

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

SOUS LA PRÉSIDENCE DE L'HONORABLE  
FRANCE CHARBONNEAU, J.C.S., présidente  
M. RENAUD LACHANCE, commissaire

AUDIENCE TENUE AU 500, BOUL. RENÉ-  
LÉVESQUE OUEST À MONTRÉAL (QUÉBEC)

LE 22 NOVEMBRE 2012

VOLUME 43

ORDONNANCE DE NON-PUBLICATION

**JEAN LAROSE**  
**Sténographe officiel**

RIOPEL GAGNON LAROSE & ASSOCIÉS  
215, rue St-Jacques, Bureau 1020  
Montréal (Québec) H2Y 1M6

## COMPARUTIONS

### POUR LA COMMISSION :

Me CLAUDINE ROY,  
Me DENIS GALLANT,  
Me EMMA RAMOS-PAQUE

### INTERVENANTS :

Me CAROLINE ISABELLE pour le Ville de Laval  
Me BENOIT BOUCHER pour Procureur général du Québec  
Me MARTIN ST-JEAN pour Ville de Montréal  
Me GASTON GAUTHIER pour le Barreau du Québec  
Me LUCIE JONCAS pour le Conseil provincial du Québec des métiers de la construction (International)  
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la construction du Québec  
Me ALEXIE LAFOND-VEILLEUX pour le Directeur général des élections  
Me SIMON LAROSE pour Procureur général du Québec  
Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec  
Me ISABELLE PIPON pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec  
Me MARK BANTEY pour  
Me GENEVIÈVE GAGNON pour la Société Radio-Canada  
Me ÉRIC MEUNIER pour Québecor Média, Groupe TVA, Corporation Sun Média  
Me CLAUDE GIRARD pour Directeur des poursuites criminelles et pénales  
Me MICHEL DÉCARY pour le Parti libéral du Québec

---

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES.. . . . .	4
PRÉLIMINAIRES. . . . .	5
<b>ANDRÉ DUROCHER</b>	
INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY. . . . .	8

---

LISTE DES PIÈCES

25NP-288 : Ville de Boisbriand - Procès-verbal du  
7 avril 2009 (Grandes Tourelles). . 28

25NP-289 : Ville de Boisbriand - Procès-verbal du  
7 avril 2009 (Côte Sud) et procès-  
verbal du 1er septembre 2009. . . . 28

---

1 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingt-deuxième (22e) jour  
2 du mois de novembre,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Bonjour, Monsieur Durocher.

8 M. ANDRÉ DUROCHER :

9 Bonjour.

10 LA GREFFIÈRE :

11 Les procureurs voudraient bien s'identifier, s'il  
12 vous plaît.

13 Me CLAUDINE ROY :

14 Bonjour, Madame. Bonjour, Monsieur. Claudine Roy  
15 pour la Commission.

16 Me EMMA RAMOS-PAQUE :

17 Bonjour. Emma Ramos-Paque pour la Commission.

18 Me CAROLINE ISABELLE :

19 Bonjour. Caroline Isabelle pour Ville de Laval.

20 Me BENOIT BOUCHER :

21 Bonjour à vous. Benoit Boucher pour le Procureur  
22 général du Québec.

23 Me MARTIN ST-JEAN :

24 Bonjour à tous. Martin St-Jean pour la Ville de  
25 Montréal.

1 Me GASTON GAUTHIER :

2 Bonjour. Gaston Gauthier pour le Barreau du Québec.

3 Me LUCIE JONCAS :

4 Bonjour. Lucie Joncas pour le Conseil provincial.

5 Me DANIEL ROCHEFORT :

6 Bon matin. Daniel Rochefort pour l'Association de  
7 la construction du Québec.

8 Me ALEXIE LAFOND-VEILLEUX :

9 Bonjour. Alexie Lafond-Veilleux pour le DGE.

10 Me SIMON LAROSE :

11 Bonjour à tous. Simon Larose pour le Procureur  
12 général du Québec.

13 Me DENIS HOULE :

14 Rebonjour. Denis Houle pour l'Association des  
15 constructeurs de routes et grands travaux du  
16 Québec.

17 Me ISABELLE PIPON :

18 Bon matin. Isabelle Pipon pour l'ACRGTQ.

19 Me MARK BANTEY :

20 Bonjour. Mark Bantey pour Gesca, Le Devoir, Globe  
21 and Mail, CTV, Média Transcontinental, The Gazette  
22 et Global Television.

23 Me GENEVIÈVE GAGNON :

24 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le  
25 Commissaire. Geneviève Gagnon pour la Société

1 Radio-Canada.

2 Me ÉRIC MEUNIER :

3 Bonjour. Éric Meunier pour Corporation Sun Média,  
4 Groupe TVA et Québécor Média.

5 Me CLAUDE GIRARD :

6 Bonjour. Claude Girard pour le Directeur des  
7 poursuites criminelles et pénales.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'est beau.

10 Me MICHEL DÉCARY :

11 Bonjour. Michel Décary pour le Parti libéral du  
12 Québec.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour, Maître Roy.

15 Me CLAUDINE ROY :

16 Bonjour. Est-ce qu'on procède à l'assermentation de  
17 monsieur Durocher?

18 LA GREFFIÈRE :

19 Certainement.

20

21

22 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingt-deuxième (22e) jour  
23 du mois de novembre,

24

25 A COMPARU :

1           ANDRÉ DUROCHER,

2

3           LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

4

5           INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY :

6       Q. **[1]** Monsieur Durocher, hier, on a... on est  
7           toujours dans le cadre de l'ordonnance de non-  
8           publication.

9       R. Oui.

10      Q. **[2]** Alors, vous rendez témoignage relativement au  
11           dossier de Mascouche, entre autres. Et hier, on a  
12           traité de ce dossier-là et vous avez mentionné  
13           qu'il y avait une question de territoire. Et  
14           j'aimerais que vous reveniez sur cet aspect-là pour  
15           nous préciser en quoi est-ce que ça peut être  
16           intéressant pour des entreprises de soumissionner  
17           dans des territoires où ils ne sont... ils n'auront  
18           pas le contrat, nous expliquer les avantages.

19      R. Les avantages, en réalité, d'un entrepreneur, comme  
20           je disais hier, entrepreneur associé avec une firme  
21           d'ingénieurs et une ville, ça veut dire que le  
22           marché est fermé. Les entrepreneurs comme moi, on  
23           n'est pas les bienvenus. On ne peut soumissionner  
24           sur ces contrats-là.

