

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 29 JANVIER 2013

VOLUME 53

CLAUDE MORIN et DANIELLE BERGERON
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me DENIS GALLANT,
Me KEITH RITI,
Me PAUL CRÉPEAU

INTERVENANTS :

Me MARIE CLAUDE MICHON pour le Procureur général du Québec
Me BENOIT BOUCHER pour le Procureur général du Québec
Me ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois
Me MARTIN ST JEAN pour la Ville de Montréal
Me JULIE ROBERGE pour le Directeur général des élections
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la construction du Québec
Me CAROLINE ISABELLE pour Ville de Laval
Me MICHEL DORVAL pour Union Montréal
Me SIMON BÉGIN pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me GASTON GAUTHIER pour le Barreau du Québec
Me MARK BANTEY pour Gesca, Le Devoir, Média Transcontinental, The Gazette, Global Television et CTV
Me ÉRIC MEUNIER Québecor Média, Groupe TVA, Corporation Sun Média
Me JULIE CHENETTE pour Société Radio Canada
Me MICHEL DÉCARY pour le Parti libéral du Québec

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES..	4
PRÉLIMINAIRES.	6
REPRÉSENTATIONS PAR Me CATHERINE DUMAIS.	9
DÉCISION..	11
MICHEL LALONDE	
DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE.	12
INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT..	15
CONTRE INTERROGÉ PAR Me MICHEL DORVAL :.	203
CONTRE INTERROGÉ PAR Me DANIEL ROCHEFORT..	238

LISTE DES PIÈCES

33P 175 :	Tableau contributions Michel Lalonde et famille Option Saint Eustache Pierre Charron pour 2007, 2009. . .	27
33P 376 :	Données du Directeur Général des élections du Québec (DGE) concernant les dons faits par Michel Lalonde et certains membres de sa famille aux partis politiques provinciaux 1998 à 2009.	47
33P 377 :	Données du Directeur général des élections du Québec concernant les dons faits par certains associés de Michel Lalonde (Génus Conseil inc.) 1996 à 2010 aux partis politiques provinciaux.. . . .	56
33P 378 :	Lettre de Bell en date du 17 janvier 2013 tel. no. 514 779 1869. . . .	102

33P 379 :	Rapport du Comité de sélection dossier en liasse Contrat du MTQ no : 8503 07 FE03..	109
33P 380 :	Facturation, relevé de Cellulaire en date du 12 janvier 2008, no. [REDACTED] [REDACTED]	120
33P 381 :	Facturation, relevé de Cellulaire du Groupe Séguin du 12 mars 2008.. .	120
33P 382 :	Contrats entre Génius inc. et le ministère des Transports 1998 2011157	

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt neuvième (29ième)
2 jour du mois de janvier,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous.

8 LA GREFFIÈRE :

9 Est ce que les parties peuvent s'identifier?

10 Me DENIS GALLANT :

11 Oui. Alors, Denis Gallant pour la Commission. Je
12 suis accompagné de Keith Riti.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Bonjour. Paul Crépeau pour la Commission.

15 Me MARIE CLAUDE MICHON :

16 Bonjour. Marie Claude Michon pour le Procureur
17 général du Québec.

18 Me BENOIT BOUCHER :

19 Bonjour à vous. Benoit Boucher pour le Procureur
20 général du Québec.

21 Me ESTELLE TREMBLAY :

22 Bonjour. Estelle Tremblay pour le Parti québécois.

23 Me MARTIN ST JEAN :

24 Martin St Jean, Ville de Montréal. Bonjour à tous.

25

1 Me JULIE ROBERGE :

2 Bonjour. Julie Roberge pour le Directeur général
3 des élections.

4 Me DANIEL ROCHEFORT :

5 Bonjour. Daniel Rochefort pour l'Association de la
6 construction du Québec.

7 Me CAROLINE ISABELLE :

8 Bonjour. Caroline Isabelle pour Ville de Laval.

9 Me MICHEL DORVAL :

10 Bon matin. Michel Dorval pour Union Montréal

11 Me SIMON BÉGIN :

12 Bonjour. Simon Bégin et Simon Laplante pour
13 l'Association des constructeurs de routes et grands
14 travaux du Québec.

15 Me GASTON GAUTHIER :

16 Bonjour. Gaston Gauthier, Barreau du Québec.

17 Me MARK BANTEY :

18 Bonjour. Mark Bantey pour Gesca, Le Devoir, Média
19 Transcontinental, The Gazette, Global Television et
20 CTV.

21 Me ÉRIC MEUNIER :

22 Éric Meunier pour Corporation Sun Média, Groupe TVA
23 et Québecor Média. Bonjour.

24 Me JULIE CHENETTE :

25 Julie Chenette pour la Société Radio Canada.

1 Me CATHERINE DUMAIS :

2 Bonjour. Catherine Dumais pour le Directeur des
3 poursuites criminelles et pénales.

4 Me MICHEL DÉCARY :

5 Bonjour. Michel Décary pour le Parti libéral du
6 Québec.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. Alors, Maître Gallant.

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Madame la Présidente. Je pense que ce matin, il
11 serait peut être approprié de traiter d'une demande
12 d'ordonnance de non publication provisoire
13 relativement au témoignage de monsieur Lalonde à ce
14 moment ci, la traiter et, le cas échéant, pour que
15 mon confrère maître Gallant puisse l'avoir en main,
16 en poche, au moment approprié. On a déjà eu cette
17 discussion là avec les représentants du DPCP et des
18 médias et je pense que maître Dumais pourrait
19 présenter sa demande et je pense que ça va prendre
20 moins de deux minutes à régler ça ce matin.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Alors, est ce que je comprends que cette
23 demande va être faite en public?

24 Me PAUL CRÉPEAU :

25 Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait.

3 REPRÉSENTATIONS PAR Me CATHERINE DUMAIS :

4 Donc, la requête a été déposé un peu plus tôt la
5 semaine dernière sous scellé. Bien sûr, on demande
6 de continuer à ce qu'elle soit gardée sous scellé
7 et qu'il y ait une ordonnance de non publication
8 tant sur son contenu que ses conclusions, ainsi que
9 ses pièces. Donc, on vous demande, au fond, une
10 ordonnance de non publication temporaire visant le
11 témoignage de monsieur Lalonde, dans le but de
12 protéger les procédures judiciaires qui sont en
13 cours dans les dossiers qui sont énumérés aux
14 conclusions, qui sont mieux connues sous les noms
15 de projet Fish et Faufil. Donc, nous avons
16 contacté, bien sûr, les médias pour connaître leur
17 position. Ils ne contestent pas l'ordonnance
18 temporaire pour autant, bien entendu, que le débat
19 se fasse par la suite, comme ça a été fait dans les
20 autres témoins, le plus rapidement possible compte
21 tenu, bien sûr, des contraintes qui sont présentes,
22 telles les notes sténographiques. Voilà!

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Alors, donc la portion... Alors, je comprends que
25 c'est le projet Faufil.

1 Me CATHERINE DUMAIS :

2 Ainsi que le projet Fish.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Et le projet Fish. O.K. Alors, donc c'est pour
5 protéger les intérêts des accusés relativement aux
6 procédures qui sont en cours. Alors, donc si je
7 comprends bien, alors c'est exact, les médias ne
8 contestent pas l'ordonnance de non publication
9 préventive.

10 Me MARK BANTEY :

11 C'est exact.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 O.K. J'aimerais bien vous entendre.

14 Me JULIE CHENETTE :

15 Oui, effectivement, c'est le cas.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Parfait.

18 Me ÉRIC MEUNIER :

19 C'est le cas pour mes clientes également.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Alors, donc Maître Crépeau?

22 Me PAUL CRÉPEAU :

23 Nous sommes d'accord avec la demande qui est
24 présentée à ce moment ci.

25

1 DÉCISION

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K. Alors, donc il y aura une ordonnance
4 d'interdiction de publication et de divulgation de
5 certaines parties du... c'est à dire d'interdiction
6 de publication préventive pour le moment et l'on
7 débattrà du mérite de la requête au fond une fois
8 le témoignage de monsieur Lalonde terminé.

9 Me CATHERINE DUMAIS :

10 Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Bon matin, Madame Charbonneau, Monsieur Lachance.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bonjour, Monsieur Lalonde.

17 M. MICHEL LALONDE :

18 Bonjour.

19

20

21

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt neuvième (29ième)
2 jour du mois de janvier,

3
4 A COMPARU :

5
6 MICHEL LALONDE,

7
8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9
10 DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE

11 Me DENIS GALLANT :

12 Juste avant de débiter l'interrogatoire, donc en
13 lien avec ce qui a été dit ce matin, Madame la
14 Présidente, j'ai à dessein modelé l'interrogatoire
15 pour que les parties du témoignage concernant les
16 projets Fish et Faufil soient vraiment à la fin de
17 tout, ce qui va permettre un débat ensuite de ça.
18 Ce qui fait en sorte et ce que je vous propose,
19 ce qui a été proposé également aux participants,
20 c'est d'user de la même méthodologie qu'on a faite
21 pour le témoignage de Lino Zambito, c'est à dire
22 qu'une fois la portion du témoignage public de
23 monsieur Lalonde terminée, vous pourriez inviter
24 mes collègues à savoir s'il y a des contre
25 interrogatoires et les contre interrogatoires

1 porteraient sur tout ce que monsieur Lalonde a dit
2 de façon publique. Et ensuite de ça, bien, on aura
3 la non publication, et on pourra inviter... vous
4 pourrez également inviter un contre interrogatoire
5 sur la portion qui va être faite en non
6 publication.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 C'est parfait.

