

*Commission d'enquête  
sur l'octroi et la gestion  
des contrats publics  
dans l'industrie  
de la construction*

Québec 

136P-1593

# ÉCLAIRAGE EXTÉRIEUR ET SUPERSIGNALISATION

---

Avril 2014

# **PLAN DE PRÉSENTATION**

**1 - Quelques définitions**

**2 - Le marché de l'éclairage et de la supersignalisation**

**3 - Les relations entre entrepreneurs, fournisseurs et donneurs d'ouvrage**

**4- Conclusions**



## SOURCES

- Entrevues avec plus de 25 entrepreneurs dans 9 régions administratives du Québec
- Entrevues avec 6 fournisseurs
- Entrevues avec 2 donneurs d'ouvrage
- Bases de données
  - Bureau de soumission du Québec (BSDQ)
  - Système électronique d'appels d'offres (SÉAO)
  - Ministère du transport du Québec (MTQ)
- Décisions du Bureau de la concurrence du Canada
- Documents de l'Unité permanente anticorruption (UPAC)
- Plaintes du BSDQ

**Commission d'enquête  
sur l'octroi et la gestion  
des contrats publics  
dans l'industrie  
de la construction**

**Québec**

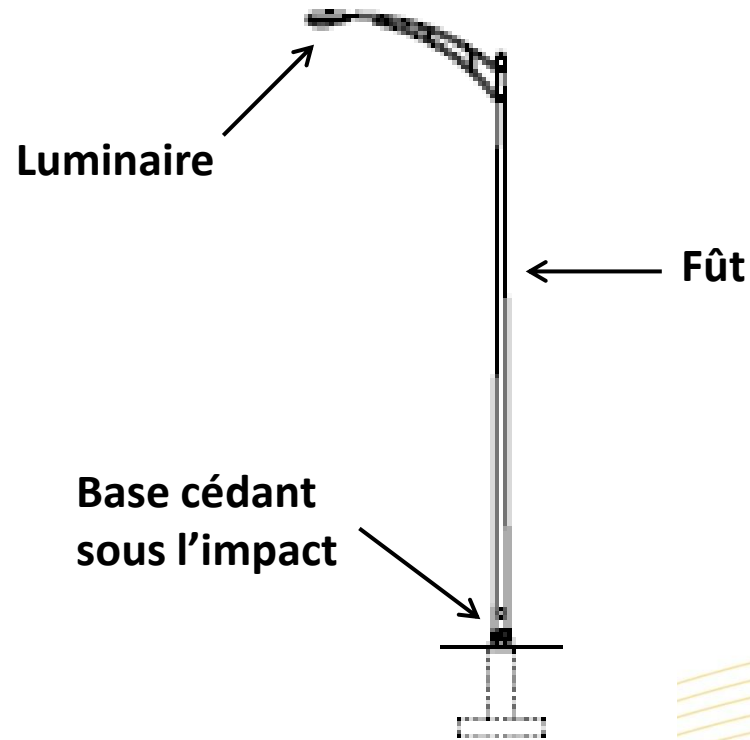


# DÉFINITIONS

# CATÉGORIES D'ÉCLAIRAGE EXTÉRIEUR

Catégories	Donneurs d'ouvrage			
	MTQ	Municipalités	Institutions	Autres (exemples)
Routier - Hauts mâts - Poteaux décoratifs	x	x		Hydro-Québec, PPP Promoteurs immobiliers
Feux de circulation	x	x		Promoteurs immobiliers
Stationnements		x	x	Commercial
Terrains sportifs		x	x	Privé
Parcs / jardins		x	x	Privé
Architectural décoratif		x	x	Commission de la Capitale Nationale

# COMPOSANTES D'UN LAMPADAIRE



Source : MTQ (2014)



# PRODUITS D'ÉCLAIRAGE SPÉCIFIÉS AU MTQ

## Homologation

- Caissons de sécurité
- Luminaires (profilés et ronds: 7 modèles de 4 fabricants)

**Norme** (éléments de sécurité: ex: surcharge de vent et de verglas)

- Fûts

# LAMPADAIRES ET TOUR D'ÉCLAIRAGE

Lampadaire – route  
municipale



Tour d'éclairage  
d'autoroute



Source : MTQ, 2014



# PRODUITS SPÉCIFIÉS

**« L'important c'est d'intervenir à l'étape de définition du projet »**

## **Équipes de vente qui visitent:**

- **Les municipalités**
- **Les architectes et architectes paysagistes**
- **Les firmes de génie-conseil**