25      Q. **[3]** D'accord. Je vais vous demander de prendre la



1           pièce 25NP-291, c'est justement l'ouverture de  
2           soumission publique pour la Ville de Mascouche.

3           R. Hum, hum.

4           Q. **[4]** Vous nous avez expliqué - je ne veux pas que  
5           vous reveniez sur ça, que c'est Transport Mascouche  
6           qui est arrivé premier, le plus bas soumissionnaire  
7           - mais pour quelle raison - monsieur Lachance vous  
8           avait également posé des questions sur cet aspect -  
9           pour quelle raison les autres compagnies ont  
10          soumissionné alors que le marché est fermé et que  
11          certaines compagnies ont soumissionné au-delà du...  
12          en fait, sept (7 M\$), alors que les autres se  
13          situent à cinq millions (5 M\$)? Quel est l'avantage  
14          pour ces compagnies-là?

15          R. Bien, si on regarde, si on prend l'exemple de  
16          Mascouche, on voit que Transport Mascouche est  
17          premier, CJRB deuxième. Après ça, les autres, ça  
18          leur prend... de toute façon, ça leur prend des  
19          entrepreneurs, ils ne peuvent pas rentrer juste...  
20          Même si le cercle est fermé, ils ne peuvent pas se  
21          limiter juste à deux entrepreneurs qui  
22          soumissionnent tout le temps à la même ville. Ça  
23          prend... ça prend d'autres... d'autres  
24          soumissionnaires, d'autres entrepreneurs pour  
25          appuyer effectivement que le marché est ouvert.

1 Q. [5] O.K. Ce qu'on peut appeler pour démontrer qu'il  
2 y a de la libre concurrence, qu'il y a de la  
3 concurrence.

4 R. Exactement ça. Parce que, chaque ville, on sait  
5 qu'il y a des conseillers dans l'opposition, ils se  
6 poseraient la question « pourquoi que ce sont  
7 toujours les deux mêmes? C'est-tu parce que  
8 Mascouche est rendu trop loin pour les  
9 entrepreneurs? ». Ça fait que comme ça, il y a tout  
10 le temps... tu regardes, puis il y a tout le temps  
11 de nouveaux entrepreneurs qui se rajoutent. C'est  
12 un coup de téléphone « viens nous appuyer et si  
13 jamais, pour X raisons, t'as de besoin, on va aller  
14 t'appuyer dans ta municipalité ».

15 Q. [6] Donc, c'est - dites-moi si je comprends bien -  
16 c'est « on va appuyer... on va t'appuyer dans cette  
17 soumission pour montrer, démontrer qu'il y a une  
18 libre concurrence. Quand on sera sur notre  
19 territoire, tu feras la même chose ».

20 R. Exactement.

21 Q. [7] O.K. Donc, on ne se met pas les bâtons dans les  
22 roues, on s'aide plutôt.

23 R. On ne se met pas les bâtons dans les roues, mais  
24 excepté qu'on rentre au prix que le premier avait  
25 élargi le terrain pour lui là. Tu ne rentres pas

1           ton vrai prix, tu rentres le prix qui t'a été  
2           soumis.

3       Q. **[8]** D'accord. Parce qu'effectivement, si vous  
4           entriez votre vrai prix, vous mettriez les bâtons  
5           dans les roues...

6       R. Exactement.

7       Q. **[9]** ... de celui qui est détenteur d'un territoire.

8       R. Exactement. Pour le simple des mortels qui regarde  
9           cette soumission-là, il se dit en lui-même, qu'il  
10          ne connaît pas la collusion, qu'il ne connaît pas  
11          le monde de la construction, pour lui le marché  
12          était agressif. Si on regarde les deux  
13          entrepreneurs, les premier et deuxième. Tandis que  
14          les autres sont entrés là pour faire de l'argent.  
15          Mais, l'agressivité est prouvée dans cette  
16          soumission-là, comme quoi qu'effectivement c'était  
17          un des deux qui la voulait. Mais, comme moi,  
18          entrepreneur que je connais ces deux personnes-là,  
19          ils sont ensemble depuis... depuis deux mille trois  
20          (2003), deux mille quatre (2004). Si ce n'est pas  
21          un qui l'a, c'est l'autre. Si ce n'est pas l'autre,  
22          c'est l'un. Ça revient tout le temps à la même  
23          chose là.

24      Q. **[10]** O.K.

25      LA PRÉSIDENTE :

1 Q. [11] Est-ce que vous voulez dire que le marché à  
2 cet endroit-là est limité à ces deux entrepreneurs-  
3 là?

4 R. Exactement ça. Exactement ça.

5 Q. [12] Donc, est-ce que ceux qui soumissionnent là...

6 R. Oui.

7 Q. [13] ... par complaisance...

8 R. Oui.

9 Q. [14] ... est-ce qu'ils ont un avantage? Est-ce  
10 qu'ils sont payés? Est-ce qu'ils sont... est-ce  
11 qu'ils ont une... est-ce qu'ils bénéficient d'une  
12 certaine rotation?

13 R. L'avantage... L'avantage, tout dépend. On parle-tu  
14 question monétaire, ou on parle de,  
15 effectivement...

16 Q. [15] À n'importe quel niveau. Quel est l'avantage?

17 R. Bien, ils peuvent avoir des avantages,  
18 effectivement. Ils peuvent avoir des avantages de  
19 contrats de sous-traitance, des choses comme ça.  
20 Mais aller jusqu'à dire qu'ils vont travailler sur  
21 ces jobs-là en tant que telles, je ne suis pas prêt  
22 à dire que oui, à part que s'il y a un spécialiste  
23 entrepreneur en asphalte ou en bordures, il va  
24 être, effectivement, il va être sur ce contrat-là.

25 Q. [16] O.K. Donc, l'avantage se trouve plutôt à long

1           terme.

2           R. À long terme, effectivement. Effectivement.

3           Q. **[17]** Et les avantages sont qu'il va y avoir une  
4           rotation, ou c'est toujours les deux mêmes?

5           R. Bien, je dirais, moi, Mascouche... De toute façon,  
6           ça va être sorti publiquement un jour, min (sic)  
7           qu'on s'aperçoive effectivement que les appels  
8           d'offres ont été remportés par un ou l'autre, on  
9           va... Le monde va être tout surpris de ce qui s'est  
10          passé là. C'est comme ça que ça fonctionne. Puis  
11          même, j'irais jusqu'assez loin que si je donne  
12          l'exemple de Transport Mascouche, il y aurait un  
13          trois cent mille (300 000) de différence avec CJRB,  
14          bien, ils ont la possibilité de canceller le  
15          premier et de l'envoyer au deuxième, puis les deux  
16          entrepreneurs vont faire la même job pour trois  
17          cent mille (300 000) de plus. C'est rendu jusque-  
18          là.