9 Me DENIS GALLANT :

10 C'est parfait.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 C'est exact de la part des parties, c'est ce que...
13 c'est une entente et ça vous convient.

14 Me BENOIT BOUCHER :

15 Ce n'est pas une entente, c'est ce qu'on nous a dit
16 hier, enfin, dans un mémorandum qu'on nous a
17 envoyé, c'est ce qu'on nous a dit hier. On n'a pas
18 été consulté sur cette question là. Et vous
19 comprendrez que, ce matin, j'ai compris de ce qu'a
20 dit maître Gallant hier que le MTQ serait mis en
21 cause. On ne sait pour le moment rien de ce qui
22 sera dit par monsieur Lalonde. Alors, je ne peux
23 pas dire si je serai prêt ou pas à faire un contre
24 interrogatoire ce matin. On verra.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Il y a certainement des portions du témoignage de
3 monsieur Lalonde qui... Non, effectivement. Alors,
4 comme le MTQ n'a pas encore été impliqué, je
5 comprends ce que vous voulez dire. On verra.

6 Me BENOIT BOUCHER :

7 Bien. Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 J'imagine que, de toute façon, d'autres partis sont
10 prêts à contre interroger, alors on verra. Pour les
11 autres parties, est ce que, comme la Ville de
12 Montréal, Maître St Jean, est ce que ça vous
13 convient?

14 Me MARTIN ST JEAN :

15 Certainement. Ça me convient. Par contre,
16 dépendamment de ce qu'on aura ce matin aussi, il
17 pourrait y avoir des ajouts.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Tout à fait, et je veux également profiter de
22 l'occasion pour aviser mes collègues que j'entends
23 déposer, lorsque nous allons aborder le MTQ, un
24 tableau de l'ensemble des contrats obtenus par
25 Séguin ou Genius au ministère des Transports. Je

1 n'ai pas vraiment l'intention d'en faire le tour,
2 parce que ça peut être assez fastidieux pour les
3 besoins de la Commission, par contre il sera à la
4 disposition de mes collègues s'ils veulent contre
5 interroger monsieur Lalonde en vertu de ce tableau
6 là.

7 Maître Riti m'a avisé ce matin qu'il y
8 avait des petites modifications mineures au tableau
9 qui a été envoyé par les parties. C'est en train de
10 se faire corriger, et vraiment mineur, et des
11 copies papier seront remises, aussitôt que c'est
12 prêt, aux parties. Sans tarder. Ça vous va?

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui.

15 INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT :

16 Merci beaucoup.

17 Q. **[1]** Alors, bonjour Monsieur Lalonde.

18 R. Bonjour, Maître Gallant.

19 Q. **[2]** Alors Monsieur Lalonde, hier nous avons fait un
20 petit peu le tour des municipalités sur la couronne
21 nord, nous avons terminé avec un lunch avec
22 monsieur Trudel et le maire de Mascouche en deux
23 mille neuf (2009) en prévision des élections de
24 novembre deux mille neuf (2009).

25 R. Exact.

1 Q. **[3]** Vous avez dit que vous avez remis à ce moment
2 là une certaine somme d'argent. Ça complète pour...
3 Parce que ce que j'ai compris, c'est qu'à Mascouche
4 vous n'étiez pas présent.

5 R. Non. Je n'étais pas présent comme tel. Ça fait que
6 donc j'avais rencontré, donc, monsieur Trudel et
7 monsieur Marcotte. Faute de me répéter, monsieur
8 Marcotte m'avait dit « On regardera ça pour, en
9 fonction des élections, il dit, tu t'arrangeras
10 avec monsieur Trudel. » J'ai rencontré monsieur
11 Trudel puis il m'a dit, « Regarde, un montant de
12 cinq mille dollars (5 000 \$) sera suffisant, puis
13 on verra pour, suite aux élections. » C'est ce que
14 j'ai fait. Et ça a clos nos rencontres à ce moment
15 là. Et par la suite, bon, je n'ai pas eu de
16 projets, là, dans les années qui ont suivi.

17 Q. **[4]** Je veux juste remettre des choses en
18 perspective. Hier, quand vous avez parlé, notamment
19 des arrondissements des villes de la couronne nord,
20 ce que vous avez dit aux commissaires suite à mes
21 questions ainsi que les questions venant des
22 commissaires, c'est à dire, c'est que contribuer
23 dans les municipalités, dans les arrondissements,
24 c'était vraiment dans le but d'obtenir des
25 contrats.

1 R. Effectivement.

2 Q. **[5]** C'était votre motivation première.

3 R. Effectivement.

4 Q. **[6]** Et ce que j'ai pu comprendre également de votre
5 témoignage, c'est que dans certains cas, par
6 exemple, où vous avez contribué, il n'y en a pas eu
7 de contrats, là.

8 R. C'est arrivé aussi. C'est arrivé aussi où on a
9 contribué, finalement les programmes
10 d'immobilisation n'étaient pas en place, puis après
11 deux, trois ans il n'y avait pas eu de mandat.
12 C'est des choses qui arrivaient.

13 Q. **[7]** Ça fait que, dans le fond, vous, c'était pour
14 vous positionner, là, pour avoir probablement une
15 oreille attentive de la part des municipalités, là.

16 R. Dans un sens, oui, mais en même temps on était
17 sollicité pour pouvoir appuyer cette démarche là
18 également. Dès le départ.

19 Q. **[8]** Sollicité, mais, il y a solliciter, mais il y a
20 également pousser son entrée. Est ce que je me
21 trompe quand, pour dire également, vous ne refusiez
22 aucune invitation, là, quand vous étiez sollicité.

23 R. C'est à dire que lorsqu'on avait une opportunité à
24 laquelle on était intéressé, évidemment on ne
25 refusait pas l'opportunité, et effectivement,

1 j'adhérais.

2 Q. **[9]** Et est ce qu'il y a des, pour certaines
3 municipalités où est ce que vous n'avez pas été
4 sollicité, vous avez carrément, vous, offert de
5 contribuer? Est ce que c'est arrivé, ça?

6 R. C'est arrivé rarement. Exemple, Mascouche, c'en est
7 un exemple où, comme j'avais des bons contacts avec
8 monsieur Trudel, je m'étais permis un peu de dire
9 « Regarde, y a t il moyen de faire quelque chose
10 avec la Ville de Mascouche? » Ça fait que ça a pu
11 arriver, des cas comme tels, mais j'avais tendance
12 à continuer à travailler dans les villes où on
13 était déjà présent, parce qu'on voulait au moins
14 assurer la continuité dans ces villes là.

15 Q. **[10]** O.K. Est ce qu'il y a des municipalités, puis
16 j'irai sur certaines autres municipalités avec des
17 questions très précises, est ce qu'il y a des
18 municipalités qui, entre guillemets, ne mangent pas
19 de ce pain là? C'est à dire que certains élus,
20 certain personnel politique disent, « Dans une
21 municipalité, là, nous, il y a les règles, et on
22 les suit. » Est ce que vous avez... Et vous avez eu
23 quand même des contrats, là.

24 R. Oui. Un exemple, la Ville de Bois des Filion. Ça
25 c'est une ville où je n'ai jamais été sollicité. On

1 a commencé à avoir des mandats dans les années
2 quatre vingt quinze (95), et puis on n'a jamais été
3 sollicité pour les élections durant toutes les
4 campagnes électorales.

5 Q. **[11]** Donc, c'est faisable.

6 R. Ça dépend de l'ampleur de la municipalité, ça
7 dépend du positionnement des municipalités. Il y en
8 a qui sont souvent, plus petites villes, élus par
9 acclamation, tout ça ça vient faciliter un peu
10 l'organisation électorale, puis dans ces cas là on
11 n'était pas sollicité.

12 Q. **[12]** O.K. Êtes vous en mesure, avez vous pu
13 observer comment s'organisait le financement, par
14 exemple à Bois des Filion, pour dire, vous étiez
15 présent dans cette municipalité là, dis je, et que
16 jamais jamais on ne vous a approché pour contribuer
17 à la campagne des élus?

18 R. Je n'ai pas, je n'ai pas... Je n'ai pas été
19 sollicité, puis on avait nos projets, puis les
20 élections ont eu lieu, il y a eu des élections par
21 acclamation, des élections proprement dites, puis
22 on n'a jamais été... jamais été approché à cet
23 égard là. Moi j'étais prêt, si tel avait été le
24 cas, mais disons que ça n'a pas été le cas.

25 Q. **[13]** Votre ville, St Eustache...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Attendez. Je voudrais...

3 Me DENIS GALLANT :

4 Oui oui, allez y, Madame.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 ... revenir à Bois des Filion, si vous me
7 permettez.

