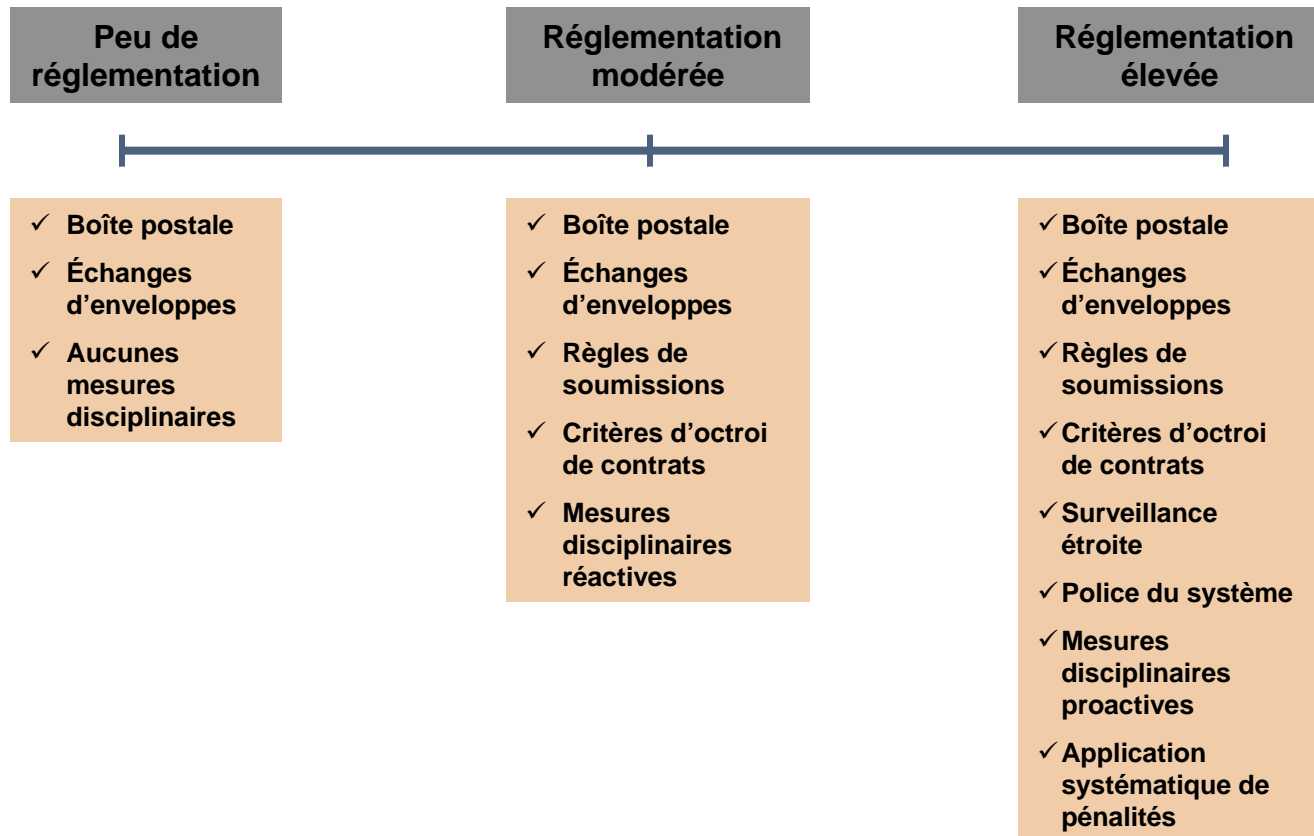
On voit au diagramme à la page suivante que le niveau de réglementation lié aux bureaux de dépôt peut varier d'un extrême à l'autre. Le bureau peut simplement consister en un point d'acheminement d'enveloppes aux entrepreneurs destinataires. Ce niveau risque de limiter le nombre de soumissionnaires participants qui vraisemblablement ne souhaiteront pas investir d'efforts considérables et assumer les aléas de la paperasserie et les détails administratifs en sachant que leur soumission servira d'argument à l'entrepreneur destinataire pour discuter avec leurs concurrents, rendant de ce fait ce système inefficace.

Afin d'éviter cet écueil et de rendre le processus juste et équitable pour les soumissionnaires, certains critères d'octroi de contrats peuvent être établis, comme l'obligation d'accorder le contrat à un soumissionnaire participant, en l'occurrence au plus bas soumissionnaire conforme et cautionné pour les projets d'une certaine taille dans le cas du BSDQ.

À l'autre extrême, en plus de règles sur le processus de soumission et sur l'octroi des contrats, une réglementation serrée peut impliquer une surveillance systématique et étroite du système afin de vérifier le respect des normes établies, sans quoi des mesures disciplinaires s'appliquent.

## Processus de soumission

*Le BSDQ se situe au niveau intermédiaire et modéré du spectre normatif...*



## Processus de soumission

*Sans l'établissement d'un code de conduite, le service offert par le BSDQ perdrait sa raison d'être...*

Ainsi, le BSDQ se situe au niveau intermédiaire, c'est-à-dire modéré, du spectre normatif où le système de réception et de transmission des soumissions vient avec un code d'éthique et de déontologie dans le but de donner un accès égal à tous les participants. Sans l'établissement d'un code de conduite, le service offert par le BSDQ perdrait sa raison d'être.

Le système choisi établit un compromis entre une réglementation laxiste mais une fréquence accrue de comportements non souhaités dans la conduite des affaires et une réglementation serrée avec surveillance plus lourde sur les plans administratif et juridique mais des comportements qui respectent les normes établies et les participants.

Outre le fait d'avoir défini des règles de conduite, le BSDQ n'exerce aucune surveillance au-delà de la transmission des enveloppes en adoptant plutôt une approche réactive où les dossiers ne sont examinés qu'en cas de plainte. Il appartient aux entrepreneurs de veiller au respect des dispositions du Code.

On peut faire l'analogie ici avec le Code de la sécurité routière. La norme de 100km/heure est certainement contraignante pour certains automobilistes mais cette restriction aux comportements est nécessaire pour assurer la sécurité et le respect de l'ensemble des automobilistes. On peut imaginer ce qu'il adviendrait de la sécurité routière si l'État décidait d'abolir les limites de vitesse.

## Processus de soumission

*Les trois niveaux d'application peuvent contribuer à alourdir le système...*

Taille des soumissions acheminées à l'entrepreneur général		
< 10,000 \$	< 50,000 \$	≥ 50,000 \$
✓ Pas de BSDQ	✓ BSDQ	✓ BSDQ
✓ Le cautionnement est à la discrétion de l'entrepreneur, sans règle établie	✓ Le cautionnement de soumission est facultatif	✓ Le cautionnement de soumission est obligatoire
✓ Le choix de l'octroi du contrat est à la discrétion de l'entrepreneur, sans droit préétabli	✓ Le contrat ne peut être accordé à un soumissionnaire dont le prix excède celui du plus bas soumissionnaire conforme cautionné	✓ Le plus bas soumissionnaire conforme a droit au contrat
✓ L'entrepreneur peut négocier le prix à sa convenance	✓ Le contrat doit s'exécuter au prix de la soumission	✓ Le contrat doit s'exécuter au prix de la soumission

### ■ Plusieurs niveaux d'application

On observe au Tableau ci-contre que les règles du jeu des soumissions déposées au BSDQ varient selon la taille des projets, allant d'aucun encadrement réglementaire pour les petits projets à un encadrement relativement précis pour les projets plus importants.

Nous avons vu au Tableau des activités du BSDQ en 2002 que près de 50 % des soumissions déposées tombent sous la barre des 50,000 \$. Il s'agit là d'une proportion non négligeable du marché qui est plus faiblement réglementée.

## Processus de soumission

*La limite de 10,000 \$ est basse pour la réalité du marché...*

Néanmoins, ces divers paliers de réglementation sont susceptibles de créer une certaine confusion, en particulier lorsque les projets peuvent chevaucher deux paliers et ils alourdissent assurément l'ensemble du processus. Nous estimons qu'un système à deux paliers seulement serait préférable et plus simple à gérer. Les limites, qui se situeraient vraisemblablement entre 25,000 et 50,000 \$, pourraient être choisies suite à une consultation auprès des intervenants de l'industrie de la construction. Une alternative reconnaissant que l'ampleur des projets varie selon le secteur d'activité serait d'établir la limite entre les deux paliers pour chaque secteur d'activité.

### ■ Limites basses pour la réalité du marché

La pertinence des montants limites des soumissions varie selon le secteur d'activité. Un montant de 10,000 \$ n'a pas la même signification pour la spécialité d'acier de structure que pour la spécialité de peinture.

Par ailleurs, les montants limites établis depuis près de quarante ans n'ont plus la même signification en 2004, les volumes d'affaires ayant nettement augmenté avec l'expansion des marchés. Il serait souhaitable, à notre avis, que cette limite soit repensée et qu'elle s'inscrive dans une révision par secteur d'activité à l'intérieur du processus consultatif mentionné précédemment.

### ■ Incomparabilité des soumissions

En ce qui a trait à la spécialité d'électricité, la comparabilité des soumissions entre elles ne pose pas de problème car les plans et devis sont en général clairement définis. Par contre, dans le cas des spécialités architecturales comme les travaux de peinture, de gypse, de couverture etc. et des spécialités de plomberie, ventilation et chauffage, les soumissions peuvent parfois n'être pas comparables en raison de carences dans la rédaction du devis ou de l'absence d'une définition claire de l'étendue des travaux de la spécialité. Par exemple, une même division peut regrouper plus d'une spécialité et les entrepreneurs spécialisés ne soumissionnent pas tous sur les mêmes sections de devis. Comme on le voit dans l'exemple ci-dessous, un entrepreneur général peut se retrouver avec quatre soumissions pour une même division mais pour laquelle les soumissionnaires ont déposé des prix pour des sections différentes.

## Processus de soumission

*Les soumissions ne sont pas toujours facilement comparables entre elles...*

Il lui est alors ardu de prendre une décision éclairée à partir de cette information disparate.

Un sous-traitant ne peut présenter de soumission que pour l'ensemble des travaux (matériaux et installation) d'une section mais il peut également combiner plusieurs sections dans sa soumission.

L'architecte a tendance à suivre les normes établies et regrouper certaines spécialités dans une section de sorte que les lignes qu'il trace ne sont pas nécessairement compatibles avec la façon dont les travaux vont se réaliser dans la pratique.

Exemple :

	Section	Section	Section	Section
Division X :	Plomberie	Ventilation	Calorifugeage	Gicleurs
Soumissionnaires	P	V	C	G
S1	x	x		
S2	x	x	x	x
S3	x			
S4			x	x

## Processus de soumission

*La conformité des soumissions peut potentiellement être une source de conflits...*

Prenons l'exemple de l'isolation thermique et acoustique des murs. L'architecte place dans la même section l'isolation acoustique et le gypse. Qui va soumissionner pour l'isolation acoustique ? L'entrepreneur spécialisé en gypse ou celui spécialisé en isolation ? Un entrepreneur spécialisé en gypse peut choisir de l'exclure, un autre de l'inclure, un entrepreneur spécialisé en isolation pourrait choisir de soumissionner que pour l'isolation thermique.

Les architectes et les ingénieurs rédigent leurs documents en fonction des entrepreneurs généraux en travaillant sur le plan global avec vraisemblablement un souci moins prononcé pour les subdivisions.

Il existe également un problème de dédoublement dans les soumissions comme dans le cas des échafaudages par exemple qui constitue du matériel que tous les soumissionnaires vont devoir inclure dans leur soumission en sachant qu'un même échafaudage peut en réalité servir à plusieurs métiers différents.

Ainsi, devant cette problématique, les sous-traitants ont tendance à ajouter des addendas à leurs soumissions dans lesquels ils excluent certains travaux d'une section, ce qui ne contribue pas à améliorer la comparabilité des soumissions.

Il est à noter cependant qu'en l'absence du Code de soumissions, la problématique de la comparabilité des soumissions serait encore plus grande pour l'entrepreneur général car le Code de soumissions contient beaucoup de dispositions visant à faciliter la comparabilité des soumissions.

Par ailleurs, l'entrepreneur général peut demander la permission au BSDQ d'accorder un contrat à un soumissionnaire autre que le plus bas si, selon l'article J-3 du Code : *la comparaison des différentes soumissions déposées au BSDQ ne permet pas de déterminer quelle soumission est la plus basse parce que ces soumissions visent des travaux différents pourvu qu'alors le contrat avec le soumissionnaire retenu soit accordé au prix et aux conditions de la soumission qu'il a déposée suivant le Code.*

Néanmoins, des soumissions présentant par exemple une meilleure définition de la portée des travaux de chaque spécialité pourraient être une avenue à considérer.

### ■ Conformité des soumissions

Le problème de la conformité des soumissions en est un connexe à celui de la comparabilité et la piste de solution est semblable.

Comme l'entrepreneur général se trouve dans une situation où il doit établir un choix parmi x soumissions de spécialités intérieures qui chacune comprend des éléments différents, il peut estimer que le plus bas soumissionnaire peut en réalité être le soumissionnaire qui a déposé le second prix le plus faible du fait qu'il a inclus des éléments additionnels qui ne se trouvent pas dans l'autre soumission. Il s'ensuit alors des risques de poursuite de la part du plus bas soumissionnaire qui prétendra que le second n'était pas conforme.

## Processus de soumission

*L'accès informel à l'information empêche le système de fonctionner de manière optimale...*

Ce problème peut survenir également dans le cas de prix rapprochés entre le plus bas soumissionnaire et le second plus bas. Comme les soumissionnaires reçoivent une compilation détaillée des résultats de soumissions, le second va avoir tendance à prétendre que le plus bas n'était pas conforme. Cette information divulguée aux soumissionnaires est nécessaire pour des fins de transparence du processus mais le problème pourrait être atténué si les sections sur lesquelles doivent soumissionner les entrepreneurs spécialisés étaient plus détaillées.

Ce problème est essentiellement attribuable à une faiblesse au niveau des devis et il n'est pas du ressort du BSDQ ni dans sa mission de déterminer la conformité des soumissions. Il peut cependant jouer un rôle de facilitateur auprès des créateurs du système et des professionnels de l'ingénierie et de l'architecture afin d'aider à amoindrir cet écueil même s'il appartient à l'entrepreneur général de juger de la conformité des soumissions.

### ■ Accès informel à l'information

Il va sans dire que pour que le système de soumissions fonctionne de manière optimale, l'information doit être accessible promptement et uniformément à tous les participants potentiels au marché, sans quoi la concurrence s'en trouve nécessairement plus limitée qu'elle ne pourrait l'être.

Le BSDQ se doit de bousculer l'intérêt des participants soumissionnaires envers une divulgation limitée de l'information dans le but de tenir la concurrence à distance. Trois soumissionnaires pour un projet plutôt que dix signifie une chance sur trois d'obtenir un contrat plutôt qu'une chance sur dix et un meilleur rapport bénéfice/coûts de la préparation des soumissions.

Actuellement, l'information sur les nouveaux projets circule de façon très informelle, par les contacts avec les ingénieurs, le bouche à oreille, les journaux, les revues spécialisées etc. et la plupart du temps, les projets s'ouvrent au BSDQ à l'initiative d'un entrepreneur spécialisé soumissionnaire qui a tout intérêt à attendre à la dernière minute pour ouvrir le projet. Aussi, un entrepreneur spécialisé qui décide d'ouvrir un projet de type 'clés en main' au BSDQ s'expose à ne plus être invité à l'avenir. Cette situation ne devrait pas se produire car la responsabilité de la divulgation de l'information devrait relever en bonne partie, selon nous, du BSDQ ou revenir à une partie neutre dans le processus mais certainement pas à un des participants au marché qui se trouve alors en situation de conflit d'intérêt.

## Processus de soumission

*L'information sur les projets provient de sources disparates...*

<b>Source de renseignements à l'origine de l'inscription des projets ( en % du total des projets inscrits)</b>	
Entrepreneurs soumissionnaires	57 %
Journaux	26 %
Gérants de projets	5 %
Propriétaires	5 %
Autres	3 %
Architectes	2 %
Ingénieurs	1 %
Entrepreneurs destinataires	1 %
Total	100 %

*Source : BSDQ, Rapport annuel - 2002*

On remarque au Tableau ci-dessus que la majorité des projets au BSDQ, soit 57 %, sont ouverts par le biais des entrepreneurs spécialisés. La provenance des autres inscriptions est variée mais les appels d'offres dans les journaux constitue une source d'information importante pour le BSDQ. Ce Tableau illustre bien la dissémination et le côté erratique des sources d'information.

Malgré cet éparpillement des sources d'information concernant les nouveaux projets dans l'industrie de la construction, selon les commentaires que nous avons recueillis, il semble que l'information sur les projets ait tendance à circuler rapidement via le bouche-à-oreille, les journaux et les sites spécialisés comme Constructo par exemple. L'ACQ contribue aussi à la diffusion de l'information, notamment en permettant aux entrepreneurs d'accéder à ses salles de plans.

## Processus de soumission

*Le système comporte trois organismes disciplinaires distincts...*

Il demeure que, selon nous, l'information devrait être systématisée et présentée promptement électroniquement et en un seul endroit sur le site web du BSDQ, par exemple, de manière à la rendre accessible à tous également à grandeur du territoire québécois. L'entrepreneur spécialisé devrait savoir rapidement et aisément quels sont les entrepreneurs généraux soumissionnaires au projet du maître d'œuvre et ainsi savoir à qui acheminer sa soumission. Il ne devrait pas avoir à prendre le téléphone pour l'apprendre entre les branches. Autrement, l'absence d'information pour certains participants limite la concurrence et risque de générer des niveaux de prix plus élevés qu'autrement.

Par ailleurs, les donneurs d'ouvrage et même les entrepreneurs généraux et spécialisés connaissent mal le Code de soumissions. Cette situation est surprenante et indique, selon nous, que le BSDQ a un travail de promotion à faire auprès de tous les intervenants. Cette méconnaissance du BSDQ et du processus de soumission peut créer des frictions dans le système et empêcher l'atteinte des conditions optimales du marché selon sa mission première. La diffusion de l'information favorise la concurrence en augmentant l'offre de service, en réduisant la collusion et réduisant les coûts. L'accès à la salle des plans de l'ACQ est certainement un élément positif à cet égard.

### ■ Plusieurs polices du système

Les contrevenants au Code de soumissions sont pénalisés par chacun des comités de discipline des parties à l'entente selon leur appartenance aux associations concernées de sorte que le système comporte trois organismes disciplinaires distincts dont les critères d'imposition de pénalités ainsi que la taille des amendes imposées peuvent différer.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les entrepreneurs spécialisés en électricité et en mécanique sont disciplinés par leur corporation et les entrepreneurs généraux et les entrepreneurs des autres spécialités sont, quant à eux, disciplinés par l'ACQ. Comme cette dernière a peu de pouvoirs coercitifs, on peut penser qu'il serait plus aisé pour les entrepreneurs généraux fautifs de négocier le montant de l'amende imposée qu'il ne le serait pour les entrepreneurs spécialisés membres des deux autres corporations.

À l'heure actuelle, la surveillance du système de la part du BSDQ est réactive, de sorte qu'aucune action n'est entreprise dans un dossier s'il n'y a pas de plaintes même s'il peut y avoir des signes de contournements aux normes du Code.

## Processus de soumission

### *Les entrepreneurs se plaignent peu...*

Comme nous l'avons vu au Tableau des activités du BSDQ, en 2002, il y a eu seulement 420 plaintes enregistrées pour 48,144 dossiers de soumissions, ce qui représente moins de 1 % de l'ensemble des soumissions. Un bon nombre de ces plaintes ont porté sur l'engagement des soumissionnaires et sur la conformité des soumissions. Ce faible taux suggère que le système fonctionne bien en général sans toutefois être un indicateur d'absence de problèmes. Un entrepreneur spécialisé qui aurait été forcé d'accepter un escompte ou d'effectuer des travaux supplémentaires gratuitement ou d'accorder des termes de paiement désavantageux sera peu enclin à déposer une plainte en sachant qu'il pourrait se voir imposer une pénalité. Un autre soumissionnaire pourrait avoir tendance à taire une situation qui l'a pénalisé afin d'éviter de nuire à ses relations avec un entrepreneur général.

Nous croyons que le BSDQ aurait avantage à établir un système de surveillance proactif où des contrats seraient vérifiés, sur une base échantillonnale et sporadique, afin de s'assurer de leur respect du Code. Par ailleurs, afin que tous les participants au marché soient traités de manière équitable, la pénalité imposée aux entrepreneurs fautifs devrait être uniforme pour tous, quelle que soit l'association ou la corporation de laquelle ils relèvent.

Ainsi, comme nous venons de le voir dans la présente section, le processus de soumission via le BSDQ comporte ses forces et ses faiblesses mais il convient de soulever ici que le processus de révision du Code de soumissions faisant l'objet de faiblesses est en cours afin d'introduire possiblement des amendements qui seront susceptibles de réduire les écueils soulevés.

## Usage non optimal du Code

*Les appels d'offres sur invitation ont tendance à générer des prix plus élevés que les appels d'offres logés auprès de l'ensemble des entrepreneurs...*

Le processus de soumission via le BSDQ fonctionne de manière optimale lorsque le système est appliqué tel que prévu dans sa mission première. Nous allons voir dans la présente section comment les entrepreneurs généraux et spécialisés utilisent le processus du BSDQ dans la conduite de leurs affaires.

Le Tableau présenté à la page suivante illustre les effets instantanés et à court et moyen terme sur les prix d'un usage non contraignant et d'un usage contraire au Code. Les usages non optimaux au Code tendent à générer à court et moyen terme des coûts de construction plus élevés. Tous les intervenants du marché de la construction au Québec doivent être conscients que chaque gain individuel obtenu aujourd'hui peut constituer un coût additionnel pour le futur et considérer l'impact collectif de leurs décisions à l'intérieur de cette perspective temporelle.

### ■ Invitations vs appels d'offres publics

Dans le secteur public, le processus d'appels d'offres publics est le mécanisme le plus fréquemment utilisé. Dans le secteur privé, le propriétaire dispose de l'option de recourir à des appels sur invitation. Dans la pratique, la méthode sur invitation est plus couramment utilisée, ce qui réduit d'emblée le nombre de soumissionnaires.

Sur invitation, les soumissionnaires peuvent être en concurrence avec 5 ou 6 contractants en général alors que par appels d'offres publics, il peut y avoir, dépendant des projets, entre 12 et 20 concurrents et la compétition sera féroce car les contractants proviendront de partout dans la province avec possiblement un qui aura décidé de 'plonger' pour obtenir le contrat. On peut comprendre que les entrepreneurs spécialisés puissent préférer les invitations à soumissionner, leurs chances d'obtenir un contrat s'en trouvant ainsi améliorées.

Cette façon de faire tend à favoriser les gros entrepreneurs spécialisés bien établis dans le marché au détriment des petits entrepreneurs qui n'auront aucune chance de participer au concours. Le BSDQ a été créé précisément pour donner des chances égales à tous de participer activement à la compétition.

Il va sans dire que les prix obtenus sur invitation risquent d'être plus élevés que par appels d'offres publics. À court et moyen terme, les possibilités de collusion augmentent et l'effet à la hausse sur les prix sera encore plus marqué. L'entrepreneur général peut cependant choisir d'assumer ce risque consciemment pour les avantages qu'il estime pouvoir tirer du fait de travailler avec un soumissionnaire qu'il connaît.












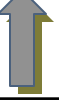


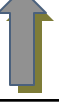




### ■ Choix d'enveloppes

L'entrepreneur général qui se présente au BSDQ pour récupérer ses enveloppes possède selon le Code beaucoup de latitude.

## Usage non optimal du Code

*Les comportements contraires au Code (ou usages non prévus) tendent à hausser les coûts de construction à court et moyen terme...*

### Effet des usages non optimaux au Code sur les prix<sup>1</sup>

Usages prévus	Effets instantanés		Effets à court et moyen terme	
	Offre	Prix	Offre	Prix
Invitations plutôt qu'appels d'offres publics				 Comportement ex-ante. Ajustement immédiat de l'offre et des prix. Effets semblables et modérés à terme.
Choix d'enveloppes	-----	incertain		 Comportement ex-post. Ex-ante, l'offre est basée sur les conditions optimales du marché. L'effet sur les prix est incertain mais probablement inférieur au statu quo. À terme, le marché s'ajuste à un niveau plus élevé que le niveau des conditions optimales.
<b>Usages non prévus</b>				
Ententes avec des soumissionnaires	.....			 Comportement ex-post. Ex-ante, l'offre est basée sur les conditions optimales du marché mais les prix sont inférieurs en raison d'inefficiences du marché. À terme, le marché s'ajuste à un niveau plus élevé que le niveau des conditions optimales.
Négociations post contrat	.....			 Comportement ex-post. Ex-ante, l'offre est basée sur les conditions optimales du marché mais les prix sont inférieurs en raison d'inefficiences du marché. À terme, le marché s'ajuste à un niveau plus élevé que le niveau des conditions optimales.
Soumission par le biais d'une entreprise contrôlée	.....			 Comportement ex-post. Ex-ante, l'offre est basée sur les conditions optimales du marché mais les prix sont inférieurs en raison d'inefficiences du marché. À terme, le marché s'ajuste à un niveau plus élevé que le niveau des conditions optimales.
Activités hors BSDQ avec l'approche traditionnelle				 Comportement ex-ante. Ajustement immédiat de l'offre. Les prix s'ajustent également à la baisse en raison d'inefficiences du marché. À terme, le marché s'ajuste à un niveau plus élevé que le niveau des conditions optimales.

1. Sur la base du scénario le plus probable des effets macroéconomiques d'offre et de demande selon le schéma traditionnel par rapport à un usage optimal et prévu du Code de soumissions i.e. où l'offre est maximisée et les prix minimisés.  
Légende : flèche vers le bas : baisse ; flèche vers le haut : hausse ; ligne : inchangé. La taille de la flèche dénote l'importance de la hausse ou de la baisse.

## Usage non optimal du Code

*Plus l'entrepreneur est sélectif dans son choix de soumissionnaire, plus élevés sont les prix qu'il risque d'obtenir à court et moyen terme...*

Le Code prévoit que l'entrepreneur général peut établir des partenariats désirés ou refuser de prendre des soumissions comme celle d'un entrepreneur spécialisé avec lequel il aurait eu de mauvaises expériences. Il peut, par exemple, choisir de ne prendre qu'une enveloppe, celle de l'entrepreneur spécialisé avec lequel il entend faire affaire.

On peut présumer qu'il n'adoptera cependant pas ce comportement très souvent pour diverses raisons. D'abord, la curiosité de voir si un entrepreneur, peut-être inconnu, lui aurait offert un prix très faible. Aussi, il se sait en concurrence avec d'autres entrepreneurs généraux qui eux pourraient avoir accepté les enveloppes de l'ensemble des soumissionnaires. Enfin, par la divulgation des résultats, un soumissionnaire participant qui aurait vu son enveloppe rejetée le saura et sera moins enclin dans le futur à préparer des soumissions à cet entrepreneur général qui risque rapidement de voir son marché futur de sous-traitants se resserrer.

Comme pour les invitations, plus l'entrepreneur général est sélectif dans son choix de soumissionnaires, plus élevés sont les prix qu'il s'expose à obtenir à court et moyen terme.

### ■ Ententes avec des soumissionnaires

Un entrepreneur général peut être tenté d'établir une entente avec un soumissionnaire sur un prix qui assure l'obtention du contrat avec une clause ascenseur de récupération d'un prix convenu d'avance.

Cette approche comporte certaines limites car les autres soumissionnaires pourront soupçonner la présence d'un accord puisque l'entrepreneur spécialisé n'aura acheminé un prix qu'à un entrepreneur général. Ceux-ci s'exposent à une plainte alléguant qu'il y a contravention au Code et arguant qu'on ne peut faire indirectement ce qui est interdit de faire directement.

Ainsi, comme pour les autres usages non optimaux du Code, l'entrepreneur général encourt le risque de limiter son marché futur.

## Usage non optimal du Code

*Les gains instantanés reliés aux négociations de rabais comportent un coût à court et moyen terme...*

### ■ Négociations post contrat

La négociation après l'ouverture des soumissions est interdite par le Code sauf dans le cas où le propriétaire décide de modifier les travaux.

Ainsi, une fois le contrat octroyé au plus bas soumissionnaire conforme au prix inscrit dans la soumission, l'entrepreneur général ne peut négocier aucun escompte additionnel avec le sous-traitant.

Dans la réalité cependant, les négociations 'de bonne entente' et les échanges de bons procédés ont cours. Elles portent cependant sur des sommes de beaucoup inférieures à ce qu'elles étaient avant la réforme de 1993.

Les entrepreneurs généraux peuvent réussir à récupérer des 'rabais' représentant des sommes minimes qui prennent la forme par exemple de travaux temporaires payés (comme l'électricité, le chauffage, les structures de bois, les abris etc.), d'ajouts de travaux d'hiver non prévus dans les documents de soumission, de modifications aux modalités de paiement (15 jours avec escompte plutôt que 30 jours par exemple), de travaux effectués à rabais pour l'utilisation de l'équipement de l'entrepreneur général.

Avant la réforme de 1993, la négociation portait sur le prix du contrat. Maintenant, elle s'est déplacée sur les clauses contractuelles et les extras et en particulier les changements de plans sur lesquels les entrepreneurs généraux pourraient avoir tendance à négocier.

Par ailleurs, certains des entrepreneurs généraux imposent l'utilisation d'un contrat modifié comportant des clauses avantageuses pour ces derniers alors que le contrat type devrait plutôt être le contrat normalisé par l'Association canadienne de construction.

Aussi, certains entrepreneurs généraux peuvent avoir tendance à demander les documents finaux rapidement à la fin d'un projet tout en conservant la retenue prévue au contrat.

Encore une fois, ces façons de faire contribuent à générer à terme des pressions à la hausse sur les prix.

## Usage non optimal du Code

*Les activités réalisées en dehors du BSDQ pour la méthode traditionnelle des projets forfaitaires seront plus chères à court et moyen terme...*

### ■ Soumission par le biais d'une entreprise contrôlée

Selon les informations obtenues de participants du marché, il semble que certains entrepreneurs généraux pourraient se faire des soumissions à eux-mêmes, par le biais d'une compagnie liée. Ils devraient normalement dans ce cas réaliser les travaux avec leur propre main-d'oeuvre mais il semble qu'en pratique, ils embauchent des sous-traitants pour le projet. Ce phénomène serait toutefois peu répandu car l'entrepreneur opérant ainsi limite son marché futur de soumissionnaires potentiels.

### ■ Activités hors BSDQ

Un entrepreneur général engagé au BSDQ et qui choisit de faire affaire hors du BSDQ avec un entrepreneur spécialisé s'expose de même que ce dernier à payer une pénalité. Il va de soi que si les escomptes obtenus de ces activités dans l'immédiat peuvent être supérieurs au coût de la pénalité inclus dans le prix de la soumission, à terme, ces activités seront plus chères en raison de l'offre limitée et de l'introduction d'un coussin de négociation. Le nombre de projets passant outre le BSDQ n'est pas documenté mais, selon les informations recueillies, il semble marginal et les plaintes à ce sujet sont peu nombreuses, comme nous l'avons indiqué antérieurement.

Il est nécessaire de bien distinguer toutefois entre les projets non ouverts au BSDQ en raison d'une insatisfaction vis-à-vis le système et ceux non ouverts parce qu'ils sont d'une nature telle qu'ils ne répondent pas aux conditions pour lesquelles le Code s'applique. D'abord, dans le marché de la construction, on compte un nombre important de petits projets ainsi que des projets d'entretien qui ne sont pas légiférés, n'ayant pas la taille voulue.

## Usage non optimal du Code

*Des plans en phase d'élaboration, des tailles insuffisantes ou des raisons d'affaires peuvent justifier que des projets se réalisent en dehors du BSDQ...*

Le passage au BSDQ ne s'applique que lorsque les quatre conditions suivantes sont réunies :

- ✓ Les travaux s'effectuent au Québec ;
- ✓ Il y a plus d'un entrepreneur invité à fournir un prix ;
- ✓ Il existe des documents de soumissions permettant la présentation de soumissions comparables ;
- ✓ Le montant de la soumission atteint ou dépasse 10,000 \$ ;

Ainsi, le Code de soumissions ne s'appliquera pas si les travaux sont sous la barre des 10,000 \$, si le propriétaire choisit d'emblée un entrepreneur général via lequel il veut faire réaliser les travaux et que ce dernier choisit un seul entrepreneur spécialisé par spécialité. Par ailleurs, le Code ne s'applique que si les soumissions comportent des plans et devis permettant d'en assurer la comparabilité. Dans le cas de plans peu définis avec un nombre insuffisant de données techniques fournies aux soumissionnaires, les règles du Code ne s'appliquent pas. Ces projets peuvent être justifiés par des raisons d'affaires ou simplement correspondre à une réalité d'un marché en évolution.

Nous avons dressé ci-dessus une liste sommaire et non exhaustive des éléments permettant aux entrepreneurs généraux de faire un usage contraire au Code de soumissions ou un usage libre leur offrant beaucoup de latitude.

Il est à souligner cependant que ces comportements demeurent marginaux et que la plupart des activités de construction se réalisent d'assez près dans le respect du Code. Comme nous l'avons vu, il n'est pas à l'avantage des entrepreneurs généraux de faire un usage contraire au Code car ils limitent ainsi leur marché et incidemment, leurs chances d'obtenir des contrats dans le secteur privé.

La façon de procéder la plus courante, qui n'est pas illégale car elle est prévue au Code, est d'inviter des soumissionnaires présélectionnés à déposer des prix. Cette façon de faire non optimale peut certainement rassurer et les entrepreneurs généraux et les donneurs d'ouvrage quant à la conduite en souplesse et la qualité des travaux mais elle est aussi susceptible de produire des coûts de construction plus élevés que si des appels d'offres publics avaient été lancés.

## Tendances observées

### *Les contrats en gérance de projet se font de plus en plus...*

Afin de répondre aux besoins d'un marché de la construction en évolution, les projets de type 'clés en main' semblent en progression.

Le schéma ci-après présente une illustration de l'approche traditionnelle forfaitaire et de l'approche 'clés en main'. Dans la méthode traditionnelle, l'étendue des travaux est bien définie et les plans sont présentés par le donneur d'ouvrage aux entrepreneurs généraux et avec l'approche 'clés en main', des propositions globales moins définies sont présentées par les entrepreneurs généraux aux donneurs d'ouvrage.

L'approche traditionnelle tend à générer des coûts de construction plus élevés en raison de critères de sécurité et des standards élevés mais coûteux établis par les architectes et les ingénieurs.

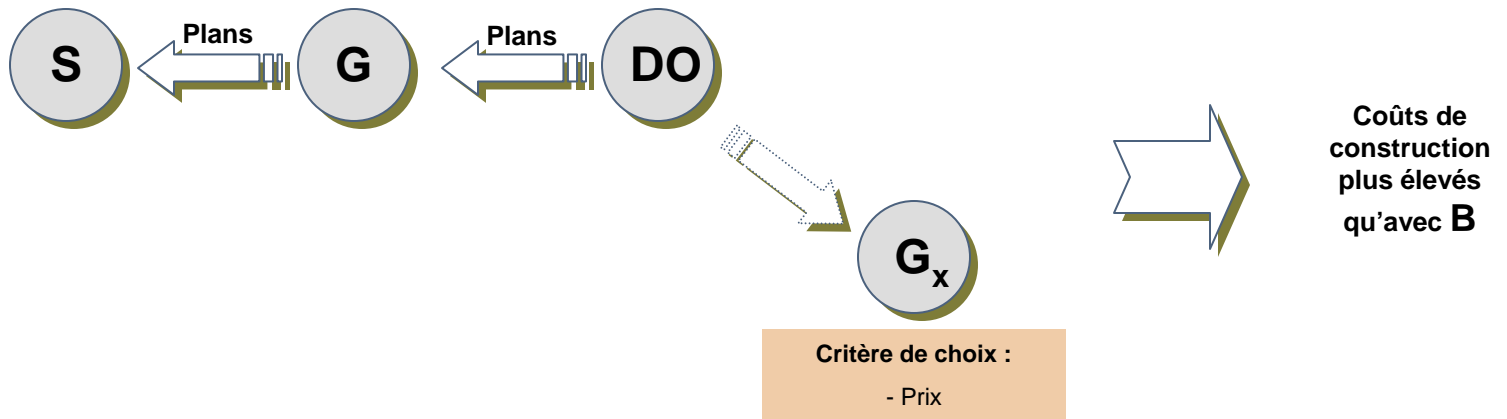
Dans l'approche globale, l'entrepreneur général fournit un prix pour un coût de gérance fixe avec un prix maximum garanti. Il devient ainsi davantage conscient de l'ensemble des coûts d'un projet. Par contre, le propriétaire, lui, se trouve à devoir évaluer des soumissions difficilement comparables.

Les contrats de gérance se font également de plus en plus. Les contraintes de temps peuvent justifier ce mode. À partir d'une enveloppe budgétaire, un plan peut être fait en fonction de lots établis et les soumissions se font par lots. Les plans avancent de manière séquentielle, ce qui raccourci les échéanciers. Ces chantiers en gérance de projet permettent également un meilleur contrôle des coûts par rapport à l'approche traditionnelle des plans définis. Les coûts peuvent être contrôlés à chaque étape du projet. L'entrepreneur général est responsable de l'ensemble du projet en ayant un rôle technique d'examen et d'avancement des travaux sans assumer la responsabilité technique et financière des sous-traitants. Cette manière d'opérer ne constitue pas en soi une panacée car compte tenu du fait qu'il s'agit de projets évolutifs, il peut s'avérer néanmoins qu'à mi-projet, les dépassements de coûts soient déjà considérables.

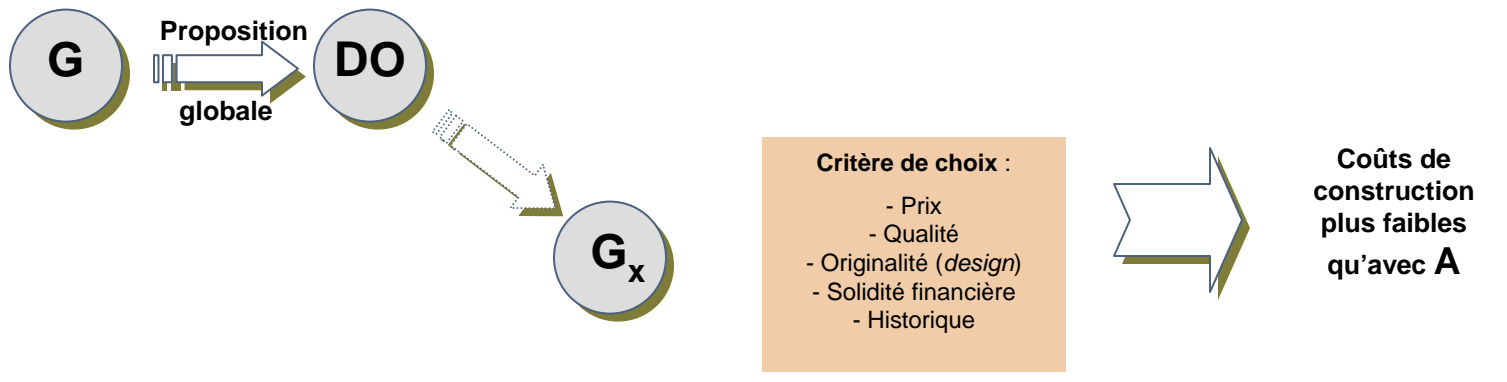
## Tendances observées

*L'approche 'clés en main' tend à produire des coûts de construction moins élevés...*

### A. Approche traditionnelle



### B. Approche 'clés en main'



## Tendances observées

*Les partenariats privé-public sont également un phénomène en émergence...*

Les partenariats privé-public (PPP) sont également un phénomène en émergence dans lequel l'implication de l'entrepreneur général va être nettement plus élevée, pouvant s'étendre jusqu'au financement.

Une autre tendance observée, mais non souhaitée, au sujet des projets se réalisant en dehors du giron du BSDQ, concerne les enchères inversées. Le processus de soumission, souvent sur invitations, s'apparente à celui d'un casino et les entrepreneurs spécialisés qui font directement affaire avec les propriétaires sont appelés à prendre des décisions très rapides, parfois sur une base émotive, ce qui peut les amener à proposer un prix qu'ils auront de la difficulté à absorber après coup. Certes, il s'agit d'un système permettant de minimiser les coûts de construction mais au prix d'un risque de faillite accru. Ce concept, encore marginal, semble très mal reçu dans l'industrie et ne semble pas correspondre aux besoins de la majorité des acteurs du secteur de la construction du Québec.

## Impact du BSDQ sur les prix

*Le BSDQ favorise l'obtention des meilleurs prix mais ceux-ci sont également tributaires de la conjoncture économique et de la taille du marché...*

Le processus de soumission tel qu'établi par le BSDQ constitue une approche permettant d'assurer le maintien de prix faibles dans le marché de la construction.

En revanche, le Bureau de soumissions n'est pas responsable de prix qui sont susceptibles d'évoluer en fonction de diverses variables, notamment la conjoncture économique, le coût et l'offre des matériaux de base, le coût de la main-d'œuvre et la disponibilité de celle-ci, la taille du marché et le degré d'agressivité de la concurrence.

Dans les périodes d'activité économique intense, les soumissionnaires sont susceptibles d'inclure une prime dans leur prix déposé compte tenu du fait qu'ils fonctionnent aux limites de leur capacité et opèrent avec une main-d'œuvre pleinement occupée, ce qui exerce un effet modérateur sur la quête des contrats. L'inverse se produira en ralentissement.

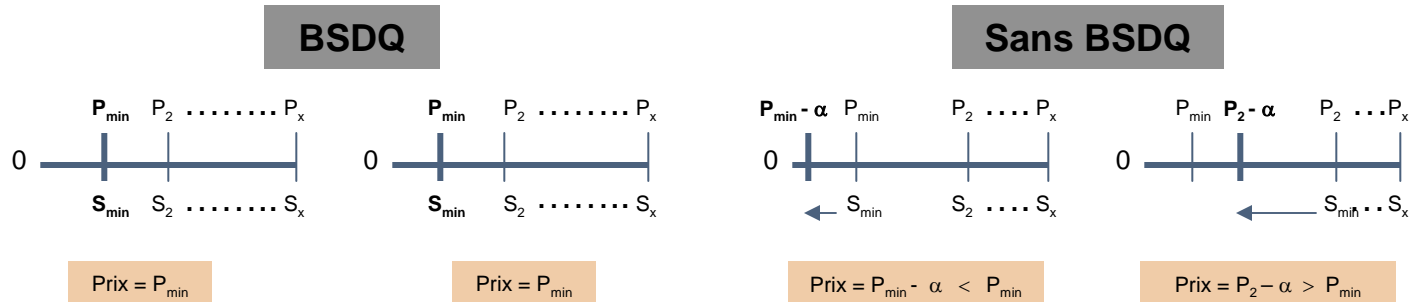
Par ailleurs, dans un marché relativement restreint comme le Québec, le nombre d'entrepreneurs spécialisés aptes à entreprendre des travaux de construction sur les chantiers majeurs est somme toute limité. Moins la concurrence est vive, plus l'émergence de prix monopolistiques est probable. En d'autres termes, plus le marché est petit, plus l'offre est limitée, plus les prix seront élevés.

Les entrepreneurs spécialisés qui sont peu nombreux peuvent aisément jauger la situation financière et le degré d'activité de leurs concurrents et, pour des raisons stratégiques dans un comportement d'affaires tout à fait normal, ils vont établir leur prix en fonction des informations dont ils disposent sur la concurrence.

Il ne s'agit pas là d'un phénomène de collusion. Si celle-ci était présente, elle le serait autant en l'absence du BSDQ sinon davantage puisque ce dernier génère une concurrence accrue. Dans un cas comme dans l'autre, la collusion resterait vraisemblablement marginale car les entrepreneurs demeurent en concurrence les uns avec les autres et sont probablement peu enclins à se faire confiance. Par ailleurs, toute collusion serait visible puisque les coûts des projets sont généralement bien connus, surtout les projets avec plans et devis complets sous l'égide du BSDQ.