19          Q. **[18]** O.K. Merci.

20          M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21          Q. **[19]** Vous avez envisagé de soumissionner, vous,  
22          pour ce contrat-là, puis vous vous êtes désisté.  
23          Vous avez décidé, à la fin, de ne pas y aller.  
24          C'est ça?

25          R. Exactement. Exactement.

1 Q. **[20]** Bon. Dans le travail que vous avez fait pour  
2 possiblement déposer une soumission, est-ce que  
3 vous savez si vous deviez faire affaire avec le  
4 BSDQ pour certaines expertises? Est-ce qu'on...

5 R. Non, pas sur cet appel d'offres-là.

6 Q. **[21]** Pas pour celui-là?

7 R. Non.

8 Q. **[22]** Vous, est-ce que vous avez déjà travaillé avec  
9 le BSDQ dans (inaudible)?

10 R. Oui. Effectivement.

11 Q. **[23]** Et puis dans ce dossier-là, est-ce que c'était  
12 possible, par l'examen des soumissions, de  
13 s'apercevoir que certaines soumissions étaient  
14 plutôt bâclées, parce que c'était juste pour en  
15 présenter une, pour donner l'apparence d'une  
16 certaine compétition? Est-ce que quelqu'un qui  
17 regarde les soumissions pourrait dire, « Bon, on  
18 voit de toute évidence que ça a été fait vite parce  
19 que c'était juste pour donner un prix. »

20 R. Bien, toutes les soumissions que je parle,  
21 entrepreneurs, ingénieurs et municipalités/villes,  
22 est déjà promise. Quand même qu'on essaierait  
23 n'importe quoi, elle est déjà promise, la job.

24 Q. **[24]** Oui. Mais ma question, c'est les gens de la  
25 Ville, lorsqu'ils ont reçu les soumissions, est-ce

1 qu'à travers les documents qu'ils ont en main ils  
2 peuvent voir qu'une soumission est plutôt bidon,  
3 parce que c'est juste pour couvrir une autre, parce  
4 que... soit parce qu'elle est faite de façon plus  
5 superficielle qu'une autre? Est-ce que ça, ça se  
6 voit à l'examen des papiers de soumission?

7 R. Oui, ça se voit, effectivement. Parce qu'on prend  
8 item par item, prix unitaire. On sait bien que si,  
9 demain matin, on veut rentrer de la pierre à  
10 Mascouche, on a juste à vérifier les deux premières  
11 soumissions, puis le troisième, on va bien voir.  
12 Si, je donne un exemple, une tonne (1 t) de pierre  
13 qui rentre à Mascouche coûte quinze et cinquante  
14 (15,50), on regarde le troisième qui a mis ça à  
15 vingt-cinq et cinquante (25,50), on sait bien que  
16 ce n'est pas réaliste. On prend cette tonne de  
17 pierre-là, on appelle à la carrière puis on la fait  
18 livrer directement, on veut savoir le prix, le prix  
19 est là. Ça fait que tous les prix unitaires, c'est  
20 justifiable. Avec une carrière, avec un  
21 fournisseur, tout est justifiable.

22 Q. [25] Donc les Villes pourraient, entre guillemets,  
23 faire appel à une certaine expertise pour s'assurer  
24 que leurs soumissions qu'ils ont sont des  
25 soumissions solides. Autrement dit, que

1 l'entrepreneur voulait vraiment soumissionner pour  
2 la gagner.

3 R. Exactement.

4 Q. **[26]** Pas juste pour couvrir les autres. C'est...

5 R. Exactement. Parce qu'une soumission comme on voit  
6 là, le dernier... J'aimerais ça voir le dernier  
7 soumissionnaire, si c'est possible.

8 Q. **[27]** Sept millions (7 M).

9 R. Sept millions trois soixante-dix-neuf (7,379 M)?

10 Bon. On prend juste le prix unitaire de la pierre  
11 ou de l'asphalte au mètre carré, puis n'importe  
12 quelle Ville va s'apercevoir effectivement,  
13 regarde, c'est un prix... ce n'est pas un prix de  
14 soumission. De toute façon ça coûte de l'argent,  
15 faire une soumission. Ça fait que là ils verraient  
16 tout de suite que le prix, c'est irréaliste. De  
17 cette façon-là, ils posent la question au premier,  
18 « Hey, pourquoi que lui arrive à ces prix-là? » Ça  
19 se voit tout de suite qu'il y a une collusion.

20 Me CLAUDINE ROY :

21 Q. **[28]** Monsieur Durocher, si on oublie Mascouche ou  
22 le nom d'une autre ville, là, parce que je veux  
23 vraiment bien comprendre un avantage. Mettons la  
24 Ville A. Elle a deux soumissionnaires... deux  
25 entrepreneurs qui soumissionnent à tour de rôle, et



1           on constate que c'est toujours un ou l'autre qui  
2           remporte le contrat.

3       R. Oui.

4       Q. **[29]** Cependant, quand on fait l'ouverture des  
5           soumissions, il y a toujours quatre, cinq  
6           entrepreneurs qui ont soumissionné. D'accord?

7       R. Exactement.

8       Q. **[30]** Vous avez répondu à Madame la Présidente qu'un  
9           des avantages... Vous en avez mentionné un. Et  
10          puisqu'il y a aussi une question de territoire,  
11          dans ce que j'ai compris que vous avez mentionné,  
12          les entrepreneurs qui vont, qui arrivent trois,  
13          quatre, cinquième, qui n'ont pas de chance, puisque  
14          le territoire est déjà délimité, n'ont pas de  
15          chance de remporter le contrat, quel sera un autre  
16          avantage que les entrepreneurs ont de soumissionner  
17          sur ce contrat-là de la Ville A?

18      R. L'avantage que, éventuellement le contracteur,  
19          l'entrepreneur, se dit un jour, peut-être qu'ils  
20          vont me laisser l'opportunité. Parce que, il faut  
21          faire attention. Quand il y a deux, trois  
22          entrepreneurs, que c'est tout le temps les mêmes  
23          dans une municipalité, une ville, ça vient que ça  
24          agace l'assemblée de conseil. Tandis que là, ces  
25          entrepreneurs-là, qui ont donné un coup de main, je

1        parle peut-être d'une vingtaine de soumissions,  
2        peuvent lui donner l'opportunité d'au moins d'en  
3        ramasser une. Au moins, regarde, ça montre  
4        qu'effectivement le marché est ouvert.