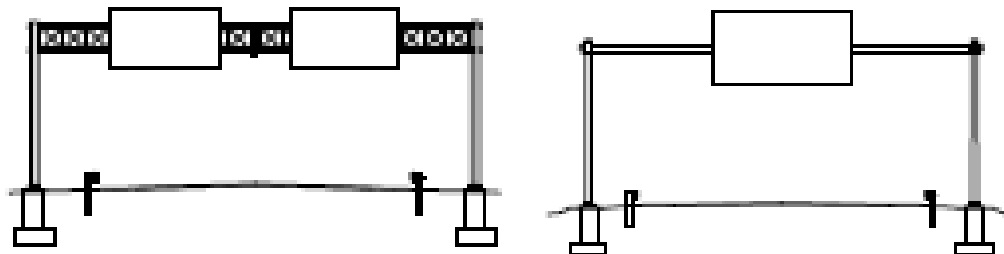
## **Services offerts:**

- **Proposition de produits répondant aux besoins du client**
- **Calculs qui permettent de déterminer les quantités requises**
- **Estimation du prix budgétaire**

# SUPERSIGNALISATION (SUPERSTRUCTURES)

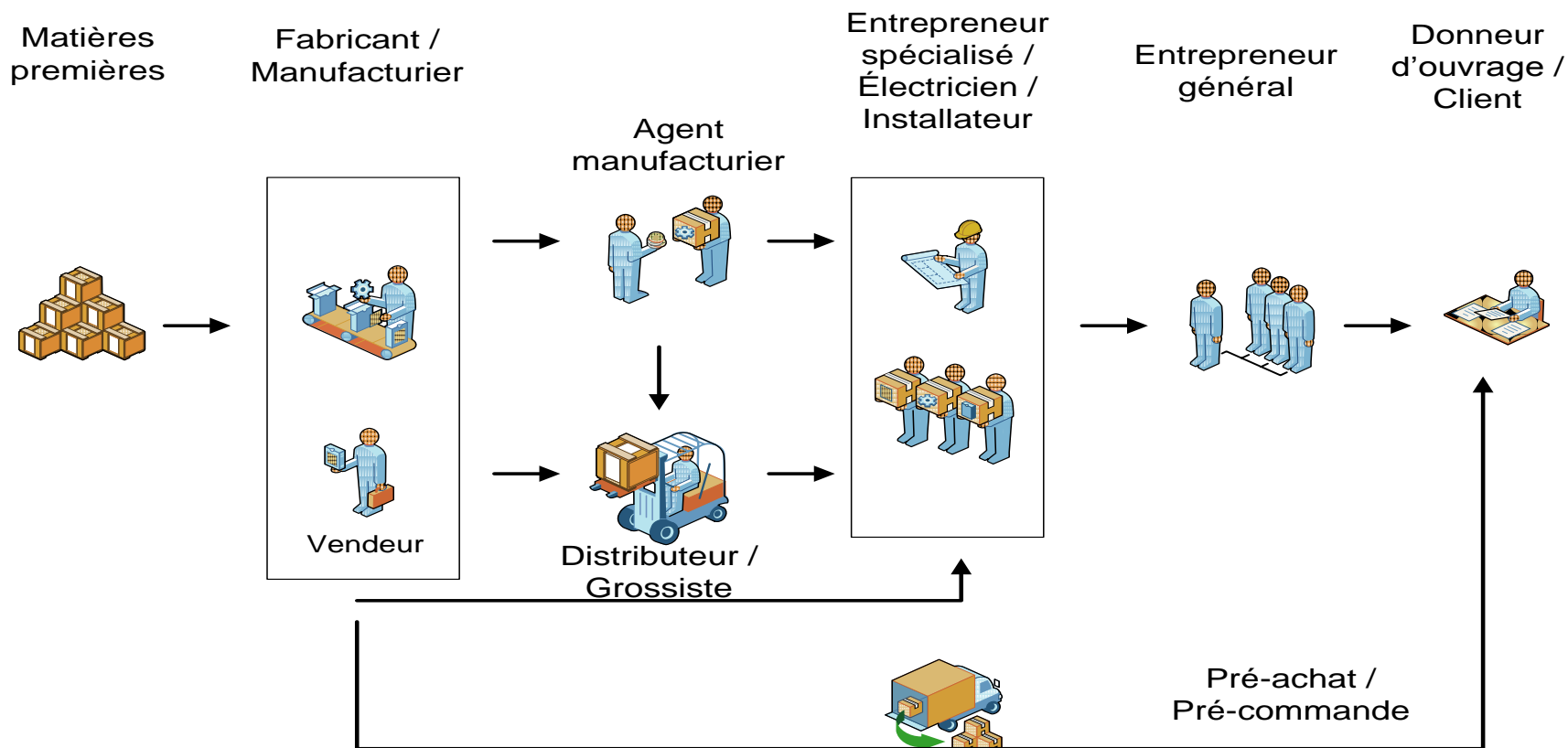
- Donneur d'ouvrage: MTQ
- Similarités avec les travaux d'éclairage extérieur
  - Mêmes bases et poteaux, donc mêmes fournisseurs
  - Mêmes types de travaux d'excavation
  - Mêmes équipements requis
  - Bordereau en électricité au MTQ