## Scénarios d'impact du BSDQ sur les coûts de construction au Québec

*Si, en l'absence du BSDQ, les coûts de construction sont plus faibles dans l'immédiat, ils sont plus élevés à court et moyen terme...*



Instantané		Court et moyen terme		Instantané		Court et moyen terme	
✓ Prix faibles	✓ Prix les plus faibles possibles	✓ Prix plus bas qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Prix plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Prix plus bas qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Prix plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Prix plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Prix plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ
✓ Coûts de construction faibles	✓ Coûts de construction les plus faibles possibles	✓ Coûts de construction plus faibles qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Coûts de construction plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Coûts de construction plus faibles qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Coûts de construction plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Coûts de construction plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ	✓ Coûts de construction plus élevés qu'avec le scénario du BSDQ
✓ Santé financière des entrep. spécialisés favorisée	✓ Santé financière des entrep. spécialisés favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs spécialisés menacée	✓ Santé financière des entrepreneurs spécialisés favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs spécialisés menacée	✓ Santé financière des entrepreneurs spécialisés favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs spécialisés favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs spécialisés favorisée
✓ Santé financière des entrep. généraux favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs généraux favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs généraux favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs généraux favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs généraux favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs généraux favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs généraux favorisée	✓ Santé financière des entrepreneurs généraux favorisée
✓ Respect et chances égales à tous	✓ Respect et chances égales à tous	✓ Non-respect des participants et accès au marché limité	✓ Respect et chances égales à tous	✓ Non-respect des participants et accès au marché limité	✓ Non-respect des participants et accès au marché limité	✓ Non-respect des participants et accès au marché limité	✓ Non-respect des participants et accès au marché limité
✓ Respect des conventions collectives	✓ Respect des conventions collectives	✓ Non-respect des conventions collectives	✓ Respect des conventions collectives	✓ Non-respect des conventions collectives	✓ Non-respect des conventions collectives	✓ Non-respect des conventions collectives	✓ Non-respect des conventions collectives
✓ Respect des lois des corporations	✓ Respect des lois des corporations	✓ Non-respect des lois des corporations	✓ Respect des lois des corporations	✓ Non-respect des lois des corporations	✓ Non-respect des lois des corporations	✓ Non-respect des lois des corporations	✓ Non-respect des lois des corporations
✓ Sécurité publique assurée	✓ Sécurité publique assurée	✓ Sécurité publique assurée	✓ Sécurité publique assurée	✓ Sécurité publique assurée	✓ Sécurité publique assurée	✓ Sécurité publique assurée	✓ Sécurité publique assurée
✓ Utilisation optimale des ressources	✓ Utilisation optimale des ressources	✓ Utilisation non optimale des ressources	✓ Utilisation optimale des ressources	✓ Utilisation non optimale des ressources	✓ Utilisation non optimale des ressources	✓ Utilisation non optimale des ressources	✓ Utilisation non optimale des ressources

Légende :  $P_{\min}$  : prix le plus bas ;  $S_{\min}$  : plus bas soumissionnaire conforme ;  $\alpha$  : escompte

## Conclusions

*Le BSDQ permet l'obtention des meilleurs prix possibles sur le marché...*

- ✓ Le Code de soumissions du BSDQ permet l'obtention des meilleurs prix possibles sur le marché lorsque les soumissionnaires répondent à des appels d'offres par le biais du BSDQ, en raison de l'augmentation de la concurrence induite par ce système; les prix obtenus sont les plus bas sans mettre en péril la santé financière des entrepreneurs spécialisés ;
- ✓ Les entrepreneurs généraux n'obtiennent pas les meilleurs prix possibles en invitant à soumissionner un nombre restreint et présélectionné d'entrepreneurs spécialisés. Ainsi, ce ne sont ni le BSDQ ni le Code de soumissions qui augmentent les prix de la construction mais bien l'utilisation ou 'le peu d'utilisation' que les entrepreneurs en font. Plus ces derniers adoptent une approche proactive et plus ils augmentent le nombre de soumissionnaires potentiels, meilleurs sont les prix qu'ils peuvent aspirer à obtenir. Les entrepreneurs spécialisés de taille importante peuvent avoir tendance également à préférer un système sur invitation qui réduit la concurrence et permet de garder une certaine mainmise sur le marché mais les conditions optimales ne peuvent être obtenues que par la sollicitation d'offres auprès du plus grand nombre possible de soumissionnaires ;
- ✓ Même s'ils obtiennent les meilleurs prix par appels d'offres publics, les entrepreneurs généraux peuvent ne pas en avoir l'impression du fait de leur incapacité à négocier directement avec les entrepreneurs spécialisés. Avant la réforme du Code en 1993, les entrepreneurs généraux réussissaient à négocier des rabais auprès des entrepreneurs spécialisés mais les escomptes obtenus s'établissaient à partir de prix gonflés par ces derniers, de sorte que les prix finaux n'étaient pas nécessairement les plus bas possibles. Par ailleurs, le donneur d'ouvrage ne bénéficiait pas toujours des rabais obtenus ;
- ✓ La manière prospective qu'ont les entrepreneurs généraux d'établir leurs prix constitue la source principale du problème à l'origine de leur frustration vis-à-vis du Code de soumissions. En établissant leurs prix en fonction d'escomptes futurs potentiels et risqués plutôt qu'en fonction des prix du marché au moment de la soumission, ils s'égorgeant eux-mêmes, accentuant ainsi leur désir de négocier avec leurs sous-traitants et de leur imposer des contraintes indues. Une évaluation de prix juste et raisonnable basée sur la réalité des conditions du marché en cours et sur le maintien de marges d'opération saines contribuerait à rétablir l'ordre dans la conduite des affaires. Les entrepreneurs généraux, les petits en particulier, ressentent les pressions concurrentielles du marché mais celles-ci existent nonobstant l'existence ou l'absence du BSDQ ;
- ✓ Le fait que les entrepreneurs généraux aient de plus en plus recours à la sous-traitance constitue un indicateur que celle-ci leur permet de réduire leurs coûts par rapport à leur situation antérieure où ils réalisaient eux-mêmes les travaux ;

## Conclusions

*...ce qui contribue au fait que les coûts de construction au Québec sont parmi les plus faibles en Amérique du Nord.*

- ✓ La taille restreinte du marché de la construction au Québec, en particulier pour les projets d'envergure, est telle que les prix dans le secteur de la construction sont plus élevés que si le marché était plus vaste, toutes choses égales par ailleurs. Néanmoins, le Québec jouit des coûts de construction parmi les plus faibles en Amérique du Nord ;
- ✓ Les coûts de construction varient également en fonction des cycles économiques, de sorte qu'ils sont actuellement plus élevés qu'ils ne l'étaient il y a quelques années en raison de la fébrilité de l'activité sur le marché de la construction exacerbée par les pénuries de main-d'oeuvre. Cette problématique de conjoncture est sans lien avec l'existence ou l'absence du Code du BSDQ ;
- ✓ Le cautionnement de soumission est indissociable de l'obligation d'accorder le contrat au plus bas soumissionnaire conforme. Il a été introduit dans le Code à la demande des entrepreneurs généraux qui souhaitaient légitimement se protéger contre les risques financiers potentiels attribuables à ce critère. Le cautionnement de soumission ou un chèque visé constituent une contrainte minimale pour les grands comme les petits joueurs. C'est le cautionnement d'exécution qui s'avère contraignant mais d'une part, il est rarement demandé par les entrepreneurs généraux en raison notamment de la vigueur de la concurrence dans le marché et d'autre part, par le biais de la lettre d'intention de la compagnie de caution, il constitue un bon indicateur de la capacité financière d'un sous-traitant à exécuter les travaux pour lesquels il a soumissionné ;
- ✓ Le BSDQ impose certes un certain nombre de contraintes mais celles-ci demeurent raisonnables et leur but est d'assurer le maintien d'une concurrence saine et d'un niveau d'éthique dans la conduite des affaires. À l'instar du BSDQ, le Code de la route impose aussi son lot de contraintes et certains conducteurs souhaiteraient sans doute son abolition mais il a été conçu pour répondre aux besoins de la majorité et pour assurer la sécurité du public et il remplit parfaitement cette mission comme le fait le BSDQ dans le secteur de la construction.



Stéphane Tremblay  
(514) 840-2354

Marie-Claude Montplaisir  
(514) 840-2438

N'hésitez pas à communiquer avec nous :

Téléphone : (514) 840-2400

Télécopieur : (514) 840-2121

KPMG s.r.l./ S.E.N.C.R.L

Bureau 1000

2000, avenue McGill College

Montréal (Québec) H3A 3H8



---

**Rapport sur le Bureau des soumissions déposées  
du Québec, Ministère du Travail  
Direction des politiques,  
de la construction et des décrets  
Juin 2004**

---



**Rapport sur le Bureau des  
soumissions déposées du Québec**

**Ministère du Travail**

**Direction des politiques,  
de la construction et des décrets**

**Juin 2004**

## TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
Problématique .....	1
Mandat .....	1
1. ENTENTES ET FONCTIONNEMENT DU BSDQ.....	3
1.1 Chronologie des évènements.....	3
1.2 Processus d'appel d'offres en matière de contrats de construction .....	6
1.2.1 Opportunité de soumissionner.....	6
1.3 La structure du BSDQ.....	7
2. CODE DE SOUMISSIONS.....	7
2.1 Nature juridique .....	7
2.2 Engagement.....	7
2.3 Conditions d'application.....	8
2.4 Cautionnement.....	8
2.5 Capacité d'obtenir un cautionnement.....	9
2.6 Procédure de soumission.....	10
2.7 Droit de rétrait.....	10
2.8 Rappel d'offres.....	11
2.9 Octroi du contrat.....	11
2.10 Plaintes et recours.....	12
3. PARTICULARITÉS DU RÉGIME QUÉBÉCOIS .....	12
4. TRAVAUX DU MINISTÈRE DU TRAVAIL.....	13
4.1 Le caractère obligatoire du Code de soumissions.....	13
4.2 La règle du plus bas soumissionnaire conforme.....	13
4.3 Le cautionnement et la limitation de la concurrence.....	14
4.4 Les caractéristiques des entrepreneurs engagés au BSDQ.....	15
4.4.1 Le taux de participation au BSDQ.....	16
4.4.2 La taille des entreprises de construction au Québec.....	16
4.4.3 Le profil des entrepreneurs engagés au BSDQ.....	17
4.5 Le rôle des intervenants au BSDQ.....	18
4.5.1 La représentativité de l'ACQ.....	18
4.5.2 Le champ d'application du Code de soumissions.....	18
CONCLUSION .....	20
ANNEXE I	
Tableaux statistiques .....	21
ANNEXE II	
Intervenants rencontrés.....	28
ANNEXE III	
Documentation .....	29

## INTRODUCTION

Le Bureau des soumissions déposées du Québec (BSDQ) est un organisme privé résultant d'une entente conclue en 1967 entre la Fédération de la construction du Québec (FCQ) – depuis lors remplacée par l'Association de la construction du Québec (ACQ) –, la Corporation des maîtres électriciens du Québec (CMEQ) et la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ).

Ce bureau assure la transmission des soumissions faites par des entrepreneurs spécialisés à l'entrepreneur destinataire, conformément aux règles du Code de soumissions, dont les dispositions visent le maintien d'une saine concurrence dans l'industrie de la construction.

Ce code regroupe les règles dont s'est doté le Bureau pour atteindre ses objectifs. Tout entrepreneur général ou spécialisé peut y adhérer, qu'il soit membre ou non d'une des parties propriétaires du BSDQ ou d'une quelque autre association d'entrepreneurs. L'engagement à respecter les dispositions du Code du BSDQ est un acte volontaire, sauf pour les membres des corporations qui ont l'obligation de s'y engager en vertu de leur loi constitutive<sup>1</sup>.

### Problématique

Depuis 1993, diverses pressions ont été exercées auprès du gouvernement par des entrepreneurs généraux contestant la légitimité du BSDQ et de son Code de soumissions et s'opposant à son application, du moins dans sa forme actuelle.

Depuis 1998, ces mêmes entrepreneurs, regroupés à la Corporation des entrepreneurs généraux du Québec (CEGQ), poursuivent leurs démarches en faisant appel au ministre responsable de l'application des lois des corporations propriétaires du BSDQ (CMMTQ et CMEQ) afin d'obtenir des amendements à ce code. En ce sens, ils mettent essentiellement de l'avant les arguments et les conclusions déjà exposés dans leur mémoire à la commission parlementaire relative au projet de loi n° 181 en décembre 2001, (*Loi modifiant diverses dispositions législatives relatives au bâtiment et à l'industrie de la construction*, L.Q. 2001, c. 79), à savoir :

- le pouvoir réglementaire des corporations ne devrait pas être étendu, par le biais du BSDQ, à l'ensemble de l'industrie;
- le Code a pour effet de hausser les coûts de construction puisqu'il limite la concurrence, favorise la collusion entre les entrepreneurs spécialisés et restreint la compétitivité.

La CEGQ a profité de l'élection d'un nouveau gouvernement, le 14 avril 2003, et de la nomination de M. Michel Després, à titre de ministre du Travail le 29 avril suivant, pour accentuer ses revendications et solliciter une intervention gouvernementale dans ce dossier.

### Mandat

C'est dans ce contexte que, le 23 octobre 2003, le ministre informait par lettre les principales organisations concernées, c'est-à-dire la CEGQ, la CMEQ, la CMMTQ, l'ACQ, le BSDQ et l'Association patronale des entreprises en construction du Québec (APECC), qu'un mandat d'analyse avait été confié à la Direction des politiques, de la construction et des décrets du ministère du Travail.

1. *Loi sur les maîtres électriciens*, L.R.Q., c. M-3, art. 24; *Loi sur les maîtres mécaniciens en tuyauterie*, L.R.Q., c. M-4, art. 23.

S'appuyant sur la responsabilité qui lui incombe à l'égard des lois constitutives des deux corporations professionnelles, soit la CMEQ et la CMMTQ, le ministre a demandé à ses fonctionnaires :

- d'examiner l'ensemble du fonctionnement du BSDQ dans les domaines professionnels autres que ceux de l'électricité et de la tuyauterie;
- de documenter et d'analyser les ententes et les règles de fonctionnement actuelles;
- d'entendre les points de vue des divers acteurs participant au régime de soumissions déposées; et
- de déposer un rapport contenant les recommandations découlant de cette étude.

Ce mandat a été réalisé par Normand Pelletier, Danièle Pion et Alain Turcotte. De plus, un représentant du Secrétariat du Conseil du trésor, M. Robert Villeneuve, a agi à titre d'observateur lors des rencontres avec les intervenants concernés.

Conformément au mandat reçu, ce rapport est le résultat d'une analyse approfondie des statuts, ententes et règles de fonctionnement du BSDQ. De plus, l'ensemble des décisions judiciaires et quasi judiciaires rendues à ce jour ainsi que les divers rapports, mémoires et documents théoriques concernant le BSDQ ont été pris en considération. Les points de vue des principaux intéressés, dont les propriétaires, les groupes d'opposants, les donneurs d'ouvrage publics et privés, et les sociétés de caution, ont été colligés. Enfin, le Ministère a procédé à la cueillette de données particulières auprès du BSDQ, de la Régie du bâtiment du Québec et de la Commission de la construction du Québec afin de quantifier et de valider certaines caractéristiques relatives à la taille des entreprises de construction.

En raison de l'intérêt qu'ont suscité les travaux du Ministère et de la complexité de la problématique soulevée, l'échéance initialement fixée au 15 mars 2004, pour transmettre le présent rapport et ses recommandations, a été reportée au 30 avril 2004.

## 1. ENTENTES ET FONCTIONNEMENT DU BSDQ

### 1.1 Chronologie des événements

Les lois constitutives de la CMEQ et de la CMMTQ permettent la mise en place d'un bureau de soumissions déposées. Toutefois, l'histoire du BSDQ témoigne de l'apport constant des entrepreneurs généraux et des entrepreneurs de spécialités architecturales (autres que l'électricité et la tuyauterie), tout au long de son évolution.

Dès 1957, une entente entre deux groupes d'entrepreneurs en électricité et en tuyauterie permettait la création du Plan dépositaire des soumissions de Montréal « Bid Depository Plan », précurseur du Bureau des soumissions déposées du Québec. Dès lors, l'objectif recherché était de protéger les entrepreneurs spécialisés du marchandage de leurs soumissions dans la région de Montréal.

À l'époque, le secteur de la construction était le théâtre d'une vive concurrence entre entrepreneurs spécialisés, lesquels constituent le marché de la sous-traitance de cette industrie. Ainsi, l'utilisation du Plan, subordonnée à la volonté de l'entrepreneur général, permettait d'établir une relation d'affaires avec les entrepreneurs spécialisés dans le cadre de laquelle les soumissions ne feraient pas l'objet d'une négociation à la baisse et seraient respectées. Par ailleurs, l'entrepreneur général y voyait l'avantage de ne plus avoir à procéder à la cueillette des soumissions qui lui étaient transmises par l'entremise du Plan dépositaire.

En 1960, le Plan dépositaire des soumissions de Montréal devient le Bureau des soumissions déposées de Montréal à la suite d'une révision de la réglementation de la CMEQ, prévoyant notamment la possibilité de réglementer la présentation de soumissions. De ce fait, une entente entre la section Montréal de la CMEQ, la section Montréal de la CMMTQ et le « Montreal Builder's Exchange<sup>2</sup>», lequel représente un groupe d'entrepreneurs de la région de Montréal, permet de créer le Bureau des soumissions déposées de Montréal. Cette nouvelle entité régionale veille à l'administration des soumissions déposées, soit par les membres des corporations qui y sont contraints, soit par les entrepreneurs de spécialités architecturales qui s'y engagent volontairement.

Jusqu'en 1964, plusieurs ententes à caractère régional ont été calquées sur celle ayant permis la création du Bureau des soumissions déposées de Montréal. Les bureaux régionaux de soumissions déposées ainsi créés fonctionnaient tous indépendamment les uns des autres et administraient leur propre code de soumissions. Le champ d'application territoriale d'un code était déterminé en fonction du décret relatif à l'industrie et aux métiers de la construction applicable à cette région.

Bien que ces ententes témoignent de la volonté de l'industrie de s'autoréglementer, leur efficacité était mitigée, notamment en raison du fait que seuls les entrepreneurs membres d'une corporation étaient susceptibles de faire l'objet de sanction en cas de défaut de se conformer à l'un de ces codes régionaux. Les entrepreneurs généraux et les entrepreneurs de spécialités architecturales s'y engageaient volontairement sur leur honneur, sans autre contrainte ni garantie quant à son respect.

Dans ce contexte, le législateur est intervenu par loi en 1964 de manière à permettre aux deux corporations professionnelles de conclure une entente avec une association de construction qui veillerait à l'application des règles en matière d'octroi de contrats de sous-traitance. Ainsi, toute infraction au Code serait non seulement susceptible d'une sanction disciplinaire, mais aussi punissable par une sanction pénale équivalente à 5 % de la valeur de la soumission en cause.

2. Le « Montreal Builder's Exchange » deviendra, en 1974, l'Association de la Construction de Montréal et du Québec (ACMQ) puis, en 1989, l'Association de la construction du Québec - région Montréal (ACQ-Montréal).

Ce n'est toutefois qu'en 1967 qu'une entente avec la Fédération de la construction du Québec (FCQ) fut rendue possible. Celle-ci regroupait des entrepreneurs généraux et des entrepreneurs spécialisés, généralement non-membres d'une corporation, qui travaillaient dans tous les secteurs et métiers de la construction. Cette entente permettait notamment d'assujettir au Code de soumissions les entrepreneurs spécialisés non-membres d'une corporation, et coïncidait avec la création de bureaux similaires à travers le Canada.

Le Bureau des soumissions déposées du Québec, dans sa forme actuelle, a été créé en 1970, à la suite de la fusion de l'ensemble des bureaux de soumissions régionaux. Un code d'envergure provinciale est alors adopté par les propriétaires du Bureau et les spécialités, autres que l'électricité et la tuyauterie, peuvent y être assujetties par la voie d'une résolution adoptée par l'association régionale concernée, puis approuvée par la FCQ. Ce sont ces résolutions qui déterminent les métiers et les territoires assujettis au Code, en tout ou en partie. L'assujettissement d'une spécialité devient provincial lorsque toutes les associations régionales y ont adhéré volontairement.

En 1976, les propriétaires du BSDQ signent une convention afin d'assurer la participation de l'Association de la construction de Montréal et du Québec (ACMQ) à ses activités et à la révision du Code de soumissions. Cette association regroupe des entrepreneurs de la région de Montréal, lesquels réalisent une part importante des activités de l'industrie de la construction du Québec. Ainsi, l'ACMQ se voit reconnaître les mêmes droits et privilèges que les parties constitutives du BSDQ.

Les ententes de 1978, 1981 et 1982 permettent des modifications au Code de soumissions, adoptées à l'unanimité par les parties et l'ACMQ.

En 1989, la FCQ et l'ACMQ se regroupent et créent l'ACQ. Cette nouvelle alliance engendre une modification des parties constituantes du BSDQ. Ainsi, l'entente signée en 1990 identifie l'ACQ comme partie constituante du BSDQ, mais elle prévoit qu'en cas de sa désaffiliation, l'ACMQ, dorénavant identifiée sous le nom de l'ACQ-région de Montréal (ACQ-Montréal), pourra reprendre les droits et obligations qui lui ont été reconnus dans le cadre de l'entente de 1976.

Par ailleurs, l'entente de 1990 prévoit la formation d'un groupe de travail voué à la réforme du Code de soumissions. Le principal objectif de ce processus de révision est d'assurer que le Code empêche la négociation entre entrepreneurs généraux et entrepreneurs spécialisés à l'occasion de l'attribution de contrats. Les travaux de ce comité s'étaleront sur une période de trois ans et seront laborieux en raison du consentement unanime exigé des parties afin de procéder à la modification du Code et des intérêts représentés par leur conseil d'administration respectif.

Dans le cadre de l'entente intervenue en 1993, les parties conviennent d'intégrer au Code de nouvelles notions de manière à répondre à la principale problématique du marchandage à la baisse soulevée par certains utilisateurs du BSDQ, en particulier les entrepreneurs spécialisés. Toutefois, le caractère provisoire de ces dispositions fragilise le consensus obtenu quant au Code tel que modifié. En effet, celles-ci ont été adoptées pour une période de 21 mois. Elles prévoient l'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme, en contrepartie de laquelle un cautionnement de soumission, pour les contrats de 50 000 \$ et plus, est obligatoire afin d'assurer la préqualification des entrepreneurs spécialisés.

En réaction à cette réforme, 14 entrepreneurs généraux de la région de Montréal ont déposé, en 1995, une requête devant la Cour supérieure afin de faire invalider les dispositions du Code relatives à l'obligation d'accorder le contrat au soumissionnaire ayant déposé le prix le plus bas. Les requérants sont d'avis que ces clauses résultent d'une négociation dans le cadre de laquelle l'ACQ n'a pas su représenter les intérêts des entrepreneurs généraux.

Faute de consensus au conseil d'administration de l'ACQ, les dispositions provisoires introduites au Code en 1993 n'ont pas été renouvelées le 1<sup>er</sup> août 1995. Néanmoins, les conseils d'administration de la CMMTQ et de la CMEQ ont résolu de reconduire l'application du Code tel que modifié pour l'ensemble de leurs membres. De ce fait, deux codes de soumissions, l'un adopté avant 1993 applicable aux spécialités architecturales<sup>3</sup> et l'autre tel que modifié en 1993 applicable aux spécialités d'électricité et de tuyauterie, trouvent alors application dans l'industrie de la construction et le comité de révision est dissous.

La requête des 14 entrepreneurs généraux a été rejetée le 27 juillet 1995. La Cour supérieure conclut à la légitimité de l'existence du BSDQ et souligne le caractère d'ordre public<sup>4</sup> des dispositions contestées du Code. Fort de ce premier jugement, bien que porté en appel, les parties au BSDQ ont convenu, en 1996, d'appliquer le Code de soumissions tel que modifié en 1993. Ainsi, l'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme et celle du cautionnement de soumission sont maintenues pour une période supplémentaire de 24 mois.

Les entrepreneurs généraux qui contestent la validité du Code se sont alors dissociés de l'ACQ et ont formé leur propre association, la CEGQ. Celle-ci consacre une part importante de ses interventions à chercher à faire invalider le Code de soumissions. Depuis sa création, elle a multiplié les démarches juridiques, médiatiques et politiques afin de contester le Code, tel qu'amendé en 1993. Le 10 juillet 1997, la CEGQ a déposé une plainte au Bureau de la concurrence du Canada pour dénoncer les pratiques anticoncurrentielles prescrites par le Code de soumissions. Bien qu'une enquête ait été amorcée, celle-ci a été abandonnée le 14 décembre 1998, compte tenu de la législation du Québec qui autorise la création et l'exploitation d'une telle institution (BSDQ) par les deux corporations de métier.

Le 22 janvier 1998, la Cour d'appel<sup>5</sup> a réitéré la légitimité du BSDQ et la validité des ententes quant au Code de soumissions. Le 13 août 1998, la Cour suprême a refusé d'entendre la requête portée devant elle par la CEGQ.

À la suite du jugement de la Cour d'appel, les parties au BSDQ ont convenu de reconduire les obligations provisoires prévues au Code jusqu'en 2000 et de former un nouveau comité de révision. Toutefois, le fonctionnement de ce comité est partiellement paralysé par les difficultés rencontrées par l'ACQ dont la représentativité est remise en question par des entrepreneurs généraux.

En 1999, dans un bulletin d'information à ses membres, l'ACQ interprète la décision du Bureau de la concurrence comme une reconnaissance de la légitimité et de la validité du BSDQ et de son Code. La CEGQ demande alors au Bureau de la concurrence que soit clarifiée la portée de sa décision de refuser l'intervention du Tribunal de la concurrence. Or, les explications fournies par le Bureau de la concurrence à la CEGQ à l'effet que « *le commissaire a décidé de ne pas porter l'affaire devant le tribunal de la concurrence parce que l'adoption du Code s'est faite en conformité aux règles permises par la législation du Québec*<sup>6</sup> » seront reprises de manière inadéquate par celle-ci, en 2001, dans le cadre de son mémoire relatif au projet de loi n° 181 lorsque la CEGQ y affirme : « *Bien que le Code du BSDQ ait été adopté en vertu de lois de ces corporations, les nouvelles règles de 1993 contiennent des dispositions qualifiées d'anticoncurrentielles par le Bureau de la concurrence*<sup>7</sup> ».

3. Les spécialités architecturales visent les spécialités autres que celles qui relèvent des maîtres électriciens et des maîtres mécaniciens en tuyauterie.

4. *Alta c. CMMTQ*, (1998) R.J.Q. 387. Le juge Robert Pidgeon de la Cour d'appel conclut que les dispositions du Code « revêtent un caractère d'ordre public en ce qu'elles visent à assurer une parfaite égalité des chances entre les soumissionnaires et le maintien d'une concurrence loyale ».

5. *Alta c. CMMTQ*, (1998) R.J.Q. 387.

6. Correspondance du 18 février 2000, de M. André Lafond, Sous-commissaire de la concurrence (Affaires civiles), du Bureau de la concurrence, adressée à M. Luc Martin, directeur général de la CEGQ.

7. Mémoire de la Corporation des entrepreneurs généraux du Québec, (page 5, impacts du BSDQ sur l'industrie, 1<sup>er</sup> paragr.) projet de loi n° 181, *Loi modifiant diverses dispositions législatives relatives au bâtiment et à l'industrie de la construction*, Commission de l'économie et du travail.

L'ensemble de ces procédures judiciaires et de ces interventions publiques mine le fragile équilibre entre les intérêts des entrepreneurs de spécialités architecturales et des entrepreneurs généraux représentés tous deux par l'ACQ au sein du BSDQ. Dans ce contexte, l'ACQ-Montréal a amorcé une procédure de désaffiliation avec l'ACQ provinciale en décembre 2000.

Bien que la représentativité de l'ACQ fasse l'objet d'une vive contestation de la part d'entrepreneurs généraux, elle demeure l'un des propriétaires du BSDQ et convient, en 2001, de reconduire le Code de soumissions jusqu'en 2003.

En 2002, l'ACQ-Montréal devient l'Association patronale des entreprises en construction du Québec (APECQ) et revendique une représentativité provinciale. Elle regroupe des entrepreneurs spécialisés et des entrepreneurs généraux provenant surtout de la région de Montréal, dont plusieurs sont aussi membres de la CEGQ. Selon l'APECQ, l'ACQ n'est plus en mesure de représenter les droits et les intérêts de tous les employeurs de la construction. Par conséquent, l'APECQ réclame ses droits au sein du BSDQ, tel que prévu à l'entente de 1990 en cas de désaffiliation.

En 2003, le Code de soumissions, tel que modifié en 1993, est une fois de plus reconduit jusqu'en octobre 2004. À ce jour, l'ACQ conteste devant les tribunaux la procédure de désaffiliation de l'ACQ-Montréal, devenue l'APECQ, et aucune décision n'a été rendue à ce sujet. La cause a été entendue en avril 2004.

Dans ce contexte, l'ACQ demeure le partenaire de la CMEQ et de la CMMTQ au sein du BSDQ. Toutefois, les corporations ne peuvent ignorer, d'une part, la représentativité contestée de l'ACQ et, d'autre part, les revendications de la CEGQ et de l'APECQ au regard du BSDQ et de son Code.

## 1.2 Processus d'appel d'offres en matière de contrats de construction

À titre de comparaison, dans le secteur public, les exigences relatives à la procédure d'appel d'offres pour l'octroi des contrats de construction sont prévues dans les lois, politiques et règlements applicables aux donneurs d'ouvrage des différents secteurs (ministères et organismes publics, sociétés d'État, réseau de la santé et des services sociaux, réseau de l'éducation et monde municipal), et ce, en prenant en considération les accords de libéralisation des marchés publics conclus par le gouvernement du Québec. De façon générale, les contrats dont la valeur est estimée à 100 000 \$ ou plus font l'objet d'une procédure d'appel d'offres public.

La règle d'adjudication des contrats des donneurs d'ouvrage du secteur public qui font l'objet d'une procédure d'appel d'offres public est celle de l'octroi au plus bas soumissionnaire conforme, tout comme les contrats qui ont fait l'objet d'un dépôt au BSDQ. Par ailleurs, des garanties de soumission sont généralement exigées par les donneurs d'ouvrage publics, tandis qu'elles le sont toujours pour les contrats qui ont fait l'objet d'un dépôt au BSDQ et dont la valeur estimée est de 50 000 \$ et plus. Enfin, dans le secteur public, selon la valeur des contrats et le donneur d'ouvrage, l'entrepreneur doit être titulaire d'un certificat d'assurance de la qualité ISO 9001-2000.

Dans le secteur privé, le choix de la procédure d'octroi des contrats est à la discrétion des donneurs d'ouvrage (de gré à gré ou par appel d'offres). Cependant, quand l'option retenue est de procéder par appel d'offres, les règles du BSDQ s'appliquent lorsque les conditions d'application du Code de soumissions sont satisfaites.

### 1.2.1 Opportunité de soumissionner

L'opportunité de soumissionner, pour un entrepreneur spécialisé, est évaluée en fonction de plusieurs facteurs. La nature et le lieu du projet, l'identité des entrepreneurs généraux intéressés, les garanties de paiement requises, le type de cautionnement exigé, le carnet de commandes, la main-d'œuvre disponible et requise, la productivité des employés de son entreprise, leur compétence et leur expertise, en plus des frais fixes associés à

l'administration de l'entreprise, sont des éléments systématiquement pris en considération afin d'évaluer le meilleur prix possible et les probabilités d'être le plus bas soumissionnaire.

Cette analyse requiert beaucoup de temps et de ressources. Le travail de recherche d'appels d'offres et de préparation de soumissions est généralement confié à un estimateur à l'emploi de l'entreprise. La qualité des soumissions déposées assure l'obtention de contrats et la continuité de l'entreprise.

### 1.3 La structure du BSDQ

Le BSDQ est établi dans 19 villes du Québec et voit à l'application du Code de soumissions et à sa gestion. Il sert d'intermédiaire entre les entrepreneurs généraux et spécialisés de l'industrie de la construction, dans le cadre d'un processus d'appel d'offres sur le territoire québécois.

Les services offerts par le BSDQ sont financés par les cotisations annuelles versées par tout entrepreneur qui y adhère, par une redevance sur la valeur de tout contrat obtenu par son entremise, ainsi que par les frais associés au dépôt des soumissions au Bureau.

Sa gestion relève des parties à l'entente, lesquelles agissent conformément aux décisions prises par leur conseil d'administration respectif. Par conséquent, il semble impossible pour les entrepreneurs sans allégeance à l'une de ces parties (CMMTQ-CMEQ-ACQ), de faire connaître leurs besoins et leurs attentes au regard de l'administration du BSDQ et de son Code de soumissions. Ceux-ci reprochent à l'ACQ de ne plus être en mesure de représenter les intérêts de l'ensemble des entrepreneurs, tant généraux que spécialisés, engagés au BSDQ.

## 2. CODE DE SOUMISSIONS

### 2.1 Nature juridique

L'analyse des dispositions constitutives du Code de soumissions par les instances judiciaires permet d'affirmer que ce document n'a pas force de loi. En effet, aucune disposition législative expresse n'impose l'application de ce code et il ne bénéficie aucunement d'une force réglementaire ni des caractéristiques d'un règlement. Il s'agit plutôt d'un document de nature exclusivement contractuelle dont l'engagement volontaire des parties à en respecter les dispositions justifie les obligations mutuelles. Quant à l'obligation des membres des deux corporations d'y adhérer, celle-ci est prévue dans le cadre de leur loi constitutive et non par les dispositions du Code.

### 2.2 Engagement

Tout entrepreneur qui détient une licence délivrée en vertu de la *Loi sur le bâtiment*<sup>8</sup> peut adhérer au Code de soumissions, qu'il soit membre ou non de l'une des parties propriétaires du BSDQ.

Les entrepreneurs spécialisés non-membres de la CMMTQ ou de la CMEQ peuvent décider (sur une base régionale) d'assujettir leur spécialité au Code du BSDQ par voie de résolution, ce qui suppose un processus de consultation au cours duquel les entrepreneurs ont l'occasion de faire valoir leur volonté. Toutefois, aucun processus formel de consultation n'a été identifié dans le cadre de nos travaux.

---

8. L.R.Q., c. B-1.1.

Quant aux entrepreneurs généraux, leur engagement à l'égard du Code de soumissions est volontaire. Cependant, ils doivent s'y engager afin de pouvoir manifester leur intérêt à l'égard d'un projet inscrit au BSDQ. Dès lors, cet engagement s'applique à l'ensemble des spécialités assujetties et ne peut être interprété de manière limitative.

Enfin, tout entrepreneur peut révoquer son engagement au BSDQ. Toutefois, un délai de 30 jours est nécessaire avant que la résiliation de l'engagement ne prenne effet. Le BSDQ peut aussi résilier l'engagement d'un entrepreneur en défaut de paiement depuis plus de 90 jours des sommes qui lui sont dues.

### 2.3 Conditions d'application

Pour les spécialités assujetties<sup>9</sup>, le Code de soumissions trouve application lorsque les conditions suivantes sont rencontrées ou lorsque requis par le maître de l'ouvrage :

- les travaux s'effectuent au Québec;
- il y a plus d'un entrepreneur invité à fournir un prix;
- il existe des documents de soumissions permettant la présentation de soumissions comparables;
- le montant de la soumission atteint ou dépasse 10 000 \$.

Dans ces circonstances, l'entrepreneur dont la spécialité est assujettie au Code et intéressé par le projet de construction doit déposer sa soumission au Bureau.

L'inscription des projets au BSDQ se fait généralement à la suite du dépôt de soumissions. Les journaux représentent la deuxième source d'information quant aux divers projets de construction inscrits au BSDQ. En 2002, son rapport annuel faisait état de 5 511 projets dont 57 % avaient été ouverts par des entrepreneurs spécialisés, lesquels avaient déposé 48 744 soumissions, alors que 26 % avaient été ciblés par le biais des journaux. Par ailleurs, une importante proportion des projets inscrits au BSDQ provenait des régions de Montréal (42,4 %) et de Québec (18,6 %).

### 2.4 Cautionnement

Le cautionnement de soumission obligatoire a été intégré aux dispositions du Code en 1993, en contrepartie de l'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme. Lorsque le prix d'une soumission est égal ou supérieur à 50 000 \$, celle-ci doit être accompagnée d'un cautionnement de soumission et d'une lettre d'intention ou d'une garantie de soumission (chèque visé). À défaut de satisfaire ces exigences, la soumission sera jugée non conforme et ne pourra être retenue par l'entrepreneur destinataire.

L'Association canadienne de caution, porte-parole de l'industrie du cautionnement au Canada, dispose d'un document de vulgarisation conçu spécifiquement pour les entrepreneurs en construction qui, dans un contexte de compétitivité accrue, prévoient soumissionner sur des projets requérant des cautionnements afin d'augmenter leurs sources de revenus. La présente section du rapport reprend l'essentiel de ce document<sup>10</sup>.

Un cautionnement est une entente par laquelle une partie, la caution, garantit à une autre partie, le propriétaire ou le créancier, que la troisième partie, l'entrepreneur ou le débiteur principal, exécutera les obligations d'un contrat en conformité avec les documents contractuels. Dans le cas d'une sous-traitance, l'entrepreneur général est le créancier et le sous-traitant est le débiteur principal.

9. En plus des travaux d'électricité et de tuyauterie, une quarantaine de spécialités architecturales sont assujetties au Code, sur une base régionale ou provinciale.

10. *Votre premier cautionnement*, Association canadienne de caution, Montréal, 12 p., [caution@videotron.ca](mailto:caution@videotron.ca).

L'objectif du cautionnement dans le secteur public est de protéger, d'une part, les fonds publics qui financent les projets de construction et, d'autre part, les sous-traitants et fournisseurs, qui ne peuvent pas se prévaloir de leur droit d'hypothèque légale sur certains biens gouvernementaux. Quant au secteur privé, un nombre croissant de donneurs d'ouvrage exigent des cautionnements des entrepreneurs afin de s'assurer de l'achèvement du contrat au prix convenu et de se prémunir contre les hypothèques légales.

Les entrepreneurs généraux exigent des cautionnements de leurs sous-traitants pour leur propre protection. La Cour d'appel explique la raison d'être du cautionnement de soumission de la manière suivante : « *L'un des objets du cautionnement de soumission est de décourager les entrepreneurs de présenter des soumissions frivoles ou qu'ils ne pourraient respecter une fois acceptées. Ils visent à garantir la signature du contrat d'entreprise<sup>11</sup>.* »

Il existe trois principaux types de cautionnement :

- *le cautionnement de soumission*, exigé par le Code de soumissions du BSDQ à l'appui d'une soumission d'une valeur égale ou supérieure à 50 000 \$, procure une garantie financière au propriétaire à l'effet que la soumission a été produite en toute bonne foi. Il atteste aussi que c'est l'intention de l'entrepreneur de conclure le contrat au prix soumissionné et de fournir les cautionnements d'exécution et de paiement de la main-d'œuvre et de matériaux dans la mesure où ceux-ci sont requis, si le contrat lui est adjugé. Autrement, une compensation financière est prévue afin de combler l'écart entre les deux plus basses soumissions reçues;
- *le cautionnement d'exécution* garantit au créancier l'achèvement du contrat si l'entrepreneur manque à son exécution en conformité avec les conditions des documents contractuels;
- *le cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux* garantit le paiement à certains sous-traitants de la main-d'œuvre et des fournisseurs de matériaux associés au projet, si l'entrepreneur est en défaut de le faire.

## 2.5 Capacité d'obtenir un cautionnement

Un courtier spécialisé en cautionnement pour l'industrie de la construction permet à l'entrepreneur d'établir une relation d'affaires avec une compagnie de caution qui facilitera l'atteinte de ses objectifs. La caution joue un rôle de partenaire financier puisqu'elle se porte garante des obligations de l'entreprise soumissionnaire.

Le processus de souscription de la caution est concentré sur la préqualification de l'entrepreneur. Ainsi, la compagnie de caution vérifie si l'entreprise est bien dirigée, si elle est profitable, honore ses engagements, transige loyalement avec ses partenaires et exécute et respecte ses obligations de façon adéquate. Plusieurs aspects d'une entreprise font l'objet de cette vérification, notamment la capacité financière générale de l'entreprise et personnelle de ses actionnaires, le personnel disponible, l'expérience et l'expertise suffisantes pour exécuter les travaux décrits dans l'appel d'offres.

Chaque compagnie de cautionnement procède à cette évaluation en fonction de ses propres critères et des exigences de souscription qui correspondent à un marché visé. Ainsi, une demande de caution refusée par une compagnie pourrait être acceptée par une autre.

11. La Compagnie d'assurance London Garantie c. Girard & Girard inc. et al., C.A. Montréal, 500-09-011948-023, 2 février 2004, J. Mailhot, propos de F. Beauchamps, p. 49.

En certaines circonstances, des entrepreneurs spécialisés peuvent se voir refuser une caution, sans pour autant être exclus définitivement du processus de soumission du BSDQ. Diverses raisons peuvent être à l'origine de cette incapacité temporaire, telles que le manque de main-d'œuvre et d'expertise ou lorsque la capacité de production de l'entreprise a été atteinte.

Quant aux cautionnements finaux, soit les cautionnements d'exécution, de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux, ils sont rarement requis dans le secteur privé par les entrepreneurs généraux qui, d'une part, bénéficient déjà du cautionnement de soumission pour lequel les frais sont minimes et qui, d'autre part, ne veulent pas assumer des dépenses plus importantes associées à cette protection.

## 2.6 Procédure de soumission

C'est par un système d'enveloppes de différentes couleurs que le BSDQ achemine les soumissions aux entrepreneurs généraux destinataires ou au maître de l'ouvrage pour le compte de qui les travaux sont faits. En 2002, près de 70 % des soumissions déposées étaient adressées aux entrepreneurs destinataires. Le maître de l'ouvrage peut, par ailleurs, exiger du BSDQ de ne recevoir que les enveloppes des entrepreneurs invités à soumissionner et de ne distribuer les soumissions qu'aux entrepreneurs destinataires choisis.

Le BSDQ fixe l'échéance (date et heure) à respecter pour déposer les soumissions et les rend disponibles aux entrepreneurs destinataires ou les achemine au maître de l'ouvrage lorsque les soumissions lui sont adressées. Pour prendre possession d'une ou des soumissions, l'entrepreneur destinataire doit s'engager à respecter le Code. De ce fait, l'entrepreneur doit notamment adhérer à la procédure d'adjudication de contrats qui y est prévue, à défaut de quoi il s'expose à des sanctions, dont la nature est présentée à la section 2.10. Cet engagement ne peut être interprété de manière limitative envers certaines spécialités et il s'applique donc à l'ensemble des projets inscrits au BSDQ.

L'entrepreneur destinataire a le choix de prendre possession ou non d'une ou de plusieurs des enveloppes déposées au BSDQ. Ainsi, il exprime son choix de ne pas faire affaire avec certains entrepreneurs soumissionnaires en refusant de prendre connaissance de leur soumission.

Après que l'entrepreneur destinataire ait reçu les soumissions, le BSDQ procède à la compilation des soumissions déposées, par spécialité, et en transmet copie aux soumissionnaires. Cette procédure permet de déterminer la plus basse soumission à avoir été acheminée à un entrepreneur destinataire.

## 2.7 Droit de retrait

Dans le cadre de la préparation d'une soumission, la multiplicité des facteurs à considérer fait en sorte que l'entrepreneur spécialisé assume à la fois le risque de se tromper et de sous-évaluer la valeur des travaux à effectuer. Dans le cas où une erreur aurait été commise dans l'évaluation de sa soumission, le Code prévoit la possibilité pour l'entrepreneur spécialisé de la retirer.