5                Ou ça peut lui arriver qu'un jour, dans une  
6        autre municipalité, il ait l'opportunité d'avoir un  
7        contrat qui est magouillé, va se servir des  
8        entrepreneurs qui ont donné un coup de main.

9        Q. **[31]** Donc, lui, s'il est responsable... Est-ce que  
10       je comprends bien, si lui il est attitré au  
11       territoire B...

12       R. Oui.

13       Q. **[32]** ... qu'il a soumissionné sur le territoire A  
14       mais en sachant qu'il n'avait aucune chance?

15       R. Exactement.

16       Q. **[33]** Il peut se servir des entrepreneurs à qui il a  
17       rendu service pour dire...

18       R. Exactement ça.

19       Q. **[34]** ... « Rendez-moi la pareille sur le territoire  
20       B. »

21       R. Exactement ça.

22       Q. **[35]** « Sur mon territoire. »

23       R. Hum, hum. En plein ça.

24       Q. **[36]** O.K. Ça c'est un autre avantage.

25       R. C'est un autre avantage.

1 Q. **[37]** O.K.

2 R. Puis l'avantage qu'il y a, c'est que tu te mets en  
3 contact avec les entrepreneurs qui font de la  
4 collusion. Ça fait que tu es tout le temps au  
5 courant de ce qui se passe, mais tu les suis  
6 jusqu'à tant que ça vienne ton tour.

7 Q. **[38]** J'ai mentionné hier qu'on aborderait  
8 maintenant deux contrats pour la Ville de  
9 Boisbriand. Je vais commencer par le premier, qui  
10 est le contrat de Grandes Tourelles.

11 R. Exactement.

12 Q. **[39]** Un contrat du... Une soumission ouverte du  
13 sept (7) avril deux mille neuf (2009). Je vais vous  
14 demander de prendre l'onglet numéro 13. Vous  
15 reconnaissez...

16 R. Oui. Effectivement.

17 Q. **[40]** Vous reconnaissez ça? Avant d'en arriver à  
18 l'ouverture des soumissions, je vais vous demander  
19 de nous relater comment ça s'est passé, là,  
20 l'acquisition des plans et les démarches que vous  
21 avez effectuées avant le dépôt de la soumission.

22 R. O.K. Quand j'ai envoyé mon soumissionnaire,  
23 effectivement on a regardé, on a fait le même  
24 principe que tous les autres appels d'offres.  
25 C'était une job intéressante pour nous, c'est à

1       côté de chez nous, c'est la ville à côté. J'ai  
2       envoyé mon commissionnaire faire l'acquisition des  
3       plans. Pas longtemps après le téléphone a sonné, ça  
4       se fait toute dans la même journée. Monsieur Lino  
5       Zambito m'appelle, André tu n'as pas d'affaire ici,  
6       première des choses, un, on parle d'une question  
7       politique, quand même que tu aurais la job demain  
8       matin, on va retourner en soumission, tu vas me  
9       donner de la misère absolument pour rien.

10               Moi j'ai dit regarde Lino moi c'est bien de  
11       valeur, mais moi je la rentre, on n'est plus  
12       capable de soumissionner nulle part, moi mon idée  
13       est faite, je vais déposer la soumission, ça c'est  
14       certain. Après les harcèlements de téléphone, c'est  
15       inimaginable tous les téléphones j'ai eu. Ça sonne  
16       à la porte à mes bureaux chez nous, j'ai son père  
17       qui me demande, je rencontre son père, Joe Zambito,  
18       je crois. André, tu as une sablière, on va te faire  
19       un échange de sable avec un prix très alléchant, si  
20       tu nous laisses passer. Non regarde moi mon intérêt  
21       c'est la job, puis c'est tout. Puis effectivement à  
22       force d'avoir de la pression, pression,  
23       harcèlement, visites au bureau. Nous autres la  
24       soumission était déjà montée. J'ai dit à Zambito  
25       effectivement regarde je vais rentrer ton prix puis

1 c'est tout.

2 Q. **[41]** Parce qu'il vous avait suggéré un prix?

3 R. En dernier il m'a suggéré un prix effectivement.

4 Q. **[42]** Quel était le prix qu'il vous a suggéré?

5 R. Trois millions (3 M), dans le trois millions (3 M).

6 Q. **[43]** D'accord.

7 R. O.K. Mais moi ma soumission vu qu'elle était déjà

8 montée avec la connivence de ma soeur Johanne, je

9 dis à Johanne, j'ai dit là on va rentrer notre

10 vraie soumission, mais excepté le prix total de

11 Zambito Infrabec.

12 Q. **[44]** Qu'est-ce que vous voulez dire on va rentrer

13 notre vraie soumission?

14 R. Parce que moi la job je la voulais puis après des

15 harcèlements qu'on a eus, les menaces qu'on a eus,

16 on s'est dit, je me suis dit André tu vas rentrer

17 ta vraie soumission, mais pour arrêter les

18 téléphones d'intimidation et tout, tu vas rentrer

19 le prix total de Infrabec.

20 Q. **[45]** Votre vraie soumission c'est relativement aux

21 prix unitaires, est-ce que c'est ça?

22 R. Aux prix unitaires.

23 Q. **[46]** Voulez-vous expliquer ça?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. **[47]** Est-ce que je comprends c'est comme si vous

1           faisiez une erreur de calcul?