8 Me DENIS GALLANT :

9 Bien oui, Madame Charbonneau.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[14]** Est ce que c'était des contrats de gré à gré
12 que vous obteniez, à ce moment là, à Bois des
13 Filion?

14 R. À Bois des Filion, avant deux mille un (2001)
15 c'était de gré à gré, puis après deux mille un
16 (2001), bien, évidemment on était dans le cadre de
17 la Loi 106. Donc, il y a eu des projets qui ont eu
18 cours par la suite, auxquels on a été invité. Et il
19 est arrivé à l'occasion où j'ai eu à parler à
20 l'autre firme présente, là, pour coordonner et
21 s'assurer d'avoir les mandats.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[15]** Alors, si je comprends bien, malgré que
24 c'était... donc, ce n'était pas la libre
25 concurrence, parce que vous organisiez quand même,

1 à Bois des Filion, mais à l'insu de la Ville, de la
2 collusion?

3 R. En fonction des projets auxquels on était... on
4 était interpellé. Effectivement.

5 Q. **[16]** O.K.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. **[17]** Est ce qu'il y a d'autres...

8 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :
9 Excusez moi.

10 Q. **[18]** Quand vous dites : « J'ai parlé à l'autre
11 firme pour qu'on puisse s'arranger d'avoir des
12 mandats », donc vous parlez de l'autre firme qui a
13 été invitée en même temps que vous, qui était
14 présente sur le territoire?

15 R. Exact.

16 Q. **[19]** Vous parlez à l'autre firme pour vous assurer
17 d'avoir des mandats. Cette assurance là, vous
18 l'obtenez quoi, par gérer le comité de sélection,
19 parce que là on est au système à deux enveloppes,
20 l'évaluation de la qualité, évaluation du prix par
21 la suite, là?

22 R. Pas nécessairement. Dans le sens que c'est quand on
23 est sur invitation, deux firmes, à ce moment là...
24 c'est deux firmes. C'est juste deux firmes, ça fait
25 qu'au niveau de l'analyse, si les firmes sont

1 invitées, on a normalement la qualification, à
2 moins de refaire une offre de service tout à
3 fait...

4 Q. **[20]** Donc, c'est le prix que vous gérez avec
5 l'autre firme?

6 R. C'est le prix qu'on gère avec l'autre firme en
7 fonction des mandats qu'on savait. Bon, tel type de
8 mandat c'était plus de mon côté, tel autre type
9 c'était plus de l'autre côté, et c'est tout.

10 Q. **[21]** C'est ça. Et là vous vous... avant, biens sûr,
11 le dépôt des soumissions, vous rencontrez l'autre
12 firme...

13 R. Hum hum.

14 Q. **[22]** ... les deux, vous savez que, les deux, vous
15 allez être qualifiées puis là vous vous dites...

16 R. On s'entend.

17 Q. **[23]** ... entre guillemets, partenaire l'autre
18 firme : « Toi, tu vas gagner celle là à tel puis
19 laisse moi gagner celle là à tel prix », c'est un
20 peu ça... c'est ça que vous faites en réalité?

21 R. C'est ça. Exactement.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[24]** Et, à ce moment là, vous ne saviez pas quel
24 était le prix estimé par la Ville pour faire les
25 travaux?

1 R. C'était toujours à l'intérieur des barèmes. Comme
2 je l'ai déjà expliqué, même les Villes, quand elles
3 établissent les honoraires pour fins
4 prévisionnelles, c'est établi en fonction des
5 barèmes, ça fait qu'on s'en tient aux barèmes, là.

6 Q. **[25]** Puis, quand vous aviez le contrat, est ce que
7 vous choisissiez ou vous vous arrangiez pour que
8 l'entrepreneur soit l'entrepreneur de votre choix?

9 R. Pas nécessairement, parce que ça dépendait... c'est
10 un secteur qui... la couronne nord, c'est d'autres
11 types d'entrepreneurs, ça fait que c'est un
12 marché... un marché libre.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Q. **[26]** Est ce qu'il y a d'autres exemples à l'instar
15 de Bois des Filion dont vous avez connaissance,
16 dont vous êtes présent dans les municipalités mais
17 vous n'êtes pas obligé de contribuer pour obtenir
18 des contrats ou vous positionner pour en obtenir?

19 R. Il y a eu d'autres petites municipalités de
20 banlieue, qu'on n'a pas été sollicité, comme,
21 exemple, Lanoraie, où on travaille, on n'a pas
22 vraiment été sollicité. Les plus petites
23 municipalités de la couronne nord, il y a plusieurs
24 années, là, c'était le contexte, on n'était pas
25 sollicité à proprement dit, parce que c'était

1 vraiment des petites municipalités puis les
2 élections se faisaient de façon normale.

3 Q. [27] Si je vous parle de la municipalité dont vous
4 êtes résidant. Là ça va bien parce que vous êtes en
5 mesure de contribuer personnellement, c'est vous,
6 vous et les membres de votre famille, ça va bien.
7 Pouvez vous nous parler un petit peu de St
8 Eustache?

9 R. Oui. St Eustache, en fait, j'ai commencé à
10 travailler là dans les années deux mille deux
11 (2002), deux mille trois (2003), à peu près. C'est
12 un peu... bon, un peu après ça, en ouvrant mon...
13 le bureau à Mirabel, en deux mille trois (2003),
14 que ça nous a permis davantage d'être présent dans
15 toute la couronne nord. Mais, en deux mille un
16 (2001), je n'étais pas présent lors des élections,
17 on ne travaillait pas là d'ailleurs. Et, par
18 contre, le nouveau maire, Claude Carignan, c'est
19 quelqu'un que je connaissais un peu, finalement,
20 bien, je l'ai rencontré, j'ai dit : « Écoute, je
21 suis un résidant de la place, on est installé à
22 Montréal, je veux ouvrir prochainement un bureau
23 dans la région de Mirabel, est ce qu'il y a
24 possibilité? Il dit, oui. Écoute, il dit, là on
25 vient d'avoir les élections, on va laisser tomber

1 la poussière. Il dit, j'ai des engagements mais
2 pour la suite, il dit, on pourra voir qu'est ce
3 qu'il en est. Puis ma façon de faire ça va être
4 d'organiser des événements de financement
5 annuellement pour ramasser mon argent pour les
6 élections, pour ne pas achaler personne avec ça. »
7 Ça fait que j'avais trouvé ça intéressant, ça fait
8 que, dès lors, à chaque fois qu'il y avait une
9 activité de financement, je participais, presque à
10 toutes les années. Je faisais un chèque personnel,
11 étant résidant, mon épouse faisait un chèque
12 personnel. Et puis, à un certain moment donné, même
13 un de mes garçons aussi a contribué.

14 Q. **[28]** Je vais vous montrer un tableau qui nous vient
15 des données... qui a été fait par les analystes de
16 la Commission mais qui vient des données du DGEQ,
17 du Directeur général des élections. C'est l'onglet
18 11 du cahier du vingt et un (21) janvier. Alors,
19 c'est les, comme je le disais, données du Directeur
20 général des élections concernant les dons faits par
21 Michel Lalonde, certains membres de sa famille aux
22 partis politiques municipaux. Et, dans ce cas ci,
23 on a Option St Eustache, Pierre Charron, on en a
24 pour deux mille sept (2007), deux mille neuf
25 (2009), vous, Monsieur Lalonde. Pour sept cent

1 cinquante dollars (750 \$) en deux mille sept
2 (2007), mille dollars (1 000 \$) en deux mille neuf
3 (2009), pour un total de mille sept cent cinquante
4 dollars (1 750 \$). Vous avez votre épouse, madame
5 Graveline, sept cent cinquante dollars (750 \$)
6 également en deux mille sept (2007), mille dollars
7 (1 000 \$) en deux mille neuf (2009), pour un total
8 de mille sept cent cinquante dollars (1 750 \$). Et
9 vous avez eu, pour deux mille neuf (2009), qui
10 était une élection, Pierre Luc Lalonde, vous avez,
11 tantôt, parlez d'un de vos garçons, c'est un de vos
12 garçons?

13 R. Oui.

14 Q. **[29]** Parfait. Donc, si je comprends bien, ce que je
15 vous montre là, vous êtes vraiment, là... vous
16 respectez les règles là.

17 R. Absolument.

18 Q. **[30]** Absolument, là. C'est à dire, ce que vous
19 expliquez c'est que vous êtes dans votre patelin et
20 ça, vous avez le droit de contribuer, tous les
21 résidants ont le droit de contribuer.

22 R. Exact.

23 Q. **[31]** Et c'est ce que vous avez fait.

24 R. Hum.

25 Q. **[32]** Parfait. Et jamais, dans cette municipalité

1 là, vous avez eu à recourir à de l'argent comptant,
2 comme les exemples que vous nous avez donnés...

3 R. Non.

4 Q. **[33]** ... hier?

5 R. Ça a toujours été dans le cadre des activités de
6 financement. Puis je pense même qu'il y en avait
7 avant ça également.

