



**CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC**



Au-delà du 30 avril 2025: La prévisibilité des coûts de construction dans une année de négociation des conventions collectives ICI

Eric Côté

Président-directeur général, CEGQ

Jeudi 14 novembre 2024

Introduction

Que ce soit dans un contexte de soumission au plus bas prix ou en mode collaboratif, l'identification des coûts de main-d'œuvre de construction est un enjeu incontournable pour les projets en 2024. Comment prévoir l'imprévisible alors que commencent les négociations des conventions collectives découlant de la loi R-20, et que les syndicats ont déjà annoncé leur intention d'obtenir un rattrapage important pour les augmentations des années précédentes?

Alors que les négociations n'ont pas encore officiellement commencé, comment les entrepreneurs et les donneurs d'ouvrage peuvent-ils prévoir avec une certaine précision les augmentations de coûts de main-d'œuvre pour leurs projets de construction au-delà du 30 avril 2024?

En considérant que le projet de loi no 51, adopté au printemps 2024, a modifié la loi R-20 en permettant des clauses de rétroactivité et en introduisant de nouvelles règles de polyvalence des métiers, quels sont les nombreux facteurs qui permettent d'anticiper l'augmentation des salaires et des autres coûts indirects alors que les pouvoirs publics ont déjà annoncé un ralentissement des investissements en construction?

Fort de son expérience aux tables de négociation du secteur ICI, mais sans prévoir le futur, le PDG de la CEGQ expliquera les différentes variables à considérer.

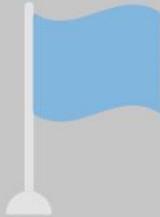
Plan de la présentation

1. Introduction
2. À propos de la CEGQ et mon parcours
3. Loi R-20 et le calendrier de négociation
4. Les variables à considérer
 1. Historique des données
 2. Interventions politiques et arbitrales
 3. Clauses normatives
 4. nouveaux éléments avec le P51
5. Les autres cas de négociations
 1. Ontario
 2. IRIS
6. Prédications
7. Partager les risques équitablement avec DO

À propos de la CEGQ

MISSION

Fondée en 1996, la CEGQ défend les intérêts des entrepreneurs généraux et de l'industrie de la construction en faisant valoir leur contribution au développement du Québec, notamment aux niveaux économique et durable.



VALEURS

La collaboration

L'amélioration des compétences

L'innovation



À propos de la CEGQ

VISION

Soutenir de manière proactive les entrepreneurs généraux dans la réalisation d'ouvrages de qualités et l'amélioration de leur performance et de leur productivité.



ENGAGEMENTS

Faire connaître le rôle essentiel des entrepreneurs généraux dans la réalisation des projets.

Collaborer avec toutes les parties prenantes pour le développement de l'industrie.

Promouvoir une culture d'innovation et de qualité.

Soutenir l'amélioration des compétences et de l'expertise.

Valoriser l'éthique et l'intégrité au sein des entreprises.

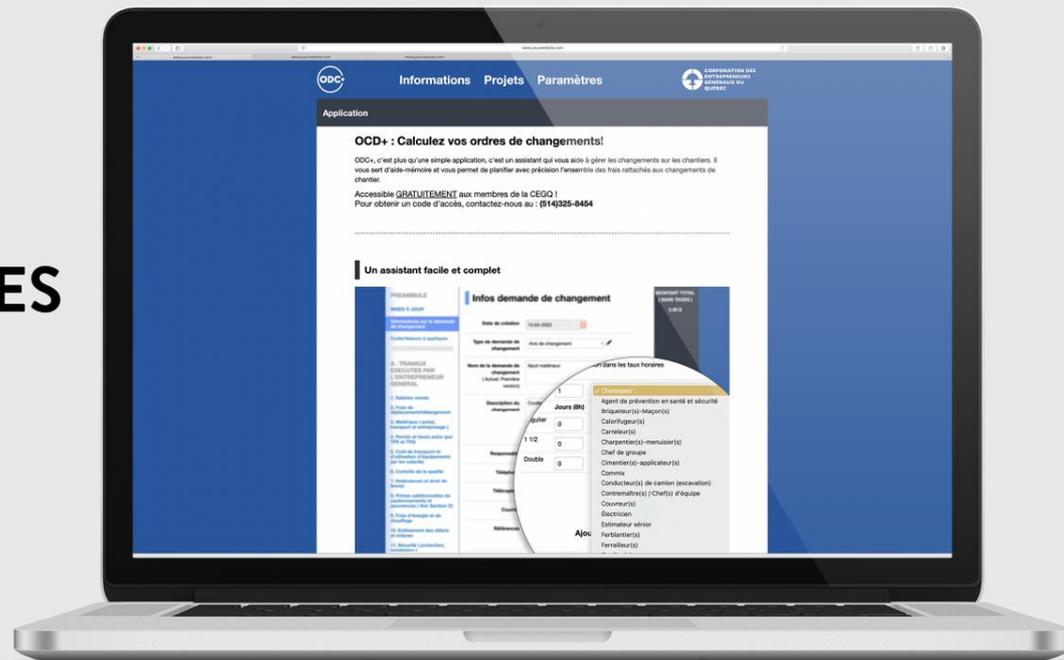
Assainir la concurrence pour qu'elle profite à l'ensemble des parties prenantes, et ce, à toutes les étapes de réalisation d'un projet.