Toutefois, ce droit n'existe pas si la soumission est destinée au maître de l'ouvrage ou à un entrepreneur destinataire qui agit à titre d'entrepreneur général adjudicataire ou de gérant de projet ou de construction. Le droit de retrait doit être utilisé dans les délais prévus et pour des motifs légitimes exposés au BSDQ qui s'assure qu'il ne s'agit pas là d'une manœuvre pour favoriser un autre soumissionnaire. Par ailleurs, le retrait d'une soumission occasionne des frais équivalant à 1 % du prix de la soumission – ce qui ne peut toutefois pas excéder 5 000 \$ – et prive l'entrepreneur de la prise de connaissance de la compilation des soumissions faite par le BSDQ.

## 2.8 Rappel d'offres

À la demande du maître de l'ouvrage, un rappel d'offres est possible dans les circonstances spécifiques prévues au Code, notamment lorsque le prix des soumissions est de beaucoup supérieur au budget prévu, lorsqu'il n'y a qu'une seule soumission déposée ou encore lorsque les soumissions reçues ne sont pas comparables. Le maître de l'ouvrage peut alors intervenir auprès du BSDQ pour modifier les documents de soumission qui ont fait l'objet d'un appel d'offres. En principe, un rappel est restreint aux soumissionnaires qui ont déposé une proposition lors de l'appel initial. Toutefois, certaines exceptions prévues au Code permettent l'ouverture à tout soumissionnaire dans les cas suivants :

- si une seule soumission a été déposée auprès du BSDQ;
- si deux soumissions ont été déposées et qu'il y a modification des documents de soumissions;
- si le nombre de soumissions déposées était inférieur au nombre requis par la loi, un arrêté en conseil ou un règlement gouvernemental;
- lorsque le maître de l'ouvrage est un organisme public qui doit procéder par avis public dans les journaux pour l'exécution de travaux de construction et qu'il est d'avis qu'il doit agir de la même manière pour le rappel d'offres;
- lorsque le Bureau le juge opportun, après enquête auprès du maître de l'ouvrage.

Les modalités d'application de cette procédure font en sorte qu'elle ne puisse pas être utilisée dans le but de contourner l'objectif du Code, celui d'empêcher le marchandage de prix soumis au BSDQ. En 2002, le BSDQ a autorisé 327 rappels d'offres. Dans 46 % des cas, la soumission unique était le motif invoqué et, dans 43 %, des modifications aux documents de soumissions étaient sollicitées par le maître d'ouvrage. Seulement six demandes de rappel ont été refusées.

## 2.9 Octroi du contrat

Le droit au contrat revient au plus bas soumissionnaire conforme ayant déposé au BSDQ. Toutefois, cette règle n'est pas absolue puisque, d'une part, elle ne s'applique pas au maître de l'ouvrage à qui les entrepreneurs spécialisés destinent un prix de soumission, et d'autre part, certains assouplissements ou aménagements à cette règle sont prévus en fonction de la valeur de la soumission.

Ainsi, dans le cas d'une soumission inférieure à 50 000 \$, l'entrepreneur destinataire n'a l'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme que dans le cas où celui-ci aurait volontairement fourni un cautionnement de soumission et une lettre d'intention ou une garantie de soumission. Dans les circonstances où la soumission garantie n'est pas la plus basse, l'entrepreneur destinataire ne pourra alors considérer que celles dont le prix est inférieur à celle bénéficiant d'une garantie. Autrement, en son absence, l'entrepreneur destinataire peut octroyer le contrat au soumissionnaire de son choix, sous réserve de respecter l'intégralité de la soumission retenue.

Par ailleurs, pour une soumission égale ou supérieure à 50 000 \$, l'entrepreneur destinataire a l'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme dans tous les cas où ce dernier a fourni un cautionnement de soumission et une lettre d'intention.

Enfin, le Code prévoit certaines exceptions à l'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme afin de permettre que d'autres critères que le prix soient pris en considération. En ce sens, une situation d'urgence, l'impossibilité de déterminer la plus basse soumission, le refus du plus bas soumissionnaire de contracter ou l'intervention du maître de l'ouvrage permettent d'éviter cette obligation. Par ailleurs,

cette dernière ne s'applique pas lorsque la soumission est adressée directement au maître de l'ouvrage. Celui-ci n'aura qu'à respecter l'intégralité de la soumission retenue.

L'appréciation de la conformité des soumissions relève exclusivement de la responsabilité des entrepreneurs généraux. Cependant, le directeur général du BSDQ peut, uniquement dans le cadre d'une demande de rappel d'offres, former un comité chargé d'évaluer la conformité des soumissions déposées et jugées non conformes. Ce comité est formé de trois entrepreneurs, désignés par le directeur général et désintéressés par le projet sous étude, dont au moins un entrepreneur général et un entrepreneur spécialisé. Des consultants, tels qu'un architecte ou un ingénieur, peuvent être désignés à ce comité afin d'apprécier les différences significatives entre les soumissions reçues, en fonction du prix, et autoriser ou non la procédure de rappel d'offres.

### 2.10 Plaintes et recours

En cas de violation alléguée du Code de soumissions, toute personne intéressée peut porter plainte au BSDQ. Ce dernier fait enquête et tout entrepreneur qui a signé un engagement aux termes du Code a l'obligation de collaborer. Une fois l'enquête terminée, le BSDQ transmet la plainte à l'ACQ, à la CMEQ ou à la CMMTQ en fonction de l'affiliation de l'entrepreneur réprimandé. L'organisation concernée entend la plainte et prend une décision. Le comité de discipline des corporations peut imposer au membre fautif une amende qui varie entre 100 \$ et 6 000 \$. Par ailleurs, l'ACQ, la CMEQ et la CMMTQ peuvent intenter contre leurs membres, une réclamation d'au plus 5 % du prix du contrat obtenu en violation des règles du Code.

Ces divers recours et pénalités sont des incitatifs nécessaires au respect du Code de soumissions sans lesquels l'engagement au BSDQ ne serait que symbolique. En 2002, le Bureau a produit 659 rapports d'enquête, dont 47 % impliquaient l'ACQ comme partie à l'entente. Enfin, son rapport annuel faisait état de 420 plaintes, sur 48 744 soumissions déposées, ce qui représentait une proportion d'environ 0,9 %.

## 3. PARTICULARITÉS DU RÉGIME QUÉBÉCOIS

La création du BSDQ en 1967 coïncide avec l'ouverture de bureaux similaires à travers le Canada. Selon le rapport de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, publié en 1976, l'historique des bureaux de soumissions canadiens démontre que les gouvernements ont reconnu qu'il convient d'imposer des limites aux formes de concurrence permises en ce qui concerne les prix. À l'origine, l'application du Code de soumissions, dans une perspective nord-américaine, était volontaire et exclusive au secteur privé.

L'évolution de l'industrie québécoise de la construction a contribué à façonner la structure du BSDQ ainsi que le contenu du Code de soumissions. Ainsi, le BSDQ se distingue par l'application systématique de cet instrument, dans la mesure où les conditions d'application prévues sont rencontrées, et ce, indistinctement du secteur, public ou privé, dans lequel le projet de construction est réalisé. Dans le reste du Canada, les règles des bureaux de soumissions s'appliquent uniquement à la demande du donneur d'ouvrage.

Le BSDQ propose un modèle de relation d'affaires inversées où les fournisseurs, dans le cas présent les entrepreneurs spécialisés, dictent les règles de conduite aux entrepreneurs généraux afin d'empêcher le marchandage. Bien que cette réglementation soit plus serrée que celles des autres provinces, il semble que, selon les données du Conseil de la science et de la technologie<sup>12</sup>, la productivité du secteur québécois de la construction soit supérieure à ce qu'elle est au Canada. Les coûts de construction seraient également plus faibles.

12. *Bâtir et innover - Tendances et défis dans le secteur du bâtiment*, Conseil de la science et de la technologie, 1<sup>er</sup> trimestre, 2003.

#### 4. TRAVAUX DU MINISTÈRE DU TRAVAIL

Les revendications de la CEGQ, qui ont mené au présent mandat, ont été analysées en fonction, notamment, des divers jugements rendus au regard du BSDQ et de son Code, de la documentation existante en la matière et des commentaires des intervenants rencontrés dans le cadre des travaux du Ministère.

Le Code de soumissions a été élaboré afin de mettre fin à certaines pratiques, en particulier le marchandage, dans le cadre de l'octroi de contrats, de manière à assainir la concurrence dans l'industrie de la construction. En conséquence, il est manifeste que les règles du Code ont dû bouleverser la culture et les pratiques de certains entrepreneurs. Rappelons toutefois que les tribunaux ont reconnu un caractère d'intérêt public à ces règles.

Les principaux constats quant aux problèmes soulevés par la CEGQ sont présentés dans les sections qui suivent.

##### 4.1 Le caractère obligatoire du Code de soumissions

Selon la CEGQ, une forte majorité des donneurs d'ouvrage privés veulent éviter que leurs projets passent par le BSDQ et ils cachent leur projet le plus longtemps possible ou évitent de faire affaire avec les entrepreneurs généraux.

Force en effet est de constater qu'une partie des projets de construction est effectuée en marge du BSDQ. Cette situation s'explique notamment par les besoins particuliers du maître de l'ouvrage, lequel opte pour un mode de gestion plutôt qu'un autre. Par exemple, la « gérance en lots » (fast track), de plus en plus utilisée, permet d'accélérer la réalisation d'un projet puisque la construction peut débuter bien que les plans et devis pour l'ensemble du projet ne soient pas complétés. Cette façon de faire exclut l'intervention d'un entrepreneur général, lequel est remplacé par un « gérant de chantier » pour qui les dispositions du Code ne s'appliquent pas parce que les soumissions ne lui sont pas destinées. Dans ce contexte, le BSDQ sert essentiellement d'outil d'évaluation du marché puisque le donneur d'ouvrage reçoit la compilation des soumissions acheminées au Bureau, ce qui lui permet de s'assurer que les prix reçus hors BSDQ et ceux qu'il compile sont comparables.

Le Code de soumissions vise à régir les rapports entre les entrepreneurs généraux et les entrepreneurs spécialisés afin d'éviter le marchandage du prix de la soumission, une fois le contrat accordé à l'entrepreneur général. La diversité des modes de gestion des travaux de construction démontre que les donneurs d'ouvrage ont des besoins particuliers à cet égard et non pas qu'ils font tout pour éviter l'application du Code. Celui-ci continue toutefois de s'appliquer aux entrepreneurs des spécialités assujetties, ce qui permet la comparaison des prix et assure l'entrepreneur spécialisé que le prix de la soumission retenue demeure non négociable. Selon les donneurs d'ouvrage rencontrés, les prix qui leur sont directement acheminés et ceux transmis au BSDQ sont similaires.

##### 4.2 La règle du plus bas soumissionnaire conforme

L'obligation, depuis 1993, d'accorder le contrat, sous certaines réserves, au plus bas soumissionnaire conforme et l'interdiction d'en négocier le prix sont à l'origine de la contestation de la CEGQ. Pour celle-ci, cette obligation limite la liberté contractuelle et favorise la collusion des entrepreneurs spécialisés, ce qui conduit à une augmentation artificielle des coûts de construction. À l'appui de sa prétention, la CEGQ met de l'avant une étude<sup>13</sup> sur les conséquences économiques du Code de soumissions.

13. Claude FLUET, *Le bureau des soumissions déposées du Québec : conséquences économiques*, École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal, septembre 2003.

La détermination de la valeur d'une soumission implique l'évaluation d'une multitude de facteurs, qui varient d'une entreprise à l'autre et qui influencent directement les coûts de construction, tels que la capacité d'achat de l'entrepreneur ou l'importance de ses coûts de fonctionnement. Par ailleurs, d'autres facteurs circonstanciels, hors du contrôle de l'entrepreneur, peuvent influencer le prix d'une soumission. Par exemple, le recours à une main-d'œuvre externe dont on connaît mal la productivité dans le cadre de grands chantiers implique une gestion différente du personnel et une dynamique particulière qui affectent directement l'organisation et la productivité sur le chantier. La marge de manœuvre d'un entrepreneur spécialisé quant à la détermination d'un prix compétitif est donc mince. Dans une situation où le plus bas soumissionnaire a la garantie d'obtenir le contrat, les entrepreneurs spécialisés vont nécessairement déployer les efforts nécessaires à la détermination de leur meilleur prix.

Ce sont les conditions du marché qui influencent directement le prix des soumissions en fonction de la quantité d'entreprises disposées à réaliser des travaux assujettis au Code de soumissions dans les diverses spécialités. La collusion, si elle existe, est un phénomène de marché fermé et ne saurait être attribuée à l'existence même du BSDQ.

Par ailleurs, l'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme n'est pas absolue. En effet, le Code prévoit la possibilité pour l'entrepreneur destinataire, d'une part, de refuser de prendre possession d'une ou de plusieurs des soumissions qui lui sont adressées et, d'autre part, de procéder par invitation des entrepreneurs spécialisés avec qui il préfère faire affaire. De plus, le maître de l'ouvrage peut exiger que la sous-traitance dans une spécialité assujettie au Code soit accordée à un soumissionnaire autre que celui ayant déposé le plus bas prix.

L'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme et l'interdiction d'en négocier le prix ne peuvent, en elles-mêmes, entraîner une hausse des coûts dans l'industrie de la construction. Au contraire, compte tenu de l'intérêt particulier de chaque entrepreneur soumissionnaire à obtenir le contrat, ces règles devraient tendre à maintenir le prix des soumissions au plus bas. Le maintien de ces règles demeure tout à fait justifié afin d'assurer une saine concurrence au sein de l'industrie de la construction.

#### 4.3 Le cautionnement et la limitation de la concurrence

Pour la CEGQ, l'exigence d'un cautionnement de soumission et d'une lettre d'intention ou celle d'une garantie de soumission, pour tout contrat d'une valeur égale ou supérieure à 50 000 \$, conduit à exclure une très forte proportion d'entrepreneurs spécialisés. La conséquence en serait une limitation de la concurrence, ce qui entraînerait une hausse des coûts de construction.

L'obligation de fournir un cautionnement pour une soumission égale ou supérieure à 50 000 \$ a été intégrée au Code en 1993, en contrepartie de celle d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme. L'objectif ainsi recherché est de garantir la capacité de l'entrepreneur retenu de réaliser les travaux au prix convenu. Le cautionnement de soumission est donc un outil de préqualification important dans un contexte où le contrat doit être attribué au plus bas soumissionnaire conforme, puisqu'il atteste, en quelque sorte, la capacité de l'entrepreneur spécialisé à réaliser les travaux. C'est une garantie, non seulement pour l'entrepreneur général, mais aussi pour l'entrepreneur spécialisé, puisqu'un tiers, la caution, vient confirmer sa bonne foi et son intention de respecter la soumission qu'il a déposée. La caution s'engage aussi à émettre, lorsque requis, un cautionnement d'exécution et de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux, si le contrat est octroyé à cet entrepreneur.

Le fait de ne pouvoir obtenir de cautionnement ne peut donc pas être interprété comme une limitation de l'accès à l'industrie, mais vue de manière positive, l'exigence du cautionnement doit plutôt être considérée comme un outil d'évaluation de la capacité de l'entrepreneur d'effectuer des travaux d'une certaine envergure, compte tenu des éléments conjoncturels du moment, comme ses états financiers, son carnet de commandes ou ses autres travaux en cours.

En 2002, près de 56 % des soumissions déposées au BSDQ étaient de plus de 50 000 \$. Un cautionnement de soumission pouvait alors être requis, dans la mesure où la soumission était adressée à un entrepreneur général. Le plus grand utilisateur de services de cautionnement demeure le secteur public<sup>14</sup> puisque près de 65 % des soumissions déposées par le truchement du BSDQ s'inscrivent dans le cadre d'un projet qui relève de ce secteur. Les soumissionnaires doivent donc se conformer aux exigences particulières du donneur d'ouvrage dont la réglementation particulière en matière d'appel d'offres fixe déjà des obligations de cautionnement d'exécution et de paiement, plus rarement exigées dans le secteur privé.

Dans les faits, pour ces donneurs d'ouvrage du secteur public, le Code de soumissions n'impose donc pas de contraintes supplémentaires. Au contraire, leurs propres exigences à cet égard sont souvent plus importantes. Selon les quelques vérifications que nous avons pu faire auprès de donneurs d'ouvrage du secteur privé, ceux-ci exigent également des cautionnements de la part des entrepreneurs soumissionnaires, que l'appel d'offres soit ou non inscrit au BSDQ. Dans ce contexte, l'obligation de cautionnement de soumission prévue au Code ne semble pas excessive, mais reflète plutôt des pratiques courantes au sein de l'industrie.

#### 4.4 Les caractéristiques des entrepreneurs engagés au BSDQ

Une des prétentions de la CEGQ est à l'effet que les règles de fonctionnement du BSDQ et l'exigence d'un cautionnement pour les soumissions de 50 000 \$ et plus font en sorte qu'une très grande majorité d'entrepreneurs spécialisés (entre 85 % et 90 %) ne peuvent utiliser les services du BSDQ. Nous avons cherché à vérifier cette prétention en requérant des données détaillées sur les entrepreneurs de construction, lesquelles devaient également nous permettre d'établir le profil des entrepreneurs spécialisés qui recourent aux services du BSDQ.

##### Démarche méthodologique

- Identification des sous-catégories de licences détenues par les entrepreneurs généraux et spécialisés engagés au BSDQ.
- Obtention de la liste des entrepreneurs généraux et spécialisés engagés au BSDQ. Pour les entrepreneurs spécialisés, deux listes distinctes ont été requises :
  - par groupe de spécialités : architecture, électrique et mécanique;
  - pour huit spécialités particulières, qui comptent pour plus de 76 % des soumissions déposées au BSDQ : maçonnerie, couverture, plâtre-gypse, peinture, acier d'armature, plomberie, ventilation et électricité.
- Obtention, de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ), de la liste des entrepreneurs généraux et spécialisés détenant les mêmes sous-catégories de licences que celles détenues par les entrepreneurs engagés au BSDQ. Pour les entrepreneurs spécialisés, les données sont ventilées comme celles du BSDQ : par groupe de spécialités et selon huit spécialités particulières.
- Obtention, de la Commission de la construction du Québec (CCQ), des heures de travail déclarées et du nombre mensuel moyen de salariés des entrepreneurs spécialisés engagés au BSDQ et des entrepreneurs des huit spécialités retenues détenant une licence de la RBQ.
- Toutes ces données portent sur l'année 2002.

14. Selon la définition du BSDQ, le secteur public vise les ministères et les organismes des gouvernements provincial et fédéral, en plus de l'ensemble des municipalités.

#### 4.4.1 Le taux de participation au BSDQ

Afin d'estimer la proportion des entrepreneurs utilisant les services du BSDQ, nous avons comparé le nombre d'entrepreneurs engagés au BSDQ au nombre d'entrepreneurs détenant les sous-catégories de licences correspondantes délivrées par la RBQ. Selon que l'on tienne compte de l'ensemble des entreprises actives et inactives en 2002 ou des seules entreprises actives (c'est-à-dire celles qui ont déclaré des heures à la CCQ en 2002), cette proportion varie entre 16 et 22 %, plutôt que de 10 à 15 % comme le prétend la CEGQ. Un taux de participation au BSDQ, de l'ordre de 16 à 22 % est-il élevé ou révèle-t-il, au contraire, des difficultés d'accès au processus de soumission du BSDQ? Pour répondre à cette question, il faut connaître le profil des entreprises évoluant dans l'industrie de la construction au Québec.

#### 4.4.2 La taille des entreprises de construction au Québec

Afin d'établir la taille des entreprises de construction actives au Québec en 2002, nous avons obtenu de la CCQ, la répartition de ces entreprises selon le nombre d'heures de travail déclarées<sup>15</sup> et le nombre mensuel moyen de salariés<sup>16</sup>. Ces données apparaissent aux tableaux 1 et 2, en annexe.

Pour chaque employeur, la CCQ établit le métier pour lequel la plus forte proportion des heures est déclarée, c'est-à-dire le métier prioritaire. Pour les tableaux 1 et 2, nous avons retenu les 10 métiers prioritaires pour lesquels on retrouve le nombre d'employeurs le plus élevé; ces 10 métiers prioritaires permettent de dénombrer 81 % de tous les employeurs actifs en 2002.

Le tableau 1 présente le nombre et la proportion des employeurs en fonction des heures de travail déclarées. Des variations significatives peuvent être observées entre les entrepreneurs selon leur vocation principale. Par exemple, 48,2 % des entrepreneurs employant principalement des briqueteurs-maçons ont déclaré moins de 2 000 heures, alors que ce fut le cas de 68,6 % de ceux dont le métier prioritaire est opérateur de pelles mécaniques. Globalement toutefois, les entrepreneurs des 10 métiers prioritaires renvoient un portrait très proche de celui de l'ensemble de l'industrie. C'est également le cas pour le nombre mensuel moyen de salariés au tableau 2. Nous utiliserons donc les données globales.

Le tableau 1 révèle que 58,5 % des entrepreneurs actifs ont déclaré 2 000 heures et moins; signalons que 2 000 heures de travail sont l'équivalent d'un emploi à temps complet dans l'industrie de la construction. Par ailleurs, 79,2 % des entrepreneurs ont déclaré 5 000 heures et moins et 89,1 %, 10 000 heures et moins. À l'autre extrême, seulement 74 entreprises sur 18 797 (soit 0,4 %) ont déclaré plus de 100 000 heures. Rappelons qu'il s'agit des données relatives aux entrepreneurs actifs; 25 % des entrepreneurs inscrits à la CCQ n'ont déclaré aucune heure en 2002.

Ce portrait d'ensemble se reflète également dans le tableau 2. En effet, quant au nombre mensuel moyen de salariés, les entrepreneurs actifs se distribuent ainsi :

- 1 salarié :	38,1 %
- 2 salariés :	23,0 %
- 3 à 5 salariés :	22,9 %
- 5 salariés et moins :	84,0 %
- plus de 50 salariés :	0,6 %

L'industrie de la construction est donc caractérisée par un nombre élevé de très petites entreprises, la grande majorité d'entre elles (84 %) comptant cinq salariés ou moins. À peine une entreprise sur 200 compte plus de 50 salariés.

15. Le nombre d'heures déclarées est celui apparaissant au rapport mensuel transmis à la CCQ. L'entrepreneur travaillant pour son propre compte ne déclare habituellement pas ses heures.

16. Le nombre mensuel moyen est le nombre de salariés déclaré pour chacun des mois divisé par le nombre de mois d'activité.

#### 4.4.3 Le profil des entrepreneurs engagés au BSDQ

Compte tenu de la taille des entreprises de construction au Québec, nous avons cherché à comparer le profil des entrepreneurs engagés au BSDQ à celui de l'ensemble des entrepreneurs détenant les mêmes sous-catégories de licences de la RBQ. Plus spécifiquement, nous avons comparé la proportion des entrepreneurs engagés au BSDQ selon le nombre d'heures déclarées et selon le nombre mensuel moyen de salariés à celle de l'ensemble des entrepreneurs détenant les mêmes licences. Cette comparaison a été établie pour huit spécialités qui ont fait l'objet de plus de 76 % des soumissions déposées au BSDQ en 2002 (tableaux 3 et 4) et pour la totalité des spécialités qui lui sont assujetties, ventilées en trois grands groupes (tableaux 5 et 6).

L'analyse du tableau 3 permet de dégager les faits suivants, pour l'ensemble des principales spécialités assujetties au BSDQ :

- les entrepreneurs engagés au BSDQ sont proportionnellement deux fois moins nombreux à déclarer 2 000 heures et moins et ils sont également deux fois moins nombreux à ne pas déclarer d'heures;
- par contre, les entrepreneurs engagés au BSDQ sont proportionnellement deux fois plus nombreux à déclarer entre 5 001 et 10 000 heures, plus de trois fois plus nombreux à déclarer de 10 001 à 20 000 heures, six fois plus nombreux, de 20 001 à 100 000 heures et dix fois plus nombreux, plus de 100 000 heures.

Le tableau 4 va dans le même sens :

- les entrepreneurs engagés au BSDQ sont près de 2,5 fois moins nombreux à déclarer un seul salarié;
- ils sont légèrement plus nombreux à déclarer de 3 à 5 salariés;
- par contre, ils sont 2,5 fois plus nombreux à embaucher de 6 à 10 salariés, 4,5 fois plus nombreux, de 11 à 25 salariés et, enfin, 10 fois plus nombreux, plus de 25 salariés.

Les tableaux 5 et 6 qui présentent les mêmes données, mais pour l'ensemble des spécialités assujetties au BSDQ, offrent un portrait semblable à deux nuances près. D'abord, les entreprises engagées au BSDQ sont relativement de plus petite taille que pour les huit spécialités considérées aux tableaux 3 et 4; ceci découle du fait que les spécialités additionnelles considérées font l'objet de travaux de moindre envergure et que leur assujettissement ne couvre pas toujours l'ensemble de la province. Également, les entrepreneurs détenant une licence de la RBQ sont relativement moins nombreux dans chacune des tranches d'heures ou de nombre mensuel moyen de salariés, ce qui s'explique par la proportion plus importante des employeurs n'ayant déclaré aucune heure de travail (32,7 % par rapport à 25,7 %).

Les entreprises engagées au BSDQ sont de plus grande taille. Ceci se vérifie pour chacune des principales spécialités assujetties ainsi que pour l'ensemble d'entre elles, que l'indicateur utilisé soit le nombre d'heures de travail déclarées ou le nombre mensuel moyen de salariés.

En conclusion, le fait d'utiliser un système formel de soumission pour des contrats d'une valeur de 10 000 \$ et plus exige des entrepreneurs spécialisés des ressources et une structure minimale dont ils ne disposent pas tous, compte tenu de la taille de la plupart des entreprises de construction au Québec. Il n'est alors pas étonnant de constater que les entreprises spécialisées engagées au BSDQ sont de plus grande taille et qu'elles représentent environ 20 % des entreprises spécialisées du Québec. Ce n'est donc pas l'existence du BSDQ et de son Code de soumissions qui limite l'accès à ces contrats, mais bien les caractéristiques des entreprises de construction, notamment leur taille, qui font en sorte qu'une forte proportion d'entre elles ne soumissionne pas sur des travaux de l'envergure de ceux assujettis au BSDQ.

## 4.5 Le rôle des intervenants au BSDQ

### 4.5.1 La représentativité de l'ACQ

Le pouvoir des corporations professionnelles et de l'ACQ d'intervenir auprès de l'ensemble de l'industrie de la construction par le biais du BSDQ est remis en question par les représentants de la CEGQ. Ceux-ci soutiennent que l'application du Code du BSDQ confère, aux corporations et à l'ACQ, un pouvoir de réglementation abusif, non conforme à l'intention du législateur.

La Cour supérieure<sup>17</sup> ainsi que la Cour d'appel<sup>18</sup> ont établi que la portée du Code de soumissions sur l'industrie de la construction ne peut être que représentative de la volonté des entrepreneurs qui, en y adhérant, requièrent que le Code soit respecté. De plus, les tribunaux ont identifié le Code de soumissions comme un contrat collectif, créé et modifié en fonction d'une volonté unanime des parties à l'entente, lesquelles représentent la majorité ou la totalité de leurs membres. Or, c'est justement la capacité de l'ACQ à représenter la volonté de ses membres au sein du BSDQ qui est contestée par la CEGQ et par l'APECQ.

Rappelons que l'ACQ est constituée à 70 % d'entrepreneurs spécialisés et à 30 % d'entrepreneurs généraux. Bien que cette association dispose de trois représentants au comité de gestion provincial du BSDQ, qui est responsable de la gestion du Code de soumissions, certains entrepreneurs, en particulier des entrepreneurs généraux, s'estimant mal représentés par elle, se disent exclus du processus de gestion et d'application du Code. Les multiples démarches entreprises à l'encontre de l'ACQ par ces entrepreneurs ont pu l'indisposer au comité de gestion du BSDQ et au comité visant à réviser les dispositions du Code. La contestation de la représentativité de l'ACQ, par la CEGQ et l'APECQ, compromet l'adaptation et la gestion du Code de soumissions. Ce contexte a notamment pour conséquence de paralyser son processus de révision qui requiert l'unanimité des parties à l'entente.

#### Recommandations :

- Que le ministre suggère aux parties qu'il serait pertinent d'assurer une représentation appropriée des entrepreneurs généraux au sein des instances du BSDQ.
- Que le ministre suggère aux parties de recourir à des services de médiation afin de favoriser un rapprochement entre les parties et la recherche de solutions. À cet effet, le Ministère pourrait leur offrir les services de son personnel spécialisé.

### 4.5.2 Le champ d'application du Code de soumissions

Selon la CEGQ, l'ACQ a le pouvoir d'assujettir au BSDQ n'importe quelle spécialité sur simple résolution de son conseil d'administration ou de celui d'une de ses associations affiliées, sans aucune obligation de consulter les sous-traitants, les entrepreneurs généraux et les donneurs d'ouvrage concernés.

Le mécanisme actuel prévoit que l'élargissement de l'application du Code de soumissions à d'autres spécialités résulte de l'approbation, par le comité de gestion du BSDQ, des résolutions adoptées préalablement par l'ACQ à cet effet. La demande d'assujettissement d'une nouvelle spécialité, dans une région en particulier, doit d'abord faire l'objet d'une résolution adoptée par l'instance régionale, laquelle est transmise à l'ACQ qui en évalue la pertinence. Toutefois, l'encadrement de cette procédure demeure imprécis. Seule une grille d'évaluation sert de guide dont l'application ne prévoit pas de

17. Association de la construction du Québec c. Immeubles Christian Bélanger inc. C.S. (1992), R.J.Q. 2580.

18. C.S. (1992), R.J.Q. 2580.

procédure formelle de consultation. Cette procédure ne permet pas à l'ACQ d'assurer la prise d'une décision qui soit représentative de la volonté de l'ensemble des entrepreneurs visés.

Selon le rapport annuel du BSDQ de 2002, le nombre de soumissions reçues pour certaines spécialités justifie que soit remise en question la pertinence de leur assujettissement au Code de soumissions. Par exemple, pour les spécialités « pieux », « quincaillerie de finition » et « cloisons/portes de toilettes », aucune soumission n'a été déposée au BSDQ au cours de l'année 2002, alors qu'on dénombre une seule soumission pour les spécialités « quincaillerie de finition » et « cloisons/portes de toilettes » entre 1998 et 2002. Les données disponibles ne permettent pas d'identifier le nombre de soumissions reçues par spécialité par région. Toutefois, compte tenu du faible nombre de soumissions reçues pour certaines spécialités dans l'ensemble des régions assujetties (ex. : tapis et mur/rideaux), il est fort probable que le nombre de projets inscrits pour ces spécialités soit très faible ou nul dans certaines régions. On peut donc se questionner sur la pertinence du maintien de l'assujettissement de certaines spécialités architecturales, sur une base provinciale ou régionale, et sur la volonté réelle des entrepreneurs concernés de demeurer soumis au Code du BSDQ.

#### Recommandation :

- Que le ministre indique aux parties la nécessité d'encadrer davantage le processus d'assujettissement et de désassujettissement des spécialités au BSDQ et celle d'instaurer un mécanisme formel de consultation de l'ensemble des entrepreneurs concernés.

Le Code de soumissions s'applique actuellement à des contrats d'une valeur d'au moins 10 000 \$. Ce seuil d'assujettissement a été fixé dès 1967 à 10 000 \$, pour les travaux de mécanique, et à 5 000 \$ pour ceux d'électricité. Quant aux spécialités architecturales, le seuil a été fixé à 10 000 \$ en 1970. Ce n'est qu'en 1990 que l'on a harmonisé le seuil d'assujettissement pour l'électricité à celui des autres spécialités. Or, l'inflation observée depuis que ces montants ont été déterminés a conduit à l'assujettissement de travaux autrefois exclus. De plus, selon la spécialité visée, ces seuils n'ont pas la même signification au regard de l'importance des travaux. Le même raisonnement s'applique au montant de 50 000 \$ à partir duquel un cautionnement de soumission est exigé.

#### Recommandations :

- Que le ministre suggère aux parties de revoir à la hausse le seuil de 10 000 \$ à partir duquel les soumissions doivent respecter les dispositions du Code.
- Que le ministre suggère aux parties de revoir le seuil de 50 000 \$ rendant obligatoire un cautionnement de soumission, afin qu'il soit adapté à la réalité du marché de chacune des spécialités assujetties.

## CONCLUSION

Les travaux réalisés par le ministère du Travail dans le cadre du présent mandat ont permis de dégager un certain nombre de constats quant au fonctionnement du BSDQ et à ses impacts sur l'industrie de la construction.

Il ressort notamment de notre étude que ce ne sont ni l'existence du BSDQ et de son Code de soumissions, ni la règle de l'octroi du contrat au plus bas soumissionnaire conforme et l'obligation de cautionnement qui limitent l'accès à l'industrie. Ce sont plutôt les conditions du marché qui influencent directement le prix des soumissions en fonction de la quantité d'entreprises disposées à réaliser des travaux assujettis au Code de soumissions dans les diverses spécialités.

L'obligation d'octroyer le contrat au plus bas soumissionnaire conforme et l'interdiction d'en négocier le prix ne peuvent, en elles-mêmes, entraîner une hausse des coûts dans l'industrie de la construction. Au contraire, compte tenu de l'intérêt particulier de chaque entrepreneur soumissionnaire à obtenir le contrat, ces règles devraient tendre à maintenir le prix des soumissions au plus bas. Leur maintien demeure tout à fait justifié afin d'assurer une saine concurrence au sein de l'industrie de la construction.

De plus, le fait de ne pouvoir obtenir de cautionnement ne peut être interprété comme une limitation de l'accès à l'industrie, mais plutôt comme un signe de l'incapacité de l'entreprise d'effectuer des travaux d'une certaine envergure, compte tenu des éléments conjoncturels du moment, comme ses états financiers, son carnet de commandes ou ses autres travaux en cours.

Par ailleurs, l'analyse des statistiques sur la taille des entreprises en construction révèle que près de 80 % d'entre elles ne disposent pas des ressources et d'une structure minimale pour soumissionner sur des travaux de l'envergure de ceux assujettis au BSDQ.

Les entreprises engagées au BSDQ sont de plus grande taille. Ceci se vérifie pour chacune des principales spécialités assujetties ainsi que pour l'ensemble d'entre elles, que l'indicateur utilisé soit le nombre d'heures de travail déclarées ou le nombre mensuel moyen de salariés. Ce n'est donc pas l'existence du BSDQ et de son Code de soumissions qui limite l'accès à ces contrats, mais bien les caractéristiques des entreprises de construction, notamment leur taille, qui font en sorte qu'une forte proportion d'entre elles ne soumissionne pas sur des travaux de l'envergure de ceux assujettis au BSDQ.

Toutefois, notre étude a également permis d'identifier un certain nombre d'améliorations qui pourraient être apportées au fonctionnement du BSDQ, de manière à réduire les contestations dont il est l'objet. Les recommandations formulées dans le présent rapport poursuivent donc cet objectif. Elles ont davantage un caractère incitatif, compte tenu du pouvoir limité dont dispose le ministre pour contraindre les parties à modifier le Code de soumission et le fonctionnement général du BSDQ.

Tableau 1

Nombre et proportion des employeurs ayant des heures déclarées en 2002 à la CCQ, par tranche d'heures déclarées et métier prioritaire

Métier CCQ	2 000 heures et moins		2 001 à 5 000 heures		5 001 à 10 000 heures		10 001 à 20 000 heures		20 001 à 100 000 heures		100 001 à 500 000 heures		Plus de 500 000 heures		Total des entrepreneurs
	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	
Enqueteur-maçon	355	48,2	218	29,6	92	12,5	37	5,0	34	4,6	0	0	0	0	736
Charpentier-menuisier	4 061	60,3	1 518	22,5	674	10,0	308	4,6	167	2,5	9	0,1	1	0	6 738
Couvreur	277	54,9	110	21,8	48	9,5	28	5,5	40	7,9	2	0,4	0	0	505
Electricien	1 140	52,9	461	21,4	250	11,6	165	7,7	123	5,7	14	0,6	1	0	2 154
Ferblantier	292	55,3	107	20,3	58	11,0	38	7,2	31	5,9	2	0,4	0	0	528
Manoeuvre	755	56,2	229	17,1	134	10,0	100	7,4	112	8,3	13	1,0	0	0	1 343
Opérateur de pelles mécaniques	421	68,6	84	13,7	54	8,8	33	5,4	22	3,6	0	0,0	0	0	614
Opérateur d'équipement lourd	404	66,2	89	14,6	38	6,2	33	5,4	43	7,0	3	0,5	0	0	610
Peintre	682	66,8	200	19,6	76	7,4	36	3,5	26	2,5	1	0,1	0	0	1 021
Tuyauteur	474	49,9	197	20,7	116	12,2	83	8,7	76	8,0	2	0,2	2	0,2	950
Sous-total	8 861	58,3	3 213	21,1	1 540	10,1	861	5,7	674	4,4	46	0,3	4	0	15 199
Total CCQ	10 988	58,5	3 890	20,7	1 869	9,9	1 107	5,9	869	4,6	70	0,4	4	0	18 797

Tableau 2

Nombre et proportion des employeurs ayant des heures déclarées à la CCQ en 2002, selon le nombre mensuel de salariés et le métier prioritaire

Métier CCQ	1 salarié		2 salariés		3 à 5 salariés		5 salariés et moins		6 à 10 salariés		11 à 25 salariés		26 à 50 salariés		Plus de 50 salariés		ND		Total des entrepreneurs
	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	nombre	%	
Briqueleur-maçon	181	24,6	184	25,0	241	32,7	606	82,3	72	9,8	41	5,6	12	1,6	5	0,7	0	0	736
Charpentier-menuisier	2 568	38,1	1 715	25,5	1 662	24,7	5 945	88,2	513	7,6	220	3,3	41	0,6	14	0,2	5	0,1	6 738
Couvreur	108	21,4	113	22,4	171	33,9	392	77,6	52	10,3	46	9,1	12	2,4	3	0,6	0	0	505
Électricien	904	42,0	447	20,8	408	18,9	1 759	81,7	211	9,8	124	5,8	35	1,6	22	1,0	3	0,1	2 154
Ferblantier	182	34,5	130	24,6	123	23,3	435	82,4	44	8,3	31	5,9	16	3,0	2	0,4	0	0	528
Manoeuvre	403	30,0	286	21,3	320	23,8	1 009	75,1	157	11,7	122	9,1	31	2,3	21	1,6	3	0,2	1 343
Opérateur de pelles mécaniques	273	44,5	148	24,1	110	17,9	531	86,5	47	7,7	29	4,7	7	1,1	0	0	0	0	614
Opérateur d'équipement lourd	241	39,5	123	20,2	131	21,5	495	81,1	49	8,0	42	6,9	19	3,1	5	0,8	0	0	610
Peintre	458	44,9	246	24,1	213	20,9	917	89,8	60	5,9	39	3,8	3	0,3	2	0,2	0	0	1 021
Tuyauteur	387	40,7	192	20,2	172	18,1	751	79,1	98	10,3	64	6,7	26	2,7	11	1,2	0	0	950
Sous-total	5 705	37,5	3 584	23,6	3 551	23,4	12 840	84,5	1 303	8,6	758	5,0	202	1,3	85	0,6	11	0,1	15 199
Total CCQ	7 156	38,1	4 328	23,0	4 300	22,9	15 784	84,0	1 631	8,7	987	5,3	260	1,4	122	0,6	13	0,1	18 797

Tableau 3

Proportion des entrepreneurs engagés au BSDQ et des entrepreneurs détenant une licence de la RBQ  
Par tranche d'heures déclarées et spécialité  
Année 2002

Spécialité	2 000 heures et moins		2 001 à 5 000 heures		5 001 à 10 000 heures		10 001 à 20 000 heures		20 001 à 100 000 heures		100 001 à 500 000 heures		Plus de 500 000 heures		Aucune heure déclarée	
	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %
Acier d'armature	7,4	28,0	9,3	10,0	5,6	4,0	17,6	8,0	35,2	12,0	4,5	4,0	1,9	0	18,5	34,0
Couverture	11,4	45,4	14,8	18,4	16,7	6,6	16,7	1,9	28,6	1,7	1,0	0	0,0	0	11,0	26,1
Électricité	26,0	35,9	20,4	17,7	15,0	9,8	13,3	5,6	12,1	3,5	1,7	0,3	0,2	0	11,3	27,2
Maçonnerie	15,2	41,8	23,0	24,1	18,2	8,8	15,2	4,0	16,7	1,8	1,1	0	0,4	0	10,0	19,4
Peinture	26,2	45,0	21,9	14,9	14,0	6,1	11,0	2,8	13,6	2,0	1,2	0,1	0,2	0	11,9	29,2
Plâtre et gypse	19,1	52,5	19,1	18,5	16,5	6,5	15,0	3,3	15,6	1,3	1,8	0,1	0,3	0	12,6	17,7
Plomberie	20,3	36,5	16,5	15,1	14,2	8,9	13,7	6,6	20,5	3,5	2,4	0,2	0,4	0	12,1	29,1
Ventilation	20,1	31,5	17,5	16,3	15,7	10,9	14,2	5,9	19,0	4,6	1,7	0,3	0,3	0	11,5	30,6
Total	21,2	41,7	18,7	17,4	15,0	8,1	13,9	4,3	17,3	2,7	1,8	0,2	0,3	0	11,8	25,7

Tableau 4

Proportion des entrepreneurs engagés au BSDQ et des entrepreneurs détenant une licence de la RBQ  
 Selon le nombre mensuel moyen de salariés et la spécialité  
 Année 2002

Spécialité	1 salarié		2 salariés		3 à 5 salariés		5 salariés et moins		6 à 10 salariés		11 à 25 salariés		26 à 50 salariés		Plus de 50 salariés		Nombre indéterminé de salariés		Aucune heure déclarée			
	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %		
Acier	0,9	14,0	9,3	14,0	9,3	12,0	19,4	40,0	9,3	6,0	12,0	29,6	12,0	10,2	2,0	12,0	6,0	0,9	0	18,5	34,0	
d'armature																						
Couverture	2,4	21,4	8,1	16,6	19,5	26,8	30,0	64,8	20,5	6,7	2,4	26,2	2,4	8,1	0	3,8	0	0,5	0	11,0	26,1	
Electricité	19,0	29,6	16,2	15,9	20,1	14,3	55,3	60,0	15,4	7,6	4,0	11,7	4,0	3,5	0,7	2,7	0,5	0,1	0	11,3	27,2	
Maçonnerie	4,5	22,8	10,4	23,6	29,0	23,5	43,9	69,9	18,2	7,0	3,3	19,7	3,3	5,2	0,3	3,0	0,1	0	0	10,0	19,4	
Peinture	13,8	29,7	15,7	17,4	25,7	15,7	55,2	62,8	11,7	4,4	3,0	14,0	3,0	3,6	0,4	3,3	0,2	0,2	0	11,9	29,2	
Plâtre et gypse	9,1	41,9	12,1	17,3	24,1	14,9	45,3	74,1	16,5	5,2	2,3	17,9	2,3	3,2	0,5	4,1	0,2	0,3	0	12,6	17,7	
Plomberie	12,7	31,1	14,0	14,1	19,2	13,1	45,9	58,3	15,0	7,3	4,0	14,5	4,0	7,7	0,9	4,7	0,4	0,3	0	12,1	29,1	
Ventilation	12,3	23,7	14,0	15,4	21,9	16,7	48,2	55,7	15,7	7,4	4,8	14,6	4,8	6,9	1,1	3,2	0,3	0	0	11,5	30,6	
Total	12,8	30,1	13,9	16,8	21,5	16,8	48,2	63,7	15,4	6,3	3,4	15,3	3,4	5,5	0,6	3,7	0,3	0,2	0	11,8	25,7	

Tableau 5

Proportion des entrepreneurs engagés au BSDQ et des entrepreneurs détenant une licence de la RBQ  
Par tranche d'heures déclarées et groupe de spécialités  
Année 2002

Spécialité	2 000 heures et moins		2 001 à 5 000 heures		5 001 à 10 000 heures		10 001 à 20 000 heures		20 001 à 100 000 heures		100 001 à 500 000 heures		Plus de 500 000 heures		Aucune heure déclarée	
	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %
Groupe architecture	24,9	44,0	19,8	14,1	14,7	5,8	13,0	2,9	12,1	1,4	1,2	0,1	0	0	14,5	31,8
Groupe électrique	27,0	36,3	21,1	16,1	15,9	8,0	12,9	4,4	10,8	2,8	0,9	0,1	0	0	11,4	32,3
Groupe mécanique	24,8	32,3	18,6	14,0	16,1	8,4	13,6	5,4	17,0	3,1	0,5	0,1	0,2	0	9,3	36,6
Électrique et mécanique	10,4	30,6	11,5	14,9	9,4	11,6	16,7	7,7	29,2	4,4	9,4	1,1	2,1	0	11,5	29,8
Total	25,1	40,0	19,7	14,5	15,1	6,9	13,1	3,8	12,9	2,1	1,2	0,1	0,1	0	12,7	32,7

Tableau 6

Proportion des entrepreneurs engagés au BSDQ et des entrepreneurs détenant une licence de la RBQ  
 Selon le nombre mensuel moyen de salariés et le groupe de spécialités  
 Année 2002

Spécialité	1 salarié		2 salariés		3 à 5 salariés		5 salariés et moins		6 à 10 salariés		11 à 25 salariés		26 à 50 salariés		Plus de 50 salariés		Nombre indéterminé de salariés		Aucune heure déclarée	
	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %	BSDQ %	RBQ %
Groupe architecture	11,9	30,2	14,3	16,2	25,7	14,2	51,8	60,7	14,5	4,9	14,1	2,2	3,2	0,3	1,9	0,2	0,1	0	14,5	31,8
Groupe électrique	19,8	29,2	17,2	15,0	21,1	13,3	58,2	57,5	15,0	6,0	10,8	3,4	3,2	0,6	1,5	0,2	0	0	11,4	32,3
Groupe mécanique	15,4	25,2	17,5	12,9	22,0	14,3	54,8	52,4	15,4	6,6	11,6	3,6	6,6	0,6	2,3	0,2	0	0	9,3	36,6
Électrique et mécanique	7,3	24,8	6,3	14,0	8,3	14,0	21,9	52,9	19,8	10,5	22,9	4,1	8,3	1,4	14,6	1,4	1,0	0	11,5	29,8
Total	14,5	28,9	15,4	15,3	23,4	14,1	53,2	58,3	14,9	5,6	13,0	2,7	3,9	0,4	2,2	0,2	0,1	0	12,7	32,7

## ANNEXE II

### Intervenants rencontrés

- Association canadienne de caution.
- Association patronale des entreprises en construction du Québec (APECQ).
- Bell Canada.
- Bureau des soumissions déposées du Québec (BSDQ).
- Commission de la construction du Québec (CCQ).
- Corporation des entrepreneurs généraux du Québec (CEGQ).
- Corporation des maîtres électriciens du Québec (CMEQ).
- Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ).
- Monsieur Claude Fluet, auteur de l'étude *Le bureau des soumissions déposées du Québec : conséquences économiques*, commandée par la CEGQ.
- Nexacor, filiale de SNC-Lavalin.
- Régie du bâtiment du Québec (RBQ).
- Saputo.
- Société immobilière du Québec.