2       R. Exactement ça. Ce n'est pas moi qui l'ai fait c'est  
3       ma secrétaire. Ça fait qu'effectivement à  
4       l'ouverture de soumission, Infrabec remporte le  
5       fameux appel d'offres. Ça n'a pas pris deux heures  
6       que monsieur Zambito me rappelle, André tu as fait  
7       une erreur dans ta soumission. J'ai dit arrête  
8       donc. Il dit oui, oui tu as fait une erreur dans la  
9       soumission, c'est toi qui as la job. Ça fait qu'il  
10      dit on fait quoi. Bien je dis on fait quoi, je vais  
11      faire la job, qu'est-ce que tu veux, je m'excuse,  
12      le prix unitaire c'est le bon puis effectivement.  
13      Ah, non, non, il dit, tu ne peux pas faire ça, aie,  
14      la politique chez nous, là, puis même le parti  
15      politique va être enragé après moi. Parce que là  
16      eux autres depuis longtemps, ils faisaient les  
17      services pour la Ville de Boisbriand à des prix  
18      unitaires de tel prix. Mais là je venais de  
19      démarcher le bout de conduite qui n'était pas au  
20      même prix. Ça fait qu'il m'appelle, là, il dit  
21      André, il dit regarde pour arranger les choses, tu  
22      vas me donner ton numéro de téléphone de la  
23      compagnie de cautionnement. Je vais m'engager à  
24      payer la différence entre ton prix et mon prix. Je  
25      dis, regarde Lino, je dis, ma compagnie de caution

1 première des choses c'est personnel, je peux leur  
2 en glisser un mot je vas te rappeler demain. Ça  
3 fait que j'ai continué mes activités, le lendemain  
4 il me rappelle, il dit as-tu fait de quoi. Non,  
5 regarde Lino, oublie ça, ça ne se fait pas. De  
6 toute façon moi je suis le premier soumissionnaire  
7 conforme, le prix total c'est juste une question  
8 d'information pour l'appel public. Mais il dit en  
9 tout cas ça ne restera pas là. Bien je n'ai pas de  
10 problème, j'ai dit fais ce que tu as à faire, mais  
11 j'ai dit moi je peux te dire une chose que les prix  
12 unitaires pour une ville c'est ce qui prime, c'est  
13 tout. Le total c'est un titre d'information. Parce  
14 que dans le passé je m'étais trompé dans une  
15 soumission, mon prix unitaire était plus bas puis  
16 j'ai été obligé d'exécuter les travaux.

17 Q. **[48]** Mais c'était quoi votre prix unitaire?

18 R. Moi j'étais à deux millions cinq cent mille  
19 (2,5 M), quelque chose de même, je ne me souviens  
20 pas.

21 Me CLAUDINE ROY :

22 Q. **[49]** Deux millions deux cent mille (2,2 M)?

23 R. Deux millions deux cent (2,2 M), ah bien regarde,  
24 deux millions deux cent mille (2,2 M), ça fait  
25 qu'on parlait d'un écart de cinq cent mille

1           piastres (500 000 \$).

2       Q. **[50]** Et vous aviez soumissionné à trois, le prix  
3           total était à trois millions trente-deux mille  
4           (3 032 000)?

5       R. Oui, je n'ai pas soumissionné au prix total de  
6           trois millions (3 M), c'est le prix à Infrabec.

7       Q. **[51]** Non, mais je comprends, mais sur votre  
8           soumission...

9       R. Exactement ça, exactement ça.

10      Q. **[52]** ... des Excavations Panthère, coût total trois  
11           millions trente-deux mille (3 032 000)?

12      R. Exactement.

13      Q. **[53]** Si on faisait l'addition des coûts unitaires  
14           on arrivait à deux millions deux cent mille  
15           (2,2 M)?

16      R. Avec dix pour cent (10 %), cinq pour cent (5 %) de  
17           profit, le prix normal ailleurs.

18      Q. **[54]** D'accord.

19      R. Ça fait qu'il dit de toute façon ça ne restera pas  
20           là. Mais là pour continuer le témoignage, il va  
21           falloir parler du deuxième appel d'offres.

22      Q. **[55]** D'accord. Mais à ce moment-là il vous dit : ça  
23           ne restera pas là?

24      R. Non.

25      Q. **[56]** Et est-ce qu'il fait des démarches, vous



1 propose de faire des démarches auprès de la Ville?

2 R. Oui, effectivement.

3 Q. **[57]** D'accord. Quelles sont ces démarches qu'il  
4 vous propose?

5 R. Bien c'est qu'il rencontre un avocat, l'avocat de  
6 la Ville.

7 Q. **[58]** Non, peut-être juste, juste avant, Monsieur  
8 Durocher, quand il vous parle du cautionnement du  
9 dix pour cent (10 %)...

10 R. Oui.

11 Q. **[59]** ... qu'il pourrait payer, vous lui dites je  
12 vais avoir l'air fou avec la Ville avec ça?

13 R. Pardon?

14 Q. **[60]** Je vais avoir l'air fou auprès de la Ville  
15 avec ça, si je ne veux plus soumissionner, si je ne  
16 veux plus faire le travail?

17 R. Exactement ça, exactement ça, ce qu'il m'a dit au  
18 téléphone, c'est pour ça qu'il voulait appeler ma  
19 compagnie de cautionnement. Il était même prêt à me  
20 fournir une lettre, il voulait me fournir une  
21 lettre comme quoi que je me dégageais de la Ville  
22 de Boisbriand puis il assumait les frais si jamais  
23 il y avait des frais de X montant entre moi et lui.

24 Q. **[61]** D'accord. Alors on poursuit, vous dites, là,  
25 il va falloir aller à la deuxième, au deuxième

1        appel d'offres, mais avant d'en arriver au deuxième  
2        appel d'offres, qu'est-ce qui est arrivé du  
3        premier, du contrat que vous remportiez en principe  
4        parce que vous étiez le plus bas soumissionnaire  
5        une fois le calcul exécuté correctement?

6        R. Bien c'est qu'effectivement lui dit : de toute  
7        façon tu ne la feras pas la job, je vais m'en  
8        occuper, je vais prendre des avocats, je vais te  
9        démolir, chose certaine tu ne rentres pas à  
10       Boisbriand.

11       Q. **[62]** Qu'est-ce qui est arrivé?

12       R. Effectivement, c'est ce qu'il a fait.

13       Q. **[63]** Comment ça s'est réalisé?

14       R. Avec un avocat parce qu'effectivement ils m'ont mis  
15       non conforme. Parce qu'ils ont trouvé de quoi  
16       dans... question juridique, je ne sais pas de  
17       quelle façon, mais moi je m'étais informé parce que  
18       j'avais pris un procureur dans ce dossier-là, puis  
19       lui me disait de toute façon André c'est impossible  
20       que tu n'aies pas la job. Parce que c'est les prix  
21       unitaires qui priment tout le temps dans une  
22       soumission. C'est comme ça que ça a fini.