Application de chantier

ODC+

**CALCULEZ GRATUITEMENT
ET FACILEMENT VOS ORDRES
DE CHANGEMENTS!**



Les comités de la CEGQ

CONTRATS
PUBLICS



DÉVELOPPEMENT
DURABLE



SANTÉ ET SÉCURITÉ
AU TRAVAIL



RESSOURCES
HUMAINES
ET FORMATION



JURISTES
INTERNES

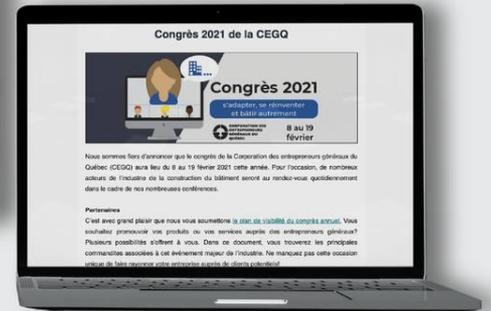


Infolettre

CEGQ EXPRESS

infolettre

- Infolettre gratuite
- Envoyée à tous les jeudis
- Pour vous inscrire: ceqg.com/infolettre



Mon parcours

Affaires publiques

- Ottawa- Bureau de l'opposition officielle à la Chambre des communes
- Québec (cabinets ministériels)
 - Affaires municipales, Habitation, éducation, justice, sécurité publique
 - Bureau du Premier ministre
- Municipal
 - Ville de Montréal, et Longueuil

Construction

- Association des firmes de génie-conseil (AFG) 2000-2001
- Association de la construction du Québec (ACQ) de 2012 à 2017
 - Membre du comité de négociation de la table ICI, 2013 et 2017
- CEGQ: Président-directeur général depuis mai 2019
- AEGC- GCAC - Alliance des entrepreneurs généraux du Canada: VP et fondateur

Porte-parole en négo



Porte-parole en négo

DIRECT



CONSTRUCTION: LOI SPÉCIALE ICI  RDI

Lun  17

Mar  20

Mer  21

ICI  RDI

Ottawa

Lun

8:50 HA



CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



Loi R-20 et la négociation

Loi R-20

Loi sur les relations du travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'œuvre dans l'industrie de la construction

1. Objectifs et règles de la loi R-20 pour encadrer les négociations dans l'industrie de la construction.

Calendrier de négociation 2024-2025

2024

- **1er avril :**
 - Protocole syndical
- **Mai :**
 - Période de maraudage
- **1er au 20 juin :**
 - Vote d'adhésion syndicale
- **1er septembre :**
 - Prise d'effet du certificat attestant la représentativité des associations sectorielles d'employeurs
 - Adoption protocole syndicale
- **Au plus tard le 1er octobre :**
 - Avis de début de négociation
 - Dépôt des cahiers de demandes (patronales et syndicale)

Calendrier de négociation 2024-2025

2025

- **Au plus tôt le 1er mars :**
 - Début possible de la médiation (durée de 60 jours)
- **30 avril :**
 - Expiration des conventions collectives et début de l'extension de la médiation à la demande du médiateur (durée de 30 jours)
- **21 mai :**
 - Acquisition du droit de grève ou de lock-out, lorsqu'il n'y a pas d'extension de la médiation
- **30 mai :**
 - Fin de la prolongation de la médiation
- **21 juin :**
 - Acquisition du droit de grève ou de lock-out à la suite d'une prolongation de médiation



CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



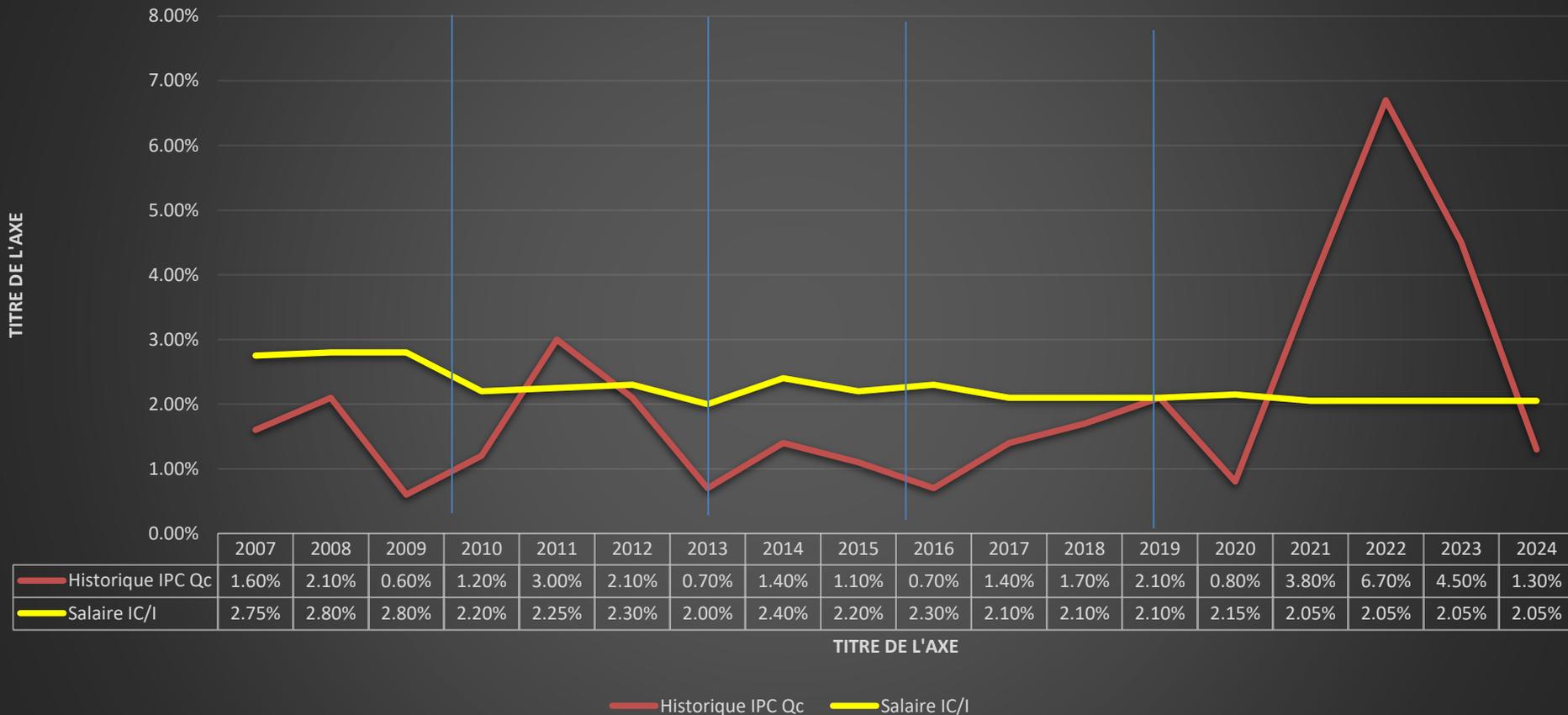
Les variables à considérer

Variables à considérer

1. Les données historiques
2. Enrichissement et perte de pouvoir d'achat
3. Interventions politiques et lois spéciales
4. Les demandes patronales et syndicales et l'imprévisibilité de l'inflation le cas de 2021
5. Les autres négociations
 1. la même période: Le cas Iris
 2. Les autres négociations: Le cas Ontarien
 3. La base de données Ministère du Travail

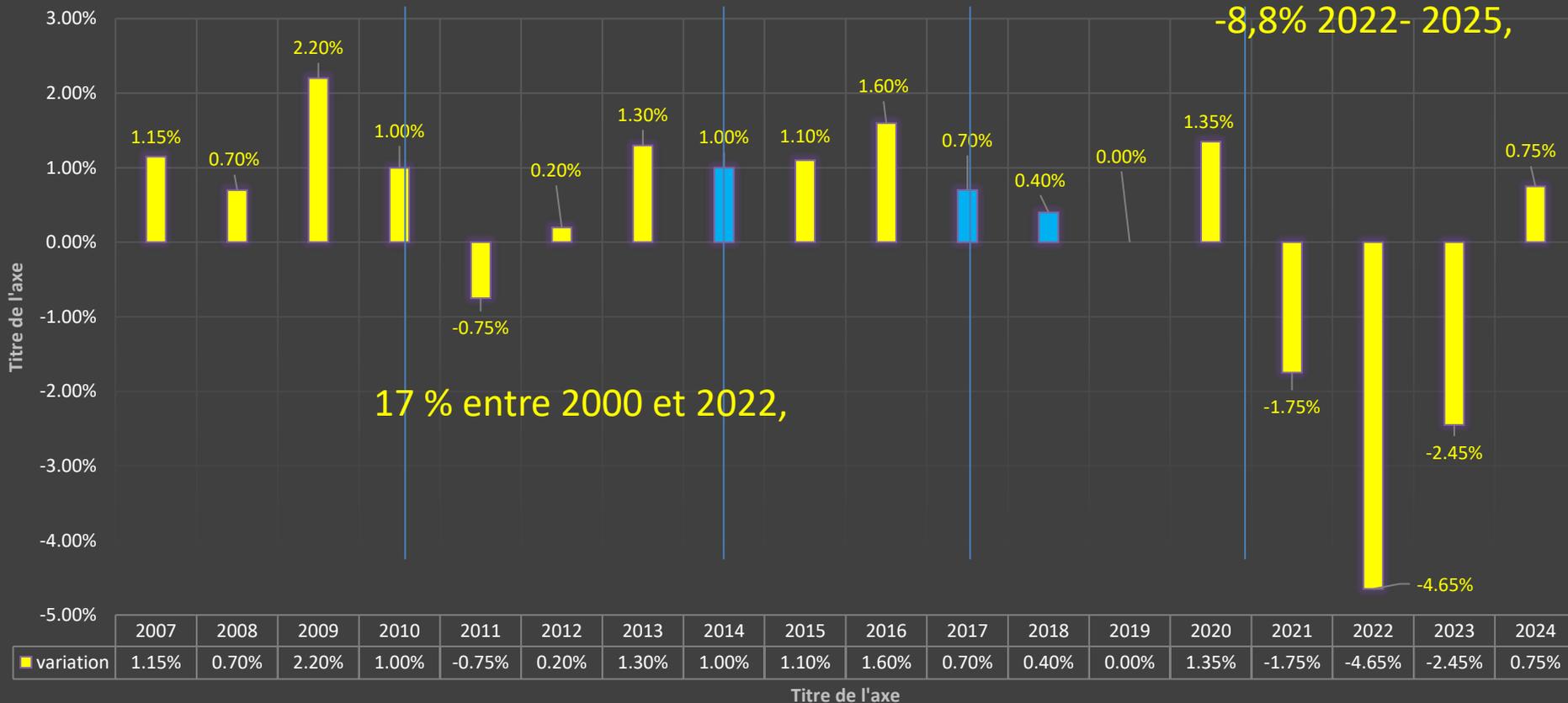
Les données historiques

Évolution des salaires IC/I Vs Inflation et IPC annuel (Québec)



Enrichissement et perte de pouvoir d'achat

écart salaires IC/I Vs Inflation



Les interventions politiques

2014 PL54 Loi spéciale

2%

2,1%

2,2%

2,3%

2017 PL142 Loi spéciale et arbitrage

2,1% 2017 1,8% loi spéciale+,3%

2,1%

2,1%

2,15%

Négociations 2021

Demands syndicales

- augmentation des taux de salaire IC/I.

2.5 %

2.8, %

2.8 %

2.85 %

Source: Alliance syndicale

Étude actuarielle de l'Alliance syndicale

Automne 2022

- En pleine crise d'inflation, les cinq syndicats de l'Alliance syndicale (FTQ-Construction, CPQMC-I, SQC, CSD Construction et CSN-Construction) conviennent de demander aux associations patronales des augmentations salariales pour protéger le pouvoir d'achat des travailleurs et des travailleuses de la construction.

Début 2023 :

- L'Alliance rencontre les associations patronales pour leur présenter officiellement les demandes. Étude actuarielle à l'appui, nous démontrons clairement que la perte du pouvoir d'achat est sans équivoque.