8 Q. **[34]** Je vais le produire. Alors sous 33P 375. Donc,
9 les tableaux des contributions Michel Lalonde pour
10 Option Saint Eustache, Pierre Charron, pour les
11 années deux mille sept (2007) et deux mille neuf
12 (2009).

13

14 33P 175 : Tableau contributions Michel Lalonde
15 et famille Option Saint Eustache
16 Pierre Charron pour 2007, 2009

17

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[35]** Je voudrais vous demander, Monsieur Lalonde,
20 quand votre femme et votre fils contribuaient, est
21 ce que vous les remboursiez?

22 R. Disons que j'appellerais ça le patrimoine familial.
23 Oui, je les remboursais.

24 Me DENIS GALLANT :

25 C'est le tableau des contributions faites par

1 Michel Lalonde et famille à Option Saint Eustache,
2 Pierre Charron, pour les années deux mille sept
3 (2007) et deux mille neuf (2009).

4 Q. **[36]** On va vider ce sujet là tout de suite, c'est
5 à dire suite à ce que madame Charbonneau vous a
6 posé comme question. Quand vous faites du
7 financement, que vous contribuez par chèque aux
8 montants légaux, aux montants imposés par la loi,
9 et qui finalement c'est un membre de votre famille
10 ou de votre entourage, est ce qu'on comprend qu'il
11 y a toujours un remboursement de votre part?

12 R. De façon générale, oui. Évidemment, quand c'était
13 des cadres ou des...

14 Q. **[37]** Oui, peut être juste y aller, parce qu'on va
15 vider l'histoire des chèques tout de suite.

16 R. C'est ça.

17 Q. **[38]** Alors, quand c'est vous, c'est vous, il n'y a
18 pas de problème.

19 R. Puis quand c'est des cadres ou des dirigeants, bon,
20 évidemment, ils ont un salaire, le bonus, tout ça,
21 mais ils étaient en bout de ligne compensés pour
22 faire le chèque.

23 Q. **[39]** Et quand c'était un membre, j'imagine, votre
24 conjointe, bien, ça, comme vous l'avez dit, c'est
25 le patrimoine familial, puis votre enfant, bien

1 également.

2 R. Exact.

3 Q. **[40]** Parfait. Donc, Saint Eustache fonctionne par
4 activités de financement. D'autres municipalités
5 sur la rive nord? C'est à dire... Non, je veux
6 juste rester à Saint Eustache avant. Finalement, en
7 avez vous eu des mandats à Saint Eustache?

8 R. Oui, oui, bien sûr. Bien sûr. On en a eu en deux
9 mille deux (2002)... bien, deux mille deux (2002),
10 deux mille trois (2003). Après ça, les élections,
11 monsieur Carignan est revenu au pouvoir. Et on en a
12 eu jusque dans les années deux mille huit (2008),
13 deux mille neuf (2009).

14 Q. **[41]** Parfait. Puis est ce qu'il y a d'autres firmes
15 de présentes à Saint Eustache...

16 R. Oui.

17 Q. **[42]** ... autres que le Groupe Séguin?

18 R. Bien sûr. On se parlait ensemble pour s'assurer
19 d'arrimer les projets en fonction de nos
20 compétences.

21 Q. **[43]** Et quelles autres firmes sont présentes à
22 Saint Eustache?

23 R. Il y avait Dessau qui était présente. Il y avait
24 Cima également. Puis localement, BSA, si ma mémoire
25 est bonne.

1 Q. **[44]** Je ne vous ai pas posé la question, mais je
2 vais revenir à une ville comme Bois des Filions
3 qui, comme vous avez dit, qui n'a jamais jamais
4 sollicité de contributions de la part, de votre
5 part. Est ce qu'il y avait d'autres firmes
6 présentes également à Bois des Filions? Est ce
7 qu'on parle d'une libre concurrence à Bois des
8 Filions?

9 R. Il y avait Tecsult qui était présent aussi.

10 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

11 Q. **[45]** Vous avez parlé d'arrimer. Dans le fond, là,
12 je comprends, vous parlez régulièrement aux firmes
13 qui sont dans vos territoires.

14 R. Hum, hum.

15 Q. **[46]** Vous vous entendez entre vous sur le partage
16 des contrats, le prix qui va devoir être donné pour
17 lorsqu'il y aura un appel d'offres. Diriez vous que
18 vous avez obtenu des contrats plus en discussion
19 avec vos partenaires des autres firmes qu'à travers
20 des contributions politiques qui permettaient de
21 gérer soit les comités de sélection ou de
22 quelconque façon un contrat qui pouvait être
23 destiné? C'est plus en se parlant entre vous que
24 vous avez pu gérer ce système de contrats là?

25 R. Mais c'est conséquent. C'est conséquent. Parce que

1 conséquemment si on est deux firmes dans une
2 municipalité, si on a contribué, conséquemment, les
3 élus, on veut s'assurer qu'on ait notre part des
4 projets par rapport à nos implications financières.
5 Et la façon de faire par la suite, c'est s'assurer
6 de corroborer ça puis de faciliter la chose entre
7 les firmes pour s'assurer d'avoir les prix pour que
8 ça puisse respecter le cadre des comités de
9 sélection puis s'arrimer au résultat auquel on doit
10 s'attendre.

11 Q. **[47]** Donc c'est séquentiel. Vous dites, la première
12 démarche, c'est d'entrer dans une ville à travers
13 des contributions politiques pour être une firme
14 qui peut être invitée éventuellement?

15 R. Dans certains cas où on avait des contributions
16 politiques à faire.

17 Q. **[48]** Pour les contrats entre vingt cinq mille et
18 cent mille (25 100 000 \$) quand l'appel d'offres
19 sur invitation ou gré à gré en bas de vingt cinq
20 mille (25 000 \$). Donc, c'est de passer d'abord par
21 la contribution politique pour être invité ou être
22 gré à gré. Une fois qu'on est dans le territoire,
23 là, on commence à parler avec les partenaires, les
24 autres firmes privés pour s'assurer qu'on s'arrime
25 justement le partage des contrats. Est ce que j'ai

1 bien compris votre démarche?

2 R. Oui, c'est bien ça. Puis dès le départ, bien, il
3 faut déjà avoir eu des relations d'affaires avec
4 ces gens là pour s'assurer qu'on a une bonne chimie
5 pour travailler ensemble. Ça commence toujours de
6 cette façon là dès le départ. Après ça, bien,
7 arrivent les élections. Puis, après ça, arrivent
8 les projets.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[49]** Alors, à ce moment là, comment expliquez vous
11 que, dans certaines petites villes que vous nous
12 avez nommées, Lanoraie et Bois des Filions, ce
13 système là, on ne vous sollicitait pas?

14 R. Les besoins n'étaient pas requis dans leur cas. Ils
15 réussissaient à s'organiser différemment pour
16 l'organisation électorale. Puis exemple, Lanoraie,
17 c'est une ville un petit peu plus petite. Donc,
18 forcément, les projets étaient souvent de gré à
19 gré. C'était comme ça. Puis les mandats qu'on avait
20 eus au préalable, bien, avaient été reconduits de
21 gré à gré, parce que la loi le permettait par la
22 suite. C'est des mandats qui se faisaient
23 naturellement. Puis dans le cas de Bois des Filion,
24 bien, on était deux firmes ça fait qu'à ce moment
25 là, s'il y avait des mandats qui arrivaient, bien,

1 on coordonnait ça ensemble pour s'assurer que ça
2 puisse arriver comme on l'espérait.

3 Me DENIS GALLANT :

4 Q. **[50]** Donc c'est très faisable ce que vous nous
5 dites, là. C'est à dire que c'est un petit peu en
6 lien avec, c'est un petit peu en lien avec ce que
7 les Commissaires vous ont posé hier, vous auriez pu
8 refuser, là, puis, honnêtement, est ce que vous
9 pensez que vous auriez eu quand même des contrats?
10 Il y a des municipalités...

11 R. Bien...

12 Q. **[51]** ... qui s'organisent très bien, ce que vous
13 dites.

14 R. On aurait pu refuser mais on n'aurait pas été
15 invités nécessairement. Ça fait que si tu n'es pas
16 invité, tu n'as pas l'opportunité de présenter une
17 offre de service. Tout va ensemble, là.

18 Q. **[52]** Vous faisiez du développement des affaires.

19 R. Oui.

20 Q. **[53]** Alors, vous en avez parlé beaucoup depuis les
21 derniers jours, puis on n'a pas encore terminé. Une
22 idée de grandeur, là, juste participer à des
23 activités de financement, rencontrer des gens,
24 avoir des lunchs d'affaires, etc., avec soit des
25 fonctionnaires de municipalité, des élus de

1 municipalité, etc., toute la question de monsieur
2 Trépanier, Montréal, et la coordination des
3 contrats pour que les firmes versent un trois pour
4 cent (3 %), ça devait vous occuper d'une façon...
5 en termes de temps, est ce que c'était généralement
6 ce qui vous occupait le plus en tant que directeur
7 du développement des affaires?

8 R. C'est ce qui m'occupait le plus. Peut être juste
9 une précision.

10 Q. **[54]** Oui.

11 R. Quand vous avez mentionné la coordination pour le
12 trois pour cent (3 %). Vous comprendrez que la
13 coordination n'était pas pour le trois pour cent
14 (3 %), ça, ce bout là je ne m'occupais pas de ça.

