



Une assez bonne année mais la consolidation est à venir

Reportage

Gilles Verronneau, Rédacteur en Chef

Dans la veine des revues de fin d'année, Publiquip a également recueilli les propos du directeur général de l'Association des propriétaires de machineries lourdes du Québec (APMLQ) dont le rayonnement recouvre un grand nombre de petites et moyennes entreprises qui profiteront aussi des retombées des récentes annonces d'investissements du gouvernement dans les domaines des routes et des infrastructures.

Comment décrire l'année 2007 du point de vue de l'APMLQ ? En entrevue, M. Yvan Grenier, directeur général de l'association a qualifié celle-ci d'assez bonne sans être spectaculaire pour autant : « l'année a été assez bonne dans l'ensemble mais on n'a pas connu l'explosion d'activité comme en 2006, particulièrement après les vacances de la construction. Évidemment, les milliards annoncés ne nuiront pas et nous serons positivement affectés par le programme de réfection. Cela ne peut pas déplaire ». Ce qui amène M. Grenier à entrevoir l'année 2008 comme une année de consolidation, le temps de voir tous ces programmes se mettre en marche.

En parlant de mise en train des programmes, M. Grenier a tout de même bordé la question du reproche fait par le ministère au sujet de l'augmentation des coûts de l'entretien hivernal des routes au Québec. Parmi les mesures adoptées par le ministère, il y a l'expérience du partage de risques avec les entreprises de déneigement. En prévision de l'hiver 2007-2008, il y a sept contrats expérimentaux de 3 ans qui ont été octroyés pour la région de l'est du Québec. En expérimentation il y aura pour chaque contrat des clauses particulières, comme si on voulait essayer plusieurs façons à la fois de mesurer le partage car les critères d'évaluation peuvent être différents, même pour deux contrats portant sur des régions voisines. Dans l'un, on tiendra compte du volume de neige tombée et dans l'autre ce sera la quantité de sel en plus ou en moins qui sera prise en considération.

L'objectif recherché est évidemment de faire diminuer les coûts d'entretien des routes en hiver. De ce point de vue, il ne devrait pas y avoir une grosse différence puisque les prix soumis se situent dans une fourchette de prix habituels pour ce genre de travail. Pour l'association, on doute de l'efficacité des contrats expérimentaux pour atteindre l'objectif visé car les clauses se rapportent à des actions qui ont déjà été posées dans le passé. Il faudrait plutôt s'entendre sur le niveau de service que le ministère veut maintenir et le prix qu'il est prêt à payer pour l'avoir. On se plaît souvent à dire que l'entretien hivernal coûte plus cher au Québec qu'ailleurs au Canada. D'après M. Grenier, une étude interne du MTQ auprès des autres administrations gouvernementales canadiennes a démontré « qu'on est dans les prix et que c'est au Québec qu'on donne le plus de service dans ce domaine. La sécurité totale sur les routes en hiver coûte cher. D'un côté on se plaint du coût du sel, car encore le produit de déglacage qui a le meilleur rapport qualité/prix mais c'est celui qui est le plus polluant et dommageable pour les infrastructures. Si le MTQ veut maintenir la surface des routes totalement libre de neige ou de glace pendant l'hiver, il faudra en payer le prix. Sinon, il faudra amener la population à conduire plus prudemment en hiver. »



Le fichier des déneigeurs

Un autre sujet d'inquiétude est celui du fichier des déneigeurs que le Conseil du trésor voudrait faire disparaître. L'Association s'oppose fermement à ce projet. L'inscription à ce fichier constituait une forme de qualification des entreprises en déneigement en tenant compte de l'expérience passée et du matériel de l'entreprise. L'intention du gouvernement à ce sujet est connue : c'est d'ouvrir le marché au plus grand nombre en comptant sur le jeu de la concurrence pour faire baisser les prix. À ce sujet, M. Grenier fait référence à une étude commandée par le ministère à une firme externe et dont les recommandations n'ont pas encore été divulguées. On aimerait plutôt qu'on fasse une évaluation plus détaillée sur la qualité des entreprises soumissionnaires car le système actuel permet de tenir compte de la bonne expérience de chaque entrepreneur en matière de travaux de déneigement et non pas exiger uniquement le plus bas prix. Il faut donc développer un bon système d'évaluation des entrepreneurs dans le cas des petits contrats car ce système constitue souvent la porte d'entrée sur ce marché pour les petites entreprises qui débutent dans le déneigement.

LA MAIN-D'ŒUVRE EST TOUJOURS RARE

Non seulement trouver mais, surtout, garder de bons opérateurs en déneigement prend une allure de mal récurrent. Même si le salaire est bon, les conditions de travail rendent le recrutement difficile. De plus, de dire M. Grenier, on constate maintenant le phénomène de la surenchère entre les entreprises pour le recrutement d'opérateurs. Grâce aux programmes de formation développés par l'AQTR, la compétence des opérateurs s'améliore et, dans certaines régions, empêcher un bon opérateur de faire le saut chez un concurrent peut faire la différence entre être capable de remplir un contrat ou déclarer forfait. C'est un signe que le marché devient plus compétitif. Un bilan de santé de l'Association : « notre membership se maintient mais je constate que nos entreprises grossissent »