**Par conséquent, ce sont généralement les entrepreneurs en éclairage qui installent la supersignalisation.**



Source : MTQ, 2014

# CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT





# LES PRIX ET ESCOMPTES

- **Le prix budgétaire**
- **Le prix au catalogue**
- **Le prix à la soumission**
- **Le prix à l'achat**

# LA DOMINANCE DE MARCHÉ

**Position dominante = puissance sur le marché**

**Pour une entreprise: > 35% du marché**

**Pour plusieurs entreprises: > 60% du marché**

## Abus de position dominante

- 1) Une ou plusieurs entreprises contrôlent sensiblement ou complètement un marché
- 2) Cette (ces) entreprise(s) se livrent à une pratique anticoncurrentielle
- 3) Cette pratique a ou aura vraisemblablement pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence.

Source : Bureau de la concurrence du Canada

**Commission d'enquête  
sur l'octroi et la gestion  
des contrats publics  
dans l'industrie  
de la construction**

**Québec** 

# **MARCHÉS DE L'ÉCLAIRAGE ET DE LA SUPERSIGNALISATION**



## LES FABRICANTS DOMINANTS

Catégorie	Dominantes	Entreprises	Facteurs limitatifs
Hauts mâts et superstructures	2	Valmont-Feralux Metal Pole-Lite	Normes du MTQ
Poteaux décoratifs	1	Lumec	Spécifications au devis Uniformité architecturale Uniformité pour l'entretien
Feux de circulation	2	Électroméga Tassimco	Interopérabilité Uniformité pour l'entretien
Terrains sportifs	1	Musco	
Éclairage décoratif			Choix artistique



## LES ENTREPRENEURS DOMINANTS (2003-2011)

Région	Dominants	Entrepreneurs
Québec - Lévis	MTQ: 3 à 74% Municipal: 3 à 64% Total: 4 à 72%	Voltec Turcotte (1989) Arthur Roussel Ardel Électrique
Grand Montréal	MTQ: 80% Municipal: 57% Total: 71%	TCI Néoelect-LeSaux Chagnon (Systèmes urbains) Bernard Brossard

Contrats obtenus via le BSDQ. Excluent les contrats obtenus directement auprès du MTQ et des municipalités.

Le total inclut également les projets auprès des autres donneurs d'ouvrage publics.

## BARRIÈRES À L'ENTRÉE - ENTREPRENEURS

- L'entrepreneur électricien fournit habituellement les matériaux. Ces matériaux représentent 50 à 90% de la valeur des soumissions.
  - Capacité de s'approvisionner
  - Coûts des matériaux
  - Impact sur la valeur du cautionnement
- Équipements requis : camions-nacelles, camions-grues
- L'entrepreneur doit effectuer des travaux de génie-civil:
  - Permis
  - Équipements : pelle excavatrice et camion-remorque
- Certification ISO 9001 / Qualification à Hydro-Québec



## ENJEUX LIÉS À LA MAIN-D'ŒUVRE

- Main d'œuvre spécialisée
- Difficultés de recrutement et de rétention de la main-d'œuvre étant donnée la saisonnalité de ces emplois. Pression pour garnir le carnet de commande tôt afin d'embaucher les meilleurs employés.
- Bons estimateurs - difficultés en estimation de l'excavation surtout liées à la variabilité des terrains.
- Les employés effectuant l'entretien en éclairage extérieur ne sont pas régis par le décret de la construction et peuvent donc être rémunérés à un taux inférieur.
- La majorité des entrepreneurs ne paient pas tout le temps supplémentaire aux taux du décret. Les heures sont accumulées à temps simple.
- Certains employeurs ne paient pas les primes de distance.