23       Q. **[64]** Donc le premier appel d'offres a été rejeté?

24       R. Mais il faut faire attention parce que le premier  
25       appel d'offres rejeté va avec le deuxième.

1 Q. [65] Bon. Alors, si on veut arriver au deuxième, je  
2 comprends que le premier...

3 R. Tout s'est fait en même temps au deuxième.

4 Q. [66] D'accord. Alors continuez au deuxième!

5 R. Deuxième appel d'offres?

6 Q. [67] Oui.

7 R. Oui.

8 Q. [68] Finalement, comment ça s'est terminé le  
9 deuxième appel d'offres?

10 R. Bien, c'est-tu possible qu'on voit le deuxième  
11 appel d'offres?

12 Q. [69] Quand vous parlez du deuxième appel d'offres,  
13 vous parlez...

14 R. Côte Sud.

15 Q. [70] Côte Sud. O.K. Mais si on peut juste finir  
16 avec...

17 R. Non.

18 Q. [71] Vous ne voulez pas. Bon. Alors...

19 R. Non, parce que le premier appel d'offres, il n'y a  
20 jamais eu de deuxième appel d'offres.

21 Q. [72] D'accord. Alors, je vais donc coter sous  
22 [25NP-292] 25NP-288, ouverture de soumissions de  
23 Grandes Tourelles.

24

25 25NP-288 : Ville de Boisbriand - Procès-verbal du

1 7 avril 2009 (Grandes Tourelles).

2

3 En fait, c'était des travaux de prolongement de  
4 services municipaux qui étaient à faire pour  
5 Grandes Tourelles?

6 R. Exactement.

7 Q. **[73]** Donc, je vais vous demander d'aller à l'onglet  
8 14, qui est l'ouverture de soumissions pour le  
9 chemin de la Côte Sud. Je vais, puisqu'on est dans  
10 les cotes, déposer immédiatement, [25NP-293] 25NP-  
11 289.

12

13 25NP-289 : Ville de Boisbriand - Procès-verbal du  
14 7 avril 2009 (Côte Sud) et procès-  
15 verbal du 1er septembre 2009.

16

17 Relativement à Côte Sud, comment ça se passe?

18 R. Encore la même chose. Je fais l'acquisition des  
19 plans. Ça ne fait pas une heure, le téléphone  
20 sonne. Encore monsieur Zambito.

21 Q. **[74]** Lequel?

22 R. Lino Zambito. Là, ce n'est pas « tu ne rentres  
23 pas », c'est des menaces du début à la fin. Son  
24 père m'appelle. C'est des menaces du début à la  
25 fin. En tout cas... Puis, là, il se sert de

1 Desjardins Asphalte.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [75] Quelle sorte de menaces?

4 R. Au téléphone tout le temps. « Tu la rentres, tu ne  
5 la fera pas. » Ça n'arrête pas. C'est du  
6 harcèlement continuellement. Puis l'appel d'offres  
7 dure, il me semble, c'est tout près de dix jours.  
8 Ça fait qu'ils se servent de Desjardins Asphalte,  
9 un monsieur Jean Lussier qui appelle mon ingénieur.  
10 Dans le même après-midi, il a appelé sept fois. Il  
11 dit : « Tu diras à André Durocher que s'il ramasse  
12 la job de la Côte Sud, il va s'en rappeler le  
13 restant de ses jours. » Puis, là, ça a été du  
14 harcèlement jusqu'à cinq heures (5 h) dans l'après-  
15 midi. Ça a duré dix jours de temps. Téléphone de  
16 un, téléphone de l'autre, téléphone de Jean  
17 Lussier. J'ai dit... Puis, moi, je ne répondais pas  
18 au téléphone.

19 Ça fait que la fameuse ouverture de  
20 soumissions de Côte Sud, je regarde dans mon  
21 châssis de bureau, je m'aperçois qu'il y a deux  
22 véhicules qui attendent, parce qu'ils étaient... je  
23 me souviens pas l'heure de l'ouverture de  
24 soumissions, mais peu importe, deux heures avant,  
25 il y a deux véhicules qui sont parkés en bas puis

1           qui attendent.

2           Me CLAUDINE ROY :

3       Q. [76] Peut-être pour vous aider, Monsieur Durocher,  
4           on le voit le sept (7) avril vingt heures (20 h)  
5           l'ouverture de soumissions. Juste plus haut.

6       R. Non, vingt heures (20 h), c'est impossible. Non. Il  
7           n'y a pas d'ouverture à vingt heures (20 h).

8       Q. [77] En tout cas ce qu'on voit d'inscrit en tout  
9           cas.

10      R. Oui. C'est onze heures (11 h) ou deux heures (2 h)  
11           l'ouverture des soumissions.

12      Q. [78] O.K.

13      R. Peu importe l'heure...

14           M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

15           À vingt heures (20 h), c'est la réunion du conseil  
16           de ville.

17           PAR LE TÉMOIN :

18      R. Exactement ça.

19           Me CLAUDINE ROY :

20           Parfait. Excusez-moi!

21           PAR LE TÉMOIN :

22      R. Peu importe l'heure, deux heures avant. Ça fait  
23           que, là, j'ai dit... Pour aller déposer la  
24           soumission à Boisbriand, normalement, on part de  
25           Blainville, on prend l'autoroute 15, on est rendu à

1 Boisbriand. Ça fait que, là, moi, je ne peux pas y  
2 aller. Ma fille qui est connue ne peut pas y aller.  
3 Mes parents non plus. Je prends mon mécanicien. Je  
4 fais rentrer son auto dans le garage, je lui donne  
5 l'enveloppe. Il monte à Terrebonne, prend la 640,  
6 sort à Boisbriand, puis va à l'ouverture des  
7 soumissions pour être capable de déposer la fameuse  
8 soumission. La soumission est ouverte.