## ANNEXE III

### Documentation

ASSOCIATION CANADIENNE DE CAUTION. *Votre premier cautionnement*, Montréal, 12 p., caution@videotron.ca.

ASSOCIATION DE LA CONSTRUCTION DU QUÉBEC. *Rencontre avec les représentants du ministère du Travail et du Conseil du trésor*, recueil remis aux représentants du ministère du Travail le 16 décembre 2003.

BEAUCHAMP, François. *Les cautionnements de contrats de construction – Développements récents en droit de la construction*, Service de la formation permanente du Barreau du Québec, Les Éditions Yvon Blais, 2001, vol. 154., p. 179 à 193.

BELLAVANCE, Pierre Marc. *Les cautionnements de construction : Regard sur la jurisprudence récente*, Service de la formation permanente du Barreau du Québec, avril 2004.

COMMISSION SUR LES PRATIQUES RESTRICTIVES DU COMMERCE. *Bureaux des soumissions dans l'industrie du bâtiment*, rapport d'enquête, Ottawa, 1976.

CONSEIL DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE. *Bâtir et innover - Tendances et défis dans le secteur du bâtiment*, 1<sup>er</sup> trimestre, 2003.

CORPORATION DES ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX DU QUÉBEC. *Loi modifiant diverses dispositions législatives au bâtiment et à l'industrie de la construction*, mémoire déposé en 2001 dans le cadre du projet de loi n° 181.

CORPORATION DES ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX DU QUÉBEC. *Présentation sur le Bureau des soumissions déposées du Québec au ministère du Travail*, 13 décembre 2001, et son recueil de documentation (3 vol.).

CORPORATION DES MAÎTRES ÉLECTRICIENS DU QUÉBEC. *Étude sur le Bureau des soumissions déposées du Québec*, ce rapport élaboré a été transmis aux représentants du Ministère, le 6 février 1984, afin de documenter le système des soumissions déposées du Québec.

FLUET, Claude. *Le Bureau des soumissions déposées du Québec : conséquences économiques*, École des sciences de la gestion, Université du Québec à Montréal, septembre 2003.

GARANT, P. *Droit administratif*, 4<sup>e</sup> éd., vol. 1, Cowansville, Les éditions Yvon Blais, 1996, p. 495.

GIROUX, P., et D. LEMIEUX. *Contrats des organismes publics*, Farnham, Les Publications CCH-FM, paragr. 5-300 et suivants.

KPMG. *Bureau des soumissions déposées du Québec – Effet du Code de soumissions sur l'industrie de la construction du Québec*, 12 mars 2004.

OGILVY RENAULT S.E.N.C. *La construction au Québec : Perspectives juridiques*, publié par Wilson & Lafleur, 4<sup>e</sup> trimestre, 1998.

WHITE, John. *Les règles essentielles du BSDQ – Développements récents en droit de la construction*, Service de la formation permanente du Barreau du Québec, Les Éditions Yvon Blais, 2001, vol. 154., p. 31 à 58.

---

**Memorandum who understanding between  
HER MAJESTY THE QUEEN and Canadian  
Construction Association & Amendment 1  
4 juin 2007**

---



# MEMORANDUM OF UNDERSTANDING (MoU)

BETWEEN

HER MAJESTY THE QUEEN in Right of Canada, as represented by the Minister of Public Works and Government Services Canada, hereinafter referred to as "PWGSC"

AND

The Canadian Construction Association hereinafter referred to as "CCA" representing its members in the construction industry in Canada.

---

## STATEMENT OF INTENT

It is the intention of this MOU to formalize the distribution of PWGSC tender documents between PWGSC and the Canadian Construction Association (CCA) and its individual member plansrooms associations located across the country. These plansroom associations offer a service to their members by promoting and giving exposure to relevant jobs and also providing advice on industry-related market conditions. The plansrooms therefore provide a value added service to smaller firms that may not normally see federal opportunities without the presence of the local plansroom. For PWGSC, the plansrooms provide the opportunity for additional exposure of federal government construction procurement opportunities to the marketplace. PWGSC therefore benefits from additional firms having access to tender documents thus ensuring a highly competitive bidding environment and a satisfactory response to each opportunity.

## AREAS OF COOPERATION

PWGSC will support the CCA by establishing an agreement with the Government Electronic Tendering Service (GETS) provider so that each plansroom will have the ability to download electronic files and receive paper copies of construction opportunities. The plansrooms will then have the ability to post, distribute, sell (at cost) and disseminate the documents to their members such that the members may determine their interest in bidding and in preparing a bid.

The plansrooms will clearly indicate to their members who review or accept the documents from the plansrooms that MERX (the current GETS provider) has been licensed to distribute documentation regarding Government of Canada procurement opportunities. Firms wishing to bid on Government of Canada tender opportunities should obtain a complete set of tender documents directly from the GETS provider. Firms using documents from any other source do so at their own risk. PWGSC, nor the GETS provider, will be responsible (for such things as distribution delays, outdated documents or missing information) if a bidder uses any documents other than those available from the GETS provider.

## FORMAT OF DISTRIBUTION

PWGSC will arrange and pay to have a minimum of one hard copy set of documents delivered to a local association plansroom. Additional sets of documents may be provided at PWGSC's cost to that plansroom or to other plansrooms at the discretion of the local PWGSC office in consultation with the local plansroom (based on project value, project location, and desired exposure to attract bidders). Bilingual documents, when available, will be provided in New Brunswick, Quebec and the National Capital Area.

PWGSC will determine, based on the project location and value, the plansroom that will be given the documents. Additional sets may also be provided to other plansrooms if it is determined that a wider exposure is beneficial. Should an individual plansroom not in direct receipt of the documents from PWGSC decide that they want the documents for their members, they may order the documents at their cost through GETS and the same permissions and restrictions related to distribution as stated earlier in this MOU would apply.

---

In all circumstances and when available, digital copies of the tender documents can be downloaded from the GETS provider free of charge and the same permissions and restrictions related to distribution as stated earlier in this MOU would apply.

**TENDER OPPORTUNITY DOCUMENTS**

Tender opportunity documents refer to: specifications, drawings addenda, and plan taker lists.

**TIMING**

All tender information related to the opportunity shall be sent to the plansroom(s) as soon as possible. All efforts will be made by PWGSC to have the opportunity delivered on the same day that the information is posted on GETS.

**COSTS**

The CCA Plansrooms will provide their services related to promoting and displaying PWGSC opportunities at no cost to PWGSC. PWGSC will provide the tender documentation at no cost to the local association plansroom.

**DISPUTE RESOLUTION**

The local association plansroom will contact the PWGSC Contracting Officer responsible for the project to report and resolve any deviation from the principles contained in the MoU. The PWGSC Contracting Officer will undertake to resolve any deviation from the principles contained in the MoU. Any deviation from the principles contained in the MoU which cannot be resolved directly by the local association plansroom and the PWGSC Contracting Officer, may be referred to the CCA for resolution in consultation with Real Property Contracting Directorate of PWGSC in Gatineau.

**TERM OF THIS MoU**

This MoU will take effect on the 4<sup>th</sup> day of June 2007 and terminate on the 31<sup>st</sup> day of May 2009. The MoU can be extended for an additional period of time with the consent of both parties.

**ADMINISTRATION OF THE MoU**

CCA and PWGSC have designated the following representatives to administrate the implementation of this MoU:

CCA: Pierre Boucher, Chief Operating Officer

PWGSC: Shawn Gardner, RPCD/CASMS/Acquisitions Branch

In witness whereof the parties have executed this MoU by their respective representatives duly authorized in that behalf.

Canadian Construction Association  
(CCA)

Public Works and Government  
Services Canada (PWGSC)

By:

By:



Michael Atkinson  
President

Shawn C. Gardner  
A/ Sr. Director  
Real Property Contracting Directorate

**MEMORANDUM OF UNDERSTANDING (MoU)**  
**Amendment 1**

BETWEEN

HER MAJESTY THE QUEEN in Right of Canada, as represented by the Minister of Public Works and Government Services Canada, hereinafter referred to as "PWGSC"

AND

The Canadian Construction Association hereinafter referred to as "CCA" representing its members in the construction industry in Canada.

---

All elements of the original Memorandum of Understanding signed at the 41<sup>st</sup> Annual Joint CCA/Government of Canada meeting in April 2007 remain as per the original document with the following exception.

The section entitled "Term of this MoU" shall be replaced with the following:

**TERM OF THIS MoU**

This MoU will take effect on the 4<sup>th</sup> day of June 2007 and terminate on the 31<sup>st</sup> day of May 2010. The MoU can be extended for an additional period of time with the consent of both parties.


In witness whereof the parties have executed this MoU Amendment 1 by their respective representatives duly authorized in that behalf.

**Canadian Construction Association  
(CCA)**

**Public Works and Government  
Services Canada (PWGSC)**

By:

By:

  
Michael Atkinson  
President

  
Jacques Veclerc  
Senior Director  
Real Property Contracting Directorate

---

**Tableau comparatif des meilleurs pratiques  
pour lutter contre les soumissions concertées  
dans le milieu de la construction – ACQ**

---



**Tableau comparatif des meilleures pratiques pour lutter contre les soumissions concertées dans le milieu de la construction**  
 Préparé par l'Association de la construction du Québec

Meilleures pratiques (OCDE)	Rapport du VG de la Ville de Montréal (compteurs d'eau)	Rapport du VG du Québec
<p><b>1 - Développer une expertise interne :</b></p> <p>1.1 Connaître précisément les besoins de l'organisme public et les produits et/ou services disponibles sur le marché pour répondre à ces besoins;</p> <p>1.2 Être au fait des caractéristiques et des tendances récentes des différents secteurs qui pourraient influencer sur la concurrence;</p> <p>1.3 Réunir des informations sur les entrepreneurs potentiels;</p> <p>1.4 Surveiller les modifications récentes de prix et s'informer sur les prix pratiqués dans des régions voisines;</p> <p>1.5 S'informer sur les appels d'offres antérieurs pour des projets similaires par d'autres organismes;</p> <p>1.6 Éviter de recourir à des consultants extérieurs pour estimer les coûts des projets et pour préparer les documents d'appel d'offres, dans la mesure du possible;</p> <p>1.7 Dans les cas où le recours à des firmes externes est nécessaire au niveau de la préparation des documents d'appel d'offres, faire signer des ententes de confidentialité;</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « Nous recommandons à la Ville de renforcer son expertise interne en matière d'élaboration et de gestion de projets complexes, afin de faire contrepois aux approches et solutions proposées par les firmes externes. »</li> <li>- « Dans le cadre de projets de grande envergure, nous recommandons qu'une évaluation de différents scénarios de réalisation soit obligatoirement effectuée. »</li> <li>- « De plus, nous recommandons, pour les projets d'une importance significative, d'établir un scénario de réalisation à l'interne, par les employés de la Ville, qui serait appelé à être comparé aux soumissions reçues »</li> <li>- « Nous recommandons qu'une évaluation systématique et approfondie des bénéfices attendus d'un projet soit réalisée avant sa mise en œuvre »</li> <li>- « Nous recommandons la création d'un comité de réflexion afin de revoir les mécanismes de contrôle, mais également la gouvernance à la Ville de Montréal. »</li> <li>- « Des décisions-clés ont été prises sans être appuyées par des analyses rigoureuses (financement, scénario de réalisation). »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « La gestion des contrats examinés, eu égard aux risques pris en compte, n'est pas satisfaisante, à maintes reprises, par rapport aux règles et aux procédures ainsi qu'aux saines pratiques de gestion »</li> <li>- « Le ministère ne réalise pas d'analyse comparative en matière de coûts entre les régions du Québec, ni avec d'autres administrations, ni dans le temps »</li> <li>- « Le ministère ne procède pas à des analyses des données relatives aux travaux de construction pour l'aider à mettre au jour des situations potentiellement problématiques à l'égard des conditions du marché »</li> <li>- « Le ministère doit s'assurer que son personnel dispose des informations nécessaires et de l'expertise requise, notamment pour détecter des situations potentiellement problématiques à l'égard des conditions du marché »</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « Malheureusement, aucune étude coûts-bénéfices sérieuse n'a été faite pour démontrer la rentabilité du volet 2 de l'optimisation compte tenu des coûts en jeu. »</li> <li>- « Mais il est clair selon nous que l'absence de vision commune sur les mécanismes de gouvernance et de contrôle dans l'octroi et la gestion des contrats constitue un problème majeur pour la Ville de Montréal. »</li> <li>- « Nous recommandons, dans le cadre de projets de grande envergure, qu'une évaluation de différents scénarios de réalisation soit effectuée. Cette évaluation devrait notamment traiter de la possibilité de la réalisation totale ou partielle en régie, de l'achat par la Ville de matériaux et des aspects financiers. »</li> <li>- « Nous recommandons de revoir les pratiques de gouvernance en matière de gestion de projet. Les pistes de réflexion suivantes pourraient être suivies:</li> <li>- Mettre en place et roder les structures de gouvernance et de gestion de projet avant le lancement des grands projets.</li> <li>- S'assurer d'avoir à l'interne les ressources compétentes en matière de gestion de projet et de revoir les mécanismes devant faciliter leur intégration, leur accompagnement, leur formation et leur mobilité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « Nous avons recommandé au ministère :             <ul style="list-style-type: none"> <li>• de procéder à des analyses, notamment en matière de coûts, en établissant des parallèles entre ses données et celles d'autres organisations similaires, d'une part, et, d'autre part, entre les données propres à chaque région du Québec ;</li> <li>• d'établir une stratégie visant à détecter des conditions de marché problématiques. »</li> </ul> </li> <li>- « En raison de l'importance des sommes en jeu et des risques liés à l'attribution de nombreux contrats, le ministère se doit de montrer plus d'initiatives pour resserrer ses façons de faire, disposer d'une information plus juste et améliorer sa capacité d'analyse afin d'assurer une saine gestion des fonds publics. »</li> </ul>
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>- Se doter d'un contrôleur relevant directement du comité exécutif, ayant pour mission principale de conseiller les services et les organismes de la Ville, principalement pour les grands projets. Cette fonction aurait pour mandat de procéder à des analyses de risques, des études d'efficacité et d'efficience, et d'évaluer le contrôle interne.</li><li>- Mettre sur pied, au sein de la Direction de l'approvisionnement, une équipe spécialisée en prix de revient et que cette équipe participe à l'élaboration de soumissions d'étalonnage et à l'évaluation de soumissions lors d'appels d'offres importants.</li><li>- Modifier les façons d'aller en appel d'offres de manière à spécifier le prix des matériaux que la Ville entend payer pour la réalisation des travaux. »</li></ul>	
--	--	--

<p><b>2- Rédiger des documents d'appels d'offres dont les conditions encouragent la concurrence :</b></p> <p>2.1 Ouvrir la participation aux entreprises d'autres régions ou d'autres pays, notamment en allégeant les contraintes qui pourraient entraver leur participation;</p> <p>2.2 Diviser le projet quand c'est possible afin de permettre aux plus petites entreprises de soumissionner;</p> <p>2.3 Fixer des conditions minimales proportionnées au projet, notamment en ce qui concerne les qualifications nécessaires des entreprises appelées à soumissionner;</p> <p>2.4 Éviter d'imposer des garanties financières trop lourdes qui ont pour effet de diminuer considérablement le nombre d'entreprises habilitées à soumissionner, à moins que le projet le nécessite;</p> <p>2.5 Réduire le coût de préparation de l'offre pour les soumissionnaires ( documents d'appel d'offres offerts gratuitement et accessibles via salle de plan );</p> <p>2.6 Les cahiers de charges doivent être clairs, complets et ne pas être conçus de manière à favoriser une entreprise;</p> <p>2.7 S'assurer que les plans et devis sont compréhensibles afin d'éviter que des conditions soient négociées après l'attribution du contrat;</p> <p>2.8 Prévoir, chaque fois que le projet le permet, la possibilité d'utiliser des produits de substitution;</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « Nous recommandons, dans le but de favoriser un environnement pleinement concurrentiel, que les appels d'offres pour certains contrats d'importance soient lancés aussi bien au Québec qu'à l'extérieur du Québec, sans pénaliser les entreprises qui n'auraient jamais transigé avec la Ville. »</li> <li>- « Nous recommandons, dans la perspective d'une meilleure gouvernance, que le comité exécutif de la Ville de Montréal adopte des résolutions avant que des appels d'offres soient lancés de manière à entériner la nature des services requis et les critères de sélection. »</li> <li>- « Nous recommandons que les appels d'offres soient, lorsque la situation s'y prête, scindés pour que les travaux visés par ces appels d'offres soient partagés entre plusieurs entreprises, favorisant ainsi une plus grande concurrence. »</li> <li>- « Nous recommandons que la Ville favorise la saine concurrence et par conséquent celle-ci, à titre d'exemple, ne devrait pas pénaliser les entreprises n'ayant pas transigé avec elle dans le passé. »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « Pour 13 des 29 dossiers examinés où il y avait des travaux imprévus, même s'il est difficile de statuer si des éléments ayant entraîné les modifications étaient prévisibles, l'envergure des dépassements était telle qu'il y a lieu de s'interroger. Par exemple, un dépassement de 1,1 million de dollars sur un contrat de 11,4 millions est dû en bonne partie aux raisons suivantes : relevés de terrain incomplets et erreurs de conception »</li> <li>- « Nous avons recommandé au ministère de s'assurer que la préparation des travaux lui permet de minimiser les dépassements de coûts. »</li> <li>-</li> </ul>
--	---	--

<p>2.9 Éviter de lancer des appels d'offres de valeur similaires dans une période de temps rapprochée pour limiter la répartition des contrats entre les concurrents;</p> <p>2.10 Requérir des entrepreneurs qu'ils dévoilent toute communication intervenue avec un concurrent dans le cadre de l'appel d'offre;</p> <p>2.11 Obliger les soumissionnaires à dévoiler dès le départ quelle partie ils comptent donner en sous-traitance et le nom des sous-traitants retenus;</p> <p>2.12 Prévoir l'impossibilité pour un entrepreneur reconnu coupable de collusion ou de truquage d'offres dans les 5 dernières années de participer à l'appel d'offre;</p>		
---	--	--

### 3- Être vigilant dans l'analyse des soumissions reçues et dans l'attribution du contrat à un soumissionnaire :

- 3.1 Ne pas avantagé une entreprise en place;
- 3.2 Surveiller les prix ou les offres aberrantes;
- 3.3 Se réserver le droit de ne pas attribuer le contrat si on juge que le prix ou l'offre n'est pas concurrentiel;
- 3.4 Former le personnel concerné de l'organisme relativement aux soumissions concertées et aux signes de collusion;
- 3.5 Comparer la liste des entreprises qui ont démontré un intérêt et celles qui ont soumissionné;
- 3.6 Organiser des entretiens avec les entreprises qui ne soumissionnent plus;
- 3.7 Instaurer un service de plaintes ou de transmission d'information confidentiel permettant aux entreprises de soulever d'éventuels problèmes de concurrence;

- « Il n'est pas établi, de façon structurée, une collaboration avec des organisations comme el ministère de la Sécurité publique, la Sûreté du Québec ou le Bureau de la concurrence en vue d'accroître la probabilité de détection de ces situations »
- « Le ministère n'a pas pris contact avec ces soumissionnaires potentiels afin de connaître les raisons précises pour lesquelles ils n'ont pas soumissionné »
- « Nous avons recommandé au ministère d'analyser les situations où il n'y a qu'une seule offre à la suite d'un appel d'offre et de veiller à ce que le sous-ministre détienne l'information requise afin d'autoriser l'attribution des contrats en pareil contexte. »
- « Pour 23 dossiers analysés où le montant de la soumission dépasse de plus de 10 p. cent celui estimé par le ministère, les explications fournies aux autorités du ministère sont parfois détaillées (14), parfois très sommaires (6), parfois inexistantes (3). »
- « Nous avons recommandé au ministère :
  - d'appliquer, lorsque cela est requis, sa procédure relative à l'autorisation des contrats pour lesquels le montant de la soumission retenue dépasse de plus de cent celui qu'il a estimé et de fournir des explications suffisamment détaillées aux autorités ;

		<ul style="list-style-type: none"><li>• d'analyser les situations où le montant de la soumission retenue est inférieur de façon importante à celui qu'il a estimé à l'égard du contrat dans le but d'en préciser la cause et de communiquer les résultats de cet exercice aux autorités. »</li></ul>
--	--	--

NB. Les secteurs du génie civil et du bâtiment pourraient ne pas se voir appliquer exactement les mêmes règles étant donné leurs caractéristiques différentes (nombre d'entreprises, conditions du marché, fréquence des appels d'offres, etc.)

---

**Analyse de consultations des 20 derniers projets  
publiés sur le site de la salle de plans virtuelle  
de l'ACQ, à l'égard des organismes suivants :  
Municipalités, commissions scolaires, CHQ et SIQ  
(pour les 13 régions du Québec)  
Novembre 2009**

---



---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de**  
**Bas-Saint-Laurent / Gaspésie / Les Îles**

---



Bas St-Laurent/Gaspésie/Îles	
Region	SIC
Donneur d'ouvrage	

No. Du Projet	1	2	3	4	5
Titre/Description	16990400 Travaux de terrassement et génie	16985700 Travaux de vitrage	16496300 Fourniture et installation des	16965300 Travaux de portes, cadres et	16985400 Travaux de maçonnerie
Date:	20/04/2009	29/04/2009	29/04/2009	29/04/2009	04/05/2009
Nombre de visite:	39	52	77	110	87
Cient:	SIC	SIC	SIC	SIC	SIC
Liste de soumissionnaires:	Entreprises PEC inc. Sant-Sable L.B. inc.	Les Industries Carlex	Les Cuisines Équinoxes Métal Duquet inc.: 297 000,00\$ Réfrigération BD Chaleur: 328 000,00\$ Sant-Métal Itée: 302 700,00\$	Agences Robert Janvier Itée: 394 060,00\$ Métaux Tremblay inc.: 383 650,00\$	Construction Dilux 8000 Construction J.C. Lepage: 529 600,00\$ GD Construction et Fils Groupe Francs Maçons Maçonnerie BSL: 515 000,00\$ Maçonnerie Pro-conseil: 522 000,00\$ P.B. Maçonnerie inc.

6		7		8		9		10	
16985600		16985600		16985500		16986000		17219400	
Travaux de métaux ouvrés		Travaux de peinture et		Travaux de toiture		Travaux de revêtement de sol		Travaux de démolition, systèmes	
12/05/2009		12/05/2009		12/05/2009		12/05/2009		12/05/2009	
100	26	50	56	28	56	28	56	28	56
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Eric Caron inc.	N/D	Entreprise C.V. Dionne	Beaulieu Décor D'Astous	Construction J.C. Lepage Inc.: 1 176 000,00\$					
Métal Laurentide		Ferblanterie de Malane	Construction MFT inc.	Construction L.F.G. inc.: 1 289 532,00\$					
Métal Presto inc.		Les Toitures Estbec inc.		Construction MFT inc.: 1 350 000,00\$					
Atelier soudure Gilles Roy		Toitures Gauthier inc.		Isolation Normand Fortier					

11	12	13	14	15
17219500	16774900	17202500	17218500	17637400
Travaux d'électricité	Ventilation	Rempl. chaufferte	Réparation du mur de	Rép. toiture/mansard
12/05/2009	29/05/2009	12/06/2009	22/06/2009	13/07/2009
65	274	136	64	77
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
AD3R	Décarteq inc.	Construction L.F.G. inc.	Amatures Bois-Francis inc.	
Rivencos (1981) inc.	Clivenco: 431 500,00\$	Les électriciens Roger Desj.	Béton provincial	N/D
Richard Poirier et frères	Ferblanterie Ouellet: 492 000,00\$	Les Entr. électr. Alain Poirteffer	Chabot Construction Itée	
Simplex Grinnell 619	Pro-Sag mécanique	Les Isolations Granier inc.	Construction R.J. Bérubé inc.: 133 900,00\$	
Claude Mirville inc.	Réfrigération BD Chaleur inc.: 409 845,00\$	Plombierie Damien Charest	Constructions Germain Dumont inc.: 142 300,00\$	
	Camec inc.	Richard Poitner et frères électr.: 212 148,00\$	Excavation Bourgoin et Dickner: 189 203,00\$	
	Hydrauliques R & O Services		Les Constructions C.B. 2004	
			Réalisations Atlantia	

16	17	18	19	20
17715000	17787300	17637200	17926200	17928400
Ref. toiture isolati	Travaux de régulation	Réam. poste contrôlé	Rempl. chaufferie	Fourniture et installation d'un
18/08/2009	31/08/2009	15/09/2009	22/09/2009	20/10/2009
104	51	291	135	82
SIC	SIC	SIC	SIC	SIC
N/D	N/D	AD3R Technologies	Air Pur Ventilation	Cummins Est du Canada
		Construction L.F.G. inc.	Construction GHM	Groupe Omega
		Panavideo inc.	Les Constructions de l'Empress	Hewlett Equipement Ltée
		Construction Technipro BSL: 820 000.00\$	Les Isolations Gervier inc.	Electriciens Roger Desjardins
			Richard Poirier et frères électr.	Oncler inc.
				Richard Poirier et frères élec
				Electriciens Pierre Roy

Region	Bas St-Laurent/Gaspésie/Îles						
Donneur d'ouvrage	CHQ						

No. Du Projet	P00868						
Titre/Description	Agrandissement						
Date:	27/05/2005						
Nombre de visite:	0						
Client:	CHQ						
Liste de soumissionnaires:	N/D						
	1	2	3	4	5	6	7

Region	Bas-St-Laurent/Caspésières	
Donneur d'ouvrage	Comm. Scolaires	

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	08-163	09-117	2009-122	168-09	167-09
Titre/Description	Ajout monte-personne	Réf. salles toilette	Réf. fenestration	Réf blocs sanitaires	Réf. enveloppe mur
Date:	05/06/2009	08/06/2009	12/06/2009	12/06/2009	12/06/2009
Nombre de visite:	81	223	67	221	80
Cliant:	CS René-Lévesque	CS des Phares	CS des Phares	CS des Phares	CS des Phares
Liste de soumissionnaires:	Construction Michel Mathis: 229 108,00\$ Construction L.F.G. inc.: 161 463,00\$ Construction Aveco inc.	Construction GMHG Construction J.C. Lepage: 406 000,00\$ Construction Dilau 8000: 415 000,00\$	Gides April inc.: 217 000,00\$ Construction de l'Empress inc.: Non disponible Construction Claude Fournier: 245 385,00\$ Construction Dilau 8000	Construction GMHG inc.: 90 237,91\$ Les Constructions GHM de Rincouski: 69 600,00\$ Construction Dilau 8000: 90 141,98\$ Kamco Construction inc.	Constr. Claude Fournier et fils Construction GMHG Construction Dilau 8000: 343 140,00\$ Kamco Construction inc. Groupe des Francs Mésons Construction J.C. Lepage: 401 800,00\$

6	7	8	9	10
09-118 Rempl. portes/fenêtr 12/06/2009	09-766 Fenêtres/portes 15/06/2009	2009-133 Rempl. portes ext 15/06/2009	09-133 Aménagements locaux 22/06/2009	09-129 Rempl. portes/fenêtr 22/06/2009
77	95	70	283	34
CS Phares	CS Monts-et-Marées	CS Monts-Marées	CS Fleuve-et-Lacs	CS René Lévesque
Construction Dileu 8000: 129 600,00\$	J.C. Construct (Matane) inc.: 357 450,00\$	N/D	Maunce Bérubé et Fils inc.	N/D
Les Constructions de l'Empress inc: 122 500,00\$	Germain Bélanger et frères: 380 000,00\$		Construction Unic	
Construction J.C. Lepage liée. Non disponible	Kamco Construction			
	Vivrierie du Bas du Fleuve: 327 337,00\$			

11	12	13	14	15
09-02	2009-126	08-136	RM-2009018	2008203
Réam. fenêtres/port	Réf. blocs sanitaire	Réam. stationnement	Réam. fenêtres	Réam. cour d'école
22/06/2009	13/07/2009	13/07/2009	13/07/2009	03/08/2009
59	144	25	31	29
C/S René Lévesque	CS des Phares	CS des Phares	CS Kamouraska-RDL	CS des Phares
N/D	Construction Claude Fournier et f.	N/D	N/D	N/D
	Construction G.M.H.G. inc.			

16	17	18	19	20
09-239 Ramp. fenêtres/port 03/08/2009 82	07-135-3 Réfection murs ext. 18/08/2009 38	RM-2009-02 Réf. fenêtres/entrée 31/08/2009 52	09-137 Agrand. École 20/10/2009 712	.009160910 Modern. syst. chauff 20/10/2009 196
CS René-Lévesque N/D	CS René-Lévesque Les Constructions M.F.T. inc Chabot Construction liée	CS Kamouraska-RDL N/D	CS René Lévesque Construction J.C. Lepage Construction L.F.G.	CS des Phares Plomberie de l'est inc: 209 000.00 Plomberie Robert Deschênes: 228 510,91\$ Plomberie St-Pia X inc: 263 994,66\$
			D.G. Construction inc. Les Constructions M.F.T. inc.	
			G.D. Construction & Fils James Furlong	
			Electricité J.Y.D. inc.	

Bas St-Laurent/Gaspésie/Iles	
Municipalités	

1		2		3		4		5	
No. Du Projet	08-934	2009-36	RI-88-507	49309-400	52555-002				
<b>Titre/Description</b>	Réam. espace Esdras	Pont acier-bois	Mise normes eau	Ref. rue Beaubassin	Développement résidentiel				
<b>Date:</b>	18/09/2009	22/09/2009	22/09/2009	22/09/2009	22/09/2009				
<b>Nombre de visite</b>	179	25	198	99	107				
<b>Client:</b>	Municipalite de Grande-Vallee	Ville de Rimouski	Ville de Causapscal	Ville de Bonaventure	Municipalite de l'Isle-Verte				
<b>Liste de soumissionnaires</b>	Construction CMGP: 426 500,00\$ Excavation Terrassement Côté	N/D	Entreprises L. Michaud & fils: 1 737 958,4\$ Filtrum inc.	Les Entreprises PEC: 3 937 003,87\$ Sani-Sable L.B. inc.: 3 930 854,47\$	Construction R.J. Bérubé inc. La Cie Wilfrid Allen				
			La Cie Wilfrid Allen Itée	Sablère et Dénègement Lafontaine	Excavation Bourgoin Dickner				
			Turcotte (1989) inc.	Les Entreprises G.N.P. inc.: 4 219 680,4\$	Construction B.M.L.				
			Noël Rochette & Fils	Richard Poirier et frères élect.	Béton provincial Itée				
			Sablère et dénègement Lafontaine	Excavation M. Toulouse inc.	J.M. Turcotte Itée				
			Béton provincial Itée	Béton provincial Itée	Constructions Germain Dumont inc.				
			Sani-Sable L.B.						

6	7	8	9	10
RI:79-002	0,01587	51215-304	2009-21	06-279
Alimentation en eau	Rempl. aqueduc	Infras. eau potable	Extension des services	Ref. rue Mgr Leblanc
28/09/2009	29/09/2009	07/10/2009	20/10/2009	20/10/2009
167	39	279	30	31
Mun. de St-Hubert	Mun. Grande-Vallée	Ville de Gaspé	Ville de Rimouski	Ville de Gaspé
La Cie Wilfrid Allen	Sani-Sable L.B. inc.	Turcotte (1989) inc.	N/D	Pavages Beau Bassin
J.M. Turcotte Itée	Béton provincial Itée	Entreprises G.N.P. inc.		Entreprises G.N.P. inc.
Noël Rochette & Fils	Sablère et Déneigement Lafontaine	Excavation M. Toulouse inc.; 2 275 774,66\$		Sani-Sable L.B. inc.
Entreprises Claveau Itée	A. Brousseau & fils	Sablère et Déneigement Lafontaine		Béton provincial
Germain Lapalme & fils	Construction Patterson: 219 433,52\$	Services technologiques Duo		Garnier/Adnor
Entreprises GNP inc.		Filtrum construction		Excavations Dubé & Cassivi
Béton provincial		Armatures Bois-francs inc.		
Construction B.M.L.		Béton provincial Itée		
Excavation M. Toulouse		Sani-Sables L.B.		
Armatures Bois-Francis inc.		Noël Rochette & Fils		
Excavations Bourgoin Dickner				
Transport Pierre Dionne inc.				

11		12		13		14		15	
2009-37	R116712	R116712	53835-002	51519-002	CCA2009121				
Rempl. tronçon	Alim. en eau Puits 4	Alim. en eau Puits 4	Construction d'un trop-plein	Rempl. réseau égouts	Ref./Réam. salle com				
20/10/2009	20/10/2009	20/10/2009	20/10/2009	26/10/2009	27/10/2009				
25	431	90	52	459					
Ville de Rimouski	Ville de Matane	Mun. St-Anaclet	Mun. St-Anaclet	Mun. St-Anaclet	Ville Pohenégamook				
N/D	La Cie Wilfrid Allen Ltée	La Cie Wilfrid Allen ltée: 199 563 00\$	Excavation Walter Gagné	Karrco Construction inc.					
	Filtrum Construction	Entreprises G.N.P. inc.	Entreprises Claveau ltée	Les Constructions Unic inc.					
	Noel Rochette & Fils inc	Filtrum Construction inc.	Béton Provincial	Marcel Charest et fils					
	Les Entr.d'Electricité G. Ouellet	Richard Pointier et freres électr.	Construction BCK inc	Construction Dumais et Pelletier					
		La Cie Wilfrid Allen	La Cie Wilfrid Allen	Const. Dejelico					
		Aurel Harvey et Fils inc	Aurel Harvey et Fils inc	Raynald Asselin					
		JM Turcotte	JM Turcotte						

16	17	18	19	20
PO25596	RI-49-129	3369	0,08116	47401-304
Télémetrie réseau	Construction 4 puits	Construction d'un poste de	Amén. biblio.mun.	Réfection poste SP-2
28/10/2009	04/11/2009	05/11/2009	11/11/2009	12/11/2009
85	85	253	432	217
Ville de Ste-Anne-des-Monts	Ville de Rimouski	Ville de Causapsal	Municipalite St-Philippe-de-Neri	Ville de Matane
Filterum Construction inc.	N/D	Filterum Const.	Marcel Charest et fils	N/D
Groupe Omega: 171 458,00\$		Noel Rochette & Fils inc	Construction Ferdinand Laplante	
Services technologiques Due: 234 000,00\$		Béton Provincial	Kantco Construction inc.	
Industro-Tech inc.		Les Entr. L. Michaud & Fils		
La Cie Wilfrid Allen liée		Richard Polrier & Frères		
		La Cie Wilfrid Allen liée		
		Descimco inc		
		Armature Bois-Francis		

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de la Côte-Nord**

---



Region	Côte-Nord	
Donneur d'ouvrage	SIQ	
No. Du Projet	145-08	024-09
Titre/Description	Travaux de rénovation	Réfection du poste de
Date:	21/04/2008	05/02/2009
Nombre de visite:	87	256
Client:	SIQ	SIQ
Liste de soumissionnaires:	N/D	AD3R
		Const. Paquet & Lévesque
		Mani-Még
		Const. Binet
		Const. Gérard Murray
		Const. G & M Laplante
		Santerre Électrique

Region	Côte-Nord
Donneur d'ouvrage	CHQ

1 2

No. Du Projet	N/D
Titre/Description	
Date:	
Nombre de visite:	
Cliant:	
Liste de soumissionnaires:	

Region	Côte-Nord				
Donneur d'ouvrage	Comm. Scolaires				

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	06-128	258-07	176-08	210-08	215-08
Titre/Description	Rempl. des fenêtres	Réfection toiture	Construction duplex	Duplex et triplex	Réaménagement
Date:	25/10/2007	26/02/2008	13/05/2008	21/05/2008	22/05/2008
Nombre de visite:	366	72	153	78	66
Client:	CS Eastern Shores	CS de l'Estuaire	CS Littoral	CS Littoral	CS Littoral
Liste de soumissionnaires:	N/D	Couverture Victo 2000: 135 600,50\$ Ferblanterie de Malane Ent. G & M Laplante: 139 714,10\$ Toitures Gauthier Const. Paquet Lévesque: 126 121, Const. Gérard Murray Ent. C.V. Dionne inc.	Const. Leclerc et Pelletier Donald Morency Construction Charpentier Jones GIDC Mécatina inc. Constructions Binet Construction JGM GS Construction	Construction FHD Const., Joncas & Frères	Construction FHD Const. Joncas & Frères



6	7	8	9	10
233-09	232-09	231-09	093-09	195-09
Structure d'acier	Ventilation/climatiza	Centre des Arts Alco	Poste pompage	Const. garage edific
11/08/2009	11/08/2009	11/08/2009	11/08/2009	11/08/2009
44	114	161	512	262
Ville Baie-Comeau	Ville Baie-Comeau	Ville Baie-Comeau	Ville de Fermont	Municipalite Riviere
N/D	N/D	N/D	Noel Rochette	N/D
			Synergica Électrique	
			Construction BLH(1997)	
			Construction JGM	
			Fortin & Lévesque	
			Béton Provincial	
			Filtrum construction	
			Technosoude	
			Santerre Électrique	
			Armatures Bois Francs	
			Ferblanterie Côte Nord	
			Cegerco	
			ITT Water & Waterwaster	
			Const. L'Eclerc & Pelletier	
			Construction Polaris	
			Tuvico	
			Plomberie & Chauffage GG	
			H2O Centre de pompes	
			Kilotek Controle	
			Plomberie Du Portage	
			Équipement Nordique	

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de l'Estrie**

---



Region	Estrie	
Donneur d'ouvrage	SIQ	

	1	2	3	4
No. Du Projet	09-007	09-086	09-173	177-09
Titre/Description	Réaménagement	Aménagement	Ajout d'une génératrice	Modification
Date:	02/03/2009	09/06/2009	11/09/2009	30/09/2009
Nombre de visite:	N/D	813	173	113
Client:	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Liste de soumissionnaires:	N/D	Comco Construction Inc.: 310 247,00\$ Construction Olivier & Lyonnais In Construction Turco Inc. Grondin Marois Inc. Constructions Guy Sébas Inc. Construction Longier Inc.: 318 400,00\$	Detroit Diesel Allison Canada GCM Lée Entreprises Électriques LM RGF Électrique Inc. Victor Poulin Inc. Sylvain Gabeil Électricien: 197 650,00\$ Beaucher Électrique Inc. Comco Construction Inc.: 193 109,00\$ ECE Électrique Inc. Lignes Électriques F.J.S.: 201 841,00\$	N/D

5		6		7	
09-188	189-09	09-201			
Réfection de la toiture	Accessibilité universelle	Agrandissement et			
15/10/2009	23/10/2009	04/11/2009			
32	45	1439			
SIQ	SIQ	SIQ			
Couvertures Victo 2000 Inc.: 153 000,00\$	N/D	Construction R. Bélanger Inc.			
Gagné & Roy Inc.		Grondin Marois Inc.			
Lacasse & Fils Inc.: 148 400,00\$		Constructions Binet Inc.			
Toitures Probit Inc.: 142 675,00\$		Constructions Excel S.M. Inc.			
Toitures Vick & Associés Inc.		Constructions Gagné & Fils Inc.			
Toiture Lacharité Inc.		Plombaction Inc.			
		Constructions Pépin & Fortin Inc.			
		G.C.M. Limitée			

Region	Estrie
Donneur d'ouvrage	CHQ

1 2

No. Du Projet	N/D
Titre/Description	
Date:	
Nombre de visite:	
Client:	
Liste de soumissionnaires:	

Region	Estrie				
Donneur d'ouvrage	Comm. Scolaires				

	1		2		3		4		5	
No. Du Projet	09-127	09-128	09-130	09-131	128-09					
Titre/Description	Travaux de réfection de	Travaux de réfection de	Travaux de réfection de	Travaux de réfection de	Travaux de réfection de					
Date:	13/07/2009	13/07/2009	13/07/2009	13/07/2009	16/07/2009					
Nombre de visite:	14	12	23	19	41					
Client:	C.S. Eastern Townships	C.S. Eastern Townships	C.S. Eastern Townships	C.S. Eastern Townships	C.S. Eastern Townships	CS Hauts Cantons				
Liste de soumissionnaires:	Toiture Houle	Enduits Acryliques Evgène Cloutier: 55 854	Murexpair: 74 343,00\$	Maçonnerie Réal-Louis Lussier: 24 600,00\$	Construction Carminus: 86 168,77\$					
	Lacasse & Fils: 148 700,00\$	Société de construction des Érables: 63 300	Toitures Vick Inc.	RTSI Rodrigue Tremblay: 89 569,00\$						
	Toitures Vick Inc.									
	Toitures Everest D.O.M.									