## STRATÉGIES LIÉES À L'APPROVISIONNEMENT

- **Intégration verticale: certains entrepreneurs sont également des distributeurs autorisés ou sont actionnaires d'une entreprise manufacturière**
- **Soumission sur les contrats où les matériaux sont fournis par le donneur d'ouvrage**
- **Magasinage auprès de plusieurs fournisseurs versus fidélité à un fournisseur en échange de meilleurs escomptes**
- **Négocier le plus en amont possible dans la chaîne d'approvisionnement**
- **Entreposage de matériaux pour éviter les délais d'approvisionnement**

## STATU QUO CONFORTABLE ou « LE RESPECT »

- Pendant de nombreuses années, il y avait assez de travail pour ne pas avoir à sortir de sa région.
- Bon nombre des entrepreneurs ne cherchent pas à augmenter leur chiffre d'affaires
  - Employés fatigués par les heures supplémentaires → Démissions
  - Peut nécessiter de recourir à une main d'œuvre moins compétente
  - Banques ne veulent pas prêter l'argent requis (ratios financiers à maintenir)
- Parmi ceux qui choisissent de grossir leur entreprise, la plupart optent pour une expansion dans d'autres spécialisations.
  - Par exemple : conduits enfouis, fibres optiques, poteaux de distribution, contrôle de l'éclairage ou autres secteurs en électricité où la compétition est faible.



## MARCHÉ PRÉVISIBLE : NUL BESOIN DE COMMUNICATION

La méthode par déduction : nul besoin de communiquer pour partager le marché. On connaît:

- La capacité d'exécution de chacun de nos compétiteurs
- Les contrats déjà gagnés (on soumissionne sur tous les projets pour suivre le marché grâce au BSDQ)
- Et même leurs prix unitaires (grâce aux amis entrepreneurs généraux qui nous transmettent les bordereaux)

**« Et on compile le tout dans un tableau Excel. Tout le monde fait ça. »**

De plus, on peut faire une planification stratégique.

- On demande aux ingénieurs sur les chantiers quels projets ils sont à concevoir.
- On regarde les avant-projets du MTQ et de la ville.

**Commission d'enquête  
sur l'octroi et la gestion  
des contrats publics  
dans l'industrie  
de la construction**

**Québec** 



# **RELATIONS CLIENTS- FOURNISSEURS ET ENTRE CONCURRENTS**



# RELATIONS PRIVILÉGIÉES FABRICANTS-ENTREPRENEURS

## Les dominants

- Les fabricants dominants et les entrepreneurs dominants établissent une relation mutuellement avantageuse. Cette relation est souvent de très longue date.
- Le fabricant offre un meilleur escompte à cet (ces) entrepreneur(s)
- En contrepartie, l'entrepreneur privilégie les produits de ce fabricant.
- Cet escompte se justifie également par le volume d'achat de l'entrepreneur, son bon historique de paiement et son expertise à installer les produits.
- L'entrepreneur négocie son prix directement avec le fabricant .

## Les non-dominants

- Les petits entrepreneurs ne pouvant obtenir des prix concurrentiels des fabricants dominants ont tendance à se tourner vers de plus petits fabricants et les deux ensemble tentent de gagner des contrats.
- Un fabricant qui cherche à faire connaître un nouveau produit approchera un entrepreneur pour que celui-ci soumissionne sur un projet avec son produit en équivalence.



## Escomptes

- Les entreprises dominantes bénéficient selon les secteurs d'escomptes variant de 30 à 70%.
- Les petits iront plutôt chercher des escomptes de 5 à 20%
- Les entrepreneurs généraux se verront donner un prix de +20%.

### Coopérative d'achat à Montréal

- Les 4 grands se réunissaient pour rencontrer certains des fabricants et demander leurs escomptes préférentiels.
- Rencontres occasionnelles de rendre-compte avec des fabricants pour leur demander pourquoi ils perdent certains contrats.