Mars 2023

- Les patrons refusent.

Négos 2025

- Les associations patronales devront assurément réajuster le tir. Elles ont la responsabilité de garder la main-d'œuvre active en chantier et de rendre notre industrie attrayante aux yeux de la relève. Et ça, ça passe aussi par les salaires.
- Source: Alliance syndicale

Clauses normatives = \$\$

- Plusieurs clauses dites normatives ont une incidence monétaire mais pas directement sur le salaire.
- Elles sont négociées avec les syndicats en échanges de d'autres concession parce qu'elles ont une valeur
- Les grilles de taux horaires suggéré de la CEGQ et de l'ACQ prévoient une valeur de 11,8% en sus du salaire



CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



Les autres négociations

Le cas IRIS

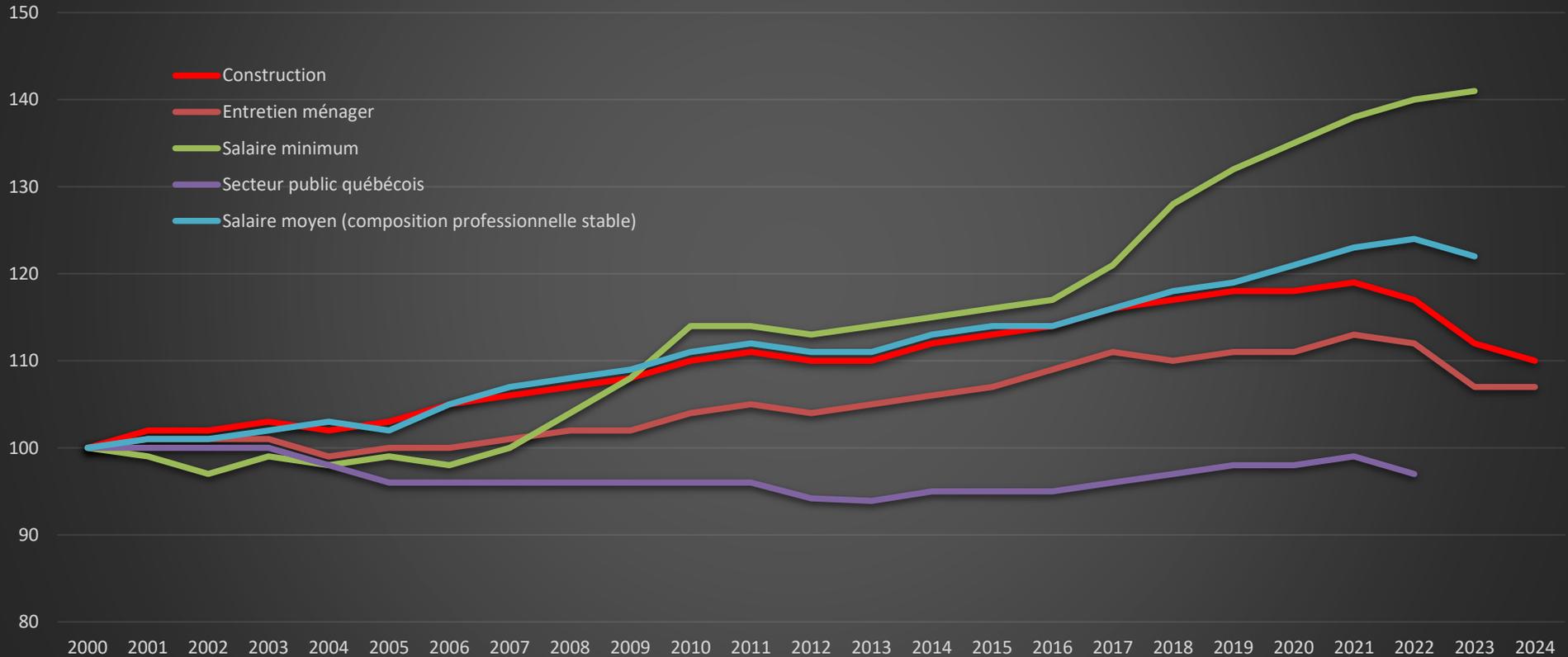
Afin de pouvoir évaluer l'évolution du pouvoir d'achat des différents secteurs, le graphique 9 montre la croissance des salaires une fois corrigés pour l'inflation. On constate d'abord qu'après avoir amélioré leur pouvoir d'achat de 17 % entre 2000 et 2022, les quelque 300 000 salariés du secteur de la construction devraient connaître un recul d'ici 2024 si les prédictions actuelles de l'inflation s'avèrent. La convention collective de ce secteur ayant été signée avant la poussée inflationniste (en 2021), cette dernière n'a pas été prévue dans les salaires négociés.

source: iris

<https://iris-recherche.qc.ca/publications/spirale-salaires-inflation/>

Le cas IRIS

Évaluation de la valeur réelle des taux de salaires selon les secteurs 2000 a 2024 (indice 2000- 100 (source IRIS)