6	7	8	9	10
G09-060	G09-040	G09-061	09-050	154-09
Réaménagement	Réfection de la toiture	Remplacement d'une	Réaménagement	Construction
05/08/2009	05/08/2009	11/08/2009	17/08/2009	31/08/2009
N/D	77	N/D	607	109
C.S. Eastern Townships	C.S. des Sommets	C.S. Val-des-Cerfs	CS Sherbrooke	C.S. Hauts-Cantons
	Lacasse et Fils		Construction Yves Lessard Inc. 346 526,25\$	N/D
	Gagné & Roy inc.: 521 064,86\$		Grondin Manolis Inc.: 346 526,25\$	
	Couverture Victo 2000 inc.		Construction Olivier & Lyonnais Inc. 325 080,00\$	
	Toitures Vick & Ass.: 510 680,36\$			
	Toitures PLM inc.: 496 143,19\$			
	Entreprises Chatel inc.			
	J. Raymond Couvreur			

11	12	13	14	15
09-051	160-09	09-158	G09-079	G09-078
Réaménagement	Réaménagement	Travaux de réfection de	Création d'un débarcadère	Travaux de réparation de la
31/08/2009	02/09/2009	08/09/2009	16/09/2009	16/09/2009
492	22	45	59	68
C.S. Sherbrooke	C.S. Sherbrooke	C.S. Eastern Townships	C.S. Val-des-Cerfs	C.S. Val-des-Cerfs
Construction Yves Lessard Inc.: 155 203,13\$	N/D	Lacasse & Fils Inc.: 188 130,00\$	Const. Choixière (Div. Sintra)	Constructions Ultra: 21 950,00\$
Grondin Marois Inc.: 147 414,75\$		Sagné & Roy Inc.: 195 300,00\$	Roger Dion & Fils: 66 513,00\$	Maçonnerie Réal-Louis Lusier: 31 500,00\$
Construction Olivier & Lyonnais In: 144 480,00\$		Construction R. Bélanger Inc.: 145 100,00\$	Construction D.J.L.: 68 956,35\$	Maçonnerie Rainville & Frères
			Asphalte des Cantons: 70 398,00\$	Maçonnerie Côte & Fils: 15 000,00\$

16	17	18	19	20
141-09	09-169	165-09	180-09	G09-031
Remplacement de portes et	Système de captation en	Construction d'un toit	Réaménagement	Travaux de ventilation
16/09/2009	21/09/2009	01/10/2009	01/10/2009	03/11/2009
26	371	19	7	233
C.S. des Sommets	CS Sherbrooke	CS Sherbrooke	CS Sherbrooke	C.S. Val-des-Cerfs
N/D	Construction Olivier & Lyonnais In	N/D	N/D	Plombair Estrie: 71 780,00\$
	CGR 1976 Inc.: 536 850,00\$			Groupe Trilogues: 78 700,00\$
	Groupe Plombaction Inc.			Construction Echo inc.: 82 126,00\$
	Grondin Marois Inc.: 522 400,00\$			

Region	Estrie	
Donneur d'ouvrage	Municipalités	

No. Du Projet	09-175	09-183	09-182	09-185
Titre/Description	Travaux au réservoir d'eau	Réfection partielle de la	Reconstruction et	Travaux de voirie et
Date:	29/09/2009	30/09/2009	01/10/2009	01/10/2009
Nombre de visite:	60	48	28	23
Client:	Muni. Canton d'Orfor	Ville Danville	Muni. Cookshire-Eato	Muni. Canton Hatley
Liste de soumissionnaires:	Muni. Dudswell			
	Excavation Germain Lapalme & Fils: 188 304	MVP Construction Inc.	Construction Groupe Prévost: 376 449.41\$	TGC Inc.
	Transelec-Common Inc.	Lecasse & Fils Inc.: 62 700.00\$	Sintra Inc. - Région Estrie	Grondin Excavation
	TGC Inc.	Constructions R. Gouin Inc.	Excavation M. Toulouse Inc.	Pavages Levallois Leblanc Inc.: 246 846.46\$
	Construction D.J.L Inc.	Constructions F.J.L. Inc.: 202 526.42\$	TGC Inc.: 417 332.74\$	Gilles Côté Excavation
	Grondin Excavation		Construction D.J.L. Inc.: 445 779 36\$	Excavation M. Toulouse Inc.
			Groux & Lessard Liée	Couillard Construction Liée
				Sintra Inc. - Région Estrie

6	7	8	9	10
09-184 Travaux routiers et pavage	G09-081 Construction d'avancées de	09-178 Conception et construction	09-176 Travaux de construction des	09-100 Amélioration du système de
02/10/2009	02/10/2009	02/10/2009	05/10/2009	20/10/2009
12	77	1620	12	94
Municipalité St-François-Xavier de Brompton	Ville de Granby	Ville Sherbrooke	Ville Danville	Ville Sherbrooke
Construction D.J.L. Inc.: 392 800,00\$	Entreprises Allaire & Gince: 244 000,00\$	Groupe Beaudoin Inc.	Sablière de Warwick Ltée: 421 278,72\$	Construction F.J.L. Inc.: 1 238 953,00\$
Sintra Inc. - Région Estrie	Pavages Maskar: 214 940,20\$	Construction Longer Inc.: 12 810 000\$	TGC Inc.: 484 739,43\$	MP Eco Inc.: 1 247 258,00\$
Pavages Maskar Inc.	Const. Choimière (Div. Sintra):	Constructions Guy Sébas Inc.: 11 800 000\$	Sintra Inc. - Région Estrie: 310 278,72\$	Verdi Construction Ltée: 1 325 829,00\$
Pavages Lavallée Leblanc Inc.	Pavage Daudi	GCM Ltée	Construction D.J.L. Inc.	
Excavation M. Toulouse Inc.		Espace Vital Architecture		
		Société de construction Géralak: 12 625 000\$		
		Pomerleau Inc.		
		Aecon Ltée		
		Cimaise architectes		
		Excavation M. Toulouse Inc.		
		Entreprise de construction TEQ		
		I.E.S.D. Inc.		
		Raymond Gauthier architecte		
		Cirna +		
		Cogéa Construction Inc.		
		Opion Construction Inc.		
		ECE Électrique Inc.		
		Michel Jubinville architecte		

11		12		13		14		15	
09-190	09-142	G09-086	09-194	G09-086	09-194	G09-086	09-194	G09-086	09-194
Rénovation de la tour à	Agrandissement	Remplacement	Aménagement	Remplacement	Aménagement	Remplacement	Aménagement	Remplacement	Aménagement
22/10/2009	26/10/2009	04/11/2009	04/11/2009	04/11/2009	04/11/2009	04/11/2009	04/11/2009	04/11/2009	04/11/2009
173	N/D	29	150	29	150	29	150	78	78
Ville Danville	Muni. St-Cyrille Wen	Municipalite d'Abercorn	Municipalite Compton	Municipalite d'Abercorn	Municipalite Compton	Municipalite d'Abercorn	Municipalite Compton	Kia Drummondville	Kia Drummondville
CGR 1978 Inc.: 215 704,00\$	N/D	Construction D.L. inc. (Bromont): 916 880,95\$ MP Eco Inc.	Excavation M. Toulouse Inc.	Construction D.L. inc. (Bromont): 916 880,95\$ MP Eco Inc.	Excavation M. Toulouse Inc.	Construction D.L. inc. (Bromont): 916 880,95\$ MP Eco Inc.	Excavation M. Toulouse Inc.	N/D	N/D
Comco Construction Inc.: 220 000,00\$		Construction Choinière Inc.: 901 470,54\$	Excavation Germain Lapalme & Fils: 200 472,77\$	Construction Choinière Inc.: 901 470,54\$	Excavation Germain Lapalme & Fils: 200 472,77\$	Construction Choinière Inc.: 901 470,54\$	Excavation Germain Lapalme & Fils: 200 472,77\$		
Construction Pèpin & Fortin Inc.: 253 000,00\$		Les entreprises Claude Chagnon inc.	Grandin Excavation Inc.: 212 840,49\$	Les entreprises Claude Chagnon inc.	Grandin Excavation Inc.: 212 840,49\$	Les entreprises Claude Chagnon inc.	Grandin Excavation Inc.: 212 840,49\$		
		T.G.C. inc.	TGC Inc.: 213 321,33\$	T.G.C. inc.	TGC Inc.: 213 321,33\$	T.G.C. inc.	TGC Inc.: 213 321,33\$		
		Lecuyer & Fils Ltée	Gilles Côté Excavation Inc.	Lecuyer & Fils Ltée	Gilles Côté Excavation Inc.	Lecuyer & Fils Ltée	Gilles Côté Excavation Inc.		
		Les Entreprises Allaire & Girce in	Filtrum Construction Inc.	Les Entreprises Allaire & Girce in	Filtrum Construction Inc.	Les Entreprises Allaire & Girce in	Filtrum Construction Inc.		
		Les Constructions Bricon Ltée		Les Constructions Bricon Ltée		Les Constructions Bricon Ltée			
		Excavation St-Pierre & Tremblay		Excavation St-Pierre & Tremblay		Excavation St-Pierre & Tremblay			
		B. Fréjeau & Fils: 1 042 033,78\$		B. Fréjeau & Fils: 1 042 033,78\$		B. Fréjeau & Fils: 1 042 033,78\$			

16	17	18	19	20
G09-057	G09-087	09-196	09-206	09-187
Agrandissement	Agrandissement	Remplacement	Réaménagement	Réaménagement
05/11/2009	06/11/2009	06/11/2009	11/11/2009	12/11/2009
N/D	24	51	736	2133
Ville de Farnham	Ville de Granby	Ville d'East Angus	Ville Sherbrooke	Ville Magog
	Les Entreprises Allaire & Gince: 112 000,00\$	Excavation Germain Lapalme & Fils	Constructions Guy Sébas Inc.	Turcotte (1989) Inc.
	Const. Choinière (Div. Sintra): 122 468,25\$	Excavation M. Toulouse Inc.: 266 723,63\$	Construction Longier Inc.	Constructions Binet Inc.
	Construction D.J.L. inc. (Bromont)	TGC Inc.: 263 307,87\$	Construction Turco Inc.	Pomerleau Inc.: 12 731 461,60\$
	Lévyer & Fils Ltée	Entreprises GNP Inc.	Comco Construction Inc.	Cie Wilfrid Allen Ltée
	Huard Excavation inc.: 180 109,61\$	Gordijn Excavation Inc.: 276 128,39\$		Kingston Byers Inc.: 13 034 313,40\$
	Entreprise Deyssen	Silles Côté Excavation		Coffrage Alliance
	Infrastructure Rive-Sud Inc.	Construction D.J.L. Inc.		Groupe Aecon Québec Inc.: 12 449 000,00\$
	Ind. Ciment de la Guadeloupe	Sintra Inc. - Région Estrie		Construction Bugère Inc.
		Construction MBB Inc.		Filtrum Construction
		Foraction Inc.		Dagua Inc.
				Dagrémont Ltée
				Constructions Gagné & Fils Inc.
				Socomec Industriel Inc.
				Chem Action Inc.
				Ondel Inc.
				L.M.L. Électrique (1995) Ltée
				Constructions BSL Inc.
				Roberts & Cie Ltée
				Constructions F.J.L. Inc.
				Pionbacker Inc.
				Gasfier Inc.
				Lambert Somec
				Construction Garnier
				M.P. Eco
				Nordmec Construction

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région du Grand-Nord**

---



Region	Grand-Nord	
Donneur d'ouvrage	SIQ	
	1	2
No. Du Projet	221-09	219-09
Titre/Description	Const. Poste police	Const. logements 3
Date:	07/07/2009	11/08/2009
Nombre de visite:	209	257
Client:	SIQ	SIQ
Liste de	N/D	N/D

Region	Grand-Nord	
Donneur d'ouvrage	CHQ	
No. Du Projet	P1036	P01123
Titre/Description	Const54 logis Nunavik	Const.50 unités log.
Date:	07/04/2008	07/07/2009
Nombre de visite:	288	294
Client:	CHQ	CHQ
Liste de soumissionnaires:	Constructions CEG: 18 857 500,00\$ Constructions Binet inc.: 20 666 000,00\$ Pomerleau inc. Laval Fortin Adams: 20 897 000,00\$ Construction Gely inc. Construction Pépin-Fortin FCNQ Gestion NS AECON Meca Fab inc. Plomberie Larouche Pro Sag Valko Électricité GLG Armature Bois Franc inc. Chauffage CG Universel Electric Constructions Binet inc: 19 777 000,00\$ Construction CEG inc: 15 725 500,00\$ Gély Construction Inc Laval Fortin Adams Groupe IME Inc: 14 988 000,00\$ Pomerleau Inc Opron	

Region		Grand-Nord				
Donneur d'ouvrage		Comm. Scolaires				
1		2		3		4
No. Du Projet	06-4359	203-07	143-08	20090406	AGRANDISSEMENT	
Titre/Description	Réam, laboratoire	Réfection et	Const. 30 résidences	07/07/2009		
Date:	23/05/2007	03/03/2008	13/05/2008			
Nombre de visite:	0	499	189	344		
Client:	CS Rouyn-Noranda	CS Crie	CS Crie	CS Kativik		
Liste de soumissionnaires:	N/D	N/D	Constr. Kay-Bek INN	Les Constructions Binet Inc.		
			Construction Binet inc.	Plomberie Nordique		
			Construction PAR Tanguay	Méca-Fab Inc.		
			Construction de l'Avenir: 2 254 34	FCNQ Construction		
			Construction Bertrand Godin: 2 83	Pomerleau		
			Aplisu Construction	MasséNor Inc.		
			Groupe Secto	Les Const. Pépin & Fortin Inc.		
			Construction Crie	Gely Construction		
			SDPF Construction	Les Entreprises Pro-Sag Inc.		
			Vieux Comptoir Construction	Remac		
			Pomerleau	Laval Fortin Adams		
			Rénovation Martin	Quéro Métal Inc.		
			Groupe Aecon liée	Opron		
			Pépin & Fortin inc.	Groupe Pro-B Inc.		
			MasséNor inc.: 2 388 000,00\$	Armature Bois-Francis		
				B. Arsenault Électrique Inc.		
				Remac		

5	6	7	8	9
20090416	160-09	EQ-02-0812	176-09	177-09
<b>CONSTRUCTION</b>	<b>Construction</b>	<b>Réménag.+ agrand.</b>	<b>Réfection de la</b>	<b>Réfection de la</b>
07/07/2009	07/07/2009	07/07/2009	07/07/2009	07/07/2009
805	460	571	55	81
CS Kativik	CS Crie	CS Crie	CS Baie James	CS Baie James
Fédé. Coopératives Nouv.-Québec	N/D	Nemaska Encou Compagnie	N/D	N/D
Opron Construction inc.		Construction de l'Avenir		
Les Constructions Binet Inc. : 6 527 000,00\$		Constructions Pépin & Fortin		
Construction Gely Inc.		Constructions Jacques Dubois		
Cons. Pépin & Fortin Inc.(Arthe)		Les Constructions Binet		
Comp. Construction Transit Ltée		Construction Bois-Francis Inc		
I.M.E.		B-Tay Construction Inc		
Laval Fortin Adams (9165-2214 Qué): 7 477 000,00\$		Massénoir Inc		
Construction Bois Francis		SDPF Construction		
REMAC Innovateurs Industriels				
Pomerleau inc. (Québec)				
Constructions CEG				
R.D. Mécanique 2000 Inc.				
Universel Électrique				
Pro-Sag Mécanique Inc.				
Plomberie Nordique Inc.				
Méca-Fab Inc.				
Isolation Alerte Inc.				
Mass-Pec: 6 529 364,93\$				

Region	Grand-Nord		
Donneur d'ouvrage	Municipalités		

No. Du Projet	1	2	3
Titre/Description	EPC-001	074-08	027-P02628
Date:	BATIMENT DE TRAITEMENT	Alimentation en eau potable	POSTE DE DISTRIBUTION
Nombre de visite:	11/02/2007	13/03/2008	02/11/2009
Client:	0	51	183
Liste de soumissionnaires:	Ville de Chapais	Municip. Baie-James	Ville de Chapais
	N/D	Transport Michel Galameau	Filtrum construction
		Construction Morin & Luneau	Constructions Unibec: 1 033 239.99\$
		Chee Bee Cree Construction	Construction Morin et Luneau: 1 178 243.82\$
		Construction Norascon inc.	Armatures Bois-Francis inc.
		Lamothe Div. Sintra	Turcotte 1989
		Construction J. & R. Savard	Lucien Senneville 2002
		Entreprises G.N.P. inc.	Les Equipements JVC
		Excavation Michel Paradis	Noel Rochette et fils
		Construction Val-d'Or	
		Produits BCM inc.	

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région des Laurentides**

---



Region	Laurentides				
	Donneur d'ouvrage				
	1	2	3	4	5

No. Du Projet	966-39-900	932-30-901	996-42-600	996-42-900	996-42-700
Titre/Description	Fourniture/instalatt	Fourniture/instalatt	Cablage des bureaux	Climatisation	Ventilation/sécuriga
Date:	19/10/2005	19/10/2005	25/10/2005	09/11/2005	14/11/2005
Nombre de visite:	0	0	0	0	0
Client:	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Liste de soumissionnaires:	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

6	7	8	9	10
103626	117119	124174	125169	137-89-200
Réfection de toiture	Réaménagement	Intégration(amén) SQ	amét. syst. commande	Réaménagement intérieur
06/09/2006	08/12/2006	19/12/2006	19/12/2006	15/05/2008
0	0	311	0	308
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Couverture Montréal-Nord Liée	ARDEC CONSTRUCTION INC	Aranda Construction Inc	Accs Control-Tech Inc	Construction Eric Longpré: 252 500,00\$
J Raymond Couvreurs	Constructions Pier-Jai Inc	Ardec Construction Inc	Bureau Electrique Inc	Construction Hugo Alary (CHA) Inc
Les Couvertures St-Léonard Inc	Le Groupe Dumco Construction Inc	Construction Eiffel Inc	Honeywell Liée: 196 492,00\$	Gilles Melo Inc.: 364 000,00\$
Les Toitures Continental	NSW Contrôle Inc	construction michel laurence itea	J.L. le Saux Liée	Les Entreprises Dominique Payette
Toitures Léon Inc	Construction Slam Inc	L'Archevêque et Rivest Liée	La Société de Contrôle Johnson SEC: 149 000,00\$	Normand Durivege Liée
non-disponible	Les Entreprises d'électricité Riak	Le Groupe A.L.T.O. Inc	Regulvar: 133 350,00\$	
	non-disponible	Les constructions Gaëtan Cadieux		
		RénovaCoeur		
		Construction All Bay Inc		
		Construction Marc.com		
		Hulix Construction		
		Télécom Optique Entr		
		non-disponible		

11	12	13	14	15
146-11-610	157-67-700	167-09-200	93076304	17068900
Trav. de construction	Gérance de projet	Remplacement des équipements de	Réfect. des fenêtres	Mise aux normes
03/06/2008	23/09/2008	16/03/2009	29/05/2009	29/05/2009
46	23	356	24	170
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Construction Genfor Liée	Construction Socam Liée	Construction Genfor Liée: 2 384 000,00\$	Construction Genfor Liée	Amatres Bois-Francis Inc
Construction Lavalco Inc: 457 228,00\$	Décarol Inc	Construction Profil Plus Inc.: 2 388 000,00\$	Construction Marc. Com: 90 036,00\$	Asphalta Jean-Louis Campeau Inc
Les Constructions et Pavage Jeskar	Dessau Inc.	Couverture Montréal-Nord Liée	Cosilac Inc. 99 587 67\$	A.B.C. Rive-Nord Inc.
Les Constructions Valcaro Inc	EBC Inc.	Entreprise de Construction TEQ Inc: 2 376 000,00\$	Les Rénovations Gernasse Inc.	Construction D.J.L. Inc (Laval)
Ralvee Construction Inc.	Entreprise de Construction TEQ	G. Courchesne Inc.	Portas & Fenêtres Verdun Inc.: 46 230,00\$	Construction Genfor Liée: 1 317 000,00\$
Travaux Directs	Macogep Inc	HVAC Inc.	Vitrerie Brunelle Inc.	Construction Profil Plus Inc.: 1 384 200,00\$
Prosarvin Inc.: 439 100,00\$	Pomerleau Inc	J.P. Lessard Canada Inc	Entreprise de Construction TEQ Inc	Entreprise de Construction TEQ Inc
	Tecsuif Inc	L.K. Industries Inc.	J.L. Le Saux Liée	J.L. Le Saux Liée
	non-disponible	Lambert Somec Inc.	Louisbourg SBC, s.e.c. Div. consp	Louisbourg SBC, s.e.c. Div. consp
		Les Entreprises Promécanic Liée	MGB Associés: 1 339 214,00\$	MGB Associés: 1 339 214,00\$
		Les Toitures Continental	Nepron Inc.	Nepron Inc.
		Maurice Denis & Fils Inc.	Normand Durivage Liée	Normand Durivage Liée
		Normand Durivage Liée	Pierre Brossard 1981 Liée	Pierre Brossard 1981 Liée
		Toitures Trois Étoiles Inc.		
		Tuyauterie Expert Inc.		

16		17		18		19		20	
17491400		17284200		17492200		17500400		17245200	
Service architecture		Béton-mur extérieur		Service méca. & élec.		Amélior. accessibilité		Entretien planifié de l'équipement	
08/07/2009		08/07/2009		13/07/2009		14/07/2009		11/11/2009	
36	15	32	32	0	0	0	66	66	86
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Bergeron Bouthillier architectes	Construction Camivi Inc.: 105 000,00\$	Cima +	Construction Hébert & Hébert Inc.: 337 000,00\$	Construction Hébert & Hébert Inc.: 337 000,00\$					
Biriz Bastien Beaudoin Laforest Ar	Construction Héritage: 139 000,00\$	Gemivar Société en commandite						Ar-Tech INC.: 285 650,00\$	
Héloïse Thibodeau architecte	Construction Lanivière Liée	Le Groupe Séguin experts-conseils						Opss, Gestion d'infrastructures	
Jean-Marc Cousset Architecte	Dumoulin & Associés Inc.: 136 500,00\$	Leroux Beaudoin Hurens & Ass.							
Un architecture /consultants Léger		Pageau Morel							
		Teknika HBA Inc.							

Region		Laurentides		
Donneur d'ouvrage		CHQ		
No. Du Projet		1	2	3
		P00455	02-962	21002
Titre/Description		Travaux de sécurité incendie		Mise aux normes
Date:	20/11/2003	04/03/2004		25/03/2204
Nombre de visite:	0	0		0
Cilient:	CHQ	CHQ		CHQ
Liste de soumissionnaires:	N/D	N/D		N/D

Region	Laurentides		
Donneur d'ouvrage	Comm. Scolaires		

No. Du Projet	1	2	3	4	5
Titre/Description	08-407RC Réfection partielle des toitures	P08-054 Réfection des fenêtres et	08-312 Travaux de réfection de la	08-311 Travaux de remplacement de	090210 Réfection de toiture
Date:	12/05/2009	12/05/2009	12/05/2009	12/05/2009	21/05/2009
Nombre de visite:	58	41	149	65	33
Client:	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord
Liste de soumissionnaires:	Basco Couvertures Construction David Blanchette Les Couvertures Dixmo Liée: 77 650,00\$ Couvreur Marcel Vézina 2000 Inc. J. Raymond Couvreur Inc L.K. Industries Inc. Les Toitures Continental Les Toitures Vick et associés inc.: 75 792,00\$ Toiture Couture Toitures Léon Inc.: 86 920,00\$	M.A.Q. Construction Inc. Construction Bernard Malo Qualum Inc. Construction Bois Francs Inc. Construction Hugo Alary Groupe Gayser: 459 500,00\$ Lavalcon Entrepreneur Général Vitrerie Lachute: 309 932,00\$ Bernard Malo Inc.: 365 800,00\$	Maconnerie A.S.P. Inc. Construction Des-Sard: 265 511,00\$ Malo Lacombe Construction: 265 342,04\$ Société Générale de Constr. BPF Rénovation Design Tech Construction Major Liée Les Constructions Gaélan Cadieux Construction Inter-Val Inc.: 248 500,00\$ Construction Cogestal Inc. construction michel laurence lée	Qualum Inc. Bernard Malo Inc.: 286 600,00\$ Construction Des-Sard Inc.: 292 817,00\$ Construction Bois Francs Inc. Construction Alary Construction Buram Inc.	Toiture Couture Toitures Léon Inc. J. Raymond Couvreur Inc A.S. Filatrault Inc.: 169 389,00\$ Construction David Blanchette Basco Couvertures L.K. Industries: 177 880,42\$ Marcel Vézina Couvreur 2000 Inc.: 147 710,00\$

6	7	8	9	10
08-314	08-361BRC	08-134A	08-048	0,090212
Réfection de la toiture et	Agrandissement et	Réfection d'aqueduc et d'égout	Rénov. & construction	Remplacement des portes et de
21/05/2009	29/05/2009	03/06/2009	03/06/2009	03/06/2009
89	273	67	302	36
CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Sir/Wilfrid/Laurier	CS Riviere-du-Nord
Toitures Couture et Ass. Inc.	Bernard Malo Inc	Travaux Génie Civil Inc.	Construction Gesmonde Lte	Potosi Construction: 160 000,00\$
Les Couvertures Dixmo Liée	Constructions Gaëtan Cadieux Inc.	Sintra Inc. Lanaudière Laurentides	Consortium M. R. Canada Ltee	Const-Trucs Couture Inc.
Toitures Léon Inc.	Construction Bois Francs Inc.	Construction Mergad Inc	Kingsion Byers Inc.	Construction Cogestal Inc.: 119 780,00\$
Couvreur Marcel Vézina 2000 Inc.	Cordey Liée: 967 800,00\$	A.B.C. Rive-Nord Inc.	KF Construction Inc.	Construction Marc. Com: 110 486,24\$
J. Raymond Couvreurs Inc: 199 322,51\$	Cosofec Inc	Mako Lacombe Construction: 132 890,00\$	Construction Genfor Ltée	
Les Toitures Vick et associés Inc.	Coutu Électrique	Émile Foucault Excavation Inc.	Entreprise de Construction TEQ Inc	
Construction David Blanchette	Innovtech Construction INC.	Équipe 4 Saisons	Isolation Normand Fortier Inc.	
L.K. Industries Inc.	KF Construction Inc.: 993 777,00\$	Construction Bois Francs Inc.	Services environnement Deisan-Aim	
construction michel laurence ltee: 188 000,00\$	Groupe Constructel PM Liée: 952 987,68\$	Construction Cogestal Inc.	Cosofec Inc	
			Construction SOCAM Liée	
			Groupe Trenca	
			Corp. de Construction Germano	
			Construction de la Croisette Inc.	

11	12	13	14	15
P08-093 Travaux d'aménagement 03/06/2009 205	292793 08/06/2009 45 CS Riviere-du-Nord	09-313RC 08/06/2009 109 CS Riviere-du-Nord	090206 07/07/2009 76 Réfection de plafond CS Riviere-du-Nord	090534 08/07/2009 41 Enlèvement de l'amiante
Coutu Electrique	Syraco: 137 500,00\$	C3 Construction Inc.: 150 500,00\$	Groupe Piché	Axyss Construction: 220 808,98\$
Construction Berka Inc.: 737 000,00\$	Construction Marc. Com: 128 281,25\$	Construction Buram Inc.: 134 400,00\$	Construction Hugo Alary: 186 080,00\$	Le Groupe Prodem
Gelco construction: 673 855,00\$	C3 Construction Inc.: 126 700,00\$	Construction Des-Sard Inc.: 141 975,00\$	Construction d'Argille	C.F.G Construction Inc.: 177 175,00\$
Construction Des-Sard Inc.: 603 215,00\$		Construction Irénée Paquet & Fils	Construction Jarco Inc.	J.A.D.E Construction
Construction Bois Francis Inc.		Construction Marc. com	Const-Trucs Couture inc.	Isolation Normand Fortier
		Cosoflec Inc	Le Groupe S. Fiset Inc.	Dernvar
		Mabo et Lacombe Construction	Le Groupe Air Action	Boylech
		Quadrax	Cogestal	Boylech Démolition
		Rénovacoœur Rénovation	Coutu Electrique	Construction Géranstruction Lée: 232 261,0
			Construction N. Faucher: 108 400,00\$	Axiome Construction
			Héritage Construction	Le Groupe Air Action

16	17	18	19	20
090213	28265107	307676	09-233	08-484RC
Maçonnerie	Modification de la salle	Travaux concernant la livraison,	Réaménagement du CFER	Agrandissement et
08/07/2009	08/07/2009	06/08/2009	26/08/2009	30-09/2009
29	92	39	123	334
CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord	CS Riviere-du-Nord
Saina Construction	Pierre Collin Ferb. Inc.	AMB TRESEC INC: 169 500,00\$	Rénovecoeur Rénovation	Anjalec Construction Inc.: 663 406,00\$
Gestion Opti-Plus Inc.: 339 000,00\$	Couvreur Marcel Vézina 2000 Inc	MODSPACE	Pierre Collin Ferblantier Inc.	Bernard Malo Inc: 634 250,00\$
Construction Cogestal Inc.: 368 000,00\$	Toitures Trois Étoiles Inc.	WILLIAMS SCOTSMAN	P. Pichette & Fils Inc.	Construction André Quirky Inc
La Maçonnerie Thibeault	L.K. Industries Inc.		A.B.C. Rivé-Nord	Construction de la Croisette Inc
Restaurations Dyc Inc.	Construction N. Faucher Inc: 222 400,00\$		Construction N. Faucher: 151 400,00\$	Construction Michel Laurence L'ée
Construction Macbec	J. Raymond Couvreur Inc		Construction Des-Sard: 110 885,00\$	Construction N. Faucher Inc
Construction Marc. Com: 302 736,00\$	P. Leclerc Construction Ltée: 233 700,00\$			Cosolec Inc.: 663 742,02\$
Maçonnerie A.S.P. (2006) Inc.				C3 Construction
0\$				Innovtech construction inc
				Les Constructions Gérainstruction
				Projecc Construction Inc



6	7	8	9	10
9633	9632	2595-412	1515-AE	09019
Travaux d'amélioration du cadre de	Réamén. géométrique	Travaux de mise à niveau de l'usine	Travaux de modernisation des	Agrandissement de la salle de
08/09/2009	08/09/2009	09/09/2009	10/09/2009	25/09/2009
9	10	260	0	110
Ville de Laval	Ville de Laval	Ville de Mont-Tremblant	Ville de Montréal	Ville de Mont-Tremblant
Paysagiste S. Forget Inc.: 538 727,20\$	J. Dufresne Asphalté Ltée: 312 846,61\$	La Cie Wilfrid Allen Ltée	Gastier M.P. Inc.: 2 021 178,02\$	Fixair Inc.: 1 350 613,00\$
Les Paysagistes Damiano Inc.: 544 691,31\$	Jocelyn Dufresne Inc.: 334 279,31\$	Louisbourg SPC, div. Simard-Beaudry	Installations électriques Pichette: 2 060 152,85\$	CARMICHAEL L TEE
Terrassement Multi-Paysages: 568 336,03\$	Louisbourg SPC, div. Simard-Beaudry: 346 064,34\$	Chem Action Inc.	Les Entreprises électriques M.D.: 2 119 460,07\$	Service de réfrigération R&S Inc
		Mabarex inc.		Navada
		Filtrum Construction		CIMCO Refrig. Div. of Toromont: 1 556 600,00\$
		Cogela Construction		
		Nordmec Construction inc.		
		Coffrage Alliance Ltée		
		GE Water & Process Technologies		
		Constructions et Pavage JesKar		
		Armature Bois-Francis Inc.		
		Verdi Construction Ltée		
		G. Guillert inc.		
		Nordclair inc.		
		Sintra Inc. Lanaudière-Laurentides		
		9088-9569 Québec inc.		
		Gilles Leduc, entrep. d'électr.		
		Elite Technologies		
		ACE Experts-conseils inc.		
		Les Constructions Binet INC.		

11	12	13	14	15
3252-AE Travaux d'électromécaniques et de 28/09/2009	08-476-1 Agrandissement 28/09/2009	07-445 Travaux d'agrandissement et de 28/09/2009	1686-AE Travaux de remise à niveau du 30/09/2009	1579-AE Réfection de toiture 30/09/2009
0	172	831	0	0
Ville de Montréal	Ville de St-Eustache	Ville de Ste-Thérèse	Ville de Montréal	Ville de Montréal
Les Entreprises Électriques MD inc: 579 801,39\$ Fillrum Inc.: 889 350,20\$	Construction de la Croisette Inc. Les Constructions Valcaro Inc	Sept Frères Construction Inc Construction Lavaton Inc	Veauvius Canada: 359 234,34\$ Les entrepr. de const. REFABEC: 371 581,11\$	Couverture Montréal-Nord Lée: 727 530,17\$ Marcel Vézina Couvreur 2000 Inc: 753 267,67\$ Couverture St-Léonard Inc.: 773 656,54\$
Cosotec Inc	Construction de la Croisette Inc.	Construction Lavaton Inc		
Lambda	Les Constructions Valcaro Inc	Kingson Byers Inc		
Dorton Électrique (2005) Inc.	Cosotec Inc	L'Archevéque & Rivest		
Armatures Bois-Francis Inc.	Lambda	Consortium M. R. Canada Lée		
Côté Électrique Inc.	Dorton Électrique (2005) Inc.	KF Construction inc.		
+bas soum. non-disponible	Armatures Bois-Francis Inc.	Construction Germond		
	Côté Électrique Inc.	Module Construction		
	+bas soum. non-disponible	Lambda		
		Cosotec Inc		
		Innovtech		
		Anjeltec Construction		
		Alta Lée		
		Céleb Construction Lée		
		Constructel Lée		
		Construction R.D.J. Inc.		
		Construction de la Croisette Inc.		
		AMJ Construction		
		+bas soum. non-disponible		

16	17	18	19	20
1522-AE	TL11557	9645	2009-01632	1687-AE
Réfection de toiture	Trav. de génie civil	Aqueduc et drainage	Travaux de mise à niveau	Travaux de réparation des piliers
30/09/2009	30/09/2009	11/11/2009	11/11/2009	11/11/2009
0	23	20	164	0
Ville de Montréal	Ville de Mont-Tremblant	Ville de Laval	Ville de Prévost	Ville de Montréal
Les Toitures Gagnon & Clouier: 208 699,77\$	A.B.C. Rive-Nord	non-disponible	J.L. Le Saux Ltée	SPG Hydro International: 251 424,71\$
Les Toitures Continental: 217 042,94\$	Asphalte Desjardins Inc.		Verdi Construction	9002-1205 lée (Antigon Intern.): 306 721,38\$
Couvreur Verdun Inc: 217 486,76\$	MBN Construction Inc.		Kingston Byers: 816 086,00\$	MVC Océan Inc.: 332 304,00\$
	Construction Cogels Inc.		Groupes Solution H2O: 642 808,45\$	
	Geopac-Tech Inc.		Asphalte Desjardins	
	9088-9569 Québec Inc.		Rénovation J. Raymond	
	Sintra Inc. (Montérégie)		Louisbourg SBC	
	Construction Pavage Jeskar Inc.		ABC Rive-Nord	
	Excavation Claude Boivin et Fils: 575 108,95\$		Groupes Plombaction	
	Construction G.M.R. Inc.		Norclair Inc: 781 525,62\$	
			Turcotte 1989 Inc	
			Nordmac Construction	
			Construction Cyrex	
			Arcade Construction	
			Coiffage alliance	
			Noel Rochette & Fils Inc.	
			Gilles Leduc entrepr. électricien	
			A. Lecompte et Fils Inc.	
			Équipe St-Onge	
			Bruneau Électrique Inc.	
			Amateurs Bois-France Inc.	
			Filtrum Construction Inc.	

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de Manicouagan**

---



Region	Manicouangan
Donneur d'ouvrage	SIQ

	1	2	3	4
No. Du Projet	N/D			
Titre/Description				
Date:				
Nombre de visite:				
Client:				
Liste de soumissionnaires:				

Region	Manicouangan
Donneur d'ouvrage	CHQ

	1	2	3	4
No. Du Projet	N/D			
Titre/Description				
Date:				
Nombre de visite:				
Client:				
Liste de soumissionnaires:				

Region	Manicouangan
Donneur d'ouvrage	Comm. Scolaires

	1	2	3	4	5
No. Du Prolet	111-08	110-08	112-08	177-08	178-08
Titre/Description	Réfection toiture	Réfection toiture	Réfection fenêtre	Ref vestiaires	Réfection bloc sport
Date:	02/04/2008	21/04/2008	28/05/2008	09/06/2008	09/06/2008
Nombre de visite:	40	29	18	70	84
Client:	CS de l'Estuaire	CS de l'Estuaire	C.S. de l'Estuaire	CS de l'Estuaire	CS de l'Estuaire
Liste de soumissionnaires:	Toitures B.L.P. inc. Const. Paquet Lévesque Const. Gérard Murray Ferblanterie Matane Toitures Gauthier inc. Toitures Estbec inc. Entreprises G & M Laplante Couvertures Victo 2000	Toitures B.L.P. Const. Paquet & Lévesque Const. Gérard Murray Ferblanterie Matane Toitures Gauthier inc. Entreprise G & M Laplante Couvertures Victo 2000	C.S. de l'Estuaire Const. Gérard Santerre Gestion Côté Tremblay Ent. G & H Laplante Manic Acoustique Ent. Yves M.Caron Const. Paquet Lévesque Const. Gérard Murray	CS de l'Estuaire Const. Paquet et Lévesque: VAR Const. Gérard Murray: 82 28 Const. Manic Acoustique Santerre Électrique	CS de l'Estuaire Cosnt. Paquet & Lévesque: 2 V.A.R. Construciton Gérard Murray: Const. Manic Acoustique Santerre Électrique

6	7	8	9	10
<b>044-09</b>	<b>043-09</b>	<b>061-09</b>	<b>191-09</b>	
<b>Réfection toiture</b>	<b>Réfection de</b>	<b>Mise aux normes et</b>	<b>Travaux vétusté</b>	
17/02/2009	17/02/2009	04/03/2009	04/06/2009	
91	89	135	105	
CS Estuaire	CS de l'Estuaire	CS de l'Estuaire	CS Eastern Shores	
JCO Malenfant	Fortin & Lévesque			
Ent J. Chabot	Mani-Meg	N/D	N/D	
Couvertures Victo 2000	Const. Gérard Murray			
Ent. G M L'aplante	GS Construction			
Const. Paquet & Lévesque	Construction Victo 2000			
Toitures BLP	Ent. G & M L'aplante			
Toitures Ent CV Dionne	Const. Paquet & Lévesque			
Const. Gérard Murray	Toiture BLP			
GS construction	J.C.O. Malenfant			
	Plomberie Octave Roy			

Region	Manicouangan				
	Municipalites				
Donneur d'ouvrage	Municipalites				
	1	2	3	4	5
No. Du Projet	027-08	348-09	347-09	346-09	349-09
Titre/Description	Réfectoin du système de	Ignifugation	Métaux ouvés	Porte / cadre/ quincaillette	Finition intérieure
Date:	10/09/2008	20/10/2009	23/10/2009	20/11/2009	20/11/2009
Nombre de visite:	239	38	71	140	211
Cliant:	Ville de Forestville	Ville de Baie-Comeau	Ville de Baie-Comeau	Ville de Baie-Comeau	Ville de Baie-Comeau
Liste de soumissionnaires:	VAR	Isolation Grenier Denis Lapointe	MYK Denis Lapointe Fabrication Fransi	cons.Lecier & Pelletier Denis Lapointe Agence Robert Janvier Ent. Yves Marie Caron: 203 637.39 Entreprises G&M Laplante	Ville de Baie-Comeau Galerie du tapis d'astou cons.Lecier & Pelletier Denis Lapointe Const. Manic Acoustique Peinture LSB Ent. G&M Laplante: 1 413 891.00\$
	Ferblanterie Côte-Nord				
	Cimco Réfrigération				
	Const. Gérard Murray: 1 167 974.06\$				
	Fikair inc.				
	Carmichael Lésé				
	Réfrigération Gagnon				
	Ent. G & M Laplante: 1 179 543.75\$				
	Pro-Sag Mécanique				
	QOB Global				
	Pionerie & Chauffage GG				
	Estima Plus				
	Construction BEST: 1 285 307.62\$				

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de Mauricie – Bois-Francs –**  
**Lanaudière – Centre-du-Québec**

---





6	7	8	9	10
94-04	R-45-09	94-08	97-09	V-24-09
Réf. Toiture	Accessoires divers	Réfection toiture	Reaménagement	Relocalisation et réaménagement
05/08/2009	06/08/2009	10/08/2009	18/08/2009	24/08/2009
61	60	33	582	322
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Les Toitures Continental	Les Systèmes Espace / Max Inc.	Les Toitures Continental	Construction G. Therrien Inc.: 124 664,00\$	Construction Bernard Bélanger: 282 865,00\$
Les Toitures Profit Inc.	Richard & Cie Inc.	Construction David Blanchette Inc.	A Plus Construction: 131 150,00\$	Les Constructions Victorville: 281 672,00\$
Toiture Lacharité Inc.: 274 400,00\$	SIME International Inc.	Coverture Vico 2000	Construction André Mégray	Les Constructions Bois Franc
Toitures Léon Inc.	Construction L. Grenier Inc.: 194 399,00\$	Les Entreprises J. Chabot Inc.	Construction J-G Rheauff	Les Constructions Pépin & Fords
Consr David Blanchette Inc.: 350 000,00\$	Ironcad Inc.: 223 287,00\$	Les Toitures Profit Inc.	Les Constructions Allard Inc.: 107 150,00\$	Construction David Perreault Inc.: 289 215,00\$
Couvertures J.D.M		Les Toitures Vok et Associés Inc.	Constructions Graitham (2007) Inc.	
Couvertures Vico 2000 Inc.		Toiture Lacharité Inc.: 273 888,00\$		
Les toitures Vix & ass. Inc.		Toitures Léon Inc.		
Lucien Laurendeau Inc.: 319 800,00\$		Gagné & Roy Inc.: 276 421,66\$		
Roger Bellavance & Fils Inc.		Lucien Laurendeau: 287 000,00\$		
		Roger Bellavance et Fils Inc.		
		Toitures Des 2 Rives		

11	12	13	14	15
V-28-09	V-25-05	V-17-09	V-116-09	R-83-09
03/09/2009	03/09/2009	29/09/2009	28/09/2009	07/10/2009
60	328	81	84	16
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Refecton des portes de garages	Remplacement des systèmes	Contrat à exécution sur demande en	Contrat à exécution sur demande en	Aménagement paysager
Construction C.D.G.	CPM Entrepreneur Spécialisé Inc.	Av-Tech inc.: 29 915,00\$	Av-Tech inc.: 38 800,00\$	CTI Construction Inc.
Construction Bois Franc: 157 700,00\$	Multi-Energie-Best: 365 500,00\$	Gilbert EPM titre: 29 626,75\$	CPM Entrepreneur Spécialisé inc.: 40 550,00\$	G. Gidiani inc.
Const. Denis Ducharme Inc.: 121 800,00\$	Promobacon Inc.: 398 800,00\$	Multi-Energie-Best: 28 840,00\$	T.L.E. Automation Inc.: 39 748,20\$	Les aménagements Sud-Ouest: 228 000,00\$
Const. Verdonnelle Inc.: 133 000,00\$	Les Constructions Pipin & Fournier: 428 900,00\$	Sara-Tech inc.	Gilbert EPM titre	Payagista S. Forget Inc.
			Multi-Energie-Best	Terrassement Linooges et fils
			Lennetec inc.	Terrassement Multi-Paysages
			Les entreprises Val-Mauricie élect	Valpateo Inc.
				Aménagement CAM Jardin Inc.: 246 222,00\$
				Aménagement Pavitech: 243 000,00\$
				Payagista Promovet Inc.

16	17	18	19	20
57-09	V-14-09	JO-55-09	137-09	138-09
Fenestration 08/10/2009	Réaménagement 09/10/2009	Relocalisation 18/10/2009	Nouvel entrepôt 19/10/2009	Remplacement de luminaires 22/10/2009
248	99	189	177	230
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Construction Eric Longpré: 82 877,79\$	Construction Bernard Bélanger et F.: 171 200,00\$	Construction Eric Longpré: 98 532,00\$	Const. David Perrault Inc.	Construction Julien Béliveau Inc.: 265 312,30\$
Construction G. Thermen Inc.	Construction Béla Franc: 207 000,00\$	Construction Marc Arbour: 97 500,00\$	Const. Julien Béliveau Inc.: 118 400,00\$	Construction R. Clouder Inc.: 387 417,00\$
Rénovation Guy Lord: 96 397,00\$	Construction C.D.G	Groupe Constructal PM Like	Construction R. Clouder Inc.: 117 644,00\$	Mult Énergie Best Inc.
Construction André Mégry: 149 500,00\$	Construction Denis Ducharme: 171 800,00\$	T&Bcom Optique Ent.	Const. Richard Champagne Inc.	RGF Électrique Inc.
Construction Raymond Chartrand Inc.	Regular Inc.		Industries Harrois	Const. André Magpy Inc.: 295 300,00\$
			Construction G. Thermen Inc.	