# LES ÉQUIVALENTS DES PRODUITS DOMINANTS

- Les marchés des poteaux décoratifs, de l'éclairage sportif et de l'éclairage architectural sont des marchés de spécification.
- On retrouve souvent au devis le nom d'un seul fabricant. Habituellement, mais pas toujours, il est écrit « ou équivalent ».
- Si l'entrepreneur prend un équivalent sur un projet, le fabricant spécifié le punira. Soit qu'il refusera de lui donner des prix, soit qu'il lui donnera un prix très élevé.
- Lorsqu'un entrepreneur veut utiliser un équivalent, il est placé devant un dilemme. S'il rentre son prix avec le produit spécifié (car il ne peut être certain que l'équivalent proposé sera accepté) il ne gagnera pas sa soumission car le prix est trop élevé. S'il rentre sa soumission avec le prix de l'équivalent, il perdra de l'argent si l'équivalent est refusé.
- « Mieux vaut ne pas approuver ses équivalents pendant la période d'appel d'offres car cela alerte les autres et ils ajustent leurs prix en conséquence, il faut les prendre par surprise. »

## LES FIRMES DE GÉNIE-CONSEIL

- La plupart des ingénieurs font faire les calculs d'éclairage extérieur par l'agent manufacturier ou le fabricant. Certaines firmes n'ont même pas le logiciel de calculs photométriques.
- Il devient alors très difficile pour l'ingénieur d'accepter un équivalent.
- Ainsi, les ingénieurs ne veulent généralement pas étudier les produits équivalents.
- De plus, leur contrat avec le donneur d'ouvrage étant à forfait, ils ne reçoivent aucune rémunération pour l'étude des équivalents.

## IMPACTS SUR LES PETITS ENTREPRENEURS

Écarts de prix démesurés lorsqu'on additionne le faible escompte du manufacturier et les marges de profit de l'agent et/ou du distributeur

→ marge de profit très faible

### Histoire typique

- Soumissionne sans profit et parfois même sans calculer la main d'œuvre.
- Malgré cela, il n'est pas le plus bas soumissionnaire.
- Il en déduit que les prix obtenus pour les matériaux ne sont pas « corrects » mais ne parvient pas à négocier de meilleur prix auprès des dominants.
- Soumissionne donc avec un équivalent.
- Lorsque l'entrepreneur obtient le contrat, le fabricant dominant lui offre des prix concurrentiels plutôt que de laisser sa compétition remporter la vente.

## COMMUNICATIONS FOURNISSEURS-ENTREPRENEURS

- « Parfois on appelle le fabricant pour lui demander quelles compagnies ont fait des demandes de prix et ce dernier va nous dire s'il y a des compagnies étrangères ».
- « C'est de l'espionnage mais c'est normal, on veut savoir contre qui on va à la guerre. Mais on ne connaît pas le prix qu'ils font à nos compétiteurs. »
- Un autre entrepreneur admet recevoir un fax d'un distributeur concernant les prix de matériaux qui ont été envoyés aux autres entrepreneurs spécialisés. Cela lui permet alors d'ajuster ses prix en fonction des compagnies qui sont sur les projets.



## SOUMISSION CONCERTÉE ENTRE DISTRIBUTEURS

- En 2004, il y a seulement deux distributeurs de feux de circulation au Québec: Tassimco et Électroméga
- La Ville de Québec lance un appel d'offres pour le remplacement de 16 000 feux de circulation, un projet d'environ 2M\$.
- Les deux distributeurs se seraient entendus pour fixer les prix sur les 2/3 des lots et ont soumis un prix identique sur le 1/3 restant.

### Note:

Dossier du Bureau de la concurrence. Tassimco a plaidé coupable. Électroméga a d'abord demandé un arrêt des procédures (refusé), puis a été déclarée non coupable, le fardeau de preuve (hors de tout doute raisonnable) n'ayant pas été rencontré par la poursuite.

## RELATIONS ENTREPRENEURS ET DONNEURS D'OUVRAGE

### Au municipal:

- Lorsque la valeur des travaux est trop élevée pour aller de gré à gré, la municipalité va en appel d'offres sur invitation auprès de 3 entrepreneurs locaux. Étant donné la spécialisation de l'éclairage, il arrive qu'un seul des entrepreneurs soit réellement apte à faire ces travaux.