9 Excavations Panthère remporte à quatre  
10 millions cinq cent quarante-cinq mille (4,545 M\$).  
11 Monsieur Infrabec cinq millions six cent soixante-  
12 quinze mille (5,675 M\$). Ça fait que, là, on est  
13 content. Dans notre tête, on a Tourelles et Côte  
14 Sud. Ça fait que, là, il arrive la fameuse  
15 assemblée de conseil. Puis, là, je reçois un  
16 téléphone dans l'après-midi d'un de mes amis, il  
17 dit : « Hey, André, ça ne va pas bien, il dit, tes  
18 deux appels d'offres sont rejetés. »

19 Ça fait que j'appelle monsieur André de  
20 Maisonneuve de BPR-Triax. J'ai dit : « Monsieur de  
21 Maisonneuve, je viens d'avoir vent que mes deux  
22 appels d'offres sont rejetés. » « Non, non, non, il  
23 dit, je ne comprends pas ce que tu veux dire là. »  
24 J'ai dit : « Regarde, l'assemblée de conseil est à  
25 soir, moi, je vais me présenter. » Ça fait que :

1 « Non, non, non, il dit, André, il dit, il n'y a  
2 aucun problème avec tes appels d'offres. Il y en a  
3 une qui est conforme par prix unitaire, puis  
4 l'autre est conforme par le prix. » Bien, j'ai  
5 dit : « Regarde, je vais me rendre à l'assemblée de  
6 conseil, je veux avoir le coeur net. »

7 Effectivement, je m'en vais à l'assemblée  
8 de conseil le soir avec mon frère Denis et un de  
9 mes employés. Ça fait que l'assemblée de conseil  
10 débute, ils nomment effectivement Grandes  
11 Tourelles, l'heureux élu, Infrabec. Ils annoncent  
12 Côte Sud, Excavations Panthère, rejeté faute de  
13 budget. Là là, j'ai dit, je ne comprends plus rien,  
14 absolument rien.

15 Il y a une madame Cordato qui est déjà, qui  
16 est aujourd'hui maire de la Ville de Boisbriand,  
17 qui me parle et qui me dit : « André, il ne faut  
18 pas que ça reste là, ils vont retourner en appel  
19 d'offres, on ne veut pas payer plus cher, il faut  
20 que tu me rentres sans faute l'autre appel  
21 d'offres. »

22 Ça fait que, là, il y a un deuxième appel  
23 d'offres. Les téléphones recommencent. Le même  
24 stratagème recommence. Mais la firme d'ingénieurs  
25 retransche pour deux cent mille piastres (200 000 \$)



1 de sable. Ça fait que ma soumission, ce n'est pas  
2 compliqué exactement le sable, puis je retombe avec  
3 mon prix normal. Effectivement, je fais ça.

4 Infrabec... On a-tu le deuxième appel d'offres?

5 Me CLAUDINE ROY :

6 Q. **[79]** Oui, on doit l'avoir. Juste la page... deux  
7 pages plus loin. L'autre page. L'assemblée du  
8 premier (1er) septembre deux mille neuf (2009).  
9 L'autre, on était au sept (7) avril deux mille neuf  
10 (2009). Là, on est au premier (1er) septembre deux  
11 mille neuf (2009).

12 R. O.K. On va descendre encore plus. O.K. Ça fait que  
13 si je regarde ma soumission de tantôt qui a été  
14 rejetée à quatre millions cinq cent mille (4,5 M\$),  
15 j'enlève le prix du sable, le tonnage, la pose et  
16 le transport, moi, j'arrive à quatre millions deux  
17 cent vingt-quatre mille neuf cent quarante-neuf  
18 (4 224 949 \$). Et monsieur Lino Zambito d'Infrabec  
19 était à cinq millions six (5,6 M\$), enlève son  
20 sable, il arrive à quatre millions cent seize mille  
21 (4,116 M\$).

22 Q. **[80]** Comment vous expliquez une différence comme  
23 ça?

24 R. Bien, d'après moi, il avait acheté la sablière puis  
25 il l'a revendue. C'est incroyable! Puis ils lui ont

1 accordé le contrat.

2 Q. [81] Alors Infrabec a été l'heureux élu du...

3 R. Exactement. Les deux contrats.

4 Q. [82] De Côte Sud dans les circonstances que vous  
5 venez de nous mentionner.

6 R. Exactement. Ça fait que là on est à l'assemblée de  
7 Conseil puis c'est là que j'ai appris,  
8 effectivement, que mes deux appels d'offres avaient  
9 été rejetés. Une non conforme, une faute de budget.  
10 Puis là j'ai, effectivement je n'étais vraiment pas  
11 content, je me suis levé, j'ai regardé les  
12 conseillers et la mairesse, j'ai juste dit « Je  
13 doute de l'honnêteté du monde qui est assis en  
14 avant de moi. ». Puis là j'ai reçu des lettres de  
15 diffamation, c'est inimaginable, durant toute la  
16 nuit. Puis après ça, regarde, c'est impensable.

17 Ça fait que si on cherche des points sur  
18 Boisbriand, comment est-ce que les coûts pouvaient  
19 coûter, on a la preuve là. Pour un million cinq  
20 cent mille (1 500 000 \$) de différence, si je ne  
21 suis pas là, la ville le paie. Puis ce n'est pas  
22 juste ce projet-là là. Parce qu'il y a beaucoup  
23 d'entrepreneurs qui ont ramassé comme moi, qui ont  
24 ramassé des jobs à Boisbriand puis que leurs appels  
25 d'offres ont été rejetés. Ça fait que, on se bat

1           contre une grosse machine.

2       Q. **[83]** Monsieur Durocher, si on revient avant le  
3           dépôt de la soumission que vous avez expliqué le,  
4           tout le stratagème...

5       R. Oui.

6       Q. **[84]** ... que vous avez fait pour que la soumission  
7           soit déposée, toujours dans le cadre de, de  
8           l'obtention, du dépôt de la soumission, avez-vous  
9           des téléphones, par exemple, de, de Carrière St-  
10          Eustache par exemple, cet...

11      R. Ah oui, parce que la Côte-Sud, j'ai eu une très  
12          belle offre pour me faire tasser sur Côte-Sud,  
13          parce que là ils étaient supposés me donner un peu  
14          d'ouvrage sur la job puis tout.

15      Q. **[85]** Qui ça?

16      R. Monsieur Lino Zambito.

17      Q. **[86]** O.K.

18      R. Ça fait que j'ai dit à monsieur Lino Zambito « Pour  
19          me tasser là, je vais parler contre toi. Tu vas me  
20          donner cinq cent cinquante mille (550 000 \$)  
21          piastres. » puis il m'a raccroché la ligne. Après  
22          ça le téléphone sonne, Normand Mathers, la Carrière  
23          Mathers à Saint-Eustache m'appelle.

