



COMMISSION D'ENQUÊTE SUR L'OCTROI ET LA GESTION DES CONTRATS PUBLICS
DANS
L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

RÉPONSE AU PRÉAVIS EN VERTU DE L'ARTICLE 82 DES RÈGLES DE PROCÉDURE DE LA COMMISSION
D'ENQUÊTE SUR L'OCTROI ET LA GESTION DES CONTRATS PUBLICS DANS L'INDUSTRIE DE LA
CONSTRUCTION REÇU PAR LÉCUYER ET FILS LTÉE EN DATE DU 1^{ER} MAI 2015

LE 15 MAI 2015

Introduction

Dans un préavis daté du 1^{er} mai 2015 émis en vertu de l'article 82 de ses Règles de procédure, la Commission d'enquête sur l'octroi et la gestion des contrats publics dans l'industrie de la construction (ci-après la **Commission**) a avisé Lécuyer et Fils Ltée (ci-après **Lécuyer**) du fait qu'il est possible que les commissaires tirent la conclusion défavorable suivante à l'égard de Lécuyer :

« d'avoir accordé des prix avantageux à certains entrepreneurs sur des matériaux afin que ceux-ci aient un avantage concurrentiel par rapport aux autres entrepreneurs. »

Preuve devant la Commission

Nous avons passé en revue de manière approfondie la preuve qui a été présentée devant la Commission, notamment à partir de la transcription des auditions tenues par la Commission.

Les seuls éléments de preuve traitant de près ou de loin des politiques de prix de Lécuyer qui ont été présentés devant la Commission se retrouvent dans le témoignage de monsieur André Durocher de la firme Les Excavations Panthère présenté lors de l'audition tenue le 20 novembre 2012.

Dans son témoignage¹, M. Durocher s'estimait lésé du fait qu'il ne pensait pas être en mesure d'obtenir de Lécuyer le même escompte que d'autres entrepreneurs pouvaient obtenir de Lécuyer pour des chambres de vanne qui étaient requises dans le cadre de travaux qui avaient fait l'objet d'un appel d'offres de la part de la municipalité de Blainville. (Le témoignage de monsieur Durocher ne permet pas de savoir si son entreprise a participé ou non à l'appel d'offres en question.)

¹ Voir le volume 41, audition du 20 novembre 2012, pages 232 et suivantes.

Une analyse du témoignage de M. Durocher permet de constater que ce dont M. Durocher se plaignait, ce sont les escomptes de volume qu'il n'estimait pas être en mesure d'obtenir vu le volume peu élevé de ses achats chez Lécuyer :

« R. (...) Mais tandis que si je signe une convention avec Lécuyer demain matin puis je signe un contrat d'un an, le premier un an, il va me donner cinq pour cent (5 %). La deuxième année, bien là, il va demander, ça va marcher par le volume d'achat que je vais faire chez Lécuyer pour avoir un autre certain pourcentage. Ce que je ne voulais pas. Parce qu'avant de rattraper les gros entrepreneurs comme Simard-Beaudry ou peu importe, je vais avoir soixante-dix (70) ans puis je vais être encore à mon dix pour cent (10 %). »²

« Q. D'accord. Ça aurait pu vous donner un pourcentage au volume, au bout de certaines années, mais vous ne vouliez pas ça. R. Exactement. (...) »³

« R. Quand bien même que j'en aurais soumissionné demain matin à la Ville de Montréal, ils n'ont pas à avoir peur de moi parce que je n'aurai jamais les prix qui eux autres ont en tant que fournisseurs qu'entrepreneurs. Parce que le volume est plus gros eux autres en fait d'achats. »⁴

(nos soulignements)

Commentaires

Il ressort donc clairement du témoignage de M. Durocher que c'est en raison des escomptes de volume octroyés par Lécuyer qu'il s'estimait désavantagé par rapport aux autres entrepreneurs.

Or les escomptes de volume, qui sont une pratique très répandue dans de nombreux secteurs que ce soit au Québec, au Canada ou à l'étranger, sont parfaitement légaux au Canada. Aucune loi (y compris la *Loi sur la concurrence*) n'empêche une entreprise d'accorder un escompte à un client qui a un volume important d'achats chez elle. Le fait qu'un client moins important ne reçoive pas le même escompte ne va pas à l'encontre de la loi et est parfaitement accepté. La distribution alimentaire, l'imprimerie commerciale et les services conseils professionnels ne sont que quelques autres domaines où cette pratique commerciale est monnaie courante.

Le texte que l'on retrouve dans le préavis de la Commission semble reprocher à Lécuyer « d'avoir accordé des prix avantageux à certains entrepreneurs sur des matériaux afin que ceux-ci aient un avantage concurrentiel par rapport aux autres entrepreneurs ».

Lécuyer ne nie pas accorder des escomptes de volume à ses clients mais cela ne se fait pas « afin que certains entrepreneurs aient un avantage concurrentiel par rapport aux autres entrepreneurs » ou dans le but de favoriser certains entrepreneurs au dépens des autres. En accordant des escomptes de volume, Lécuyer, comme toutes les entreprises qui accordent de tels escomptes, cherche uniquement à favoriser le maintien et l'augmentation de son volume d'affaires. Aucun élément de favoritisme n'est présent. Si l'entreprise de M. Durocher avait eu le même volume d'achats que d'autres entrepreneurs, son entreprise aurait reçu les mêmes

² Voir les pages 234 et 235 de la transcription du témoignage de M. Durocher (volume 41).