Region	Mauricie/Bois-fran./Lanau./CDQ
Donneur d'ouvrage	CHQ

1 2 3

No. Du Projet	N/D
Titre/Description	
Date:	
Nombre de visite:	
Client:	
Liste de soumissionnaires:	

**Municipalité/Bois-fran./Lanau/CDQ**  
**Comm. Scolaires**

1		2		3		4		5	
D-09-011		V-18-09		V-20-09		V-23-09		V-21-09	
<b>Titre/Description</b>	Mise aux normes	Remplacement du rev. souple	Réfection de l'enveloppe extérieure	Conversion Éclairage	Refect. Intérieure				
<b>Date</b>	28/05/2009	04/06/2009	15/06/2009	25/06/2009	25/06/2009				
<b>Nombre de visite</b>	283	150	118	82	293				
<b>Clients</b>	C.S. Des Chênes	C.S. Bois-Francis	CS des Bois -Francs	C.S. des Bois-Francis	C.S. des Bois-Francis				
<b>Liste de soumissionnaires:</b>	Les Const. Allard Inc. Const. Benoît Moreau Inc. Deshaies & Raymond Inc. Erivan Inc. Le Groupe Drumco Const. Inc. Const. Jean-Claude Guévremont Inc.	Construction Pierre Gagnon et Fils Construction David Perreault Construction B.Bélanger & Fils Inc. Const. Rivard & fils Inc. Construction C.D.G.	Construction Ouellet & Pel-rin Inc. Const. David Perreault Inc. Const. B. Bélanger & Fils Inc. S.G. Construction Construction La Prince Les Const. Pâpin & Fortin inc	C.S. des Bois-Francis N/D	C.S. des Bois-Francis Const. David Perreault Inc. Construction Bois-Francis Const. B. Bélanger & Fils Inc. Les construction Pâpin & Fortin in Les construction Victoriaville inc				

6	7	8	9	10
V-17-09	104-09	26-09	27-09	V-07-09
<b>Remplacement</b>	<b>Rénovation des salles de toilettes</b>	<b>Parement extérieur</b>	<b>Parement extérieur</b>	<b>Remplacement de porte</b>
10/07/2009	03/09/2009	01/10/2009	01/10/2009	08/10/2009
143	323	155	182	62
C.S. Bois-Francis	C/S CH. DU ROY	C.S. Chemin du Roy	C.S. Ch du Roy	Com.scol. Riveraine
Construction Ouellet & Pellerin	P.A. Bisson inc.: 149 347,00\$	Briquetat Liée	Mauréon	Construction Bois-Francis Inc.
SG Construction	A PLUS Construction: 174 100,00\$	Maçonnerie G. Paradis Inc.	Briquetat	Construction G. Therrien inc.: 181 960,00\$
Construction SF	Charles Eugène Roy inc.: 141 650,00\$	Construction Jean Pronovost Inc.	1-Construction J.D. Morin: 114 400,00\$	Les Constructions Auvent Inc.
Construction Rivard & Fils Inc.	Const. Jean Pronovost Inc.	Maçonnerie L.N. Beaudoin	3-Construction G. Therrien: 125 345,00\$	Const. Benoit Moreau inc.: 184 410,00\$
		Construction J.D. Morin: 257 875,00\$	Maçonnerie Luc Bourassa	Construction J.-P. Binette Inc.: 180 400,00\$
		Construction J-G Rheault inc.: 215 900,00\$	2-Construction J-G Rheault inc.: 116 000,00\$	
		Mauréon inc.: 238 625,00\$		

11	12	13	14	15
V-08-09	44-09	48-09	53-09	28-09
Remplacement des fenêtres	Parement extérieur	Parement ext. fenest	Climatisation	Parement extérieur
08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009
101	186	391	147	182
Com. scol. Riveraine	C/S CH. DU ROY	C/S CH. DU ROY	C/S CH. DU ROY	C.S. Chemin du Roy
Construction Bois-Francis Inc.	Construction G. Therrien Inc. : 405 170,00\$	P.A. Bisson inc. : 811 812,00\$	Multi-Energie Beat inc.	Brquelet Limité
Construction G. Therrien Inc. : 93 622,00\$	Maçonnerie Luc Bourassa Inc. : 367 940,00\$	Construction Richard Champagne	Plomberie C.R.T. Therrien	1-Maçonnerie LN Beaudoin: 175 000,00\$
Les Constructions Auvent Inc. : 107 854,00\$	Construction Richard Champagne	Construction Jean-Guy Rheault Inc.	Plomberie René Gilbert Limité: 988 000,00\$	2-Maçonnerie Lavigne & Frères Inc. : 184 800,00\$
Const. Julien Béliveau inc. : 110 000,00\$	Construction David Perreault	Construction G. Therrien Inc. : 762 681,00\$	Climatisation Troie-Rivières	3-Maçonnerie Luc Bourassa: 217 800,00\$
	Les Constructions Pépin et Fortin: 389 900,00\$	Construction André Magry	Aubin Pâtisseries: 1 022 907,00\$	
	Atwill-Morin		Ferblanterie Ouellet inc.	
			Intech Electrique inc.	

16	17	18	19	20
V-04-09	V-06-09	53-09	04-09	06-09
<b>Agrandissement</b>	<b>Remplacement de la toiture</b>	<b>Réaménagement des vestiaires</b>	<b>Nouveau fenestrage</b>	<b>Réfection chaufferie</b>
08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009
1731	66	567	198	266
<b>C.S. des Bois-Francis</b>	<b>C/S DES BOIS-FRANCIS</b>	<b>C.S. Chemin-Roy</b>	<b>C.S de l'Energie</b>	<b>C.S. de l'énergie</b>
3.Construction Gagné & fils inc.: 2 233 012,00\$	Construction C.D.G.	P.A.Bisson: 374 374,00\$	Const. Rousseau & Caron inc.: 168 482,00\$	1-Plomberie Lucien Laurendeau: 107 000,00\$
CR Gagnon Inc.	Lacasse & Fils inc.	Construction Jean Pronovost inc.: 520 500,00\$	Const. G. Therrien inc.	Plomberie Ghislain Villeneuve
2.Le Groupe Drumco Construction: 2 180 880,00\$	Laurent Thibault inc.: 54 208,22\$	Construction Goyette: 418 516,06\$	Paul-A. Bisson inc.: 178 178,00\$	3-Plomberie C.R.T. Therrien: 120 000,00\$
Les Constructions Biret Inc.	Construction Côté & Côté inc.		Const. Richard Champagne: 164 884,45\$	2-Plomberie René Gilbert: 118 699,89\$
Construction Papin & Fortin Inc.			Const. Eric Lefebvre inc.	Pro Combustion inc
1.Construction Bois-Francis inc.: 2 188 700,00\$			Dany Lafontaine	Entreprises Arseneault Inc.
			Shalwin Inc.	
			Const. Les 3 Rives Inc.	

Region	Mauricie/Bois-fran/Lanaud/CDQ
Donneur d'ouvrage	Municipalités

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	62-09	69-09	185-08	189-08	01-09
Titre/Description	Réaménagements	Travaux correctifs	Aménagement des	Mise aux normes	Mise en place des services
Date:	08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009	08/10/2009
Nombre de visite	355	205	1774	588	408
Cliant:	Ville de La Tuque	Ville de Shawinigan	Ville Trois-Rivières	Ville La Tuque	Ville de T-R
Liste de soumissionnaires	Const. Berthin Cloutier 2005 inc.: 668 Construction F. Paré inc. Charles Morissette inc. Entreprises Carl Marchand: 711 769-4	Const. et Pavages Continental D.J.L.: 1 Turcotte inc. Construction Yvan Boisvert Inc	Cie Wilfrid Allen Ltée Construction Polaris Inc. Const. Yvan Boisvert Inc. Filtrum inc. Les Consultants Mario Cossette: 1 10 Maskimo Construction inc.: 1 177 861 Noël Rochette et Fils inc.	Construction Berthin Cloutier 2005 Construction F. Paré inc. Turcotte (1989) inc. Noël Rochette & Fils inc. La Cie Wilfrid Allen Continental, div. Const. D.J.L. inc. Maskimo Construction inc. Tuvico Nordmecc Construction inc. Filtrum Construction inc. 2-Charles Morissette inc.: 3 748 874-2 1-Pomerleau: 3 237 160 00\$ 3-Construction Yvan Boisvert Inc.: 4 1	Const. & Pavage Forneuf Inc. Construction Yvan Boisvert: 6 090 716 Continental div., D.J.L Forages Soulerains Nella Inc. Fortier 2000 Ltée Jean Caron & Fils inc. Maskimo Construction inc.: 5 786 755 Miseil & Freres Ltée Pagé Construction, Div. Sintra inc: 5 8 Télécon inc. (Cap-de-la-Madeleine) André Bouvet Ltée Sintra Transélec / Common Inc.

6	7	8	9	10
02-09	03-09	130-09	133-09	131-09
Divers trav. rénov.	Installation d'un puits	Reconstruction de murs de	Réfection des stations de	Travaux de modification
08/10/2009	08/10/2009	09/10/2009	09/10/2009	09/10/2009
1480	57	46	120	10
VILLE TROIS-RIVIERES	VILLE TROIS-RIVIERES	Ville de Shawinigan	Ville de Shawinigan	Ville de Shawinigan
2-Construction Pépin & Fortin: 3 197,0	Construction Yvan Boisvert: 82 772,37	Continental div. D.J.L.: 375 216,12\$	Maskimo Construction inc.	Maskimo Construction inc.
1-Construction G. Thérien: 2 910 826	Gilles Côté Excavation inc.	Maskimo Construction inc.	Continental div. D.J.L.: 334 393,32\$	Construction Yvan Boisvert
Maurécon Inc.	Grondin Excavation inc.: 102 377,63\$	Construction Yvan Boisvert: 263 500,0	Construction Yvan Boisvert	Groupe Plombaction inc
3-Habitatons Consultants HL: 3 300 0	Maskimo Construction inc.: 95 805,13	La Cie Wilfrid Allen Ltée	Filtrum construction	Construction F.J.L. inc.: 157 675,99\$
	Thomas Bellemare ltée		Groupe Plombaction inc	
			La Cie Wilfrid Allen Ltée	
85\$			Construction F.J.L. inc.	
73 390,80\$				

11	12	13	14	15
129-08	128-09	43-09	50-09	35-09
Revitalisation 9/10/2009	Éclairage extérieur 13/10/2009	Construction d'un stade de 28/10/2009	Réaménagement intérieur 28/10/2009	Construction d'un nouveau 28/10/2009
63	22	505	528	215
Ville de Shawinigan	Ville de Shawinigan	Ville de T.R.	Ville de T.R.	Ville de Trois-Riv.
Maskimo Construction inc.	Lumen: 214 404,06\$	Béton Vitrac inc.	A PLUS Construction	La Cie Wilfrid Allen Lee
Continental div. D.J.L.: 854 804,63\$	Franklin Empire: 220 708,95\$	Construction Yvan Boisvert Inc.	Charles-Eugène Roux Inc.	Construction Yvan Boisvert Inc.: 604 8
Construction Yvan Boisvert: 855 026,25\$		Deshales et Raymond Inc.	Construction Claude Julien Inc.	Construction F.J.L. Inc.
Construction R. Cloufier Inc.		Habitations consultants H.I. inc.	Construction G. Thémien Inc.	CPMI Inc.
Nectect inc		Jean Caron et fils inc.	Construction Goyette inc.: 346 200,00	Entreprise G.N.P. Inc.
		Maskimo Construction inc.: 3 329 804	Construction Jean-Guy Rhesault Inc.	Filtrium Construction
		Minéraux Mart inc.	Construction Yvan Boisvert Inc.	Maskimo Construction Inc.
		Services Industriel J.-P. Marcouill	Henri St-Anamé & fils inc.	Noël Rochette & Fils inc.
		Tapico Québec inc.	Maskimo Construction inc.	Turcotte (1989) Inc.
		Vigneault électrique et fils inc.	P.A. Bisson inc.	M.P. ECO Inc.
		Lionel Deshaies 2000	Construction André Magny	
			Construction Pronovost Inc.	
			Construction J.D. Morin Inc.	

16	17	18	19	20
41-09	54-09	147-09	148-09	R-77-09
Puits d'alimentation	Egout, poste pompage	Prolongement de service	Réalisation de travaux	Rénovation et
28/10/2009	28/10/2009	30/10/2009	03/11/2009	03/11/2009
91	302	61	126	638
Ville de Trois-Riv.	Ville de T.R.	Ville de T.R.	Ville de T.R.	Ville de Repentigny
Béton Vibré Inc.	Cie Wilfrid Allan Itée	Construction Yvan Boisvert inc.	Construction David Blanchette	liste non transmise à l'ACQ
Constructions F.J.L. Inc.	Construction Yvan Boisvert Inc	Continental div D.L.L. inc.	Couvertures JDM	
Maskimo Construction Inc.	Constructions F.J.L.	Fortie 2000 Ltée	Couvertures Vico 2000 Inc.	
R.J. Lévesque Inc. 116.035.506	André Bouvet Itée	Maskimo Construction inc.	Entreprise C.V. Dionne Inc.	
	Filtrum Inc.	Pagé Construction, div. de Sintra	Entreprises J. Chabot	
	Fortier 2000		Gagné & Roy inc.	
	Maskimo Construction Inc.		Groupe Cartech inc.	
	Turcotte inc.		J. Raymond Couvreur inc.	
	Pagé Construction, div. Sintra Inc		Lucien Laurendeau Inc.	
	M.P. ECO INC.		Pomerleau inc.	
	Lecuyer et Fils Itée		St-Louis & Frères Inc.	
	Noël Rochette et Fils Inc.		Toitures Continental (Les)	
			Toitures Pro-Toit	
			Roger Bellemare & fils inc.	
			Toitures Lacharité	
			Toitures Vrak inc. (Les)	

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de Montérégie**

---



Region	Montréal				
Donneur d'ouvrage	SIQ				

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	178-57-900	177-11-000	143-69-302	177-04-600	175-64-600
Titre/Description	REFECTION DE LA DALLE	Réno. hall d'entrée	Réf. toiture V-Vert	Amén. SPVM et SQ	Relocalisation
Date:	24/08/2009	01/09/2009	10/09/2009	10/09/2009	24/09/2009
Nombre de visite:	0	0	0	0	0
Cliant:	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Liste de soumissionnaires:	Voir Montréal	Celeb Construction Liée	Couverture Montréal-Nord Liée	Voir Montréal	Cogeml Inc
		Construction Genfor Liée	Couvreur Gartépy Léger 2002 Inc		Construction Maju Liée
		Construction Profil Plus Inc	J. Raymond Couvreurs		Entrep. de Construction TEQ Inc
		Gestion en Construction D.C.M.	Toitures Continental		Entreprises Charta Inc: 297 997,00\$
		Normand Durivage Liée	Toitures Vick & Associés Inc		Entreprises QMD Inc: 288 200,00\$
		Innovtech Construction Inc	Toitures Couture & Associés Inc		Normand Durivage Liée
		MGB Associés	Toitures Trois Étoiles Inc		MGB Associés: 274 344,00\$

6	7	8	9	10
179-99-700	179-24-700	179-92-400	175-78-604	169-03-303
TRAVAUX DE CONFORMITÉ	RESTAURATION DE	TRAVAUX DE COMPACTION	AMÉNAGER SALLE DES	RÉAMÉNAGEMENT
24/09/2009	25/09/2009	28/09/2009	30/09/2009	02/10/2009
0	0	41	0	0
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Société Gén. de Const. BPF Inc: 139	VOIR MONTRÉAL	Société Gén. de Construction BPF	MGB Associés: 336 074,42\$	Préma Inc
Construction BSL Inc		Geopac Inc: 183 310,00\$	Lambert Sornec Inc	Phcor: 67 720,00\$
J.P. Energie Design: 137 686,50\$		Danis Construction Inc	Innovtech construction: 359 000,00\$	Patella Manufacturier Inc: 66 924,00\$
		Constructions et Pavages Jeskar	Groupe VIG Inc	M4 Construction Inc
			Entreprises QMD Inc	Entreprises Charta Inc: 96 977,00\$
			Entreprises Charta Inc	Entrep. de Construction TEQ Inc
			Céleb construction ltée: 374 000,00\$	
			Construction Étifica inc.	
			Construction Soules inc.	

11	12	13	14	15
179-26-900	170-40-903	173-94-702	169-11-200	180-62-900
Relocal. du SRAVE	Aménag. local 2.148	Aménagement	TOITURE	Mise aux normes
06/10/2009	07/10/2009	08/10/2009	09/10/2009	14/10/2009
0	0	0	0	0
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
VOIR MONTREAL	Normand Durivage Ltée	Normand Durivage Ltée	Toitures Vick et Associés Inc	Patella Manufacturier Inc
	MGB Associés: 167 414,00\$	MGB Associés: 154 114,00\$	Toitures Trois Étoiles Inc: 379 800,00\$	Normand Durivage Ltée
	Marvenair Inc	Marvenair Inc	Toitures Couture & Associés Inc	Marvenair Inc
	Innovtech Construction Inc: 185 300,00\$	Entreprises Charta Inc: 138 147,00\$	Marcel Vézina Couvreur 2000 Inc: 478	Innovtech Construction Inc
	Gestion MC2 Inc	Corenov Constructeurs Inc	Marcel Lachance Inc	Gr. Paquette, Mécanique du Bâtiment
	Entreprises Charta Inc: 174 231,00	C3 Construction Inc: 139 325,00\$	L.K. Industries Inc	Entreprises Charta Inc: 86 000,00\$
	Entrep. de Construction TEQ Inc		J. Raymond Couvreur	Ent. N R Brooseau Inc
	Corenov Constructeurs Inc		Couvertures Dixmo Ltée	Céleb Construction Ltée: 149 000,00\$
			Couverture Montréal-Nord Ltée: 454 89	Corenov Constructeurs Inc: 113 737,00

16	17	18	19	20
162-69-701	180-69-800	181-48-700	179-96-600	126-38-804
Ajout climatiseur	REPLACEMENT DES	RÉAMÉNAGEMENT DES	RECONSTRUCTION	DIVERS TRAVAUX DE
21/10/2009	22/10/2009	29/10/2009	04/11/2009	10/11/2009
0	0	222	1884	0
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Mécanique Rojec Liée	VOIR MONTREAL	Multi-Energie Best Inc	Rial électrique inc.	Pincor: 557 677,00\$
Mervénair Inc		Marieville Construction Inc: 167 700,00\$	Raoul Beaulieu Inc	PHI Construction Inc
Maurice Denis & Fils Inc		Construction GCP Inc: 158 650,00\$	Plomberie Laroche Inc	Normand Durivage Liée
Lambert Somec Inc		Const. Brien & Chailfoux Inc	Plombaction Inc	MGB Associés: 697 344,00\$
G. Courchesne Inc		Baja Construction Inc: 158 597,25\$	Pincor: 4 289 151,00\$	Entreprises Charfa Inc: 691 685,00\$
EPM Mécanic			Opron Construction Inc: 3 898 000,00\$	Entrep. de Construction TEQ Inc
Entreprises Fabro St-Pi-Air			Marieville Construction Inc: 4 156 000,00\$	Céleb Construction Liée
A. Cooper & Fils Liée			Groupe Drumco Construction Inc	Cosoltec Inc
\$			Cosoltec inc.	Construction Genfor Liée
			Construction Michel Gagnon Liée	

1	2	3	4	5
02-362	P004993	P1036	P00837	P-00983
TRAVAUX DE SECURITE-	DEPLACEMENT DES DIFFERENTS	CONSTRUCTION DE 54	Agrand urgence	REAMENAGEMENT
11/03/2004	03/10/2007	18/03/2008	14/04/2008	02/05/2008
0	0	0	0	408
CHQ	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ
Client: Valco Electric	Tijaro Ltée	voir Grand-Nord	Ebenezerie D.C.G. Ltée	Pierly construction inc.
RIAL inc.	Plombaction Inc		Verrault	Groupe TEQ: 1 178 800,00\$
Industrie Gregoire 2003 inc.	Les Entrep. Serge Laliberté*		Ventilex	Constructions de Castel inc.: 1 144 456,00\$
Gilles et Fils Electric	Le groupe Drumco Constr.		Ventilation Jean Roy	Construction Genfor Ltée: 1 197 000,00\$
Gicleurs FF Ltée	Gératek Inc.		Toitures Lacharité	Construction Gagnon
Gicleurs Charest	Grondin Marcis Inc		Swisslog	Construction D.L.T inc.
Construction Doverco	Germain Lapaline & Fils Inc*		Soudure Joël Brisebois	
Const. Genfor Ltée	Excavation Hutchins Robert Inc		Sept Frères construction	
Const. de la Croisette	Excavation G.Lebianc & Pavage*		Samarac	
Const. Bramiteck inc.	Entrep. Const. TEQ		S.C.E. Electrique inc.	
	Const. Longier Inc*		Régular	
	Const. Guy Sébas Inc		Rojez	
	Const. Gagné & Fils Inc		Raoul Beaulieu	
	Comco construction		Pomerleau inc.	
	Armatures Bois-Franc Inc		Piomberte Larocha	
	Aecon Bâtiments		Piomb Richard Jubinville	
			Opron	
			Les Gicleurs FF Ltée	
			Les Constructions Écho	
			Le Groupe Décaré	
			Lambert Sometec inc	
			J.P. Lessard Canada inc.	
			ITR Acoustique	
			Isolation Normand Fortier	
			Isolation Alerie	
			Isolation AL	
			Honeywell Ltée	
			Groupe S.G. inc.	
			Groupe Plombaction	
			Groupe MDF	
			Groupe Aecon Ltée	
			GR Piché construction 2005	
			GH Médical	
			GCM Ltée	
			Gastier	
			Gagné & Roy inc.	
			F. Paquette & Fils	
			Entreprises Électriques Landot	
			EEBC inc.	
			Construction Socarm Ltée	
			Construction Michel Gagnon	
			Construction Cogela	
			Construction Blenda inc.	
			Consortium M.R. Canada	
			Concept Canbec	
			Coiffage Alliance	
			BPDL	
			Armatures Bois-Franc	
			Aluminium Ascot inc.	
			Alia Limité	

6

P00445

REEMPLACEMENT DE FENETRES

05/05/2008

0

CHQ

Plombacion

Maisonneuve aluminium

Construction Genfor Liée

7

P00882

CONSTRUCTION D'UN POINT DE

05/05/2008

226

CHQ

Sebastien D'Ostie

Systèmes intérieurs MNJ

Réfrigération Yvan Allison

Les Const de Castel

GTS

Construction QMD

Armatures Bois-Francis Inc

8

P00820-1

CHAUFFERIE

16/05/2008

0

CHQ

Tuyauterie Expert

Roger Électrique

Plombacion inc

Névé réfrigération inc

Les Isolations Caron

Lambert Sometec inc

L'Heureux Mongeau J.C. Lauzon inc

Groupe MDF Maurice Denis & Fils

Entreprises de Réfrigération L.S.

Cheminée Lining

9

P00358-1

AGRANDISSEMENT DU

09/01/2009

36

CHQ

Sintra inc

Néolect

Les Pavages Chenail inc: 1 418 895,65\$

L.A. Hébert itée: 1 496 615,00\$

Grand et Girard

Excavation Gérald Thériault

Excavation Bergevin Laberge inc: 1 403 015,77

Construction et pavage Jeskar

Chagnon (1975) itée

Brossard (1981) itée

All Excavation inc

10

P00187

Const. d'un CLSC

09/01/2009

2115

CHO

Versault inc.

Sept Frères Construction: 9 711 842,31\$

Pomerleau inc.

Plomberie Laroché

Les Entrep. Réfrigération L.S.

Lambert Sometec inc.

Lafontaine Électrique

Kingston Byers

Groupe Plombacion

Groupe Jean Charest

Groupe Desautels

Groupe Aoxys

Groupe Aecon Québec Liée

F. Paquette & fils inc.

Entreprise de construction TEO

ERC

Decarel: 9 669 103,00\$

Constructions de Castel inc: 9 457 364,35\$

Construction Socam itée

Construction Michel Gagnon Liée

Consortium MR

Armatures Bois-Francis inc.

Alta







11	12	13	14	15
0927	2008-S.TRE2	290/00014	25-1459P	09-10-21
Étalement temporaire	Fenestration, Portes	Nouvel ascenseur	Nouvelle entrée	Réf. murs de pierre
14/10/2009	16/10/2009	19/10/2009	27/10/2009	04/11/2009
0	0	133	0	0
CS Harricana	CS Marg.-Bourgeois	CS Hautes-Rivières	CSDM	CS des Affluents
M.V.F. Laroche	Vitrerie Brunelle Inc	NE DONNE PAS LA LISTE	VOIR MONTREAL	Techchem Inc
Construction G.Proulx & Frères	Solarcan Portes & Fenêtres: 303 613 633\$	Construction Langer		St-Denis Thompson
	Solarcan Entrepreneur Général	Construction Dougère		Maconnerie Demers Inc
	Portes & Fenêtres A.D.G.: 271 700,00\$			G.B. Colton Inc
	Placement P.M. 2000 Inc			Entreprises Christian Arbour
	Amro Aluminium Inc: 294 374,75\$			Construction Eric Longpré: 459 173,90\$
				Construction Savite Inc
				Construction Michel Labbé: 442 466,00\$
				Construction MacBec
				Construction Larco
				Construction Cogestal Inc: 479 680,00\$
				Cemintée Liring Inc

16	17	18	19	20
E-205 Agrandissement 05/11/2009	25-1461P Rénov.&réam. RDC 06/11/2009	09-10-14 Réam. centre admin. 10/11/2009	09-26 Rempl. ascenseur 11/11/2009	P0701509 Nouv. école primaire 12/11/2009
1030	0	0	0	1450
CS Sorel-Tracy	CSDM	CS des Affluents	CS Pointe-de-l'Île	CS Gr.-Seigneuries
Systèmes intérieurs Method Inc.	VOIR MONTREAL	Construction Eric Longpré: 99 218,40\$	Const. Serge Bergeron & Assoc. Inc	Construction F. Calania & Ass. Inc
Rital électrique Inc.		Construction Michel Labbé: Err.	Ascenseurs Nagle Inc	Décarrel Inc: 6 002 000,00\$
Raouf Beaulieu Inc.		Pierre Collin Ferblantier Inc	Ascenseurs Yiau	Entrep. de Construction TEQ Inc
Pincor Itée: 1 770 890,18\$		Rénovacoœur	Construction Cogestal Inc	Constructions de Castel Inc
Mecanerie Desrosiers		Construction A.L.P. Inc	R.J.L. Construction	Arjatec Construction Inc
Marieville construction		Construction Larco: 96 000,00\$	Guy Bourgault Électrique Inc	Construction Gesmonde Ltée
Entreprises Christian Arbour Inc.: 1 806 423,03\$		Groupe NON Cardinal	Ascenseurs Pionier	Marieville Construction Inc
Cosoltec Inc.		Rénovations Aliens Michel Inc	Constructions Larco Inc	Gr. Paquette, Mécan. du Bâtiment I
Construction Stam Inc.: 1 782 700,00\$		Berloy Construction: 84 437,60\$		Construction Lavacon Inc: 6 072 079,82\$
Construction Sorel Inc.		Construction Verrin & Fils Ltée		Axim Construction Inc
Construction Longer Inc		C. Latendresse Inc		Céleb. Construction Ltée
Construction Bugère		Préma Inc		Construction Socam Ltée
Candev construction inc.				Construction Cogela
Armatures Bois-Francis Inc.				Kingston Byers Inc: 5 882 148,00\$
				Entreprises Christian Arbour Inc
				Candev Construction Inc
				Alta Ltée
				Groupe Geyser Inc
				Cosoltec Inc
				Constructions Blenda Inc
				Goodfellow Inc
				Armatures Bois-Francis Inc
				Lambert Somec
				Groupe C. & G. Beaulieu Inc

Region		Monterégie			
Donneur d'ouvrage		Municipalites			
No. Du Projet	1	2	3	4	5
Titre/Description	.0921	.09013	01843-60dv	09-04x	.090918
Date:	15/09/2009	16/09/2009	25/09/2009	28/09/2009	01/10/2009
Nombre de visite:	0	339	617	42	1752
Clients:	Ville de St-Basile	Municipalite Coteau-du-Lac	Ville de Ste-Julie	Ville St-Hyacinthe	Ville St-Hyacinthe
Liste de soumissionnaires:	Construction Côté & Fils Inc: 225 700,00\$ Construction Véran Inc: 221 900,00\$ Alain M. & M. Liée Benoît Jobin Inc	Construction Emery Paquette: 1 378 131\$ Kingsion Byers: 1 440 200,00\$ Constructions De Castel Constructions Yairive Constructions B. Martel: 1 415 000,00\$ C3 Construction	Rampa Construction Rocart Construction Marieville Construction Inc Céleb Construction Ltée Anjalec Construction Cosoltec Construction Longier Construction C.A.L. Construction RDJ Entrep. de Construction TEQ	Verdi Construction Ltée Filtrum Construction Construction F.J.L. Inc Inevex Inc: 71 049,17\$ Norclair Inc Nordmeac Construction Inc Socomac Industriel Inc: 74 433,16\$ L.E.S. Mécanique Inc Servitech Énergie	Bâtiments Québec: 3 873 870,00\$ Marieville Construction Inc Construction Buggère Inc Arri Construction Inc Gestion et Construction Girel: 3 815 900 Construction Michel Gagnon Ltée Construction Longier Inc: 3 925 000,00\$ Armatures Bois-Francis Inc Entreprises de Construction TEQ Plombaction Inc Raoul Beaulieu Inc Cogela Construction Cegerco Inc Lambert Sompac Inc Const. Michel Dufresne et Fils Construction Gagné et Fils Inc Constructions Bricon Ltée

6	7	8	9	10
098525-301	W20090930	080616	SA1782TP09	5368
Pompage & Traitement	CONSTRUCTION D'UN CENTRE	AGRANDISSEMENT	Réaménagement	Mise à niveau
05/10/2009	06/10/2009	06/10/2009	06/10/2009	09/10/2009
104	0	410	457	0
Munic. St-Téléphore	Municipalité Wotton	Ville de Ile-Perrot	Ville de Saint-Jean	Ville de Montréal
All Excavation Inc: 1 077 972,80\$	Constructions Raiche & Tremblay: 604	Construction Relève: 876 800,00\$	VILLE NE DONNE PAS LA LISTE	VOIR MONTREAL
A.L. Lecompte & Fils	Henco Bâtiments d'acier	KF Construction: 903 777,08\$	Constructions Dougère Inc.: 877 87800\$	
Excavation Loiselle & Frères: 891 509,33	Construction Olivier & Lyonnais: 566 46	Construction RDJ Inc	Axim construction: 1 073 350,00\$	
Filtrum	Armatures Bois-Francis Inc	Construction C.A.L.: 908 645,75\$	Candev construction inc.: 1 077 428,15\$	
Roxboro		Noregreq Liée		
Premier Tech Environnement		Céleb Construction Liée		
Construction Binet Inc		Jacques Martel Électrique		
Construction F.I.L. Inc		Construction Transit Liée		
Entreprises C. Sauvé		Kingston Byers Inc		
BSL Entrepreneur Général		Entre. de Construction TEQ		
NordMec Construction				
Armatures Bois Francis				
Pavages D'Amours: 970 725,00\$				
Excavation Lafleur, Martel Inc				
F. Catania & Associés				
Lecuyer				
Constructions et Pavages Jeskar				

11		12		13		14		15	
1687-AE	26438-0300	7210-00146	1688-AE	027-P02628					
Rép.piliers immergés	MISE AUX NORMES	CONSTRUCTION D'UNE SALLE	REMISE A NIVEAU DU SYSTEME D'INCINERATION	Poste distrib. eau					
14/10/2009	14/10/2009	26/10/2009	27/10/2009	02/11/2009					
0	191	0	0	0					
Ville de Montréal	Ville de Beauharnois	Municipalite de Saint-Faustin-Lac-Carre	Ville de Montréal	Ville de Chapais					
Kingston Byers Inc		Profeco Construction Inc		Filtrum construction					
Degrémont Ltée		Construction Michel Laurence Ltée		Constructions Unibec: 1 033 239 99\$					
Verdi Construction Ltée		Construction Raynald Tisseyr		Construction Morin et Luneau: 1 178 24:					
Brait Maxtech Inc		Gelco Construction Inc		Armatures Bois-Francis Inc.					
Construction DLT		Pomerleau		Turcoffe 1989					
Nordclair Inc		Construction R.P.R.		Noel Rochette et fils					
Filtrum Construction		Permafib		Lucien Seneville 2002					
LML Électrique (1995) Ltée		Construction Hugo Alary Inc		Les Équipements JVC					
Paul Bouchard Électrique Inc		Landco							
Entreprises G.B.L. Électrique		Denis Trudeau Construction Inc							
Armatures Bois-Francis Inc									
A. Lecompte & Fils Inc									

16	17	18	19	20
5367	VCLM-004	1727-AE	3406	5364
Mise à niveau	Modernisation	FOURNITURE ET INSTALLATION D'UN	Climat.&ventilation	Mise à niveau
06/11/2009	11/11/2009	11/11/2009	11/11/2009	12/11/2009
0	78	0	188	0
Ville de Montréal	Municipalite Coteau-du-Lac	Ville de Montréal	Ville de Sorel-Tracy	Ville de Montréal
VOIR MONTRÉAL	Const. et Pavages Jeekar Inc	NE DONNE PAS LA LISTE		Innovtech construction
	Compagnie Meloche Inc			
	Norclair Inc			
	Socomec Industriel Inc			
	A. Lecompte & Fils Inc			
	Noel, Rochette et Fils			
	Entreprises Lalancette Inc			
	Filtum Construction			
	Cie Wilfrid Allen Liée			
	Kingston Byers Inc			
	J.R. Mécanique			
	Entreprises O'Propp			
	Construction R.L.M.			
	Constructions Valrive			
	Constructions F.J.L. Inc			
	Turcotte (1989) Inc			
	Normec Construction Inc			

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de Montréal**

---



Région		Ile de Montréal				
Donneur d'ouvrage		SIQ				
No. Du Projet		1	2	3	4	5
Titre/Description		170-40-902	10135/04-A	178-57-900	153-13-604	177-11-000
Date:		20/08/2008	24/08/2009	03/09/2009	08/09/2009	11/09/2009
Nombre de visite:		41	31	49	28	164
Client:		SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Liste de soumissionnaires:		Installations Elect. Pichette Inc. 96 600,00\$ Services Electriques Blanchette In Normand Durivage Ltée. 107 825,00\$ - EN DATE DU 11 AOUT 2009 Entreprises Electriques R.B.M. 94 280,00\$	Aménagement Cobé Jardin Inc. 212 300,00\$ Aménagement Pavétech: 183 722,50\$ Asphalte, Béton, Carrières R-Nord H. G. Environnement Entreprises Berthier Inc	Constructions ConCreate Ltée. 658 500,00\$ Dumoulin & associés Inc. Entreprise Guimax Gestion Opti-Plus inc. Groupe Lefebvre M.R.P., inc. Karelex réparation de Béton inc. 342 400,00\$ Grands Travaux Sotier Ramcor construction	CTI Construction Inc. 311 000,00\$ Entreprise Guimax: 271 985,00\$ Entreprises Bucaro Inc. 336 000,00\$ Entrep. Carbec Construction Inc G. Guiliani Inc Constructions Starbec Inc Ramcor Construction Inc	Celeb Construction Ltée: 559 000,00\$ Construction Garfor Ltée: 587 000,00\$ Construction Profil Plus Inc Gestion en Construction D.C.M. Normand Durivage Ltée Innovtech Construction Inc MGB Associés

6	7	8	9	10
177-04-600	143-59-302	175-54-600	179-99-700	175-78-604
AMENAGEMENT	REFECTION DE LA TOITURE	RELOCALISATION	TRAVAUX DE CONFORMITE	AMENAGER SALLE DES SOUVERAINS ANONYMES
22/09/2009	22/09/2009	24/09/2009	24/09/2009	30/09/2009
454	30	174	51	150
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Baja construction inc.	Couverture Montréal-Nord Liée	Cogami Inc	Société Génér. de Const. BPF Inc. 139 000	Groupe YG Inc
Broccon construction inc.	Couvreur Gariepy Léger 2002 Inc. 97 780	Construction Maju Liée	Construction BSL Inc	Lambert Somec Inc
Céleb construction liée	J. Raymond Couvreurs	Entrep. de Construction TEQ Inc.	- EN DATE DU 15 SEPTEMBRE 2009	Entreprises Charta Inc
Entreprise Construction TEO inc. : 624 000	Toitures Continental: 78 168,70\$	Entreprises Charta Inc: 297 997,00\$	J.P. Energie Design: 137 666,50\$	Entreprises QMD Inc
Constructions Berka inc.	Toitures Vick & Associés Inc	Entreprises QMD Inc: 248 200,00\$		MGB Associés: 336 074,42\$
Entreprises Réfrigération L.S.	Toitures Couture & Associés Inc: 99 500,4	Normand Durivage Liée		Céleb construction liée: 374 000,00\$
Entreprises Dominic Payette	Toitures Trois Étoiles Inc.	MGB Associés: 274 344,00\$		Construction Edilica Inc.
Instal. électriques Pichette inc.				Construction Soufes Inc
Normand Durivage liée				Innovtech construction: 359 000,00\$
Patella Manufacturier Inc.				
Préma inc				
Coroltec inc				
R.E.P. Ventilation, Inc				
Construction Genfor Liée: 687 000,00\$				
Innovtech Construction Inc: 689 200,00\$				
Lambert Somec Inc				

11	12	13	14	15
169-03-303	170-40-803	173-94-702	169-11-200	179-24-700
RÉAMÉNAGEMENT	AMÉNAGEMENT	Aménagement	TOITURE POUR LA CONSTRUCTION DES	RESTAURATION
02/10/2009	07/10/2009	06/10/2009	09/10/2009	13/10/2009
96	99	86	69	38
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Entrep. de Constructio TEQ Inc	Coranov Constructeurs Inc	Coranov Constructeurs Inc	Couverture Montréal-Nord Ltée 454 880	Construction Arcade
Entreprises Charta Inc: 95 977,00\$	Entrep de Construction TEQ Inc	Entreprises Charta Inc: 138 147,00\$	J. Raymond Couvreur	Constructions BSL Inc
M4 Construction Inc	Gestion MC2 Inc	Marvenair Inc	L.K. Industries Inc	GB Cotton Inc: 328 610,00\$
Patella Manufacturier Inc: 66 924,00\$	Innovtech Construction Inc: 165 300,00\$	MGB Associés: 154 114,00\$	Couvertures Diamo Ltée	Gestion Opt-Plus Inc
Pricor: 67 720,00\$	Entreprises Charta Inc: 174 231,00\$	Normand Durivage Ltée	Toitures Vick & Associés Inc	Groupe Anelli-Morin
Préma Inc	Marvenair Inc	C3 Construction Inc: 139 325,00\$	Marcel Vézina Couvreur 2000 Inc: 476 800,00\$	Groupe VIG Inc
	MGB Associés: 167 414,00\$		Maurice Lechance Inc	Entreprises J. Picconi Inc
	Normand Durivage Ltée		Tellures Coutura & Associés Inc	Louis Barrette Métaux Ouvrés
			Toitures Trois Etolles Inc: 379 800,00\$	Maccarnerie LMR Inc
				Maçonnerie Rainville & Frères Inc: 237 94
				MGB Associés: 324 314,00\$
				Roja Construction Inc
				Soci. Générale de Construction BPF
				Tomassini et Frères Ltée
				Construction MacBec
				Ashex Ltée
				Restaurations Dyc Inc
				St-Denis Thompson Inc

16	17	18	19	20
180-62-900	179-26-900	162-69-701	180-69-800	126-38-804
Mise aux normes	RELOCALISATION	AJOUT D'UN CLIMATIEUR	REMPLACEMENT	DIVERS TRAVAUX DE RENOVIATION
14/10/2009	19/10/2009	02/11/2009	03/11/2009	10/11/2009
132	144	85	152	244
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Céleb Construction Liée: 149 000,00\$ Corenor Constructeurs Inc: 113 737,00\$ Ent. N R Brosseau Inc	Construction Genfor Liée Entrep. de Construction TEQ Inc Groupe C & G Beaulieu Inc: 183 800,00\$ Hunter Accés Automatique Innovtech Inc Marvenair Inc Entreprises Charta Inc: 169 247,25\$ Installations Electriques Pichette Marvenair Inc MGB Associés: 205 414,00\$ Normand Durivage Liée Patella Manufacturier Inc 17,00\$	A. Cooper & Fils Liée: 148 000,00\$ EPM Mécanic G. Courchesne Inc: 145 770,00\$ Lambert Somtec Inc: 135 000,00\$ Entreprises Fabro SH-PI-Air Marvenair Inc Mécanique Rojec Liée Maurice Denis & Fils Inc	Cofely Services SEC Construction Genfor Liée: 817 000,00\$ Construction Profil Plus Inc Cosoltec Inc: 794 465,00\$ Groupe S.C.V. Inc J.P. Lessard Canada Inc Lambert Somtec Inc Entrep. de Réfrigération L.S. Mécanique Rojec Liée MGB Associés Pincor: 798 519,00\$ Sara-Tech Inc Industries Garanties Services de Réfrigération R&S	Céleb Construction Liée Construction Genfor Liée Cosoltec Inc Entrep. de Construction TEQ Inc Entreprises Charta Inc: 691 685,00\$ MGB Associés: 697 344,00\$ Normand Durivage liée PHI Construction Inc Pincor: 557 677,00\$

Region	Ile de Montreal
Donneur d'ouvrage	CHQ

1		2		3		4		5	
No. Du Projet	P00445	P00820-1	P00893-1	P00870-LOT	P00195				
Titre/Description	REMPACEMENT DE	CHAUFFERIE	REÁMÉNAGEMENT	ÁFFAÍSSÉMENT DE	ÁGRANDÍSSÉMENT ET				
Date:	01/05/2008	16/05/2008	07/03/2009	08/07/2009	04/09/2009				
Nombre de visite:	63	138	475	54	451				
Cliant:	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ				
Liste de soumissionnaires:	Plombaction	Névé réfrigération inc	Construction Gesmonde liée	Blisson Expert: 842 000,00\$	Pomerleau Inc				
	Maisonneuve aluminium	Lambert Sornec inc	Construction Berka	Héneault et Gosselin inc.: 639 168,00\$	Verreault Inc				
	Construction Genfor Liée: 447 000,00\$	L'Heureux Mongeau J.C. Lauzon inc.	Kingston Byers Inc.	MGB associés	Groupe Aecon Québec Liée				
	Qualium: 328 000,00\$	Groupe MDF Maurice Denis & fils	Groupe Aecon Québec Liée		Entrep. de Construction TEQ Inc				
	Fenêtre Métropole inc.: 434 000,00\$	Plombaction inc	Cosoltec Inc.						
		Entreprises de Réfrigération L.S.	Décarel Inc.: 2 533 776,30\$						
		Cheminée Lining	Dorbec Construction Inc.: 2 487 452,93\$						
		Tuyauterie Expert	Marieville construction Inc.						
		Les Isolations Caron	Aranda construction						
		Roger Électrique	Frare & Gallant						
			Lambert Sornec Inc. *						
			Entrep. de Construction TEQ Inc.						
			Construction Michel Gagnon Ltée: 2 509 794,02\$						
			Consortium M.R. Canada						
			Constructions Lavacon inc.						