24      Q. **[87]** Quelqu'un que vous connaissez?

25      R. Bien c'est un fournisseur à moi, pas intimement ou

1           personnellement, une connaissance comme ça. Il  
2           m'appelle et dit « André, j'aurais à faire à  
3           toi. ». J'ai dit « Bien ça dépend quoi. ». « Non »,  
4           il dit « C'est personnel. ». Il dit « Viens me  
5           rencontrer à la carrière. ». Ça fait que je m'en  
6           vais le rencontrer, il avait eu un téléphone de  
7           monsieur Lino Zambito, puis j'avais une facture de  
8           pierre de courant, du courant, à cinquante  
9           (50 000 \$), cinquante-cinq mille (55 000 \$). Il dit  
10          « Monsieur Zambito est prêt à payer ta facture si  
11          tu le laisses passer sur Côte-Sud. ». Moi je suis  
12          là « Regarde, de toute façon moi, je lui ai demandé  
13          cinq cent cinquante (550 000 \$), il ne m'en donne  
14          pas, je ne réglerai pas le dossier pour cinquante  
15          mille (50 000 \$). ». J'ai parlé comme eux-autres,  
16          c'est tout. Puis ça a été, ça a été fini, c'était,  
17          c'était clair et net c'était non.

18        Q. **[88]** Toujours dans la séquence des événements, il y  
19           a un document qui a été reçu au bureau, toujours  
20           avant le dépôt de la...

21        R. Pour la Côte-Sud.

22        Q. **[89]** Toujours Côte-Sud, oui, on est dans, dans ce  
23           contrat-là.

24        R. Pour la Côte-Sud, effectivement la soumission  
25           sortait, c'est le mardi à onze heures (11 h 00), le

1            lundi, nous autres, les téléphones c'est fini, on  
2            est fatigués, ma soumission est prête, on est prêts  
3            à déposer. Effectivement, le mardi matin Johanne  
4            rentre au bureau, on a un fax de BPR-Triax,  
5            addenda, la fameuse job qui rouvrait dans l'avant-  
6            midi à onze heures (11 h 00) était remise au jeudi  
7            onze heures (11 h 00). La fameuse Côte-Sud. Ça fait  
8            que Johanne elle dit « Les téléphones vont  
9            recommencer, ça c'est certain. ». Johanne, elle  
10          regarde le fameux fax puis le numéro de fax en-bas  
11          n'est pas celui de BPR-Triax. C'est un numéro de  
12          Bureau en Gros à Boisbriand. C'est un fax qui nous  
13          a été envoyé la veille, qui a été envoyé par la  
14          place Bureau en Gros pour nous dire, effectivement,  
15          que la job était retardée au jeudi. Si ma soeur  
16          Johanne ne prend pas connaissance du numéro de fax,  
17          nous on attend au jeudi puis on est le seul  
18          soumissionnaire mais la job est déjà donnée parce  
19          que l'ouverture était le mardi et non le jeudi. Ça  
20          fait qu'on a averti la police, on a déposé,  
21          effectivement, des faux documents, puis ça, des  
22          stratagèmes de même on n'en revenait pas. Quand tu  
23          es rendu que tu envoies un fax d'une compagnie  
24          d'ingénieurs pour dire que la job est retardée de  
25          deux jours pour ne pas te voir soumissionner, on

1 est rendu loin. Puis effectivement, c'est ce qui  
2 est arrivé.

3 Q. [90] Est-ce que vous, est-ce qu'il y a des  
4 démarches qui ont été faites auprès de la compagnie  
5 BPR-Triax pour savoir ce qui en était de ce fax-là,  
6 de votre part ou de la part de votre soeur?

7 R. Bien nous autres on a averti la police,  
8 effectivement, parce qu'il y un faux document qui  
9 s'est promené sur un appel d'offres puis on a avisé  
10 la Ville de Boisbriand mais je pense que ça c'est  
11 éteint là.

12 Q. [91] Mais il n'y a pas de démarches qui ont été  
13 faites de Panthère auprès de BPR-Triax?

14 R. Non, absolument pas. Absolument pas.

15 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

16 Q. [92] Lorsqu'on lance un appel d'offres, est-ce que  
17 le délai qu'on donne aux entrepreneurs est toujours  
18 le même pour soumissionner?

19 R. Toujours le même, oui, effectivement.

20 Q. [93] C'est quoi le délai en général?

21 R. On parle à peu près de dix (10) jours pour  
22 travailler ta soumission.

23 Q. [94] Et c'est comme ça quand on compare ça pour  
24 toutes les villes?

25 R. Oui, pal, oui, effectivement. Il y a des villes ça

1           peut être plus long, d'autres villes ça peut être  
2           plus court, ça dépend de l'envergure du contrat,  
3           mais c'est pas mal similaire dans tous les appels  
4           d'offres.

5       Q. [95] Est-ce que vous avez déjà vu parfois ce délai,  
6           peut-être être beaucoup plus court que d'habitude  
7           pour favoriser un entrepreneur qui est peut-être  
8           déjà au courant du projet en tant que tel?

9       R. Non, en tant que tel, non. Mais on peut recevoir un  
10          addenda comme quoi qu'effectivement il est retardé  
11          de quatre, cinq jours, ça, ça on a vu ça.

12      Q. [96] O.K. Mais dans ce que vous nous avez raconté  
13          par rapport au fax, c'était faux complètement.  
14          C'est quelqu'un qui voulait essentiellement vous  
15          faire croire que le dépôt était retardé puis là  
16          vous seriez arrivé trop tard pour remettre votre  
17          dossier.

18      R. Exactement ça.

19      Q. [97] C'est ça.

20      R. Exactement ça.

21      Q. [98] Merci.

22          Me CLAUDINE ROY :

23          Ça termine les questions que j'avais à monsieur  
24          Durocher relativement à ces contrats.

25          LA PRÉSIDENTE :

1           Merci. Est-ce que les parties veulent contre-  
2           interroger monsieur Durocher sur sa portion en non-  
3           publication? La Ville de Laval non plus? O.K. Je  
4           vais demander maintenant aux parties, Maître  
5           Boucher, vous aviez des questions à poser en  
6           publication? O.K. Est-ce que d'autres personnes  
7           auront des questions à poser à monsieur Durocher en  
8           public? En publication? Non? Parfait. Nous allons  
9           suspendre quelques instants pour, je dis bien  
10          quelques instants, juste pour être en mesure de  
11          remettre le système en marche en publication.  
12          FIN DE L'ORDONNANCE DE NON-PUBLICATION  
13          SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14

---



1

2

3

4

5

6 Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe officiel,  
7 certifie sous mon serment d'office que les pages  
8 ci-dessus sont et contiennent la transcription  
9 fidèle et exacte de l'enregistrement numérique, le  
10 tout hors de mon contrôle et au meilleur de la  
11 qualité dudit enregistrement.

12

13 Le tout conformément à la loi.

14 Et j'ai signé,

15

16

17 JEAN LAROSE

18 Sténographe officiel