³ Voir les pages 235 et 236 de la transcription du témoignage de M. Durocher (volume 41).

⁴ Voir la page 236 de la transcription du témoignage de M. Durocher (volume 41).

escomptes que ces autres entrepreneurs. Dans son témoignage qui est très clair sur ce point, M. Durocher reconnaît lui-même, et ce, à trois reprises, que c'est le volume de ses achats chez Lécuyer qui était le facteur qui faisait en sorte qu'il ne pouvait obtenir les mêmes escomptes que d'autres entrepreneurs.

Pour ce qui est de l'allusion que M. Durocher a faite dans son témoignage à des conventions annuelles ou autres que Lécuyer ferait signer par des entrepreneurs et dans lesquelles Lécuyer accorderait des escomptes ou des prix avantageux (« *si je signe une convention avec Lécuyer demain matin...* »), nous joignons un affidavit de monsieur Antonio Tavarès, président de Lécuyer, qui dément formellement l'existence de telles conventions.

Il faut ajouter également que lorsque la procureure de la Commission (Me Caroline Roy) demande immédiatement après à M. Durocher « Est-ce qu'on comprend de votre réponse que le fait de faire affaire juste avec un fournisseur, le fournisseur demande à l'entrepreneur de signer un engagement? »⁵, question à laquelle M. Durocher a répondu par « Hum, hum » (réponse qui est difficile à interpréter avec certitude mais qui semble être un oui d'après l'enregistrement vidéo), la question de la procureure ne visait pas Lécuyer en particulier puisque sa question ne référait pas à Lécuyer nommément mais référait plutôt à « un fournisseur » et s'inscrivait dans le cadre d'une discussion portant sur les relations entre les entrepreneurs et les fournisseurs en général.

Nous notons par ailleurs qu'aucune preuve n'a été présentée devant la Commission quant à :

- l'escompte, s'il en est, qu'a obtenu l'entreprise qui a remporté l'appel d'offres de Blainville et l'identité de cette entreprise;
- les tentatives que M. Durocher aurait pu effectuer en vue d'obtenir un ou des escomptes auprès de Lécuyer; s'est-il même adressé à Lécuyer dans le but de demander les escomptes qu'il estimait que d'autres entrepreneurs recevaient ?
- le nombre et l'identité des entrepreneurs à qui Lécuyer octroie des escomptes et le niveau de ces escomptes;
- l'existence possible d'ententes écrites entre Lécuyer et des entrepreneurs prévoyant l'octroi d'escomptes;
- l'existence possible de liens plus étroits que Lécuyer pourrait entretenir avec certains entrepreneurs.

Conclusion

Nous vous soumettons respectueusement que l'allégation suivant laquelle Lécuyer aurait accordé des prix avantageux à certains entrepreneurs afin de leur conférer un avantage concurrentiel par rapport aux autres entrepreneurs n'est pas fondée, d'autant plus qu'elle n'est nullement supportée par la preuve présentée devant la Commission.

La seule preuve qui a été présentée devant la Commission quant aux prix pratiqués par Lécuyer portait sur des escomptes qu'un entrepreneur (Les Excavations Panthère) estimait ne pas être en mesure d'obtenir faute d'un volume d'achats suffisant. Or, les escomptes de

⁵ Voir la page 235 de la transcription du témoignage de M. Durocher (volume 41).

volume, qui sont très répandus non seulement dans le domaine de la construction mais également dans plusieurs autres domaines, sont tout à fait légaux. Avec respect, la Commission ne saurait reprocher à Lécuyer une pratique commerciale fort répandue qui est tout à fait légale.

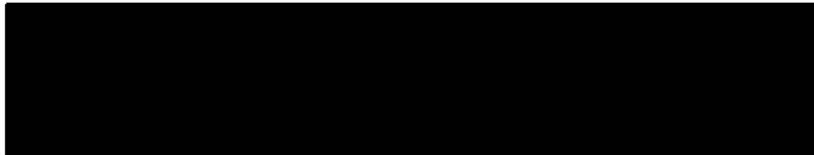
De plus, l'existence possible de conventions écrites entre Lécuyer et certains entrepreneurs n'a pas été mise en preuve et, au contraire, a été formellement niée par le président de Lécuyer par voie d'affidavit.

Tout reproche qui pourrait être fait par la Commission à Lécuyer à l'égard de ses prix serait injuste et non justifié et causerait un tort considérable à la réputation de Lécuyer, une entreprise qui est le chef de file dans son domaine au Québec et qui a toujours joui d'une excellente réputation.

Si, par ailleurs, la Commission devait remettre en question la pratique des escomptes de volume dans l'industrie de la construction de manière générale, il lui faudrait alors expliquer pourquoi cette pratique n'est pas acceptable dans l'industrie de la construction alors qu'elle l'est dans à peu près tous les autres domaines.

Le tout respectueusement soumis.

Le 15 mai 2015



Norton Rose Fulbright Canada, S.E.N.C.R.L., s.r.l.
Procureurs de Lécuyer et Fils Ltée