15 Q. **[55]** Non, non, oui, oui, tout à fait.

16 R. Je voulais juste le préciser.

17 Q. **[56]** Oui, tout à fait.

18 R. Mais, oui, ça, ça m'occupait, c'était le
19 développement de projet dans le fond, la continuité
20 de nos implications, ça fait que c'était
21 effectivement un travail accaparant. C'était mon
22 rôle dans l'entreprise.

23 Q. **[57]** O.K. Quand je vous ai posé la question ce
24 matin, quand vous dites dans certains cas,
25 effectivement, du financement d'un parti politique

1 municipal à l'obtention d'un contrat, ce que vous
2 nous avez dit, des fois c'est en ligne directe et
3 on obtenait des contrats, puis des fois, bien, on
4 investit puis on n'a pas eu de retour...

5 R. C'est ça.

6 Q. **[58]** ... sur l'investissement. Ça, ça faisait
7 partie... mais toujours dans l'espoir d'avoir des
8 contrats?

9 R. Du processus. Oui.

10 Q. **[59]** Parfait. On est sur le point d'aborder le
11 ministère des Transports du Québec. Je comprends,
12 je viens de voir les tableaux qui viennent
13 d'arriver. Est ce qu'on peut parler d'une dynamique
14 similaire au Gouvernement du Québec?

15 R. Ce n'est pas du tout la même chose parce qu'au
16 ministère des Transports c'est des appels d'offres
17 publics et c'est des appels d'offres publics, ou
18 publics globalement ou publics régionalisés, puis
19 il y avait aussi des appels d'offres pour de la
20 qualification régionale mais c'était toujours basé
21 sur des comités de sélection.

22 Q. **[60]** O.K.

23 R. Seulement sur la compétence, comme tous les autres
24 organismes publics sauf le secteur municipal.

25 Q. **[61]** Je vais faire avec vous dans les minutes qui

1 vont suivre, un tour de vos contributions aux
2 partis politiques provinciaux. Ce que je comprends
3 de votre réponse, vous êtes... l'équation ne peut
4 pas se faire au fédéral, c'est à dire si vous
5 contribuez... au fédéral! je m'excuse, au
6 provincial. Si vous contribuez à un parti politique
7 provincial, ce n'est pas gage d'un contrat.

8 R. Non, parce qu'à ce moment là il faut passer par un
9 processus de comité de sélection et le fait était
10 de préparer des offres de service en fonction de la
11 compétence, le ministère des Transports prépare des
12 termes de référence qui sont très exhaustifs et il
13 faut répondre à ces termes de référence là, ce qui
14 fait qu'il faut avoir vraiment une équipe et la
15 compétence de pouvoir rencontrer les exigences des
16 termes de référence. Ça fait qu'il y a des projets
17 qui étaient beaucoup trop gros pour la capacité
18 d'une firme. Donc, à ce moment là, il y a des
19 projets qu'on gagnait par consortium puis... en
20 consortium, heureusement, puis il y a d'autres
21 projets plus petits qu'on pouvait gagner seuls.
22 Mais toujours par l'approche d'un comité de
23 sélection proprement dit et donc, on gagnait des
24 projets. Mais le fait est que si on gagne des
25 projets puis qu'on nous voit souvent, c'est sûr

1 qu'au moment où arrivent des activités de
2 financement provincial, on était sollicités. Mais
3 il n'y a pas d'élément direct entre... comme au
4 municipal, il n'y a pas d'élément direct comme tel.

5 Q. **[62]** Je vais revenir quand on va faire le tour de
6 vos contributions, il y en a pas mal des données
7 qu'on a obtenues du DGEQ pour vous, également votre
8 famille, votre femme, votre fils, des employés de
9 la firme Séguin. Ce que vous dites, s'il n'y a pas
10 de lien de cause à effet entre la contribution à un
11 parti provincial et un contrat du MTQ, pourquoi
12 vous contribuiez, puis à la hauteur souvent du
13 maximum permis par la loi?

14 R. C'est parce que normalement c'est un peu une façon
15 de faire d'encourager les partis politiques
16 provinciaux en fonction des mandats qu'on a puis
17 les gens c'était comme, on a des mandats, on est
18 présents, les gens nous sollicitent, c'est comme
19 une continuité dans la démocratie provinciale, si
20 on veut, là. C'est sûr que politiquement quand un
21 parti est au pouvoir puis qu'on a des mandats,
22 bien, on est sollicités puis on les encourage.
23 C'est un peu la façon de faire au niveau, disons,
24 démocratique.

25 Q. **[63]** Puis est ce que c'est un peu, on l'a vu à

1 quelques occasions, est ce que vous avez déjà donné
2 à deux équipes lors d'une élection municipale? Est
3 ce que ça vous est arrivé de donner aux deux grands
4 partis ou aux trois grands partis? Est ce que ça
5 vous est déjà arrivé de faire ça?

6 R. On donnait effectivement aux trois partis. Trois
7 partis politiques, lorsqu'ils étaient en place.

8 Q. **[64]** Parfait. Je vais y revenir plus amplement,
9 mais je voulais que cette distinction là soit
10 établie dès maintenant.

11 R. D'accord.

12 Q. **[65]** Je veux juste...

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Si vous me permettez, justement, pour qu'elle soit
15 bien établie.

16 Me DENIS GALLANT :

17 Oui, allez y.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[66]** Donc, ce que vous dites, dans les faits, c'est
20 qu'il n'y a pas de conséquence directe... Autrement
21 dit, on n'obtient pas un contrat précisément parce
22 qu'on a contribué à un financement de parti
23 politique. Au niveau provincial, j'entends.

24 R. Exactement.

25 Q. **[67]** Au municipal, vous avez un jugement autre,

1 mais au provincial c'est clair dans votre tête, là.
2 Vous avez... Donc, quand vous contribuez, ce n'est
3 pas pour avoir un contrat, c'est pour participer un
4 peu au financement des...

5 R. Exactement.

6 Q. **[68]** ... de la vie politique...

7 R. C'est ça.

8 Q. **[69]** ... au niveau provincial et des débats
9 publics.

10 R. Exactement.

11 Q. **[70]** C'est exactement ça?

12 R. En plein ça.

13 Q. **[71]** Mais ce que vous dites, c'est que, bon, si à
14 travers un processus, là, je dirais objectif,
15 rigoureux, de comité de sélection, d'analyse de
16 qualification des firmes, vous gagnez des contrats,
17 ou vous en gagnez de plus en plus, là vient le fait
18 qu'on vous sollicite de plus en plus. Donc, c'est
19 après avoir gagné beaucoup de contrats que les
20 sollicitations viennent.

21 R. Exactement.

22 Q. **[72]** Alors qu'au municipal c'est le contraire, ça
23 vient avant d'avoir les contrats. Est ce que c'est
24 un peu ça?

25 R. Oui.

1 Q. **[73]** Et on vous voit de plus en plus, donc ça veut
2 dire que ceux qui ramassent des fonds, au niveau
3 provincial, à quelque part, pour savoir que vous
4 avez de plus en plus de contrats, devaient
5 probablement regarder les statistiques
6 d'attribution de contrat, puis ont, par exemple,
7 remarqué que Séguin avait de plus en plus de
8 contrats, donc on pouvait l'appeler. Est ce que
9 vous avez ce sentiment là?

10 R. Bien, je... Tout est public, hein? Je veux dire,
11 quand on gagne des projets, on est souvent sur des
12 chantiers, nos... On est affiché, souvent, le
13 nom... Projet du ministère des Transports, le nom
14 du consultant, le nom de l'entrepreneur. Ça fait
15 qu'à un moment donné, tout le monde... Tout le
16 monde voit qui travaille. Ça fait que, je pense que
17 c'est public pour tout le monde, ça, cette
18 information là.

19 Q. **[74]** Et ça, ceci, cette... ce phénomène là s'est
20 déroulé, après ça, combien d'années, la période de
21 temps que vous pourriez dire que votre firme a eu
22 des contrats au niveau provincial, puis a commencé
23 à être sollicitée? Pouvez vous dire vous avez
24 commencé quand, au niveau provincial, à avoir des
25 contrats? Est ce que vous vous rappelez?

1 R. Au ministère des Transports, je pense que dans nos
2 premiers contrats, c'est dans les années quatre
3 vingt huit (88), quatre vingt neuf (89). Puis, si
4 ma mémoire est bonne, le premier projet qu'on avait
5 gagné, c'était l'autoroute 30. Le premier tronçon
6 de l'autoroute 30, là, entre la 132 et la route
7 207, si ma mémoire est bonne, puis c'était dans le
8 cadre de la crise amérindienne. Ça fait que ça, ça
9 nous a toujours resté parce qu'on faisait... On
10 faisait les travaux puis il y avait des...

