

## **Complexe de la Romaine**

---

### **Informations additionnelles pour la commission d'examen conjoint**

---

Complément d'information sur la clause de sous-traitance régionale  
et les retombées économiques

**Hydro-Québec Production**  
**16 décembre 2008**



### ***Historique***

L'inclusion d'une clause de sous-traitance dans les contrats de construction a été expérimentée en 1998 par Hydro-Québec, à titre de projet pilote, dans les derniers contrats du projet de la Sainte-Marguerite-3. L'objectif visait à inciter les entrepreneurs généraux à faire affaire davantage avec les fournisseurs de biens et services (sous-traitants) de la région d'accueil du projet. Son application s'étend depuis à tous les contrats de production ou de réfection d'une valeur de 5 millions de dollars et plus. Les régions ressources, telles qu'elles sont définies par le gouvernement du Québec, en bénéficient uniquement lorsque les travaux se réalisent chez elles.

### ***Justification***

La clause de sous-traitance régionale a été mise en place pour éviter la multiplication des lots qui résulte du fractionnement des contrats. En effet, le fractionnement des contrats engendre des frais de gérance plus élevés, des coûts de réalisation supplémentaires ainsi qu'un risque accru au regard de l'échéancier de réalisation du projet, à cause de la présence simultanée de plusieurs entrepreneurs sur les chantiers. Cette situation suscitait par ailleurs de nombreuses réclamations de la part des entrepreneurs généraux à l'endroit d'Hydro-Québec.

L'inclusion de la clause dans les contrats globalisés a aussi permis de satisfaire un plus grand nombre d'entreprises dans le milieu qui ne pouvaient bénéficier de contrat de la part d'Hydro-Québec. Celle-ci continue toutefois de proposer le fractionnement de certains contrats ciblés dans le cadre de ses projets.

Depuis sa mise en œuvre, cette pratique d'affaires s'est avérée un outil efficace pour maximiser les retombées économiques dans la région d'accueil des projets, et les prévisions initiales ont été dépassées.

En diminuant le fractionnement des contrats, la clause de sous-traitance permet à de petites entreprises régionales d'établir des relations d'affaires avec de plus grands entrepreneurs et ainsi de profiter d'un effet de levier qui les amène à poursuivre cette relation sur d'autres chantiers au Québec. De plus, l'application de la clause a permis à des entreprises régionales de se développer et de participer à des appels d'offres de plus grande envergure.

### ***Fonctionnement***

Pour un contrat donné, Hydro-Québec fait une estimation préalable et prudente du volume d'affaires réalisable en région. Ce marché potentiel est alors présenté au comité des retombées économiques régionales pour validation. Cette somme, inscrite au contrat, incite l'entrepreneur à faire affaire avec la région, car elle s'accompagne d'un crédit *maximal de 40 %*. Pour assurer l'équité, tous les soumissionnaires sont

soumis aux mêmes conditions. Ce crédit est inscrit au bordereau des prix comme somme provisionnelle à verser à l'éventuel attributaire du contrat sur présentation des pièces justificatives, au moment prévu par le contrat.

L'expérience démontre que le soumissionnaire réduit son prix en proportion du crédit. Cette pratique, sans frais additionnel pour Hydro-Québec, a pour effet de lier le soumissionnaire à la région s'il veut demeurer concurrentiel, car la valeur de sa soumission tient compte du crédit à recevoir.

*Exemple* : Pour un contrat estimé à 20 000 000 \$, pour lequel un marché potentiel a été évalué à 2 000 000 \$ (soit 10 % de la valeur du contrat), le soumissionnaire peut bénéficier d'un crédit de 40 %, soit 800 000 \$. S'il ne veut pas être déclassé à l'ouverture des plis, le soumissionnaire réduit d'autant son prix et fait une soumission d'une valeur de 19 200 000 \$.

### ***Résultats***

Cette façon de faire permet à un plus grand nombre de fournisseurs de biens et services en région de profiter d'occasions d'affaires, puisqu'il inverse les lois du marché en incitant les entrepreneurs à considérer le marché régional.

Les résultats peuvent même excéder les estimations, lorsque les entreprises régionales engagées dans un premier contrat réussissent à répondre aux autres besoins de l'entrepreneur général. Cependant, pour des raisons d'équité à l'égard des autres soumissionnaires, aucun crédit additionnel n'est alloué à l'attributaire pour les volumes d'affaires excédentaires au marché préalablement établi au contrat. On constate également que les entrepreneurs généraux tendent à maintenir des relations d'affaires avec les fournisseurs régionaux sur une période qui va au-delà de l'incitatif.

### ***Limite***

Afin de respecter le droit de gérance de l'entrepreneur et de ne pas le contraindre dans sa maîtrise des travaux, ce qui pourrait engendrer des coûts additionnels pour Hydro-Québec, le crédit alloué ne peut dépasser 20 % de la valeur du contrat.