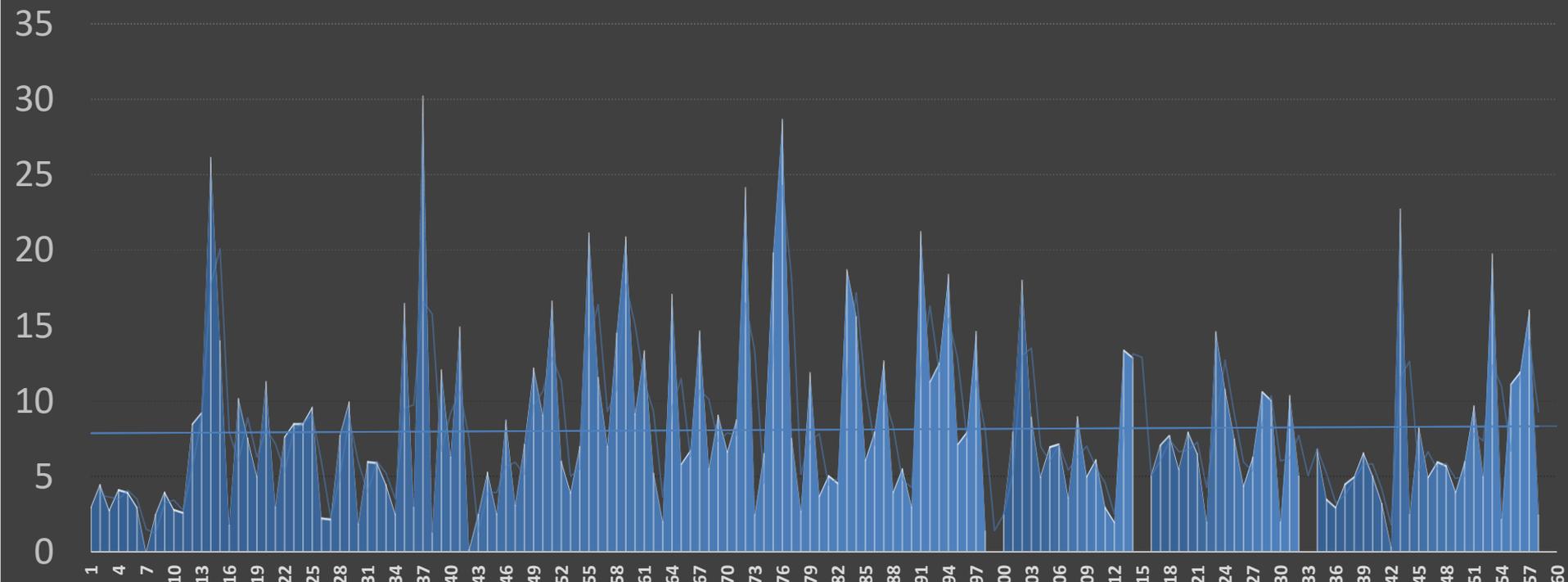


Le cas Ontarien

	Local 30 : Toronto (journeyman)	ICI Québec	
	Augmentation %	Augmentation %	
1er mai 2022	4,20%	2,05%	
1er mai 2023	4,50%	2,05%	
1er mai 2024	4,10%	2,05%	
Total	13,30%	6,15%	-7,15%

Ministère du Travail

Base de données du ministère du Travail
les conventions collectives conclues en 2022-2024
(augmentation année 1- cols bleus EN %)





CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



Prédictions?

En résumé

Demande de rattrapage pour le manque à gagner sur le passé

- Selon l'historique: écart de +3,85% depuis 2007
- Selon l'historique 2021-2025: -8,1 %
- Selon IRIS: ne précise pas:
- Selon le cas ontarien: 7,15%
- Selon la base de données des conventions collective du Ministère du Travail: ??%

Pour plus de prévisibilité

- Indexation automatique dans les conventions collectives
- Partager équitablement les risques avec des clauses contractuelles d'ajustement.





CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



Partager les risques équitablement avec les DO

Consultation visant à évaluer le niveau d'intérêt des entrepreneurs et des professionnels envers les marchés publics



Association
des Architectes
en pratique
privée du Québec



ASSOCIATION DE LA
CONSTRUCTION DU QUÉBEC



Association des constructeurs
de routes et grands travaux du Québec

ACRGQTQ



ASSOCIATION
DES FIRMES DE
GÉNIE-CONSEIL
QUÉBEC



AQEI

Association Québécoise
des Entrepreneurs en
Infrastructure



CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



RCGT Une baisse de l'intérêt pour les marchés publics est généralisée parmi les entrepreneurs et les professionnels

38 %

des entrepreneurs

40 %

des professionnels

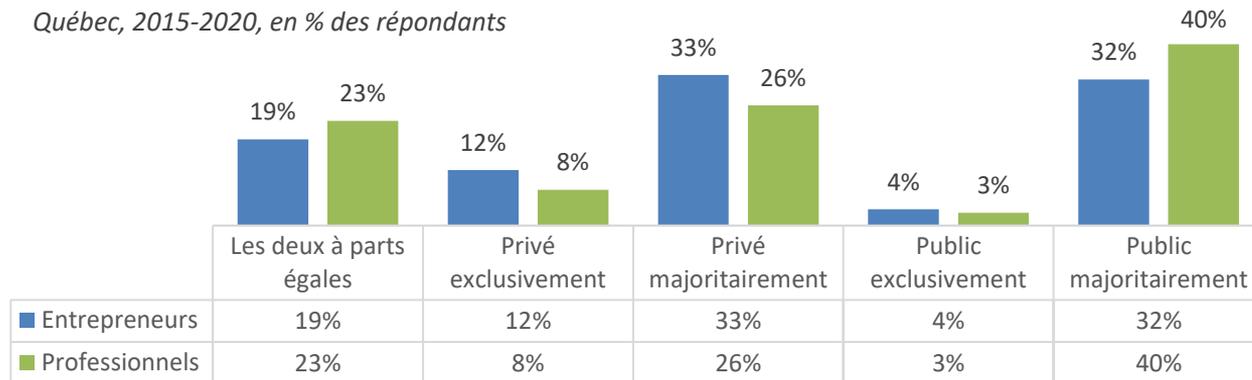
ont connu une baisse de leur intérêt à soumissionner sur les marchés publics depuis les cinq dernières années.

Au cours des cinq dernières années, seulement 13 % des entrepreneurs et 19 % des professionnels ont vu leur intérêt augmenter face aux marchés publics. Pour les autres, soit 49 % des entrepreneurs et 41 % des professionnels, leur intérêt face aux marchés publics est resté stable depuis cinq ans.