11 Me DENIS GALLANT :

12 Des barrages.

13 R. ... des équipements de guerre, des tanks qui
14 passaient sur le chantier. Ça fait que, c'est pour
15 ça que ça...

16 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

17 Q. **[75]** Ça brasse des souvenirs.

18 R. Des beaux... Des souvenirs, oui. Donc, c'est
19 quatre vingt neuf (89), quatre vingt dix (90), à
20 peu près, qu'on avait commencé au ministère des
21 Transports. Et déjà, à ce moment là, indépendamment
22 du parti qui était au pouvoir, on était déjà
23 sollicité pour participer au financement des partis
24 politiques.

25 Q. **[76]** Donc, vous ne diriez pas qu'un parti plus

1 qu'un autre avait cette pratique là, de solliciter
2 les firmes qui obtenaient des contrats, là. Vous,
3 dans votre, à votre expérience, c'était tous les
4 partis avec qui vous aviez à faire affaire?

5 R. Effectivement. Puis le parti au pouvoir, bien, se
6 sentait, mettons, en meilleure posture de le faire.
7 Puis le parti de l'opposition, bien lui, il voulait
8 continuer à se maintenir puis à se préparer pour
9 l'avenir, tu sais? Ça fait que...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[77]** Vous dites que le parti qui était dans
12 l'opposition vous sollicitait aussi?

13 R. Absolument. Hum hum.

14 Q. **[78]** Mais là, la relation est difficile à faire
15 entre le fait que vous aviez des contrats, parce
16 que ce n'est pas eux qui vous les octroyaient.

17 R. Non, mais c'est parce que c'était le principe, là,
18 de contribuer également pour le parti d'opposition.

19 Q. **[79]** Ça... Ça je comprends que vous ne contribuiez
20 pas par conviction personnelle. Puisque vous...

21 R. Bien, des fois c'était une combinaison de tout ça,
22 là.

23 Q. **[80]** Peut être aviez vous des convictions
24 personnelles à travers ça, mais en donnant, en
25 contribuant à tout le monde...

1 R. Ça devient des contributions plus d'affaires, si on
2 veut.

3 Q. **[81]** Oui. Effectivement. Alors... mais là, là, vous
4 nous avez dit « Nous n'avons jamais obtenu de
5 contrats suite à nos contributions politiques. »
6 O.K. « On avait des contrats, et plus on avait des
7 contrats, plus, par la suite, on était sollicité. »
8 Mais là, quand vous parlez de l'opposition, ce
9 n'était pas le parti au pouvoir.

10 R. Non, mais ils nous sollicitaient quand même. Ils
11 savaient qu'on avait des contrats aussi, puis ils
12 disaient « Regarde, on veut continuer à se
13 maintenir puis à se préparer pour les prochaines
14 élections », puis on était, encore une fois, dans
15 l'optique de la démocratie. On contribuait. Peut
16 être moins qu'au parti au pouvoir, mais on
17 contribuait.

18 Q. **[82]** O.K.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Q. **[83]** Parce que, effectivement, poser la question
21 c'est y répondre. Si on contribue à l'opposition,
22 même si vous aviez un mince espoir qu'il y ait un
23 lien de cause à effet...

24 R. Non, puis il faut penser aussi que... Vous savez,
25 exemple, quand le Parti québécois était au pouvoir,

1 exemple, on avait créé des liens avec ces gens là.
2 À partir du moment où l'élection subséquente, c'est
3 le Parti libéral qui rentre au pouvoir, bien, les
4 liens qu'on a avec les gens au Parti québécois, on
5 les a encore. Ça fait que ces gens là nous
6 sollicitent encore, mais plus modestement. Ça fait
7 que c'est un peu cette continuité là.

8 Q. **[84]** Essentiellement, vous avez parlé, pour faire
9 la grande distinction entre le municipal et le
10 monde provincial, c'est à dire que, au municipal
11 vous avez parlé de deux choses. À Montréal, grosse
12 métropole, il y a des activités de financement en
13 bonne et due forme. Que ce soit au central, que ce
14 soit dans les arrondissements. Vous avez parlé de
15 certaines municipalités où est ce qu'il y avait des
16 activités de financement. Carrément populaires et
17 pour lesquelles les gens devaient payer des
18 billets, j'imagine.

19 R. C'est ça.

20 Q. **[85]** Parfait. Au provincial, est ce que,
21 nécessairement, vos chèques que vous faites, c'est
22 également de participer aux activités de
23 financement? C'est à dire cocktails, petits
24 déjeuners, et caetera?

25 R. Dans les... Pour les activités provinciales?

1 Q. **[86]** Provinciales, oui?

2 R. Provinciales, c'était surtout des activités de
3 financement, soit par comté ou soit pour le chef en
4 place. Et c'était des activités souvent
5 récurrentes, là, année après année, dépendamment
6 des comtés, là. Évidemment, on allait participer
7 davantage dans les comtés où on était impliqué.
8 Donc, évidemment, si on n'était pas dans l'Estrie,
9 on était rarement dans ces comtés là. À moins que
10 ce soit, exemple, pour le chef, s'il y avait
11 quelque chose puis ça avait lieu dans ce coin là,
12 on pouvait y aller. Mais, autre que ça, c'était des
13 activités comté par comté ou par année, là, qu'on
14 participait à ces activités là.

15 Q. **[87]** Puis ça, est ce que je peux parler, là, sans
16 entrer dans toutes les activités, parce qu'on n'a
17 pas le temps, là, mais est ce qu'on parle que c'est
18 sur une base fréquente, à chaque fois qu'il y a une
19 activité de financement, qu'il y a un comté qui
20 vous intéresse, par exemple, vous y allez, Groupe
21 Séguin y va, vous ou un de vos ingénieurs?

22 R. Oui, de façon récurrente, là, qu'on participait aux
23 activités. Exemple, au... le Parti libéral est au
24 pouvoir, le Parti québécois avait moins d'activités
25 mais c'était peut être une fois par année, ça fait

1 qu'on allait pour cette activité là. Au Parti
2 libéral, bien, il y en avait plus ça fait qu'on
3 était plus, plus présent. Des fois ça touchait le
4 ministre, qui organisait son activité dans son
5 comté, mais, le ministre, c'était important d'être
6 présent également pour le ministre.

7 Q. **[88]** Puis qui faisait ces invitations là, est ce
8 que c'était les entrepreneurs, est ce que c'était
9 d'autres firmes de génie, comment ça fonctionne?

10 R. De façon générale, c'était... c'était
11 l'organisation du comté, là, l'organisation du
12 ministre qui s'en occupait. Il pouvait arriver
13 qu'il y ait des fois des invitations plus
14 particulières, là. Mais, de façon générale, c'était
15 surtout les... l'organisation du ministre ou de son
16 représentant, qui s'occupait de nous appeler puis
17 de nous informer de l'activité.

18 Q. **[89]** On va le regarder tout de suite, je vais vous
19 montrer un tableau que les analystes de la
20 Commission ont colligé pour vos contributions
21 politiques, il est sous l'onglet 16, dans le cahier
22 du vingt et un (21) janvier. Je vais les regarder
23 avec vous. Puis je vous dis déjà, là, nous, on
24 s'est attardé aux années entre mil neuf cent
25 quatre vingt dix huit (1998) et deux mille neuf

1 (2009). Donc, nous avons... peut être juste vous
2 expliquer un peu comment nous avons fait le
3 tableau. Peut être juste pour nous valider les
4 chiffres, là. Michel Lalonde, année financière mil
5 neuf cent quatre vingt dix huit (1998)...
6 Je vais le déposer tout de suite sous 33P 376,
7 Madame la Greffière, comme ça on va savoir de quel
8 document on parle. Et ce sont les données du
9 directeur général des élections concernant les dons
10 faits par Michel Lalonde et certains membres de sa
11 famille aux partis politiques provinciaux, de mil
12 neuf cent quatre vingt dix huit (1998) à deux mille
13 neuf (2009).

14 MADAME LA GREFFIÈRE :

15 Quelle année?

16 Me DENIS GALLANT :

17 Mil neuf cent quatre vingt dix huit (1998) à deux
18 mille neuf (2009). Donc, sous 376.

19

20 33P 376 : Données du Directeur Général des
21 élections du Québec (DGE) concernant
22 les dons faits par Michel Lalonde et
23 certains membres de sa famille aux
24 partis politiques provinciaux 1998 à
25 2009.

1 Q. **[90]** Donc, voici, quatre vingt dix huit (98), j'ai
2 Michel Lalonde, donc un chèque personnel au montant
3 prévu par la loi, à savoir trois mille dollars
4 (3 000 \$), au PQ. C'est exact?

5 R. C'est bien ça.

6 Q. **[91]** Ce sont des chiffres, là, que...

7 R. Là, quatre vingt dix huit (98), de mémoire.

8 Q. **[92]** Oui. En un versement.

9 R. Hum hum.

10 Q. **[93]** Vous avez mil neuf cent quatre vingt dix neuf
11 (1999), la même chose, trois mille dollars
12 (3 000 \$) au Parti québécois en un versement. Donc,
13 chèque. Michel Lalonde, deux mille un (2001),
14 quatre cents dollars (400 \$), toujours pour le
15 Parti québécois, en un versement.

16 R. Oui, quatre cents dollars (400 \$), ça me rappelle
17 qu'ils appelaient ça les clubs des 400, là. Ça
18 donnait la participation à deux activités. Ils
19 appelaient ça comme ça, là.