Region	Ile de Montréal	
Donneur d'ouvrage	Comm. Scolaires	

1		2		3		4		5	
No. Du Projet	STRE-1-2	25-1410P	155-353	25-1416P	25-1418P				
Titre/Description	RÉFECTION DE	Agrandissement	Enlèvement	Refection-réaménag.	Toiture & maçonnerie				
Date:	13/07/2009	14/07/2009	06/08/2009	06/08/2009	06/08/2009				
Nombre de visite:	105	990	28	233	155				
Client:	CS M-Bourgeois	CSDM	C/S Marguerite-Bourgeois	CSDM	CSDM				
<b>Liste de soumissionnaires:</b>	Michel Labbé Construction	Armatures Bois-Francis Inc	Axiom Constructions Inc	C3 Construction	Construction FGP Inc				
	S.D.L. Construction Inc	Coffrage Alliance Ltée, Entri. Généré.	Axsys Construction: 143 329 67\$	Céleb construction ltée	Couverture Montréal Nord Inc				
	Norgéreq Ltée	Consortium M.R. Canada	Groupe Vespo	Entreprise Construction TEQ inc.	Couverture Bourassa Inc				
	Gariépy & Léger 2002 Inc	Construction Socam Ltée	Gestion et Construc. Enalte Inc: 143 52	Groupe VIG inc.: 1 268 545,96\$	Couverture Victo 2000				
		Construgap Inc	R.M. Solutions Inc	Hulix construction	GB Cotton Inc				
		Coaltec Inc: 7 459 650,88\$	MGB Associés Inc	Norgéreq Ltée	Groupe VIG Inc				
		Décarat Inc	Instal. électriques Pichette inc.	Patella Manufacturier inc.	J. Raymond Couvreur				
		EBC Inc	Amiante Spec inc.: 133 461,00\$	Polyval construction inc.: 1 283 127,00\$	Couvertures St-Léonard Inc				
		Entrep. de Construction TEQ Inc		Procova inc.: 1 312 000,00\$	Entreprises Cloutier & Gagnon Ltée: 1 3				
		Gastler M.P. Inc		Roland Grenier construction ltée	Toitures Continental				
		Gr. Paquette-Mécanique du Bâtiment			Maçonnerie Rainville & Frères				
		KF Construction Inc			Marcel Vézina Couvreur 2000				
		Kingston Byers Inc			Maurice Lachance Inc: 1 429 515,72\$				
		Lambert Somec Inc			Norgéreq Ltée				
		Lavaccon Construction inc: 7 190 494,22\$			Patella Manufacturier inc: 1 480 052,00\$				
		Constructifs Bienda Inc			Restauration Dyc Inc				
		Lucien Charbonneau Ltée			Restaux Inc				
		Norgéreq Ltée			St-Denis Thompson Inc				
		Septis Frères Construction Inc: 7 345 712,00\$			Toitures Couture & Associés Inc				
					Tonnassini et Frères Ltée				

6	7	8	9	10
25-1426P	25-1432P	25-1429P	25-1438P	25-1449P
Vestiaires&rangem.	Ref. maçonnerie	Ref. chaufferie	Ref. colonnes,murs	Amén. bureaux
12/08/2009	12/08/2009	18/08/2009	27/08/2009	02/09/2009
137	49	125	77	87
CSDM	CSDM	CSDM	CSDM	CSDM
C3 Construction Inc: 242 801,08\$	GB Coffon	Chauffage Inter-Provincial Inc: 298 500,00\$	Construction Camvi Inc	N/D
Construction Maju Ltée	Maçonnerie Pro-Conseil	G. Courchesnes Inc	Construction et Expertise PG	
MGB Associés: 228 964,78\$	Restaurations DYC inc.	Normand Durivage Ltée	Dumoulin & Associés Inc	
Normand Durivage Ltée	Restaurex inc.	Polyval Construction Inc: 280 718,00\$	Gestion Opti-Plus Inc	
Polyval Construction Inc: 249 247,00\$	Saima construction inc.: 402 400,00\$	Toyauterie Expert Inc: 298 500,00\$	Karrelx Réparation de Béton Inc: 220 000,00\$	
Rénovaccour	St-Denis Thompson inc.		MGB Associés: 263 314,00\$	
Air Action Inc	Tomassini et frères ltée		Norgereq Ltée	
Construction Bralfeck Inc	Maçonnerie Rainville & Fierès Inc		Patella Manufacturier Inc: 161 485,47\$	
Lux-Dev Construction	M.C. Rainville Inc: 380 000,00\$		Soconex Entrepreneur Général Inc	
	Maçonnerie Martin Bouchard: 257 000,00\$			

11	12	13	14	15
<b>25-1444P</b>	<b>3672008552</b>	<b>25-1442P</b>	<b>25-1443P</b>	<b>T-3343</b>
Ref. maçonnerie	Amén. classes	Fenêtres	RÉAMENAGEMENT	Fen. & Parement ext.
08/09/2009	11/09/2009	14/09/2009	14/09/2009	29/09/2009
55	42	69	105	43
CSDM	C/S Marguerite-Bourgeois	CSDM	CSDM	CS English-Montréal
Cheminée Lining	Construction L.M. Lapointe: 90 365,45\$	Amro Aluminium Inc	Cie Construction Relève Inc: 107 600,00\$	Placements P.M. 2000
GB Cotton Inc	Cie de Construction Relève: 94 263,57\$	Fenêtre Métropole Inc: 3 326 055,00\$	Lux-Dev Construction: 138 535,00\$	Amro Aluminium Inc
Maçonnerie Pro-Conseil: 450 000,00\$	Rénovacoœur: 103 311,63\$	Groupe Lessard Inc: 2 257 985,00\$	Normand Durivage Itée	Vitrerie Lachute
Maçonnerie Rainville & Freres Inc: 489 959,00\$		Isolation Normand Fortier Inc	Patella Manufacturier Inc: 77 326,92\$	Vitrerie Brunelle Inc
Patella Manufacturier Inc		Constructions Labreque & Poltier	C3 Construction Inc	Solam
Restauration NYC Inc		Qualum	Construction Maju Liée	
Restauxex Inc		Solam Entrepreneur Général: 2 583 000,00\$		
Roja Construction Inc		Solarcan		
Sama Construction Inc		Vitreco Inc		
St-Denis Thompson Inc: 649 000,00\$		Vitrerie Brunelle Inc		
Tomassini et Freres Liée				
Construction MacBec				

16	17	18	19	20
25-1456	25-1450	2008-STRE2	832	09-26.
RÉFECTION DE LA	RÉFECTION DE LA	Fenestration, Portes	Réam. laboratoires	Rempl. ascenseur
30/09/2009	30/09/2009	30/09/2009	09/10/2009	11/11/2009
50	60	48	123	59
CSDM	CSDM	C/S Marguerite-Bourgeois	CS Lester-B-Pearson	CS Pointe-de-l'Île
Couvertures Bourassa Inc: 139 250,00\$	Couvertures Bourassa Inc.	Portes & Fenêtres A.D.G.	Cie de Construction Relève Inc: 165 314\$	Const. Serge Bergeron & Assoc. Inc
Couvertures Victo 2000: 128 400,00\$	Couvreur R.B. Proulx inc.	Amro Aluminium Inc	Entreprises QMD Inc: 171 200,89\$	Ascenseurs Nagle Inc
Couvreur R.B. Proulx Inc	Gagné & Roy inc.: 318 309,00	Solam Entrepreneur Général	Lambert Somec Inc	Ascenseurs Viar: 162 474,00\$
Gagné & Roy inc: 147 638,00\$	J. Raymond couvreurs	Vitrierie Brunelle Inc	Rénovacoœur Rénovation: 119 967,22\$	Construction Cogestal Inc: 158 570,00\$
J. Raymond Couvreur	Couvertures Dixmo Itée	Placement P.M. 2000 Inc		R.J.L. Construction
Couvertures Dixmo Lée	Couvertures St-Léonard Inc.			Guy Bourgault Électrique Inc
Entreprises Cloutier & Gagnon Ltée	Entreprises Cloutier & Gagnon 1988			Ascenseurs Pionier
Toitures Continental	Toitures Continental: 338 200,44\$			Constructions Larco: 161 240,31
Toitures Vick & Associés Inc	Toitures Vick et ass.			
Marcel Vézina Couvreur 2000	Marcel Vézina couvreur 2000			
Maurice Lachance Inc	Maurice Lachance inc.			
Poulin et Bureau Inc	Poulin & Bureau inc.			
Toitures Couture & Associés Inc	Toitures Couture et ass.			
Toitures Léon Inc	Toitures Léon inc.			
Toitures Trois Étoiles Inc	Toitures Trois-Étoiles inc.: 318 378,73\$			
Couvertures St-Léonard Inc	Couvertures Victo 2000 Inc			
Toitures Roger Lapointe Inc				





11	12	13	14	15
3252-AE	1686-AE	1679-AE	1522-AE	5368
TRAVAUX	REMISE A NIVEAU	RÉFECTION DES TOITURES	Toitures	Mise à niveau
24/09/2009	28/09/2009	28/09/2009	28/09/2009	21/10/2009
28	42	39	25	441
Ville de Montréal	Ville de Montréal	Ville de Montréal	Ville de Montréal	Ville de Montréal
Desco/Div 9151-1768 QC Inc	Vesuvius Canada Inc: 339 234 34\$	Couverture Montréal-Nord: 727 530.17\$	Toitures Gagnon Cloutier: 208 699.77\$	Entrep. de Construction TEO
NE DONNE PAS LA LISTE	Entrep. en Construction Refrabc: 377 581 11\$	Marcel Vézina Couvreur 2000: 753 287.87\$	Toiture Continental: 217 042.94\$	Construction Pier-Jal
	NE DONNE PAS LA LISTE	Couvertures St-Léonard: 773 656.64\$	Couvreur Verdun: 217 486.76\$	Kingston Byers Inc
		NE DONNE PAS LA LISTE	NE DONNE PAS LA LISTE	Armatures Bois-Francis ABF Inc
				Lambert Somtec
				KF Construction Inc
				Fixair Inc
				Quadrax & Associés
				Provoca
				Socam: 3 102 355.00\$
				Agora
				Céleb Construction
				AGS Entrepreneur
				Nargereg: 3 018 136.71\$
				Construction Gesmonde
				Construction Genfor
				Télécon
				Mécanique RH
				Socomec
				Plomberie G & G
				Black et McDonald
				EDP
				Salem
				Innovatech
				Cimco
				Navada
				LS
				Cosaltec
				Dorbec
				Canley: 3 075 118.15\$
				Installations LH
				Groupe Geysler

16	17	18	19	20
1687-AE	5367	1727-AE	5371	5364
REFECTION DES PILIERS	Mise à niveau	FOURNITURE ET	Vestiaires, Toilettes	Mise à niveau
28/10/2009	06/11/2009	06/11/2009	10/11/2009	12/11/2009
30	552	15	71	256
Ville de Montréal	Ville de Montréal	Ville de Montréal	Ville de Montréal	Ville de Montréal
SPG Hydro International: 251 424 71\$	Norgéreq	NE DONNE PAS LA LISTE	Préma Inc	Innovtech construction
Antagon International: 308 721 38\$	Nicomat Construction		Procova	
MVC Océan Inc: 332 304 00\$	Fixair Inc		Rénovacoœur Rénovation	
NE DONNE PAS LA LISTE	Construction Gesmonde Ltée		Plomberie Deux-Rives Inc	
	Navada		Trempo Construction Inc	
	Verreault		Constructions Valrive	
	Groupe VIG Inc		Rénovation Allens Michel Inc	
	Construction Genfor Ltée			
	Gagné et Roy Inc			
	Sept Frères Construction Inc			
	Mécanique R.H.			
	Arjalet Construction			
	Socarm Construction Ltée			
	KF Construction Inc			
	Broccon Construction			
	Kingston Byers Inc			
	Réfrigération L.S.			
	Coffrage Alliance			
	Provoca			
	Constructions Pier-Jal Inc			
	Groupe SIP			
	COB Global			
	Cordev			
	Entrep. de Construction TEQ			
	Entreprises Cloutier-Gagnon			
	Cosoftec			
	Lambda Construction			
	EMD Construction			
	Lambert Somec			
	Groupe Plombaction			
	Installations Électriques LH			
	Candev			
	Innovtech			
	Cimcoe			
	Métrotec/FGB			
	Céleb Construction Ltée			

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de l'Ouest du Québec**

---



Region		Ouest du Québec				
Donneur d'ouvrage		SIQ				
No. Du Projet	089-08	151-64-000	153-00-600	151-66-700	159-42-300	
Titre/Description	Réaménagement	Agrandissement	PIEUX RÉHABILITATION	Réhab/Agrandiss	RÉHABILITATION ET	
Date:	11/04/2008	16/05/2008	27/05/2008	27/05/2008	11/09/2009	
Nombre de visite:	358	51	44	42	982	
Client:	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	
Liste de soumissionnaires:	Const. Benoit Doyon	Air Action inc	Construction Audet Knight: 179 628,00\$	Forages géo pros inc: 383 850,00\$	9117-6347 Québec Inc.	
	Const. Claude Poitras inc.: 2 999 810,00\$	Construction Benoit Jobin inc	Les Constructions Binet inc	Golder Associés Itée	Acier Ecan	
	Const. Gagné & Fils inc.: 3 167 000,00\$	Construction Val D'Or Itée		Groupe Aecon Québec Itée	Amatures Bois-Francis Inc (ABF)	
	Gabriel Aube inc.	Décontamination I.G.R.: 339 900,00\$		Groupe Puitbec inc	Construction Benoit Doyon Inc.	
	Gilles Morin Chauffage inc.	Demvar: 397 000,00\$		Les Forages LBM inc: 390 546,00\$	Construction Gagné & Fils Inc.	
	Groupe Piché Const.	Groupe Prodém		Les Puitsatiers Protect: 409 438,48	Décarel Inc.	
	Isolation Normand Fortier	Plomberie Marcel Masse		Plombaction inc	EBC Inc.: 10 272 321,00\$	
	Lanoix & Frères Ent. Peintre	Pro-Jet Démolition Inc			G.M.R. Constructions Inc.	
	Const. Pépin & Fortin inc.: 3 122 000,00\$	Tro-Chaires inc: 345 900,00\$			Gilles Morin Chauffage Inc.	
	Ent. Lanoix & Larouche	Entreprises Lanoix et Larouche inc			Les Constructions Binet Inc	
	Ent. de Services Thiber				Les Entr. Lanoix et Larouche Inc.	
	Morneau Électrique inc.				Les Entr. de Services Thiber Ltée	
	Plomberie Marcel Masse				Les Entreprises Végo Ltée	
	Régulvar inc.				Morneau Électrique Inc.	
	91176347 Québec				Pomerleau Inc.: 11 095 000,00\$	
	Groupe Aecon				Racou Beaulieu inc.	
	Armatures Bois Francis				Régulvar inc.	
					Siemens Techno. du Bâtiment Ltée	
					Protection Incendie-Atlantic: 532 874,78\$	

Region	Ouest du Québec
Donneur d'ouvrage	CHQ

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	N/D				
Titre/Description					
Date:					
Nombre de visite:					
Client:					
Liste de soumissionnaires:					



6		7		8		9		10		11		12	
081-09		080-09		0888		09024		2009-17		2009-18		0927	
Réfection chaufferie		Réfection chaufferie		RÉFECTION DU PAREMENT DE BRIQUE		Réno. des vestiaires		Réfect. toilettes		Réfect. toilettes		Étalement temporaire	
03/03/2009		03/03/2009		01/07/2009		07/07/2009		07/07/2009		07/07/2009		20/10/2009	
91		88		26		99		67		59		91	
CS Baie-James		CS Baie-James		CS Harricana		C.S. De l'Ordes Bois		CS de la Baie-James		CS de la Baie-James		CS Harricana	
Bron		Bron				Gilles Morin Chauffage Inc		Construction Benoit Doyon Inc.		Construction Benoit Doyon Inc.		Construction G. Prouk & Frères. 215 605.768	
Groupe Pro-B		Groupe Pro-B		N/D		Plomberie Marcel Masse		Bron		Bron		M.V.F. Larochelle Inc	
Ent Vego		Ent Vego				Norbelt Électrique		Larock & Frères Ent. Plombiers		Caron & Larock Ent. Plombiers		Blanchette S.A.M.N. 276.176.986	
SDPF Construction		SDPF Construction				GP Construction de Val-d'Or Inc		Plomberie Marcel Masse		Plomberie Marcel Masse			
Larock & Frères Plombiers		Larock & Frères Plombiers				SDPF Construction		SDPF Construction		SDPF Construction			
Plomberie Marcel Masse		Plomberie Marcel Masse				Entreprises Vego Lée		Entreprises Vego		Entreprises Vego			
						Gilles Bélanger Électrique Inc		Gilles Morin Chauffage					
						Plomberie Séniqny							
						Robert Labonté Entrep. Peintre							
						Rolland Gignac Mécanisme Etr.							
						René & Marco Desrochers Const. Inc.							
						Construction Pépin & Fortin Inc							
						Mét-Géau Inc							
						Finis Intérieurs Gaufrier Inc							
						NON DISPONIBLE							



6	7	8	9	10
071-08	MLS 0755	07-4370	08-4554	150709
Travaux de voirie et de	RÉNOVATION ET	CONSTRUCTION D'UN	REEMPLACEMENT DES	Climatisation
12/03/2008	27/03/2008	09/05/2008	22/05/2008	09/07/2009
6	677	176	18	61
Ville Rouyn-Noranda	Ville Val d'Or	Ville de Rouyn-Noranda	Ville de Senneterre	Ville de Val-d'Or
N/D	Constructions Binet inc.	Construction Promec	Installations sportives Agora: 269 980	N/D
	Decarel inc.	Entreprises Laroche et Larouche inc	Distribution Sports et Loisirs G.P	
	SDPF construction	Plomberie Marcel Masse inc.		
	GP Construction de Val d'Or	Les Toitures G.G.R. inc.		
	Constructions Pépin & Fortin inc.	Construction N. Martel: 1 425 133,00\$		
	Constructions Pépin & Fortin inc.	Constructions Pépin & Fortin inc.: 1 475 900,00\$		
	Laroche Larouche inc.	Armatures Bois-Francis inc.		
	Construction Hardy	Industries D.E.A. inc		
	Construction Bois-Francis	Construction Talbon inc.		
	Constructions Gagné & fils: 3 467 374	Construction Richard Éthier		
	Groupe Aecon Itée	Moreau Industries		
	Construction de l'Avenir	Constructions N.G. Roy inc.		
	Gilles Morin chauffage	Gilles Morin chauffage inc.		
	Groupe Plombacion	Toitures Bon Prix Abitibi inc.		
	Gilles Bélanger électrique	Métal Plus inc		
	Armatures Bois Francis			
	Ducharme			
	Plomberie Marcel Massé inc.			
	Végo Ltée			
	L. Boufin & ass.			
	Robert Labonté, enir, peintre			
	Dion peinture industrielle			
	Toitures G.G.R. inc.			
	Roland Gignac maçonnerie			
	Isolation Normand Fortier			
	Uni-verre			
	Soudure Unique Val d'Or inc.			
	Décapeurs du Nord inc.			
	Centre Céramique et ciment d'Amos			

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de l'Outaouais**

---



Region		Outaouais	
Donneur d'ouvrage		SIQ	
1		2	
No. Du Projet	09-064	09-068	3
Titre/Description	Rénov.Palais Justice	Peinture & rempl.	Rempl.pompe incendie
Date:	03/02/2009	09/02/2009	24/02/2009
Nombre de visite:	137	23	59
Client:	SIQ	SIQ	SIQ
Liste de soumissionnaires:	DLS Construction Inc	Construction Héritage	DLS Construction: 57 888,00\$
	DMA Construction	G.M.R. Construction Inc	Les Const. Lovail Inc: 69 845,00\$
	G.M.R. Construction Inc	Marc Cléroux Construction Inc	Les Entr. Elect. Pierre Camère L
	KPLM Installation: 286 911,44\$	Plano Construction: 592 300,00\$	
	Marc Cléroux Construction Inc	Beaudoin	
	Plano Construction	Boless: 610 980,00\$	
	Robert Gauvreau & Fils Const. Liée	DMA Construction	
	Ed. Brunet & Ass. Canada Inc	KPLM Installation	
	Les Const. Lovail Inc: 339 250,00\$	Les Constructions Lovail Inc: 574 425,00\$	
	Les Entr. Elect Pierre Camère Lt		
	Beaudoin: 310 000,00\$		
	Boless Inc		
	Industries CAMA		
	Les Constructions Lovail Inc		

4		5	
09-095	09-096	09-095	09-107
Décontamination	Rempl.pompe incendie	Décontamination	Ventilation
03/03/2009	24/02/2009	03/03/2009	06/03/2009
47	59	47	0
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Air Action Inc: 124 677,00\$	DLS Construction: 57 888,00\$	Air Action Inc: 124 677,00\$	Mécanique MAP Inc
Sanexen Services Environnementaux I	Les Const. Lovail Inc: 69 845,00\$	Sanexen Services Environnementaux I	Entr. Elect. Pierre Camère: 123 899,00\$
Terrapex Environnement Liée	Les Entr. Elect. Pierre Camère L	Terrapex Environnement Liée	Plano Construction: 131 400,00\$
Tro-Chaines (1990) Inc: 147 900,00\$		Tro-Chaines (1990) Inc: 147 900,00\$	
Les Const. Lovail Inc		Les Const. Lovail Inc	
Les Entr. Elect. Pierre Camère L		Les Entr. Elect. Pierre Camère L	
Plano Construction: 139 929,00\$		Plano Construction: 139 929,00\$	
Robert Gauvreau & Fils Const.		Robert Gauvreau & Fils Const.	

6		7		8		9		10	
09-088	09-101	09-081	09-085	09-206					
Relocalisation MDDEP	Relocation FQ et SQC	Rempl. Centre distrib	Infiltration rejoint	Réaménagement					
06/03/2009	10/03/2009	12/03/2009	12/03/2009	28/05/2009					
134	51	47	63	219					
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ					
DLS Construction Inc: 288 888,00\$	Beaudoin 3990591 Canada Inc: 113 660,00\$	Les Entr. Elect. PierreCarrière Lt: 159 218,	DLS Construction Inc: 179 749,00\$	AD3R Technologies					
GMR Construction	G.M.R. Constructions Inc:	Labrosse Laniel Électrique Inc	Robert Gauvreau et Fils Const. Ltd	Construction Profex Inc					
Beaudoin 3990591 Canada Inc	DLS Construction: 111 888,00\$	Dacier, Querry Electrique Inc: 136 909,96\$	Construction Héritage	G.M.R. Construction Inc					
Les Const. Lovail Inc: 309 460,00\$		Delta Electrique	G.M.R. Construction Inc	Les Const. Lovail Inc					
Marc Cléroux Construction		Drycore Electrique 2002 Inc	Groupe Lefebvre M.R.P. Inc	Les Entr. Elect. Pierre Carrière					
Piano Construction: 259 498,00\$		Les Entr. Elect. Bourassa: 161 300,00\$	Larivière Construction Ltée: 198 900,00\$	Marc Cléroux Construction: 223 400,00\$					
			Marc Cléroux Construction: 134 000,00\$	Piano Construction: 228 888,00\$					
			Les Const. Lovail Inc	Beaudoin 3990591 Canada Inc: 232 000,00\$					
			Morin Isolation et toitures Ltée						
			Piano Construction						
			Saint-Denis Thompson Inc						



16	17	18	19	20
09-383	09-397	10-017	10-033	10-032
Nouvelle distribution et	Rénovation	Désenfumages	Rempl. éclairage T12	Réam. de la cuisine
29/10/2009	10/11/2009	18/11/2009	19/11/2009	20/11/2009
145	591	75	10	3
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Dacier Query Elect.	E. Séguin & Fils Ltée	Defran Inc. 108 422,00\$		
E. Séguin & Fils Ltée	Les Entr. Elect. Pierre Carrière L.	DLS Construction Inc	N/D	N/D
Les Entr. Elect. Thibault	M.A. Baulne Inc.	Beaudoin 3990591 Canada Inc. 106 000,00\$		
Ventilation Clodair	Mécanique MAP Inc.	G.M.R. Construction Inc		
D.L.S. Construction Inc	Energie Directe Services	Les Entreprises CBM		
Energie SP	Tuyauterie Expert Inc.	Marc Cléroux Construction Inc		
Les Const. Lovail Inc. 797 400,00\$	Energie Directe Services Commercia	B.D. Systèmes Intérieurs Inc.		
Beaudoin 3990591 Canada Inc. 755 000,00\$	Les Contrôles A.C. Inc.	Vitrerie de la Vallée: 116 553,60\$		
Les Entr. Ma Mi Inc. 759 800,00\$	Piano Construction: 2 476 700,00\$	Vitrerie Pierre Lafrelle Inc		
	Sara-Tech Inc			
	Cofely Services SEC: 3 497 000,00\$			
	Plombaction Inc.			
	Beaudoin 3990591 Canada Inc			
	Lac-Mex			
	Simpkin Mécanique			

Region	Outaouais
Donneur d'ouvrage	CHQ

No. Du Projet	N/D	1	2	3
Titre/Description				
Date:				
Nombre de visite:				
Client:				
Liste de soumissionnaires:				

Region	Outaouais	
Dossier d'ouvrage	Comm. Scolaires	

No. Du Projet	09-248	09-251	09-247	09-212	09-286
Titre/Description	Peinture Intérieure	Réfection des aires de stationnement	Rempl. portes CFPO	Construction d'une nouvelle école	Remplacement du système de chauffage
Date:	04/06/2009	09/06/2009	09/06/2009	09/06/2009	10/06/2009
Nombre de visite:	27	16	31	1237	110
Cliant:	C.S.D.	C.S.D.	C.S.P.O.	C.S.P.O.	C.S.W.O.
Liste de soumissionnaires:	N/D	N/D			
		Réfrigérateurs Daniel Larivière: 91 923,40\$		E. Sigafoos & fils Ltée	Emergie SP
		Banquière		P. Poirrasse & fils	Marc Clément Const.
		Défian Inc., 104 941,65\$		Papierhaus Inc.	Phonbea G&P St-Cyr
		Porias LTR		Arcadis Chabobois Construction	
		Marc Clément Construction Inc.		Construction JPL	
				Shanukin	
				Mécanique G.A.G. Env.	
				Joseph Piché	
				Env. Greenet, Pierre Camille	
				Chemex Assesque Inc.	
				CMR Construction Inc: 6 593 077,43\$	
				SA Brunei & Ass. Inc: 7 937 088,20\$	
				Selwin & Phil Ltée	
				Groupes Pombardier	
				Amélians Bois-Franca Inc.	
				Phonbea, Roberson	
				Mécanique MAP Inc.	
				Cybernet Construction	
				Robinet: 7 177 200,73\$	

6	7	8	9	10	11
09-270 Drainage cour extérieure 10/06/2009	09-271 Réfection installation sanitaires et finis 10/06/2009	09-287 Remplacement du système d'épout 15/06/2009	09-273 Réalisation de travaux de réfection de la 17/06/2009	09-281 Réfection partielle de finis intérieurs 17/06/2009	09-280 Réfection partielle de finis intérieurs 17/06/2009
19 C.S.C.D.V.	130 C.S.C.D.V.	112 C.S.W.Q.	58 C.S.P.O.	70 C.S.H.B.O.	77 C.S.H.B.O.
Édouard JMF836472 Canada Inc S.S. Tencé 97 846 868 Québec Construction Corrél. & Pavage Jaskar 119 331 458 Pavage Lafleur & Fil	E. Séguin & Fils Détail Inc 122 700 043 Corrél. Charlebois 387 306 078 Éclairage J&P Machinisme J&P Lus Corbet 500P	Corrél. & Pavage Jaskar Québec Construction Innovélec Éclairage J&P Machinisme J&P Lus Corbet 500P	Lus Tolours Raymond et ass. 179 256 793 Marti Isabelle & Tolours L&L Corrél. Rolland Bouchard 208 682 176 Éclairage Construction TNS Martel Raymond 181 576 158	Détail Inc 131 386 693 Lacan Construction 209 402 727 945 Rebatesc 127 608 098	Construction Guy Poiry Construction Langlois 190 187 173 Détail Inc 180 734 003 Élec. Mélt 175





Region		Outaouais				
Donneur d'ouvrage		Municipalites				
No. Du Projet	1	2	3	4	5	
<b>Titre/Description</b>	09-335 <b>Asph. &amp; Eclairage</b>	09-334 <b>Asphaltage</b>	09-348 <b>Aménagement d'une piste de</b>	09-389 <b>Ponceau chemin Fleury</b>	09-367 <b>Agrand. eau potable</b>	
<b>Date:</b>	27/08/2009	27/08/2009	31/08/2009	14/09/2009	15/09/2009	
<b>Nombre de visite:</b>	16	14	30	17	75	
<b>Client:</b>	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Munic. de Chelsea	Munic. de Fassett	
<b>Liste de soumissionnaires:</b>	Chagnon (1975) Ltée Construction D.J.L. Inc. Construction Estelweiss Inc: 65 229,14\$ Construction Edelweiss Inc: 1 249 863,93\$ Pavage Coco (coco paving Inc): 69 428,28\$ Les Const. Pavage Jeskar Inc Les Entr. Elect. Marenger Neoléc Inc Pavage CoCo (coco paving Inc: 1 327 679,28\$ Pierre Brossard 1981 Ltée Polane Seguin Morris Terrapro Construction Inc Pavage Inter Cite	Construction D.J.L. Inc. Construction Estelweiss Inc: 65 229,14\$ Pavage Coco (coco paving Inc): 69 428,28\$ Terrapro Construction Inc: 69 835,71\$ Pavage Inter Cite	Construction D.J.L. Inc. Construction Edelweiss Inc Desrot Excavation: 206 556,85\$ Excavation Loiselle et Freres Inc Les Const. Pavage Jeskar Inc Les Entr. Benoit Gratton Inc Les Entr. M.C.M. Lacasse Inc Pavage CoCo (coco paving Inc): 296 016,95\$ Pavage Gadbois Terrapro Construction Inc Plano Construction: 299 118,75\$ Equinoxie JMP/6369472 Canada Inc	N/D A.B.C. Rive-Nord Ross & Anglin Ltd Equinoxie JMP/6369472 Canada Inc Filtrum Construction Les Const. Binet Inc Excavation Loiselle & Frère Inc Asphalte Raymond Inc		

6	7	8	9	10
09-372	09-371	09-260	09-370	09-375
Revitalisation rue principale, 16/09/2009	Travaux de réfection 16/09/2009	Aménagement Parcs 17/09/2009	Feux de circulation 17/09/2009	Mise aux normes, système 24/09/2009
22	30	36	12	92
Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Munic. Otter Lake
Environnement Routier NRJ Inc	Chagnon (1975) Ltée	Chagnon (1975) Ltée	Chagnon (1975) Ltée: 394 308,84\$	Filtrum Construction
Boisclair & Fils	Desrok Excavation: 777 899,50\$	Desrok Excavation	Les Entr. Elect. Marenger: 385 831,58\$	Turcotte (1989) Inc
Chagnon (1975) Ltée	Les Entr. M.C.M. Lacasse Inc: 777 557,70\$	Constructions et Pavage Jeskar Inc: Info-ACQ	Construction Edelweiss Inc	A. Lecompte & Fils Inc
Innovélec Inc	Nelect Inc	Nelect Inc	Nelect Inc	Les Const. Aquabec Inc
Lécuyer & Fils Ltée	Sequin Morris	Pavage Gadbois	Pierre Brossard 1981 Ltée	Noel Rochette & Fils Inc
Les Entr. Bourassa	Constructeur DuJ. Inc: 819 422,38\$	Pierre Brossard 1981 Ltée	Séquin Morris: 437 955,00\$	Socomec Industriel Inc
DPC Électrique: 254 760,00\$	Les Const. & Pavage Jeskar Inc	Sequin Morris		Les Const. & Pavage Jeskar Inc
Les Entr. Elect. Bourassa	Pavage CoCo (CoCo Paving Inc)	Aménagement Marcotte Inc		Ed. Brunet & Ass. Canada Inc
Les Entr. Elect. Marenger: 183 534,75\$	Pavage Gadbois	Dacier Querrey Elect. Inc		Art Fleming & Sons Ltée
Les Entr. Elect. Bourassa	Paysagiste Envert & Fils	Les Entr. M.C.M. Lacasse Inc: Info-ACQ		Equinox J.M.P/6369472 Canada Inc
Les Inst. R.H. Elect.: 136 303,88\$	Pavage Inter Cite			Beaubien
	Les Entr. Elect. Marenger			Campbell's Bay Cement

11	12	13	14	15
09-382	09-373	09-381	09-362	09-394
Remplacer des conduites	Amén. Parc Laféche	Reconstruction d'un puits de	Aménagement	Remplacement du système
24/09/2009	25/09/2009	25/09/2009	25/09/2009	13/10/2009
25	34	38	39	192
Ville de Maniwaki	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau
Construction Michel Lacroix Inc	Les Const. Pavage Jeskar, 202 470,21\$	Groupe Puibec Inc	Les Entr. M.C.M. Lacasse Inc	Bell Canada
Outabec Construction (1991) Enr.	Les Entr. M.C.M. Lacasse Inc	Construction D.J.L Inc	Pavage CoCo (CoCo Paving) Inc	Les Entr. Elect. Pierre Camère L.
Equinoxe JMP/63694772 Canada Inc	Les Jardins Alternatifs	F. Lapointe et Fils	Pavage Gadbois	Stanex Inc
Dacier Quarry Elect. Inc	Construction D.J.L Inc, 193,546,43\$	Fussot Inc	Chapton (1975) Ltée	CPE Division B Inc
E.Séguin & Fils Ltée	Desrok Excavation	Gilles Fortin, Consultant	Construction D.J.L Inc	Morveau Electrique Inc
Les Entr. Elect. Thibault (1987)	Equinoxe JMP/6369472Canada Inc	Les Forages LBM Inc	Construction Edelweiss Inc	Polane
Ventilation Clodair	Pavage Coco (coco paving) Inc	Forge Métropolitain Inc	Desrok Excavation	Charmou Electrique Inc
Lecuyer & Fils Ltée	Pavage Inter Cite	Soldier Associés Innovations, 100 770,74\$	Les Const & Pavage Jeskar	Dacier Quarry Elect. Inc
Asphalte Desjardins Inc	Les Entr. CBM	Socra Inc, 89 735,62\$	Les Entr. Elect. Marengier	Delta Electrique
	Pavage Gadbois: 204 349,63\$	Forages Technic-Eau Inc, 100 898,96\$	Neoelect Inc	Doycore Electrique 2002 Inc
			Seguin Morris	Les Entr. Elect Pierre Camère
			Réalisation Camère ENR.	Les Systèmes ONCA
			Pavage Inter Cite	Mebox
			Info Disp. ACC-Out	Les Entr. Elect. Donald Servant Oc, 203 642,0\$
				Plano, Construction: 279,572,19\$

16	17	18	19	20
10-021	09-384	09-336	09-236	10-020
Réfection des services	Implantation de feux de	Implantation de nouveaux	Aménagement des parcs	Construction d'un centre
04/11/2009	05/11/2009	18/11/2009	18/11/2009	19/11/2009
79	20	17	52	438
Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Gatineau	Ville de Maniwaki
Constructio D.L. Inc	Chagnon (1975) Ltée	Chagnon (1975) Ltée: 331 220,40\$	Chagnon (1975) Ltée	Beaudoin Canada Inc
Lécuyer & Fils Ltée	Pierre Brostard 1981 Ltée	Construction Edelweiss Inc	Construction Lafarge Québec Ltée	Construction Aie
All Excavation Inc	Fine Pointe Tech Inc	Fine Pointe Tech Inc	Desrok Excavation	Defran Inc
Const. Edelweiss Inc	Les Cont. et Pavage Jeskar	Les Entr. Elect. Marenger: 293 152,18\$	Constructions et Pavage Jeskar Inc	DLS Construction Inc
Construction C-IRB	Les Entr. Elect. Marenger: 380 107,69\$	Neolect Inc	Entreprises M.C.M. Lacasse Inc.	Ef. Brunet & Ass. Canada Inc
Construction Novex	Neolect Inc	Pierre Brossard 1981 Ltée	C.S. Terrec Inc.	Les Constructions Binet Inc
Desrok Excavation	Pavage COCO (Coco Paving Inc)	Saguin Morris: 274 786,00\$	Les Aménagements Sud-Ouest	Les Entr. Ma-Mi Inc
Equinoxe JMP/6369472 Canada Inc	Saguin Morris: 503 759,54\$	Terrapco Construction Inc	Entreprises Électriques Marenger	Les Industriels Cama
Excavation Loiselle & Frères Inc			Entreprises Séville Ltée/6280447	Construction Guy Patry
Les Const. B.G.P.			Neolect Inc.	GMR Construction Inc
Les Const. et Pavage Jeskar Inc			Pavage Gadbois	Plano Construction Inc
Outabec Const. (1991) Entr.			Paysagiste Ervert & Fils	
Pavage CoCo (coco paving Inc)			Saguin Morris	
Construction Timberstone Inc			Pavage Inter Cité	
Terrapco Construction Inc				

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région de Québec**

---



Region	Québec
Donneur d'ouvrage	SIQ

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	1088-09	M118-09	K113-09	L081-09	M078-09
Titre/Description	Fourniture et inst. d'un	Contrat ouvert	Contrat ouvert	Contrat ouvert	Électricité
Date:	24/09/2009	01/10/2009	01/10/2009	01/10/2009	01/10/2009
Nombre de visite:	N/D	61	54	70	65
Client:	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Liste de soumissionnaires:	N/D	Const. Bruno Blanchette: 57 450,00\$ Const. Citadelle inc.	Av-Tech inc. Les Spécialistes AVA	Coté Fleury: 27 400,00\$ Serurerie Contrôle: 18 410,00\$	Av-Tech inc.: 46 669,00\$ CCB: 42 539,00\$
		Const. Roger Fortin inc.: 64 210,00\$ Groupe Constructech inc.	Plomb. Chauffage Roger Robichaud Plomberte Pichette inc.		Groupe Constructech inc. Inst. Elect. Monsieur Watt Canada
		Escaléra inc.(G)	Raoul Beaulieu inc.		Lambert Somes inc.
		Les Const. Claude Bédard inc.	TBC Const. inc.: 74 484,00\$		Nedco
		Harfang Const.	Technoplomb inc.: 63 320,00\$		TBC Const. inc.
		Const. Geld: 68 140,00\$	Pierre Grenier Plomb. & Chauffage: 69 350,00\$		Techno-Services Télécommunication
					Ent. JF Quesnel: 41 300,00\$
					Vézina Electricque inc.

6		7		8		9		10	
J089-09	J087-09	J105-09	M075-09	J099-09					
Const. d'un	Plomberie	Relocalisation de la	Entretien des systèmes	Réfection de la toiture					
02/10/2009	06/10/2009	08/10/2009	09/10/2009	14/10/2009					
316	48	651	139	186					
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ					
Bergedac Liée	Av-Tech inc.: 18 287,00\$	Const. Bruno Blanchette: 343 300,00\$	Av-Tech inc.: 61 824,00\$	Const. David Blanchette inc.					
Construction & Pavage Portneuf inc.	TBC Const. inc.: 19 996,00\$	Const. Couture & Tanguay	Multi-Energie Best inc.: 101 354,00\$	Couvertures J.D.M.					
Excavation A. Beaudoin inc.	Les Spécialistes AVA	Groupe Symaco inc.	Solumech: 67 258,00\$	Couvertures Victo 2000 inc.					
Les Entreprises P.E.B. Liée	Plomberie Pichette inc.	Génitech (G): 323 800,00\$	TBC Const. inc.	Toitures Lacharité inc.: 85 695,00\$					
Maxi Paysage inc.	Raoul Beaulieu inc.	Armatures Bois-Francis inc.(ABF)	Opsis Gestion D'Infrastructures	Gagné & Roy inc.					
Raoul Beaulieu inc.	Gabriel Miller (G)	Const. Citadelle inc.: 319 900,00\$		Lacasse & Fils					
Ent. Paradis Paysagistes inc.	Pierre Grenier Plomb. & Chauffage			Les Toitures Vick & Ass. inc.: 88 537,0					
Exc. Ste-Croix inc.: 528 800,00\$	Technoplomb inc.: 17 080,00\$			Toitures des 2 Rives inc.					
Henri Labbé & Fils inc.: 495 000,00\$				Toitures Jules Chabot inc.: 88 800,00\$					
J M Demers inc.									
Les Ent. Mra Paysagistes inc.									
P.E. Pageau inc.: 483 114,00\$									

11	12	13	14	15
J088-09	J107-09	M077-09	L074-09	L092-09
Ajout d'un système de	Réaménagement de la	Peinture	Charpenterie-	Aménagement d'une
16/10/2009	19/10/2009	29/10/2009	30/10/2009	02/11/2009
108	618	62	51	448
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
Pagui inc.: 144 875,00\$	Benoit Jobin inc.(G)	Guy Beaulieu	Const. Bruno Blanchette	JES Const. inc. (G)
Gabriel Miller (G): 154 998,00\$	Ent. La Signature(peinture)	Peinture Avalex	Const. Roger Fortin inc.	Robert Gingras inc.
TBC Const. inc.	Escaléra inc.(G)	Peinture Groupe Hébé	Immotech Const. inc.	Ent. La Signature(Peinture)
H20 Innovation	Furtive Networks/Demarcation Point	Peinture Louis-M. Turcotte	Ent. Cardinal inc.	Les Const. Excel S.M. inc.
Plomberie Pichette inc.: 141 600,00\$	Groupe Symaco inc.: 79 600,00\$	Ent. La Signature(Peinture)	Const. Citadelle inc.	Const. Citadelle inc.: 119 800,00\$
10\$	JES Const. inc. (G)	Les Ent. Louis Levesque inc.	Génitech inc. (G)	Escaléra inc.(G)
	Laplante Const. inc.	Marceau & Chouinard inc.	Les Const. Claude Bédard	Les Const. Scirenape LCS inc.: 108 50
	Const. Bruno Blanchette: 92 440,00\$	Derko Itée		Les Ent. Québechab Itée: 124 000,00\$
	Const. Citadelle inc.: 86 268,00\$	Les Peintures L.P. Bédard inc.		
	GLB Const. (G)			



Region	Québec	
Donneur d'ouvrage	CHQ	

	1	2	3	4	5
No. Du Prolet	J132-03	J130-03	I125-03	F129-03	H143-03
Titre/Description	Électricité	Contrôles	Ventilation	Gaz médicaux	Plomberie
Date:	25/02/2004	25/02/2004	25/02/2004	25/02/2004	25/02/2004
Nombre de visite:	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cliant:	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ
Liste de soumissionnaires:	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

6	7	8	9	10
B098-04	B075-04	B115-04	C111-04	A107-04
Génératrices	Mobilier	Fondation et structure	Aménagement	Construction
26/02/2004	03/03/2004	03/03/2004	07/04/2004	07/04/2004
N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
CHQ	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ
N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

11	12	13	14	15
A120-04	Z121-02	F139-04	C146-04	G077-04
Construction du lot 22.230 phase 2	AMÉNAGEMENTS INTÉRIEURS DE	Réhabilitation du lot 11.103	Construction du lot 22.021	Construction lot 21.151
14/04/2004	23/04/2004	26/05/2004	16/06/2004	23/06/2004
N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
CHQ	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ
N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

16	17	18	19	20
K126-03	G094-05	M116-06	F144-07	D083-08
Métaux ouvrés	Remplacement de la fenestration	Travaux de correction	Agrandissement et réaménagement lot 2	Travaux de rénovation
05/01/2005	08/07/2005	06/11/2006	28/01/2008	16/06/2008
N/D	N/D	N/D	N/D	272
CHQ	CHQ	CHQ	CHQ	CHQ
N/D	N/D	N/D	N/D	
				Maçonnerie Dynamique: 188 000,00\$
				Qualité Const. (CDN) ltée
				Const. Mario Lepire Inc.
				Laurent Labbé & Fils inc.