Notons également que pour 40 % des professionnels, le secteur public représente une part majoritaire du chiffre d'affaires, alors que ce taux est de 32 % pour les entrepreneurs. Seulement 4 % des répondants chez les entrepreneurs et 3 % des répondants chez les professionnels disposent d'un volume d'affaires uniquement avec le public.

Répartition des professionnels et des entrepreneurs selon le volume d'affaires dans les marchés publics et privés

Québec, 2015-2020, en % des répondants

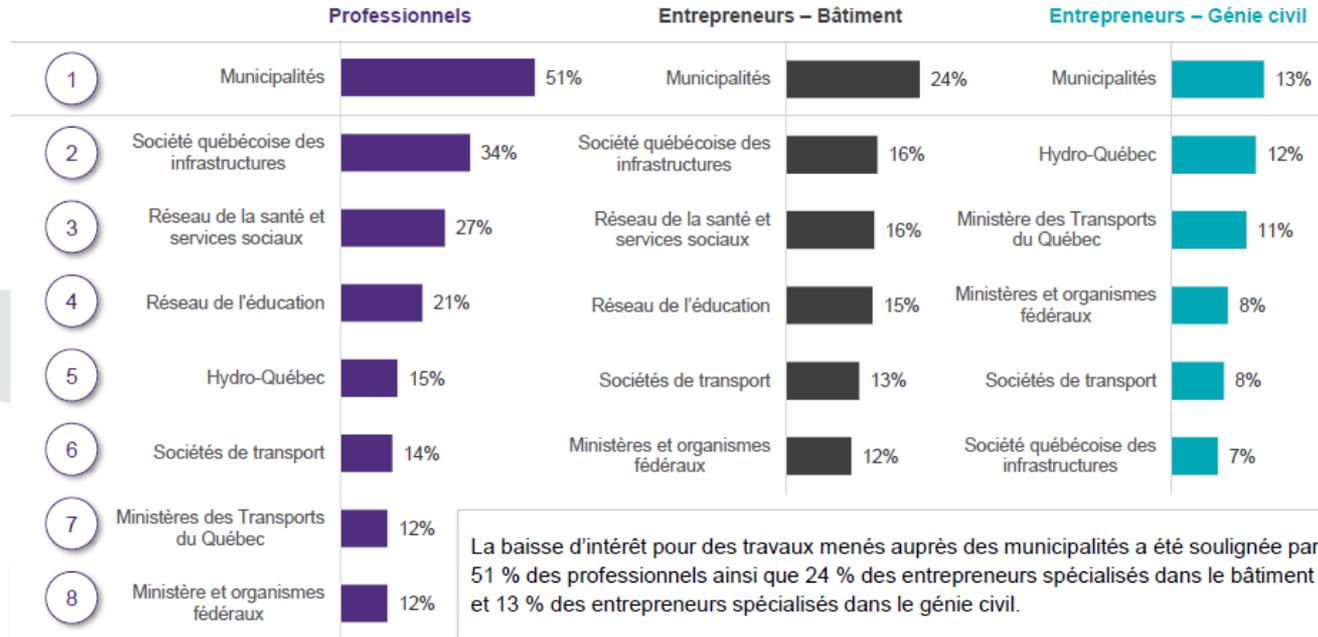


RCGT: palmarès des DOP

Les municipalités figurent au premier rang des donneurs d'ouvrage pour qui l'intérêt a le plus diminué

Part des répondants ayant connu une baisse de l'intérêt depuis les cinq dernières années selon le donneur d'ouvrage

Québec, 2015-2020, en % des répondants



Les résultats détaillés par association sont présentés en annexe.

RCGT Axe d'intervention



AXES D'INTERVENTION	ACTIONS	Entrepreneurs	Professionnels
Attractivité des contrats Rédiger des appels d'offres plus équitables et attrayants pour les soumissionnaires et miser sur un mode de réalisation adapté à la taille et la nature du projet.	1 Clarifier la documentation d'appel d'offres	✓	✓
	2 Encadrer adéquatement, le cas échéant, l'imposition de pénalités	✓	✓
	3 Bonifier les clauses contractuelles pour partager le risque équitablement	✓	✓
	4 Adapter le mode de réalisation au type de projet	✓	✓
	5 Réaliser des études d'avant-projet	✓	✓
	6 Fixer des échéanciers réalistes	✓	✓
Règlement des différends Adopter une attitude collaborative facilitant les négociations et créer un processus de règlement des différends transparent et standardisé.	7 Améliorer l'écoute et adopter une attitude collaborative	✓	✓
	8 Mettre en œuvre un échéancier de règlement des différends	✓	✓
	9 Régler les conflits en amont	✓	✓
	10 Se doter d'un mécanisme qui donne de la latitude aux représentants des donneurs d'ouvrage publics	✓	✓
	11 Éviter le mode exécutoire pour la gestion des changements	✓	
Modalités de paiement Instaurer un calendrier de paiement avec des délais fixes qui prévoit notamment des clauses d'engagement pour les donneurs d'ouvrage.	12 Instaurer une politique de paiement claire qui doit être respectée par les différents donneurs d'ouvrage publics	✓	✓
	13 Payer la part des changements qui n'est pas contestée	✓	✓
	14 Alléger les documents requis pour l'obtention des paiements	✓	✓
	15 Ajouter des clauses d'engagement pour les modalités de paiement	✓	✓
Interventions gouvernementales Mettre en œuvre des interventions gouvernementales pour améliorer et standardiser les processus de gestion contractuelle des différends donneurs d'ouvrage.	16 Indexer les tarifs d'honoraires des architectes et des ingénieurs		✓
	17 Bonifier les outils offerts aux municipalités	✓	✓
	18 Développer d'autres critères pour mesurer la qualité		✓
	19 Diversifier les processus d'adjudication sous les seuils d'appels d'offres publics	✓	✓
	20 Mettre au point des outils pour uniformiser les documents d'appels d'offres	✓	✓

