

Le bill tendant à modifier la loi relative aux enquêtes sur les coalitions pourrait créer plusieurs nouveaux délits, y compris le truquage des offres, dont on donne la définition suivante: un accord ou arrangement entre deux ou plusieurs personnes par lequel une ou plusieurs de ces personnes consentent ou s'engagent à ne pas présenter d'offre en réponse à un appel ou à une demande d'offres ou de soumissions et la présentation, en réponse à un appel ou une demande d'offres ou de soumissions, d'offres ou des soumissions qui sont le fruit d'une collusion. L'interdiction de la pratique s'étendra aux services aussi bien qu'aux articles matériels. La révision proposée de la loi est censée faciliter les poursuites dans les cas de truquage d'offres, parce que la Couronne est exemptée de faire la preuve que de telles pratiques diminuent la concurrence indûment, comme elle doit le faire d'habitude. De façon générale, la preuve que la concurrence est entravée «indûment» doit être faite en démontrant que les sociétés participantes contrôlent le marché. Toutefois, les cas de truquage des offres qui sont portés à l'attention du directeur des enquêtes et des recherches n'impliquent parfois que des entreprises locales qui ne jouent qu'un rôle modeste sur le marché du bâtiment. A cause de la nécessité de prouver que le truquage des offres dans le secteur du bâtiment aurait un effet injustifié sur la concurrence, la réussite de poursuites engagées contre ces pratiques a été compromise.

La disposition du bill tendant à supprimer cet obstacle aux poursuites engagées dans les cas de truquage d'offres, en faisant de cette pratique une infraction en soi, fait suite à une recommandation du Conseil économique du Canada contenue dans son rapport provisoire sur la politique en matière de concurrence. Il recommandait que soit révisé l'article 32 de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions, et soutenait que le truquage des offres constituait une pratique qui pourrait certainement être interdite sans aucune réserve de quelque nature que ce soit. L'industrie de la construction reconnaît qu'il faut interdire le truquage des offres, mais il faut préciser le sens des mots «collusion», «conspiration» et «coalition» utilisés avec la même acception. C'est à tort qu'une entente ou une convention honnête, intervenue entre des constructeurs au vu et au su du propriétaire, pourrait passer pour une infraction. Il n'y a pas lieu d'interdire les ententes intervenues entre entrepreneurs que le propriétaire ou le client a favorisées ou dont il est au courant.

Le bill fait maintenant un délit du truquage des offres. L'Association canadienne de la construction a signalé que l'application de cette disposition aux entrepreneurs excéderait l'interdiction nécessaire et nuirait au processus normal des offres concurrentielles. La grande majorité des travaux de construction sont effectués à la suite d'offres concurrentielles soumises par des entrepreneurs ou des sous-traitants. Cela implique l'affectation de ressources considérables chaque fois qu'il y a appel d'offres, tant il est vrai que l'hétérogénéité des constructions, les plans, l'emplacement, la topographie, le climat et les approvisionnements conditionnent le montant de l'offre.

Les soumissions sont faites d'après des plans et des devis qui sont souvent extrêmement complexes et peuvent nécessiter des explications spéciales si l'on veut permettre aux soumissionnaires de faire des offres concurrentielles et équitables. Le propriétaire ou ses conseillers-dessinateurs convoquent souvent des réunions avant d'accepter des soumissions afin d'expliquer plusieurs aspects du projet en cause. Dans certains cas, le propriétaire ou son représentant et les soumissionnaires doivent en venir à

### Concurrence—Bill

une entente à cause de la complexité d'un appel d'offres. Ces accords ne devraient certainement pas être considérés comme fixation de prix ou truquage des offres, mais on pourrait cependant les interpréter comme des actes visés par l'article 32.2.

En ce qui concerne le truquage des offres, j'aimerais mentionner deux situations très précises qui, selon la loi actuelle, pourraient très facilement entraîner la poursuite en justice des participants. Je me servirai d'exemples à Toronto et à Montréal, mais je ne voudrais pas qu'on pense que c'est parce que je n'aime pas les provinces de l'Ouest. Lors des appels d'offres au sujet du nouvel hôtel de ville de Toronto, je suppose qu'on peut toujours l'appeler nouveau, l'industrie de la construction jugeait que les conditions imposées par la ville étaient fort injustes et pouvaient mener le propriétaire, c'est-à-dire la ville de Toronto, à toutes sortes d'abus. Tous les soumissionnaires se sont réunis et ont convenu, à l'entière connaissance de l'industrie de la construction, d'inclure une clause de réserve dans leurs soumissions. Il est intéressant de noter qu'à l'ouverture des soumissions, on a découvert qu'un entrepreneur avait décidé de ne pas inclure la clause de réserve. Sa soumission n'était pas la plus basse, mais la ville de Toronto a néanmoins accordé le contrat à l'entrepreneur qui n'avait pas fait de réserves. L'entrepreneur a perdu une petite fortune dans la construction de l'hôtel de ville de Toronto et la compagnie est maintenant en faillite.

L'autre exemple, dans ce que j'aime appeler mon dossier sur les entreprises de la ville de Montréal, se rapporte à l'Expo 67. Au début de ce programme de construction gigantesque, des représentants de l'industrie de la construction se sont réunis et ont discuté les modalités auxquelles les entrepreneurs devraient se plier en présentant leurs soumissions pour les travaux sur les lieux de l'Expo. Ils ont trouvé les modalités inacceptables car elles ne pouvaient avoir que des conséquences désastreuses d'ordre financier ou, ce qui serait plus grave, empêchant l'achèvement des travaux à temps pour l'ouverture. Résultat, tous les membres de l'Association de la construction de Montréal se sont mis d'accord pour inclure une clause conditionnelle dans leurs soumissions.

● (1730)

Ils ont tous utilisé le même libellé, ce qui, en vertu du bill à l'étude aujourd'hui, aurait pu facilement mener à des poursuites. Lorsque ces soumissions ont été ouvertes, il n'y avait pas de choix; il y avait consensus dans l'industrie. Toutes les soumissions renfermaient une clause conditionnelle. Par conséquent, l'acheteur, la société de l'Expo 67, a reconnu qu'il ne pouvait pas procéder de la manière prévue; il a dû être plus raisonnable envers l'industrie de la construction, et je pense pouvoir dire sans crainte d'être contredit que le résultat a été un succès phénoménal, en ce sens que les entrepreneurs ont pu terminer cette entreprise gigantesque à temps et, pour la plupart d'entre eux, avec des bénéfices raisonnables.

Le bill dit également qu'une société peut être forcée de conclure une affaire aux conditions usuelles du commerce. L'Association de la construction dit qu'il n'y a pas en réalité aucun arrangement habituel de ce genre dans l'industrie et que la réputation, la situation financière et les modes de paiement entrent tous en ligne de compte.

La question des réductions, des rabais, etc., nous ramène à celle de la réputation des acheteurs, du statut financier, du volume des affaires et ainsi de suite. Aucun homme d'affaires ne devrait être obligé de faire des affaires avec de prétendus clients. On permet aux institutions financiè-