Region	Quebec
Donneur d'ouvrage	Comm. Scolaires

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	G118-09	D110-09	F116-09	G089-09	E120-09
Titre/Description	REFECTION DE LA	Remplacement du	Réaménagement du parc	Réaménagement de la	Agrandissement du cimic
Date:	13/07/2009	13/07/2009	13/07/2009	13/07/2009	13/07/2009
Nombre de visite:	110	204	133	325	1164
Client:	C.S. Des Navigateurs	C.S. Des Navigateurs	C.S. de la Capitale	C.S. de la Cote-du-Sud	C.S. de la Capitale
Liste de soumissionnaires:	Maçonnerie Gervais Jacques inc. Const. Couture & Tanguay Ent. Proteau & Garmeau inc. D & R. Grenier inc. Maçonnerie Innovatec B-Tay Const. Brugel Maçonnerie Dynamique: 152 111,00\$ Maçonnerie Gervais Champagné(G): 163 600,00\$ Ent. Patrice Robichaud Génial Const. (G) Génitech (G): 155 850,00\$ Const. Béland & Lapointe (G)	Const. Couture & Tanguay: 387 730,00\$ Const. Marc Bolduc: 393 000,00\$ B-Tay Const.: 252 911,00\$	Les Ent. Antonio Barrette inc. Charles Trudel inc.: 85 866,00\$ Les Ent. Coulombe & Guérard inc.: 84 818 Les Cent Frontières Paysagistes Maxi Paysage inc.: 84 802,51\$ MRA Paysagiste inc.	Daniel Coulombe Const inc.: 294 000,00\$ Les Const. Binet inc.(G) Les Const. Excel S.M inc.(G): 4 104 540 Jean-Luc Groleau inc.(G) Décaré(G): 4 427 900,00\$ Science Bernard inc.(G): 4 227 000,00\$ Laurent Verreault inc. Les Exc. Lapointe & Filis inc. Ferblanterie Ouellet (gc) inc. G.H. Brousseau & Filis inc. Isolations Grenier inc. Armatres Bois-Francis inc. Bourque Electrique Prolectron Const. Pierre Blouin (G) Mirox Exc. Pavage de Beauce G.H. Médical inc.	

6	7	8	9	10
C038-09	F071-09	G094-09	F087-09	F100-09
Modernisation du	Remplacement de	Mise à niveau des locaux	Réaménagement des	Réfection des
13/07/2009	13/07/2009	17/07/2009	17/07/2009	17/07/2009
267	225	434	283	647
C.S. de la Capitale	C.S. de la Capitale	C.S. des Decouvreurs	C.S. de la Capitale	C.S. de la Capitale
Michel Latulippe	Michel Latulippe	Marc Thomassin inc.(G): 208 860,00\$	Const. Couture & Tanguay(G)	Marcel Charost & Fils: 837 000,00\$
Plomberie Laroche: 567 000,00\$	Plomberie Laroche: 429 000,00\$	Laplante Const. 2006 inc.(G): 166 986	Québechab(G)	Ferdinand Laplante: 875 000,00\$
Marcel Têtu	Marcel Têtu	Les Ent. Québechab liées(G): 163 000,00\$	B.-Tay Const. (G): 136 980,00\$	Armand St-Onge
Québechab: 575 858,25\$	Québechab	Les Const. A.Carnier (G)	Const. Citadelle inc.(G)	Magela Vaillancourt
Raqut Beaulieu inc. : 420 800,00\$	Raqut Beaulieu inc. : 420 800,00\$	Turmel Elect	Const. A.Carnier inc.(G)	Ent. Elect. Alain Peltier
Groupe Beaudoin	Groupe Industriel PGS	Gabriel Miller inc.(G)	Bernier & Fortier (G)	
Groupe Industriel PGS	Pagui inc.: 421 300,00\$		Gabriel Miller inc.(G)	
Pagui inc.: 552 400,00\$	Regulvar			
Pierre Grenier				

11		12		13		14		15	
H125-09	G087-09	G075-09	C031-09	E080-09					
Réfection de la	Optimisation des	Ref. chemin d'accès	Ref. débords de toit	Agrandissement à l'école					
17/07/2009	17/07/2009	11/08/2009	12/08/2009	18/08/2009					
141	253	110	137	800					
C.S. Des Navigateurs	C.S. de la Capitale	C.S. de la Capitale	C.S. des Découvreurs	C.S. Central Québec					
Const. Couture & Tanguay	Régulier	Nasco inc.: 123 978,00\$	Const. A. Carrier inc.(G)	Const. Binet inc.					
Maçonnerie Dynamique liée: 99 111,00\$	Pegut inc.: 139 000,00\$	Les Ent. P.E.B. liée: 123 110,00\$	Escaléra Entrep. Général: 156 000,00\$	Qualité Construction(CDN)liée: 593 192					
Les Ent. Proteau & Garneau inc.: 209 000,00\$	Vent. CDR: 141 800,00\$	P.E. Pageau inc.: 122 264,99\$		Const. Côté & fils inc.: 596 000,00\$					
Jes Const. inc. (G)	PG Ventilation: 159 300,00\$	Lou-Vil inc.		Lévesque & Ass const					
Gervais Jacques inc.: 184 420,00\$	TBC Const. inc.	Charles Trudel inc.		Const. A. Carrier inc.					
	Clivenco	Exc. M. Béubé		Armature Bois Francis inc.					
		Maxi Paysage inc.		Groupe Beaudoin					
		Ent. Paradis Paysagistes		Const. AVL: 596 601,94\$					
		Transport L & R. Mansel		Const. Véran inc.					
				Const. Jean Pronovost inc.					
				Const. Sipalco inc.					
				S.E.N. inc.					
				Ent. Québechab liée					
				Gabriel Miller inc. (Gén.)					

16		17		18		19		20	
G115-09	F092-09	H110-09	K089-09	O085-09					
Réaménagement	Remplacement des	Réam. Cafétéria	AMÉNAGEMENT DU SASI	Réaménagement de la					
19/08/2009	21/09/2009	24/09/2009	26/10/2009	12/11/2009					
659	400	291	653	433					
C.S. Navigateurs	C.S. de la Capitale	C.S. de la Côte-du-Sud	C.S. Côte du Sud	C.S. de la Capitale					
Const. Sipalco inc.	Québechab	Plomberie Martin Pelletier	Const. Daniel Coulombe(G)	Const. Sipalco inc.					
Const. Screnape L.C.S.: 174 315,00	TBC Construction	Métal Duquet	René Samson inc.	Lévis Const.					
Const. Mario Lepire inc.	Bernier Fortier	René Samson inc.	Const. Sipalco inc.(G)	Const. Jean Breton inc.					
Edmond Nolin itée	Gabriel Miller inc.	Const. Sipalco inc.	Qualité Const.(CON) itée(G)	Experts Const. M.G.					
Const. Jacques Dupois inc.	B-Tay		Const. R.Paradis inc.(G): 335 330,00	Les Ent. Québécois					
Gronfin Nadeau	Toiture des 2 Rives		Marcel Charest & Fils inc.(G): 391 419,8	Const. Citadelle					
Const. Couture & Tanguay:			Les Contrôles A.C. inc.	Const. Bruno Blanchet					
Construction Jean Breton inc			Plomberie Martin Pelletier	Jean-Paul Plamondon enr.					
Laberge & Allard inc			Les Const. Pro-Action inc.(G)	Génitech inc. Entrep. Général					
Groupe Beaudoin inc			Chabot Const. itée(G): 369 167,67\$	X.VÉRIFIÉE LE 13/11/2009					
Construction Marc Bolduc: 187 600,00\$			Const. Marc Bolduc inc. (G)	Consortium Delta					
Raoul Beaulieu inc				Chabot Const.					
Chabot Const. itée				P.H.Lafond & Fils itée					

Région		Québec				
Donneur d'ouvrage		Municipalités				
		1	2	3	4	5
No. Du Projet	K077-09	D079-09	1130-09	M125-09	G119-09	
Titre/Description	Réfection de la toiture	Alimentation en eau	Travaux correctifs phase	Ajout de contrôles	Modernisation de	
Date:	09/10/2009	19/10/2009	21/10/2009	23/10/2009	29/10/2009	
Nombre de visite:	104	N/D	634	285	384	
Cliant:	Ville de Disraeli	Ville de Matane	Ville de Quebec	Ville de Quebec	Ville de Quebec	
Liste de soumissionnaires:	Toitures Jules Chebot inc.: 287 718,00\$ Const. David Blanchette inc.: 266 384,00\$ Les Toitures Vick & Ass. inc.: 270 287,00\$ Lucassee & Fils inc. JDM Couvertures Toitures des 2 Rives inc. Toiture Leclerc inc. Gagné & Roy inc.  Béton Provincial Const. Frank Lefrançois Const. Polaris inc.: 5 810 805,00\$ Coblec Ert. G.N.P. inc. Exc. Marcel Veziha Filum inc. JES Const. inc. (G) La Cie Wilfrid Allen Itée L'Elect. du St-Laurent Itée Les Const. Bé-Con inc. Les Exc. Lafontaine inc.: 5 586 186,01\$ Réverco (1991) inc. Turocette (989) inc. Acker Écan Armatures Bois-Francis inc.(ABF) Henri Labbé & Fils inc. Les Ent. P.E.B. Itée: 6 459 276,31\$ Miro Exc. inc. Louis Fecteau inc.(G) Fortier 2000 G.P.C. Excavation Inter-Cité Const. Itée JES Const. inc. (G) Noel Rochette & Fils	l'Elect. du St-Laurent Itée Gentech (G) Qualité Const.(CDN) Itée(G) Armatures Bois-Francis inc.(ABF) Escalera Entrep. Général Groupe Constructech inc. Jean-Paul Phamoukian enr	Poulin & Phuze inc. Habitations Majacon inc. Const. Rénovations L.Rochette inc. Paul M. Laford & Fils Itée Const. Citadelle inc.			



11	12	13	14	15
M092-09	G142-09	L066-09	M094-09	C153-09
Rempl. du système de	Usine de production d'eau	Remplacement des	Refaction de la rue	Agrandissement du centre
05/11/2009	05/11/2009	10/11/2009	11/11/2009	11/11/2009
134	N/D	177	58	3267
Ville de Quebec	Ville de Magog	Ville de Quebec	Ville de Quebec	Ville de Quebec
Aqua Zach Inc.	N/D	Bernier & Fortier Ite(G)	Arthur Roussel Inc.	Aecon Bat Div. Gr. Aecon Qc Ite
Ciment Projets & Pioniers Orléans		Const. Spalco Inc.	Béton Provincial	Const. Cogele
Const. Couture & Tanguay		Escalera inc.(G)	Const. B.M.L. Dir. de Sintra Inc.	Décarat inc.(G)
Desormes		JES Const. inc.(G)	Ent. G.N.P. inc.	EBC
Les Ent. Antonio Bannette Inc.		Les Ent. Québécois Ite	Ent. Jacques Dufour inc.	Honeywell Ite
Les Ent. Soney Inc.		Piqui Inc.	G.P.C. Exc. inc.	Les Const. Béland & Lapointe(G)
Pro-Pome JCM		TBC Const. inc.	Herni Labbé & Fils	Les Const. Binet inc.
Les Const. Be-Com Inc.		Vent. Premium inc.	La Cie. Wilfrid Allen Ite	Pierre Boly Electrique inc.
		Experts Const. MG inc.	Les Ent. L. T. Ite	Pomerleau inc.
		Vent. CDR	Les Ent. Mro Papsapistes inc.	Reveno (1991) inc.
			Les Ent. P. E. B. Ite	TBC Const. inc.
			Méto Excavation inc.	Verreault inc.
			Robert Gineiras inc.	Armatras Bois-Franca inc.(ABF)
				Eclairage G.A.P. Lighting
				Const. Michel Gagnon Ite
				Const. Roux Pyllester inc.
				Epsilon Concept inc.
				Gypflech Acoustique inc.
				Lambert Somec inc.
				Siemens inc.
				Const. BSL inc.(G)
				D. & R. Grenier inc.
				Exc. A. Beaudoin inc.
				Plomberie Laroche

16	17	18	19	20
N997-09	K128-09	D344-09	K128-09	L115-09
Construction d'une	Aménagement intérieur	Mise aux normes de	Refection du poste de	Refection des
11/1/2009	12/11/2009	12/11/2009	12/11/2009	12/11/2009
201	302	271	N/D	75
Jacques & Raymond Morin Inc.	Corst. Siselec Inc.	G.E. Infra Water	Ville de Matane	Ville de Disraeli
JFS Const. inc. (G). 387 669 196	Escalera inc.(G)	Maberox	N/D	CityW Rehabilitation
Armatures Boef-Francis Inc.	Experts Const. MG Inc.	John Meunier		Filium Const.
Filium Const.	Jean-Paul Plamondon enr.	P.E. Pageau		Fortier 2000 Inc
Cylich Mercier Inc.	Les Const. Pierre Blouin Inc.	Filium		Les Exc. Marchand & Fils Inc.
Noel Rochette & Fils	Les Ent. Québécois Inc.	Cie Wilfrid Allen		Les Const. de L'Amiante Inc.
Turobio (1999) Inc.	Paul H. Lafond & Fils Inc.	Degrémont Inc.		Noel Rochette & Fils Inc.
La Cie Wilfrid Allen. 416 508 755	Génitech Inc. Entrep. Général	M.P. Eco		T.G.C. Inc.
Pierre Boly Electronique Inc.				Ent. G.N.P. Inc.
Michel Gamache & Frères Inc. : 343 801 005				

---

**Résultats de consultations**  
**Projets de la région du Saguenay / Lac-Saint-Jean**

---



Region		Saguenay				
Donneur d'ouvrage		SIQ				
No. Du Projet	089-08	2	3	4	5	
Titre/Description	Réaménag. SQ	145-08	204-08	168-08	258-08	
Date:	11/04/2008	29/04/2008	23/05/2008	11/06/2008	27/06/2008	
Nombre de visite:	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	
Client:	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	
Liste de soumissionnaires:	Const. Benoit Doyon	Barrette & Fils	Groupe Constructech	Air Action		
	Const. Claude Poitras: 2 99	Const. & Ferblanterie JB	Nova Construction Plus	Construction Benoit Jobin		
	Const. Gagné & Fils inc.: 3	Nordroy 91122762 Québec		Construction Val-D'or		
	Gabriel Aube inc.	Plomberie & Chauffage G.G		Décontamination I.G.R.: 339 900.00\$		
	Gilles Morin Chauffage inc.			Demvar: 397 000.00\$		
	Groupe Piché Construction			Groupe Prodem		
	Isolation Nomrand Fortier			Plomberie Marcel Masse		
	Lanoix & Frères Ent.. Plombier			Pro-Jet Démolition		
	Const. Pépin & Fortin: 3 122 000,00\$			Tro-Châines (1990): 345 900.00\$		
	Ent. Lanoix & Larouche					
	Ent. de Services Thiber					
	Morneau Electrique inc.					
	Plomberie Marcel Masse					
	Régulvar inc.					
	91176347 Québec					
	Groupe Aecon					
	Armatures Bois Francs					



11		12		13		14		15	
031-09	038-09	117-09	173-09	219-09					
Aménagement du bureau	Réaménagement des	Reconstruction du Camp	Travaux de réaménagement	Const. logement 3uni					
13/02/2009	24/03/2009	11/06/2009	11/06/2009	18/06/2009					
263	264	663	196						
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ					
ALTEL	Amec Construction	Construction J&R Savard	Amec Construction						
G Bélanger: 87 200,00\$	Dist. Tremblay & Gagnon: 140 718,00\$	Construction Grimard	Construction Savard						
Construction A Ouellet	Const. A Ouellet	Construction Binet	Construction OPCR						
Construction P3L	G Bélanger (1991): 128 850,00\$	Construction Unibec: 1 372 147,00\$	Ent. Lpointe & Gagnon						
Construction DGR	J. Euclide Perron	J. Euclide Perron							
Ent construction Guy Bonneau: 87 850,00\$	Construction Savard: 141 750,00\$	Armatres Bois FRances							
Construction Bon Air: 76 332,05\$	Ent. Const. Guy Bonneau	Ent Const. Guy Bonneau: 1 398 000,00\$							
Const. Richard Gagnon	Mauco	Ent. Lapointe & Gagnon: 1 418 000,00\$							
	Construction Unibec								

16	17	18	19	20
221-09	244-09	184-09	194-09	315-09
Agrand. Poste police	Const. Entrepôt	Réfection de la toit	Joint de pierre	Réfec.de la toiture
18/06/2009	16/07/2009	14/08/2009	14/08/2009	16/10/2009
N/D	283	68	29	53
SIQ	SIQ	SIQ	SIQ	SIQ
N/D	Const. Tanguay Bonneau: 299 654,00\$ Construction P3L	A Plante & Frères Couvertures Victo Groupe Steirco	Benoit Pineault Maçonnerie Thibeault PB Maçonnerie	9042-5976 Québec Inc.: 199 300,00\$ Ent. Const. Guy Bonneau: 205 430,00\$
	Const. Guy Bonneau: 319 715,00\$ Construction MG	Poly Toiture	Maçonnerie Guy Rochefort	
	Construction Unibec	Const. David Blanchette		
	Const. A Ouellet	Ent. C.V. Dionne		
	Const. Martin Rousseau: 307 300,00\$	Toitures Estbec		

Region	Saguenay
Donneur d'ouvrage	CHQ

No. Du Projet	354-08
Titre/Description	Construction maison
Date:	12/09/2008
Nombre de visite:	N/D
Client:	CHQ
Liste de soumissionnaires:	N/D



6	7	8	9	10
168-09	174-09	175-09	258-09	180-09
Rénovation et mise aux	Travaux de remplacement	Travaux de rénovation	Aménagements extérieurs	Réfection des salles de
11/06/2009	11/06/2009	11/06/2009	14/07/2009	14/08/2009
258	70	370	76	136
Commission scolaire Central Que	CS Rives Saguenay	CS Rives Saguenay	CS Jonquière	CS de la Baie-James
Amptech	Électricité Du Florid	AMEC Construction	Asphalte TDP	Construction Key-Bek
Construction Key-Bek	Électricité Grimard	Maucop inc.	Savard & Frères	Const. Martin Rousseau
Construction Unibec	Achard Électrique	Const.Christian Duchesne	Asphalte Potvin & Simard	Const. Boudreau & Fils
Larouche Construction	Simplex Grimmell	Const. Réno Gauthier	Construction Rock Dufour	Pelletier Constructuin
Const. Martin Rousseau	Groupe PAvex	Constructions Savard	Excavation LMR	Construction Unibec
Pelletier Construction	Ent. Bélanger & Tremblay		Concept Paysage	
Construction A. Ouellet	Prowatt		Terrassement St-Louis	
Solarcom				

11		12		13		14		15	
190-09		196-09		198-09		214-09		218-09	
Construction du centre de		Réfection des murs		Rénovation des façades		Réaménagement du		Travaux de conformité.	
14/08/2009		14/08/2009		14/08/2009		14/08/2009		14/08/2009	
543	Com. sco Pays-Bleuet	116	Com. sco Jonquiere	50	Com sco Lac-St-Jean	41	Com. sco Pays-Bleuet	214	CS Rives Saguenay
	Const. Martin Rousseau		Amec Construction		Amec Construction: 154 975,00\$		Tuvico		Const. Georges Bélanger: 379 373,96\$
	Construction Grimard		Ent. Rosario Martel		Isofor: 149 975,00\$		Construction Unibec		Adrien Desbiens & Fils
	Const. Guy Bonneau		Construction Techno Bois		Const. Pierre Duchesne		Inter Cité Construction		Const. Reno Gauthier: 359 326,53\$
	Construction Unibec		Tro Chaines				TErrassement Clément Dumais		Amec Construction
	Construction MIS		Construction BMJ: 309 191,58\$				Gravier RSL		Mauco: 371 022,70\$
	Construction Technipro		Maconnerie Thibeault: 317 600,00\$				Fernand Boizard		
	Armatures Bois FRancs								
	Goodfellow								



Region	Saguenay
Donneur d'ouvrage	Municipalités

	1	2	3	4	5
No. Du Projet	295-09	296-09	298-09	287-09	282-09
Titre/Description	Construction du pavillon	Démolition	Démolition bâtiment	Réfection de la rue Sacré-	Remplacement de la
Date:	02/10/2009	02/10/2009	02/10/2009	02/10/2009	02/10/2009
Nombre de visite:	471	47	50	52	34
Cliant:	Ville Saguenay	Ville Saguenay	Ville de Saguenay	Ville Alma	Ville Normandin
Liste de soumissionnaires	Const. Reno Gauthier, 359 365,75\$ Intert-Projet Constructions C.R. inc. 104 092,50\$ Mauco inc., 357 218,45\$ Adrien Desbiens & Fils Constructions Savard inc. Constructions Technipro Révolution construction	Excavation LMR: 110 063,13\$ Demex inc.: 96 049,16\$ E.J. Turcotte inc. Terrassement St-Louis Transport Caron Mini Excavation MT Tro-Chaînes (1990) inc. Terrassement Jocelyn Fortin DEMVAR Ent. Léon Bouchard & Fils C.F.G. Construction Terrassement modèle H. Langlois in	Excavation LMR Demex inc.: 134 272,71\$ E.J. Turcotte inc. Terrassement St-Louis Transport Caron Mini Excavation: 300 168,49\$ Tro-Chaîne Terrassement Jocelyn Fortin DEMVAR C.F.G. Construction: 253 838,94\$ Entreprise de Sciage de Béton Sag.	Terrassement Jocelyn Fortin: 1 136 764,39\$ Concept Paysage: 1 737 444,24 Ent. Rosario Martel: 1 594 599,80\$ Les Lignes du Floird inc. Tuvico Itée Claveau & Fils inc.	Terrassement Jocelyn Fortin Produits BCM D.Dumais Construction Uniboc: 278 313,90\$ Bollard Fernand inc.: 240 266,85\$ Ent. Rosario Martel G. Lévesque Terrassement: 241 270,30\$ Équip. JM Gagnon&Fils

6	7	8	9	10
304-09	302-09	303-09	301-09	314-09
Réfection de l'avenue du	Aménagement	Réfection d'égout et	Construction de 2 postes de	Infrastructure d'aqueduc et
02/10/2009	02/10/2009	02/10/2009	05/10/2009	07/10/2009
38	62	22	299	28
Ville d'Alma	Ville Saguenay	Ville Saguenay	Mun. Lamarche	Mun Ascension
Ent. Rosario Martel: 364 134,75\$	Tuvico	Const. J & R Savard: 401 388,43\$	Excavation Unibec	Tuvico
Claveau & Fils	Inter-Projet: 239 946,29\$	Rosario Martel: 436 414,26\$	Amalures Bois-Francis	Exc. G. Larouche: 1 396 280,14\$
Terrassement Jocelyn Fortin: 293 077,68\$	Terrassement St-Louis: 165 102,26	Claveau & Fils inc.: 541 568,97\$	Tuvico	Garcorn Construction
Excavations G. Larouche: 249 013,54\$	Entreprise de Sciage de Béton Sag.: 132 957	Inter-Projet	Turcotte 1989 inc.	Exc. Unibec: 1 266 903,31\$
Terrassement Lavioie		Excavations G. Larouche	Solimax Texel	Terrassement Lavioie
		Excavation L.M.R.	Noël Rochette & Fils	Ent. Rosario Martel
		Tuvico	Inter-Projet: 1 919 942,23\$	Terrassement Jocelyn Fortin: 1 428 351,53\$
		Savard & Frères	Claveau & Fils	
		Produits BCM	Produits BCM	
			Filtrum	
			Premier Tech Environnement	
			Excavation G. Larouche	
			FARS: Pompe Saguenay	
			Terrassement Jocelyn Fortin	
			Entreprises Rosario Martel: 1 640 475,59\$	
			La Cie Wilfrid Allé	
			Construction J & R Savard	
			AGF Ecan	
			Terrassements Lavioie: 2 155 674,96\$	
			Consultants CTA	

11	12	13	14	15
307-09 Reconstruction des 14/10/2009	279-09 Réservoir Shipshaw et Jean- 26/10/2009	334-09 Projet commun eau 28/10/2009	341-09 Centrales Hydroélectriques 30/10/2009	188-09 Modernisation de l'usine de 30/10/2009
54 Mun. St-Jeanne-d'Arc	533 Ville Saguenay	121 Mun St-Bruno	72 Ville de Saguenay	497 Ville Saguenay
Produits BCM	Const. JR Savard	Inter-Projet	Vollam	Armatures Bois Francis
Terrassement Lavale: 358 847,70\$	Paul Pedneault inc.	Const. J&R Savard: 1 746 752,12\$	Nedco	J. Euclide Perron
D.Dumais & Fils	Filtrum inc.	Ent. Rosario Martel	Dubo Expert Conseil	Produits BCM
Excavation Unibec inc.: 423 113,00\$	Excavations Gé Larouche	Exc. G. Larouche: 1 817 673,00\$	Guillevin International	Filtrum Construction
Tuvico	Laval Fortin Itée	Produits BCM	Westburn	Excavation G. Larouche
Terrassement Jocelyn Fortin: 348 533,54\$	Cis Wilfrid Allen	Terrassement Jocelyn Fortin	Franklin Empire	Construction Gimard: 2 205 642,96\$
	Ent. Rosario Martel: 541 808,16\$	Claveau & Fils	Surpice Industriel	Construction Unibec
	Terrassement St-Louis	Terrassement St-Louis	Moteur Électrique Laval	Ent. Rosario Martel
	Armatures Bois-Francis	ent. Michaud ville	Wesco Distribution	Ent Lapointe & Gagnon: 1 948 561,12\$
	Excavation L.M.R.	Excavation LMR		Projectam: 2 047 157,41\$
	Tuvico	Construction Unibec: 1 692 112,00\$		Groupe Pro-B
	J-Euclide Perron: 1 743 580,13\$	Sercom Construction		AMI Mécanique
		Tuvico		
		Terrassement Lavale		



---

**Extrait des soumissions déposées  
pour le projet H-0019-07  
BSDQ**

---



DE :

SERVICE DE DÉPÔT  
BUREAU DES SOUMISSIONS DÉPOSÉES DU QUÉBEC  
7905, boul. Louis-H-LaFontaine, bureau 300  
Anjou (Québec) H1K 4E4  
Téléphone (514) 355-4115 poste 2235 - Télécopieur (514) 355-1241  
Courriel compilation@bsdq.org

À :

OBJET :

Copie interne de la compilation de certains renseignements  
extraits des soumissions déposées pour le projet H-0019-07.

PROJET :

Ministère des Transports du Québec (MTQ) Dossier 8907-07-0201 Réfection de  
trois travées de structure en treillis métallique, éclairage, peinturage de  
la structure, réfection des unités de fondation, Pont Lady-Aberdeen, Boul.  
Fournier, Gatineau.

DESTINATAIRES :

Entrepreneurs destinataires (voir liste annexée).

GROUPE DE SPÉCIALITÉS :

Acier armature.

DATES :

Date de clôture au BSDQ 2007-03-26 11:00  
Projet compilable à partir du 2007-03-28 16:00

NOTES :

\* L'entrepreneur #99 (GROUPE TNT MERCERON INC) a ramassé l'enveloppe rose de  
l'entrepreneur #162 (GROUPE TNT GELCO INC) \*

SOUSSIONNAIRE ( ) :

PRIX :

= = Excluant la TPS et excluant la TVQ

ENVELOPPE DE SOUMISSION :

Prise par : 11, 17, 31, 38, 43, 83, 91, 99, 148.  
Non soumise à : 1, 4, 5, 7 à 10, 12 à 16, 19 à 29, 33 à 37, 39, 41, 42, 44  
à 49, 51, 53 à 62, 64 à 68, 71 à 82, 84 à 88, 90, 92, 94 à 98, 100 à  
144, 156 à 167.

GARANTIES :

Cautionnement (original) avec lettre d'intention (original) émis par  
Travelers.

PLANS : Série complète des plans.

BUREAU DES SOUMISSIONS DÉPOSÉES DU QUÉBEC  
Compilation du projet H-0019-07,

---

DEVIS : D'armature.

ADDENDA : #1 (07-03-07) #2 (23-03-07)

ANNEXE :

Prix ventilés ; (+) taxes

---

- art.210-011.....\$1,344.00
- art.230-011.....\$1,580.00
- art.230-012.....\$2,850.00
- art.230-013.....\$672.00
- art.230-014.....\$20,630.40
- art.230-020.....\$1,120.00
- art.230-021.....\$550.00
- art.230-022.....\$4,386.80
- art.230-023.....\$4,512.00
- art.230-042.....\$176,577.75

..

\*\* Test d'arrachement des ancrages par l'ent. général \*\*

.....

SOUSMISSIONNAIRE ( ) :

.....

.....

PRIX :

=====

= ( ) = Excluant la TPS et excluant la TVQ

=====

ENVELOPPE DE SOUMISSION :

Prise par : 8, 9, 11, 17, 25, 31, 38, 43, 57, 73, 83, 91, 97, 99, 133, 137, 140, 148.

Non soumise à : 1, 2, 4, 5, 7, 12 à 15, 18 à 21, 26 à 29, 34, 37, 39, 42, 46 à 52, 54 à 56, 58, 60, 62, 64, 65, 67, 72, 76, 77, 80 à 82, 84, 86 à 90, 92, 94 à 96, 98, 100, 102, 106 à 108, 111, 113, 114, 117, 118, 121, 122, 124 à 126, 128 à 131, 136, 138, 141, 143 à 147, 151 à 153, 155, 159, 160, 162 à 167.

GARANTIES :

Cautionnement (original) avec lettre d'intention (original) émis par Garantie.

PLANS : Série complète.

DEVIS : Acier d'armature.

ADDENDA : #1 (07-03-07) #2 (23-03-07)

ANNEXE :

Prix ventilés ; (+) taxes

---

- 210-011.....\$1,117.20
- 230-011.....\$1,264.00
- 230-012.....\$2,052.00
- 230-013.....\$624.00
- 230-014.....\$21,210.63
- 230-020.....\$896.00
- 230-021.....\$396.00
- 230-022.....\$5,304.04
- 230-023.....\$4,638.90

BUREAU DES SOUMISSIONS DÉPOSÉES DU QUÉBEC  
Compilation du projet H-0019-07,

---

- 230-042.....\$189,919.18

.....  
SOUMISSIONNAIRE [REDACTED] :

PRIX :

=====  
= [REDACTED] = Excluant la TPS et excluant la TVQ  
=====

ENVELOPPE DE SOUMISSION :

Prise par : 8, 17, 38, 73, 83, 91, 99, 133, 148.

Non soumise à : 1 à 5, 7, 9 à 16, 18 à 29, 31, 33, 34, 36, 37, 39 à 52, 55  
à 60, 62, 63, 65 à 67, 71, 72, 75 à 78, 80 à 82, 84 à 88, 90, 92, 94 à  
98, 100, 102, 104 à 109, 111 à 115, 117, 118, 120 à 132, 136 à 140, 142  
à 147, 149 à 158, 160, 162, 167.

GARANTIES :

Cautionnement (original) avec lettre d'intention (original) émis par  
Garantie.

PLANS : Selon liste au document 101 (16-02-07)

DEVIS : Complets (22-02-07)

ADDENDA : #1 (07-03-07) #2 (23-03-07)

ANNEXE :

Prix ventilés ; (+) taxes

-----  
- 210-011.....\$1,134.00  
- 230-011.....\$3,555.00  
- 230-012.....\$5,700.00  
- 230-013.....\$1,440.00  
- 230-014.....\$19,212.06  
- 230-020.....\$2,520.00  
- 230-021.....\$1,100.00  
- 230-022.....\$4,307.04  
- 230-023.....\$4,201.80  
- 230-042.....\$199,336.66

ENTREPRENEURS DESTINATAIRES QUI SE SONT PRÉSENTÉS AU BSDQ :

- 5.- A L I EXCAVATION INC
- 8.- ASPHALTE BETON CARRIERES RIVE-NORD INC.
- 9.- ASPHALTE DESJARDINS INC
- 11.- ASPHALTE JEAN-LOUIS CAMPEAU INC
- 17.- CARON CONSTRUCTION INC
- 25.- CONCREATE USL LTD
- 26.- CONEX CONSTRUCTION ROUTIERE INC.
- 31.- CONSTRUCTION DEMATHIEU & BARD (CDB) INC.
- 38.- CONSTRUCTION GARNIER LTEE
- 43.- CONSTRUCTION KIEWIT CIE
- 55.- CONSTRUCTION SOTER INC
- 57.- CONSTRUCTIONS ANOR (1992) INC
- 60.- CONSTRUCTIONS BRICON LTEE (LES)
- 73.- DONCAR CONSTRUCTION INC
- 83.- EXCAVATION LOISELLE & FRERES INC
- 91.- G T S (GRANDS TRAVAUX SOTER INC (LES))
- 97.- GROUPE DUBÉ ET ASSOCIÉ INC.
- 99.- GROUPE TNT MERCERON INC
- 133.- POMERLEAU INC (Montréal)
- 137.- ROXBORO EXCAVATION INC
- 140.- SINTRA INC. (Lanaudière =J)
- 148.- Stellaire ConstructionInc.
- 162.- GROUPE TNT GELCO INC.

LES ENTREPRENEURS DESTINATAIRES SUIVANTS NE SE SONT PAS PRÉSENTÉS ET N'ONT PRIS POSSESSION D'AUCUNE DES SOUMISSIONS QUI LEUR ÉTAIENT ACHÉMINÉES PAR LE TRUCHEMENT DU BSDQ :

- 1.- 3991474 CANADA INC. (Pavage Gadbois)
- 2.- 6302807 CANADA INC (Gestion CHAB)
- 3.- 9102-1964 QUÉBEC INC. ( Carrière des Ruisseaux )
- 4.- A & J L BOURGEOIS LTEE
- 6.- ALTA LTEE
- 7.- ARTHUR ROUSSEL INC
- 10.- ASPHALTE J J LAUZON LTEE
- 12.- ASPHALTE TRUDEAU LTEE.
- 13.- BERNARD SAUVE EXCAVATION INC
- 14.- BERTRAND MATHIEU LIMITEE
- 15.- C F G CONSTRUCTION INC.
- 16.- C R T CONSTRUCTION INC
- 18.- CARRIERE LA PECHE INC.
- 19.- CATALOGNA & FRERES LTEE
- 20.- CEGERCO INC
- 21.- CHAGNON (1975) LTEE
- 22.- CIE WILFRID ALLEN LTEE (LA)
- 23.- COFFRAGE ALLIANCE LTEE
- 24.- CONCORDIA CONSTRUCTION INC
- 27.- CONST. PERCAN (LES) (3735630 CANADA INC)
- 28.- CONSTRUCTION & PAVAGE PORTNEUF INC

BUREAU DES SOUMISSIONS DÉPOSÉES DU QUÉBEC  
Compilation du projet H-0019-07,

---

- 29.- CONSTRUCTION BENVAS INC
- 30.- CONSTRUCTION CARBO INC
- 32.- CONSTRUCTION DJL INC (Hull)
- 33.- CONSTRUCTION ET PAVAGE MASKIMO LTEE
- 34.- CONSTRUCTION F BOUCHARD INC.
- 35.- CONSTRUCTION F G N INC
- 36.- CONSTRUCTION FRANK CATANIA & ASSOCIES INC
- 37.- CONSTRUCTION FRANK LEFRANCOIS INC
- 39.- CONSTRUCTION GELY INC
- 40.- CONSTRUCTION GÉNIX INC
- 41.- CONSTRUCTION INTERLAG INC
- 42.- CONSTRUCTION J & R SAVARD LTEE.
- 44.- CONSTRUCTION LAFARGE QUEBEC LTEE.
- 45.- CONSTRUCTION LARIVIERE LTEE
- 46.- CONSTRUCTION LEMAY INC
- 47.- CONSTRUCTION LEOMAR INC
- 48.- CONSTRUCTION MACB INC
- 49.- CONSTRUCTION MERGAD INC
- 50.- CONSTRUCTION MICHEL LACROIX INC
- 51.- CONSTRUCTION NAP INC
- 52.- CONSTRUCTION NORASCON INC
- 53.- CONSTRUCTION POLARIS INC
- 54.- CONSTRUCTION R CLOUTIER INC
- 56.- CONSTRUCTION VAL D'OR LTEE
- 58.- CONSTRUCTIONS BE-CON INC.(LES)
- 59.- CONSTRUCTIONS BEAUCE ATLAS INC (LES)
- 61.- CONSTRUCTIONS BSL INC
- 62.- CONSTRUCTIONS CJRB INC (LES)
- 63.- CONSTRUCTIONS ET PAVAGE JESKAR INC (LES)
- 64.- CONSTRUCTIONS GAGNE & FILS INC
- 65.- CONSTRUCTIONS LARCO INC
- 66.- CONSTRUCTIONS LOUISBOURG LTEE
- 67.- CONSTRUCTIONS P P GAGNON INC
- 68.- CONSTRUCTIONS R R N INC.(LES)
- 69.- CONSTRUCTIONS RANDARD INC (LES)
- 70.- COUILLARD CONSTRUCTION LIMITEE
- 71.- DEMIX CONSTRUCTION (CIMENT ST-LAURENT INC)
- 72.- DEPACO 2000 INC
- 74.- EBC INC (HYDROTECH MARINE -DIV. DE EBC INC)(Brossard)
- 75.- ENTREPRISES BOURGET INC. (LES)
- 76.- ENTREPRISES CANBEC CONSTRUCTION INC (LES)
- 77.- ENTREPRISES CATCAN INC (LES)
- 78.- ENTREPRISES G N P INC
- 79.- ENTREPRISES MICHAUDVILLE INC (LES)
- 80.- EQUIP. D'EXC. QUATRE-SAISONS INC (LES)(L'Équipe 4 saisons)
- 81.- EXCAVATION C G INC
- 82.- EXCAVATION DE CHICOUTIMI INC
- 84.- EXCAVATION M TOULOUSE INC
- 85.- EXCAVATION R B GAUTHIER INC
- 86.- EXCAVATIONS GILBERT THEORET INC (LES)
- 87.- EXCAVATIONS MARCHAND ET FILS INC (LES)
- 88.- EXCAVATIONS SUPER INC (LES)
- 89.- EXTRA CONSTRUCTION INC

BUREAU DES SOUMISSIONS DÉPOSÉES DU QUÉBEC  
Compilation du projet H-0019-07,

---

- 90.- G GIULIANI INC
- 92.- GIROUX & LESSARD LIMITEE
- 93.- GRANDMONT & FILS LTEE
- 94.- GROUPE AECON LTEE (Aecon-Cégerco Bâtiments /Aecon Civil-ind.
- 95.- GROUPE AXOR INC.
- 96.- GROUPE BENOIT INC (Martin Benoit Terrassement)
- 98.- GROUPE MACADAM INC
- 100.- GROUPE VIG INC
- 101.- HAMEL CONSTRUCTION INC.
- 102.- HENRI LABBE & FILS INC.
- 103.- INTER-CITE CONSTRUCTION LTEE
- 104.- INTER-STRUCTURES INC.
- 105.- J DUFRESNE ASPHALTE LTEE
- 106.- J.L. LE SAUX LTEE
- 107.- JOBERT INC.
- 108.- JOCELYN DUFRESNE INC
- 109.- L A HEBERT LTEE
- 110.- LA COMPAGNIE MELOCHE INC
- 111.- LAFARGE CANADA INC
- 112.- LAMBERT & GRENIER INC.
- 113.- LES CONSTR. ET PAVAGES CONTINENTAL (Div. de Constr. DJL Inc)
- 114.- LES CONSTRUCTIONS BINET INC
- 115.- LES CONSTRUCTIONS INFRABEC INC
- 116.- LES ENTREPRISES CLAUDE CHAGNON INC
- 117.- LES EXCAVATIONS D P LTEE
- 118.- LES PAVAGES TALLARITA CANADA INC
- 119.- MBN CONSTRUCTION INC
- 120.- NAHTAC CONSTRUCTION INC
- 121.- NEILSON INC
- 122.- NEOLECT INC
- 123.- NEPCON INC.
- 124.- P BAILLARGEON LTEE
- 125.- PAUL PEDNEAULT INC
- 126.- PAVAGE INTER CITE (130247 CANADA INC)
- 127.- PAVAGES CHENAIL INC (LES)
- 128.- PAVAGES D'AMOUR INC
- 129.- PAVAGES DORVAL INC, LES
- 130.- PAVAGES MASKA INC
- 131.- PIERRE BROSSARD (1981) LTEE
- 132.- POLY EXCAVATION INC
- 134.- R GUILBEAULT CONSTRUCTION INC
- 135.- RAMCOR CONSTRUCTION INC.
- 136.- RAYMOND BOUCHARD EXCAVATION INC
- 138.- SERVICES TECHNIQUES D C E INC.
- 139.- SIMARD BEAUDRY CONSTRUCTION INC
- 141.- T G C INC
- 142.- TGA MONTREAL INC
- 143.- TRO-CHAINES (1990) INC
- 144.- VALGEAU INC
- 145.- CONSTRUCTION CAMVI INC.
- 146.- CONSTRUCTION LOMECO INC.
- 147.- CONSTRUCTION CHANCEKAL INC
- 149.- MICELI & FRÈRES LTÉE

- 150.- OUTABEC CONSTRUCTION (1991) (2751313 CANADA INC)
- 151.- BLASTECK INTERNATIONAL INC
- 152.- G-CIVIL INC.
- 153.- SOCIÉTÉ TERRE ARMÉE LTÉE
- 154.- CONSTRUCTION INJECTION E.D.M.INC
- 155.- CONSTRUCTION D.M.D. INC.
- 156.- BERTRAND LABRIE
- 157.- CONSTRUCTIONS J L PILOTE INC
- 158.- EXCEL EXCAVATION LTEE
- 159.- LACO CONSTRUCTION INC
- 160.- LAVIGNE & BARIL INC
- 161.- CHARLES-AUGUSTE FORTIER INC
- 163.- DU BASSIN
- 164.- CONSTRUCTION EULER INC
- 165.- Gelco Constructions Inc.
- 166.- NORASCON - HEBERT SENC
- 167.- EQUINOXE JMP ( 6369472 CANADA INC. )



No	No. Ref.	Statut	Titre
8907-07-0201	137953	Fermé	Réfection de trois travées d'une structure en treillis métallique, remplacement de la dalle

## Résultats d'adjudication

### Contrat en attente d'adjudication

#### Informations sur l'avis

Date de fermeture de l'avis : 2007-03-28 Au plus tard 15h, Heure du Québec

Donneur d'ouvrage : Ministère des Transports du Québec (Service de la gestion contractuelle)

Responsable(s) : Direction - Outaouais  
Téléphone: (819) 772-3107  
Télécopieur: (819) 772-3338  
Courriel:

#### Soumissionnaires

Organisation	Contact	Résultats	Montant soumis (1)	Montant du contrat accordé
<b>Caron Construction Inc.</b> 310, St-François-Xavier local 104 Delson, (QC) CAN J5b 1y1	Monsieur Alain Caron <a href="mailto:caronconstruction@rogers.com">caronconstruction@rogers.com</a> Téléphone : (450) 635-6345 Télécopieur : (450) 635-3568	S/O	6 947 329,80 \$	
<b>Construction Injection EDM Inc.</b> 538, rue Roussin, C.P. 82038 Québec, (QC) CAN G3G 3C1	Madame Lyne Thibault <a href="mailto:edm@constructionedm.com">edm@constructionedm.com</a> Téléphone : (418) 849-7503 Télécopieur : (418) 849-8469	S/O	5 296 812,52 \$	
<b>Construction Kiewit</b> 4333 Grande-Allée Boisbriand, (QC) CAN J7H 1M7	Monsieur Jocelyn Parent <a href="mailto:lama.baali@kiewit.com">lama.baali@kiewit.com</a> Téléphone : (450) 435-5756 Télécopieur : (450) 435-6764	S/O	6 990 473,73 \$	
<b>Groupe TNT Merceron inc.</b> 600 Roland Godard Saint-Jérôme, (QC) CAN J7Y 4C5 <a href="http://www.tntmerceron.com">http://www.tntmerceron.com</a>	Monsieur Alain Robert <a href="mailto:a.robert@tntmerceron.com">a.robert@tntmerceron.com</a> Téléphone : (450) 431-7887 Télécopieur : (450) 431-2477	S/O	6 170 972,44 \$	
<b>Stellaire Construction inc.</b> 100 des Grands-Lacs Saint-Augustin-de-Desmaures, (QC) CAN G3A 2K1	Monsieur Christian Laquerre <a href="mailto:stellaire@globetrotter.net">stellaire@globetrotter.net</a> Téléphone : (418) 878-5858 Télécopieur : (418) 878-5009	S/O	6 050 000,00 \$	



## **Association de la construction du Québec**

Siège social

7400, boul. les Galeries-d'Anjou

Bureau 205

Anjou (Québec) H1M 3M2

Téléphone : 514 354-0609

1 888 868-3424

Télécopieur : 514 354-8292

[www.acq.org](http://www.acq.org)