20 Q. **[94]** Ensuite de ça vous avez, en deux mille deux
21 (2002), un montant de mille huit cents dollars
22 (1 800 \$) en trois versements. J'imagine, c'est
23 trois activités...

24 R. Probablement, oui.

25 Q. **[95]** Et on arrive à une somme de mille huit cents

1 dollars (1 800 \$). En deux mille trois (2003) il y
2 a un versement de trois mille, donc le maximum. Et
3 ce qui est intéressant ici c'est un peu en lien
4 avec votre témoignage de tantôt, c'est à dire que
5 là vous donnez aux deux, là. Deux mille cinq cents
6 (2 500 \$) au Parti libéral du Québec et mille
7 dollars (1 000 \$). Et vous avez, dans un cas, trois
8 versements, et dans un cas, un seul versement.

9 R. Exact. Parce que, évidemment, avant deux mille
10 trois (2003), si ma mémoire est bonne, c'était le
11 Parti québécois qui était au pouvoir, donc je
12 donnais au Parti québécois de façon principale puis
13 mes associés donnaient plus au Parti libéral et
14 puis par la suite, lorsque le Parti libéral est
15 rentré au pouvoir, bien, j'ai commencé à donner un
16 peu plus au Parti libéral puis un peu moins au
17 Parti québécois. Puis c'était mes associés qui
18 complétaient au niveau du Parti québécois. C'est
19 une question d'être présent en fonction du parti au
20 pouvoir.

21 Q. **[96]** Puis c'est comme, c'est comme madame
22 Charbonneau vous a posé comme question tantôt, ce
23 n'est pas par conviction politique, là, c'est en
24 bon développeur des affaires que vous êtes?

25 R. Disons que... c'est ça.

1 Q. **[97]** Mais, encore là, ça revient toujours à la même
2 question, c'est à dire il n'y a pas de lien. C'est
3 tu pour ne pas déplaire à personne, c'est pour bien
4 se positionner : « Michel Lalonde c'est un bon
5 gars, il contribue. On lui demande puis il
6 contribue »?

7 R. C'était... comme je vous l'ai déjà dit, c'est
8 depuis Duplessis que c'est comme ça au niveau
9 provincial. On a des projets, on contribue.
10 Évidemment, si on n'avait pas de projet, on ne
11 travaillerait pas...

12 Q. **[98]** Là on part avec des règles qui ont été
13 instituées par René Lévesque, là, je ne parle pas
14 de Duplessis, là.

15 R. D'accord. Mais ce que je veux dire c'est que le
16 fait de contribuer politiquement à un parti
17 politique provincial c'est, je pense, démocratique.
18 Et, en plus, si on a des projets, si on
19 travaille... si, mettons, on n'a aucun projet
20 gouvernemental, c'est sûr qu'on ne sera pas
21 sollicité. Mais lorsqu'on a des projets, exemple,
22 au ministère des Transports, bien, on est davantage
23 sollicité. Et c'est dans cette optique là que je
24 contribuais.

25 Q. **[99]** Ensuite de ça, on a deux mille six (2006), un

1 montant de deux mille neuf cents (2 900 \$) en trois
2 versements; ensuite, deux cent cinquante dollars
3 (250 \$) au PQ. Ensuite de ça, deux mille sept
4 (2007)... Puis, ça, c'était trois versements pour
5 le Parti libéral, un versement pour le Parti
6 québécois. En deux mille sept (2007), deux mille
7 quatre cents dollars (2 400 \$), et uniquement au
8 PLQ, deux versements. Deux mille huit (2008), le
9 montant maximal prévu par la loi, donc un chèque de
10 trois mille dollars (3 000 \$), un versement. C'est
11 exact?

12 R. Oui.

13 Q. **[100]** Et deux mille dix (2010), mille cinq cents
14 dollars (1 500 \$) en trois versements. Donc,
15 j'imagine, trois activités de financement de cinq
16 cents dollars (500 \$), est ce que ça peut être le
17 cas? Je vous le soumets. Quand on a plusieurs
18 versements, est ce que c'est ça, généralement?

19 R. Ça peut être ça ou que j'aie acheté trois billets,
20 puis que j'ai fait un chèque de quinze cents
21 dollars (1 500 \$). Ça peut être ça aussi.

22 Q. **[101]** Ce qui fait, vous avez la somme de ces
23 colonnes là, qui fait un montant pour le PQ pour la
24 période de référence de douze mille trois cents
25 dollars (12 300 \$), personnellement, que vous avez

1 contribué, et vous avez contribué sensiblement le
2 même montant au Parti québécois, douze mille quatre
3 cent cinquante dollars (12 450 \$)?

4 R. C'est ça.

5 Q. **[102]** Ensuite de ça, j'y vais avec votre épouse qui
6 va contribuer au montant de trois mille dollars
7 (3 000 \$), donc le maximum prévu par la loi en
8 quatre vingt dix huit (98). En quatre vingt dix
9 neuf (99), la même chose, toujours pour le Parti
10 québécois. En deux mille (2000), la même chose... à
11 deux mille deux (2002). Je m'excuse. Deux mille
12 (2000), la même chose. Et en deux mille deux
13 (2002), trois mille dollars (3 000 \$). Et en deux
14 mille trois (2003), vous avez un cinq mille dollars
15 (5 000 \$) qui va être donné, parce que vous avez
16 donné le maximum... votre épouse va donner le
17 maximum au Parti libéral, puis va donner deux mille
18 dollars (2 000 \$) au Parti québécois. Et ensuite de
19 ça, bien, on va s'approcher, en deux mille six
20 (2006), deux mille dollars (2 000 \$); en deux
21 mille sept (2007), deux mille quatre cents dollars
22 (2 400 \$); en deux mille huit (2008), trois mille
23 dollars (3000 \$); et en deux mille neuf (2009),
24 deux mille dollars (2 000 \$). Ce qui fait en sorte
25 qu'un total pour le PLQ, des chèques de votre

1 conjointe, de douze mille quatre cents (12 400 \$);
2 et pour le Parti québécois, douze mille dollars
3 (12 000 \$). C'est exact?

4 R. Oui.

5 Q. **[103]** Et vous avez ensuite de ça Philippe Lalonde,
6 qui est votre garçon?

7 R. Oui. Un de mes garçons.

8 Q. **[104]** Et monsieur Lalonde, fils, va donner deux
9 mille dollars (2 000 \$)... Je vais commencer en
10 deux mille huit (2008). Va donner le maximum pour
11 l'année deux mille huit (2008) au Parti québécois,
12 donc trois mille dollars (3 000 \$); et va donner
13 deux mille dollars (2 000 \$) en deux mille neuf
14 (2009).

15 R. C'est ça.

16 Q. **[105]** Ne donnera rien au PQ en deux mille neuf
17 (2009), mais va donner deux mille dollars (2 000 \$)
18 au Parti libéral en deux mille neuf (2009)?

19 R. C'est ça.

20 Q. **[106]** Parfait. Ce sont des données qui proviennent
21 du DGEQ pour vous et votre famille immédiate.
22 Maintenant, je vais aller dans un autre tableau qui
23 a été fait, toujours avec des données du DGEQ, donc
24 qui va être l'onglet 17. Et cette fois ci, je vais
25 l'intituler, pour la pièce, Madame la Greffière,

1 alors ça va être les contributions concernant les
2 dons faits par certains associés de Michel Lalonde,
3 donc Génius Conseil incorporée, aux partis
4 politiques provinciaux. Et nous avons des données
5 de deux mille (2000) à... plusieurs pages, je ne
6 veux pas me tromper, à deux mille neuf (2009). Qui
7 va être pour André Prieur. À deux mille dix (2010).
8 Je m'excuse. On va coter la pièce. Nous sommes
9 rendus à 377.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Il me semble que c'était...

12 Me DENIS GALLANT :

13 Non, parce qu'il y a plusieurs pages. Et ce que je
14 vois, quand je fais le tour des pages, je regarde,
15 j'ai des chiffres... Par exemple, pour René Séguin,
16 qui va à la page...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui, oui, je le vois, je le vois.

19 Me MICHEL DÉCARY :

20 Pardon. Mais ça débute en mille neuf cent quatre
21 vingt seize (1996), n'est ce pas?

22 Me DENIS GALLANT :

23 Ah! O.K. Oui. Maître Décary, je pense que vous avez
24 raison. Donc, peut être juste attirer mon
25 attention, Maître Décary, sur lequel?

1 Me MICHEL DÉCARY :

2 Yvan Côté.

3 Me DENIS GALLANT :

4 Yvan Côté. Moi, j'ai deux mille (2000) sur le
5 tableau.

6 Me MICHEL DÉCARY :

7 Ah bon! Celui que j'ai, moi... Pardon.

8 Me DENIS GALLANT :

9 O.K. C'est beau. Il n'y a pas de problème.

10 PAR LE TÉMOIN :

11 R. C'est ce qu'on voit, Maître Gallant, ici, quatre
12 vingt seize (96).

13 Me DENIS GALLANT :

14 Oui. On ne l'a pas changé dans mon cahier. Ce que
15 je vais faire, c'est que je vais le suivre à
16 l'écran. Dans un premier temps, on va le dérouler.
17 Donc, Madame la Greffière, ça va être de mille neuf
18 cent quatre vingt seize (1996) à deux mille dix
19 (2010). Je m'excuse. On n'a pas fait de changement
20 dans le mien.