RCGT partage de risque

Partage de risque

AXES D'INTERVENTION	ACTIONS	Entrepreneurs	Professionnels
Attractivité des contrats Rédiger des appels d'offres plus équitables et attrayants pour les soumissionnaires et miser sur un mode de réalisation adapté à la taille et la nature du projet.	1 Clarifier la documentation d'appel d'offres	✓	✓
	2 Encadrer adéquatement, le cas échéant, l'imposition de pénalités	✓	✓
	3 Bonifier les clauses contractuelles pour partager le risque équitablement	✓	✓
	4 Adapter le mode de réalisation au type de projet	✓	✓
	5 Réaliser des études d'avant-projet	✓	✓
	6 Fixer des échéanciers réalistes	✓	✓



Bonifier les clauses contractuelles pour partager le risque équitablement

partager le risque équitablement

Bonifier les clauses contractuelles pour partager le risque équitablement entre le donneur d'ouvrage et le soumissionnaire. Les éléments suivants pourraient être intégrés dans les clauses contractuelles :

- Le fait de réduire la durée de validité des soumissions contribuerait à réduire le risque pour les entrepreneurs et à stimuler leur intérêt envers les marchés publics;
- L'ajout de clauses contractuelles **engageant le client** dans les contrats constituerait une façon intéressante de partager le risque équitablement et démontrerait une volonté de collaboration;
- Financièrement, libérer des retenues en échange d'une caution avec les acceptations provisoires représenterait un risque plus faible pour les soumissionnaires;
- Une modulation des retenues selon la formule suivante contribuerait à réduire le risque : 10 % sur les contrats de moins de 1 M\$, 5 % sur les contrats de 1 M\$ à 10 M\$ et 2,5 % sur la portion de plus de 10 M\$ du contrat.



CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



L'étude AVISEO de l'UMQ

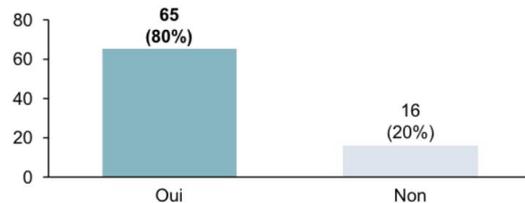
L'étude AVISEO de l'UMQ

PORTRAIT DE LA SITUATION – SONDAGE AUPRÈS DES MEMBRES DE L'UMQ

Ce sont 64 % des municipalités qui ont dû reporter des projets depuis un an en raison de soumissions reçues à un prix trop élevé

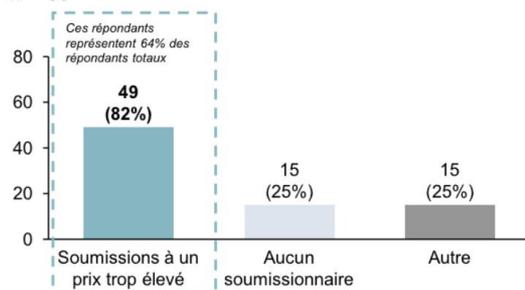
Au cours de la dernière année, avez-vous dû reporter la réalisation d'un ou plusieurs projet(s)?

n = 81



Pour quelle(s) raison(s) avez-vous dû reporter ce(s) projet(s)? Plusieurs choix possibles.

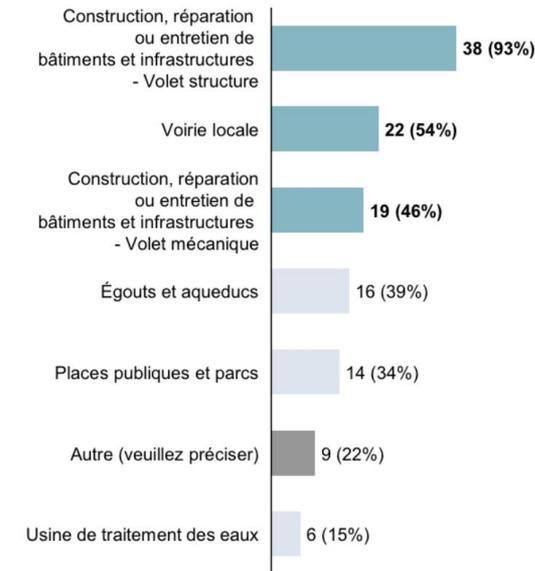
n = 60



Pour quel(s) type(s) de projet avez-vous reporté la réalisation des travaux?

Plusieurs choix possibles.

n = 60



Autres types de travaux reportés :

- Réhabilitation des berges
- Réfection d'un quai public
- Éclairage de rue
- Construction d'une bibliothèque
- Passerelle
- Réfection d'un important boulevard
- Construction de terrains sportifs
- Construction de feux de circulation

Autres raisons mentionnées :

- Délais de réponse trop longs pour obtenir des certificats d'autorisation ministériels
- Soumissions reçues étant non-conformes
- Estimations des coûts trop élevées
- Support financier inadéquat des autres paliers de gouvernement
- Manque de main-d'œuvre à l'interne
- Délais de réponse pour recevoir de l'aide financière

L'étude AVISEO de l'UMQ

PORTRAIT DE LA SITUATION – SONDAGE AUPRÈS DES MEMBRES DE L'UMQ

Le portrait des reports de projets municipaux diffère légèrement selon le type de municipalité

Alors que pour l'ensemble du Québec 80 % des municipalités ont mentionné avoir reporté des projets au cours de la dernière année, cette proportion était légèrement inférieure pour les municipalités locales et pour les municipalités de centralité

– À l'inverse, presque toutes les cités régionales, grandes villes et municipalités de la métropole ont dû reporter au moins un projet au cours de l'année dernière.