### Au MTQ:

- « Je n'ai jamais ramassé une job à un prix plus élevé que l'estimé. Quand t'es pas sûr de ta soumission, t'appelles l'ingénieur du Ministère et tu lui demandes son estimé. »

# RELATIONS ENTRE ENTREPRENEURS

## Intimidation subie par les petits entrepreneurs

- **Vandalisme : bris de matériaux et d'équipements**
- **Menaces**
- **Dénonciations non-fondées ou abusives de non-conformité à la soumission (BSDQ) ou sur le chantier (DO, CSST, CCQ)**

## L'autre côté de la médaille

- **Les entrepreneurs expérimentés sur le marché dénoncent que les nouveaux mettent des exclusions et entrent un prix plus bas mais qu'ils sont non-conformes et devraient être exclus.**

# SOUMISSIONS CONCERTÉES ENTRE ENTREPRENEURS

## CAS 1

- Appels d'offres sur invitation.
- Un entrepreneur a trop de travail et ne veut pas le contrat mais veut démontrer son intérêt auprès du donneur d'ouvrage. Il appelle ses concurrents et leur demande leurs prix de soumission pour s'assurer de rentrer un prix plus élevé.

## CAS 2 - Soumission de complaisance

« J'ai fait la phase 1, il me reste des poteaux, force pas trop fort sur la job de la phase 2. »

## CAS 3- Suppression de soumission

- a) En échange de paiement (bon de commande pour sous-traitance)
- b) Suivant la menace



## TRUQUAGE DE SOUMISSIONS - MONTRÉAL

- Vers 2000 à 2006
- Un des entrepreneurs dominants demande à ses 3 concurrents de lui laisser un contrat particulier.
- Il les informe de son prix pour que les autres soumissionnent à prix plus élevé.
- Chacun des dominants utilisait ce procédé.
- Malgré tout, il arrivait qu'un non-dominant soumissionne et remporte le contrat.

**Commission d'enquête  
sur l'octroi et la gestion  
des contrats publics  
dans l'industrie  
de la construction**

**Québec**



# Conclusions

# DOLÉANCES ET RISQUES ASSOCIÉS

- **Au MTQ ou chez les ingénieurs-consultants embauchés:**
  - **Inexpérience des ingénieurs effectuant les plans et devis (P&D) en éclairage**
  - **Inexpérience des surveillants de chantier qui en connaissent peu au sujet de l'électricité.**
    - **Erreurs dans les bordereaux de soumission → déséquilibre de bordereau**
    - **Climat de méfiance : les entrepreneurs tentent d'aider les surveillants mais ces derniers se méfient d'eux**
    - **Insistance pour appliquer P&D erronés → Travaux à reprendre lorsqu'erreurs constatées → Réclamations qui auraient pu être évitées.**

## AUGMENTATION DE LA CONCURRENCE...

« Si on la cote pas cette-job là, un autre entrepreneur va venir au monde »

- Augmentation du nombre moyen de soumissionnaires surtout à partir de 2009
- Nouveaux venus indiquent que le BSDQ facilite l'entrée sur le marché
- Depuis 2010, une « libéralisation » du marché s'effectue i.e. les écarts entre les escomptes s'estompent.
- Le marché tend davantage vers un marché de performance que de spécification. C'est de plus en plus mal vu de ne pas accepter les équivalences.
- Entrepreneurs s'éloignent depuis quelques années de leur région
- Fin du placement syndical devrait favoriser la mobilité



## ... ET RÉDUCTION DES MARGES DE PROFIT

- En 2012, l'ouvrage a baissé : qui va survivre?
- Marges de profit présentement très basses
  - En 2010: 15 à 20% → 2013-2014: 5 à 7%
  - Soumissions à perte les 2 premiers trimestres de l'année.
- Difficultés financières
  - Entreprises ne peuvent plus profiter des escomptes de paiement rapide de 1 à 2% car n'ont pas assez de marge financière.
  - Les donneurs d'ouvrage publics ont de très longs délais de paiements (en moyenne plus de 4 mois) en particulier s'il y a des extras (plus d'un an)
  - La tentation de trouver des extras est élevée étant donné que les frais de gestion contractuels sont plus payants que les marges actuelles sur les projets.
  - « Monstre administratif »

## RÉFÉRENCES

- MTQ (2014). *Structures de signalisations, d'éclairage et de signaux lumineux*, Québec, 30 p.
- Bureau de la concurrence (2014). *L'abus de position dominante: une infraction grave à la Loi sur la concurrence*, [www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/fra/02820](http://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/fra/02820)