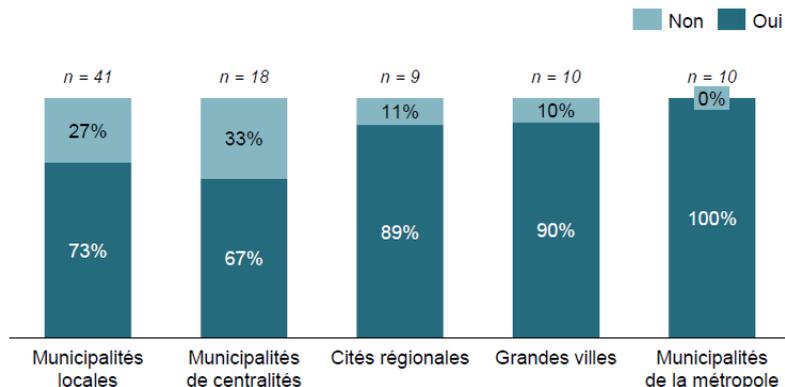
Une certaine variabilité existe quant aux raisons qui expliquent pourquoi certains projets ont dû être reportés

– Par exemple, presque la moitié des grandes villes et des municipalités de la métropole ont dû reporter des projets puisqu'il n'y avait aucun soumissionnaire, tandis qu'aucune cité régionale et très peu de municipalités de centralité se sont retrouvées dans cette situation

– Des soumissions à un prix trop élevé demeurent toutefois la cause principale.

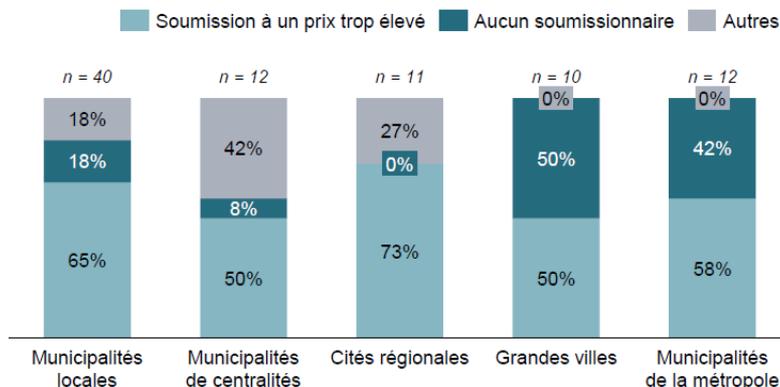
Au cours de la dernière année, avez-vous dû reporter la réalisation d'un ou plusieurs projet(s)?*

Québec, 2023, en nombre, en pourcentage (%), n = 81



Pour quelle(s) raison(s) avez-vous dû reporter ce(s) projet(s)? Plusieurs choix possibles*

Québec, 2023, en nombre, en pourcentage (%), n = 81



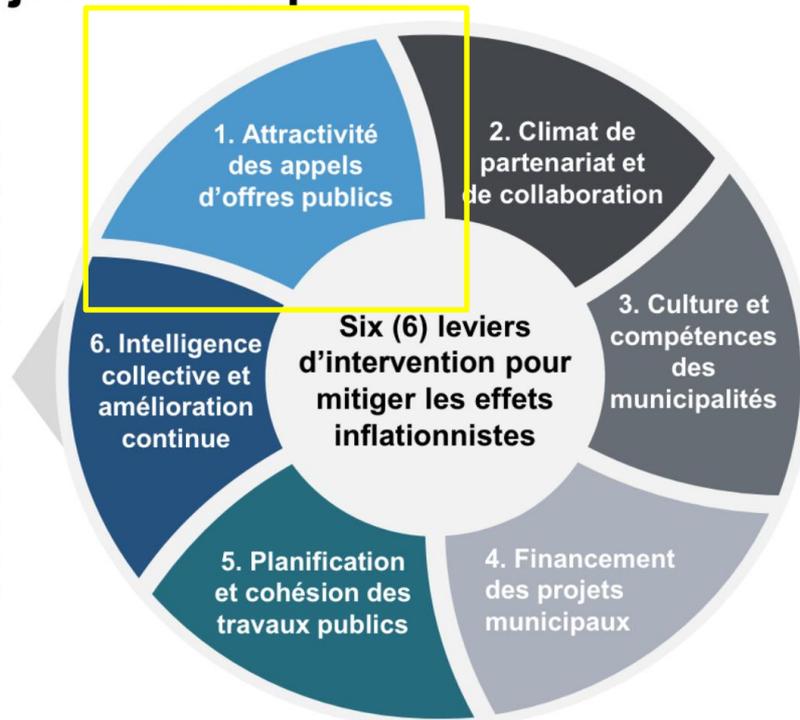
*Certaines municipalités font partie de plusieurs caucuses
Sources: Sondage auprès des membres de l'UMQ, Analyse Aviseo Conseil 2023

L'étude AVISEO de l'UMQ

Six leviers d'intervention ont été identifiés afin de mitiger l'inflation et les hausses de coûts sur les projets municipaux

Ces leviers d'intervention sont issus de l'analyse des différents constats et enjeux recensés dans le cadre de la démarche consultative réalisée auprès des municipalités membres de l'UMQ ainsi que d'entrepreneurs et professionnels de la construction.

En somme, ils représentent les principales zones d'opportunités sur lesquelles peuvent intervenir de manière individuelle ou collective les municipalités, le gouvernement québécois, le gouvernement fédéral ainsi que l'Union des municipalités du Québec.





CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



Un exemple

Le cas SQI– clause d’ajustement

Clause d’ajustement du prix des matériaux et équipements

Décembre 2021 – Version 1.0

**PILIER
DE
VOTRE
AVENIR**

**ÉDIFIONS LE FUTUR
ENSEMBLE**

*Société québécoise
des infrastructures*

Québec





CORPORATION DES
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX DU
QUÉBEC



Restons en contact

Communications

Pour nous suivre:

@Corporation des entrepreneurs généraux du Québec

@LaCEGQ

info@cegq.com



Période de questions.

Merci!