21

22 33P 377 : Données du Directeur général des
23 élections du Québec concernant les
24 dons faits par certains associés de
25 Michel Lalonde (Génies Conseil inc.)

1 1996 à 2010 aux partis politiques
2 provinciaux
3

4 Q. **[107]** Donc, Yvan Côté, c'est qui?

5 R. Yvan Côté, c'est un des six associés.

6 Q. **[108]** Alain Deroy?

7 R. C'est un autre associé.

8 Q. **[109]** Monsieur Yvan Côté est associé pour le Groupe
9 Séguin, ou Génus, depuis quand?

10 R. Dans la démarche de restructuration, depuis deux
11 mille trois (2003), mais officiellement, deux mille
12 neuf (2009).

13 Q. **[110]** Parfait. Alain Deroy, lui?

14 R. La même chose. Lui aussi la même démarche, la
15 démarche de restructuration depuis deux mille trois
16 (2003) et officiellement, deux mille neuf (2009).

17 Q. **[111]** Serge Desmarais?

18 R. Un autre associé, donc de la même période aussi.

19 Q. **[112]** Mais on a des contributions qui remontent à
20 quatre vingt dix sept (1997), quatre vingt dix huit
21 (1998), quatre vingt dix neuf (1999), parce qu'il
22 va falloir faire la distinction, est ce qu'il était
23 chez Séguin?

24 R. Oui, il était directeur.

25 Q. **[113]** O.K. Donc, les dates concordent également.

1 R. Oui, oui, absolument.

2 Q. **[114]** Parfait. Stéphane Doré?

3 R. Stéphane Doré c'était un des directeurs au
4 développement des affaires qui accompagnait Gilles
5 Thibodeau.

6 Q. **[115]** Parfait.

7 R. Qui avait fait partie lui aussi de la démarche de
8 restructuration mais finalement qui a quitté en
9 deux mille cinq (2005).

10 Q. **[116]** Il a quitté en deux mille cinq (2005)?

11 R. Oui.

12 Q. **[117]** Parfait. Hubert Dubois, nous avons ses
13 contributions de deux mille un (2001) à deux mille
14 sept (2007). Qui est Hubert Dubois?

15 R. Hubert Dubois, qui était à l'époque un directeur
16 département transport et qui, lui aussi, faisait
17 partie de la démarche de restructuration dans la
18 relève des associés et qui a quitté en deux mille
19 huit (2008), je pense, deux mille huit (2008) ou
20 deux mille neuf (2009), là.

21 Q. **[118]** O.K. Et si on a une année financière deux
22 mille un (2001), il est là depuis quand chez
23 Séguin? Vous souvenez vous?

24 R. Hubert Dubois?

25 Q. **[119]** Oui.

1 R. Il est arrivé en quatre vingt huit (1988), si ma
2 mémoire est bonne.

3 Q. **[120]** Quatre vingt huit (1988), parfait. Gino
4 Lanni?

5 R. C'est un autre, un des six associés. Lui était déjà
6 associé à l'époque, parce qu'on avait d'autres,
7 comme des filiales avant que ça devienne Groupe
8 Séguin, et lui est associé lui aussi maintenant, on
9 est six associés, là.

10 Q. **[121]** Nous avons André Prieur ensuite de ça, de
11 deux mille deux (2002), des contributions jusqu'en
12 deux mille neuf (2009)?

13 R. C'est ça, qui est un autre associé parmi les six.

14 Q. **[122]** Parfait. Ensuite, René Séguin.

15 R. Qui était le fondateur à l'origine, avec qui j'ai
16 été associé dans les premières années.

17 Q. **[123]** O.K. Ensuite de ça, vous avez une personne,
18 par exemple, comme Ginette Tremblay. Puis on l'a
19 mise dans la colonne de René Séguin. Qui est
20 Ginette Tremblay?

21 R. La conjointe de René Séguin.

22 Q. **[124]** Parfait. On a Gilles Thibodeau, de mil neuf
23 cent quatre vingt seize (1996), par contre, on voit
24 un petit peu plus loin mais ce que j'ai compris de
25 votre témoignage, deux mille six (2006) il est

1 parti, là, monsieur Thibodeau, hein?

2 R. Monsieur Thibodeau a quitté en deux mille six
3 (2006) effectivement.

4 Q. **[125]** Parfait. Donc... et quand on a madame
5 Jacqueline Poupart Thibodeau, c'est?

6 R. Sa conjointe.

7 Q. **[126]** Sa conjointe. On continue. Et ça fait le
8 tour. On va y aller juste de façon, pour bien
9 comprendre, celui ou celle qui prend la décision
10 qu'un chèque va être émis par un employé ou un
11 associé ou la conjointe, est ce que c'est vous
12 personnellement, vous et vos associés?

13 R. C'était moi et mes associés mais, à l'époque, donc
14 avant quatre vingt seize (96)... avant deux mille
15 un (2001), ce n'était pas moi qui étais président,
16 c'était René Séguin, ça fait qu'on le faisait
17 ensemble, les trois associés, là. Bon, on dit « On
18 a des chèques à faire, combien est ce qu'on achète
19 de billets, puis qui fait les chèques? » C'est
20 comme ça qu'on le faisait.

21 Q. **[127]** O.K. Je veux être sûr également, parce que
22 c'est votre témoignage que ce sont des choix qui
23 sont personnels, quand on vous sollicite de
24 l'argent, est ce qu'on vous dit « Bien, regarde,
25 trouve toi un prête nom »?

1 R. Ce qu'on nous sollicitait c'était pour acheter des
2 billets pour une activité puis si on décidait
3 d'acheter quatre ou cinq billets, bien, il fallait
4 trouver des personnes pour faire les chèques. Donc,
5 on commençait par nous, les associés, les
6 dirigeants puis les cadres.

7 Q. **[128]** O.K. Donc, c'était à votre niveau. Vous
8 preniez les décisions.

9 R. Oui, absolument.

10 Q. **[129]** Qui va faire le chèque.

11 R. Oui.

12 Q. **[130]** Moi, ce soir, je décide que je vais à un
13 cocktail de financement du Parti libéral puis j'ai
14 le goût de contribuer à la hauteur de six mille
15 (6 000 \$) mais moi j'ai juste de la place en
16 banque, trois mille (3 000 \$), bien, je m'arrange
17 pour trouver un autre trois mille dollars
18 (3 000 \$).

19 R. Bien, c'était un autre associé qui faisait le
20 chèque ou ma conjointe, jusqu'à concurrence du
21 maximum qu'on pouvait donner par parti, par année,
22 évidemment.

23 Q. **[131]** O.K. Est ce que, quand on disait « Je vais
24 acheter des billets », est ce que le nombre de
25 personnes que vous avez acheté des billets

1 généralement... Par exemple, Gino Lanni fait un
2 chèque puis André Prieur fait un chèque, vous
3 faites un chèque, on part avec trois mille dollars
4 (3 000 \$). Est ce que nécessairement vous devez
5 amener Gino Lanni et André Prieur à l'activité de
6 financement?

7 R. On y allait souvent les trois. Si ça donnait qu'un
8 des deux ne pouvait pas venir ou il avait un
9 empêchement, je pouvais y aller seul ou même amener
10 quelqu'un d'autre.

11 Q. **[132]** Je vais vous poser encore ça, celle là était
12 facile; est ce que votre femme y allait? Est ce que
13 votre fils y allait?

14 R. Ma femme n'est jamais venue à ces activités là.

15 Q. **[133]** Ça fait qu'il n'est pas obligé d'avoir, ce
16 qu'on veut c'est un chèque qui respecte le montant
17 prévu par la loi...

18 R. Absolument.

19 Q. **[134]** ... puis c'est tout, là.

20 R. Hum hum.

21 Q. **[135]** Pas de noms rattachés à ça, là?

22 R. Pas nécessairement.

23 Q. **[136]** Pas nécessairement. Parfait.

24 R. Non, parce qu'il pouvait arriver, de toute façon,
25 que même si quelqu'un avait fait un chèque et il ne

1 pouvait pas être là, il était malade, bien, moi
2 j'amenais quelqu'un d'autre au bureau pour dire
3 « Regarde, on va être plus présents. Au moins on va
4 être deux, trois personnes du bureau pour
5 représenter la firme ».

6 Q. **[137]** Puis, est ce que ça pouvait arriver que, dans
7 certaines activités de financement provincial, un
8 parti ou l'autre, c'est purement hypothétique, que
9 vous ameniez avec vous un ou des élus municipaux?

10 R. C'est déjà arrivé. C'est déjà arrivé.

11 Q. **[138]** Et quand c'est arrivé, qui paye pour l' élu
12 municipal?

13 R. Bien, de façon générale, si j'avais pris trois,
14 quatre billets et que finalement les associés ne
15 pouvaient pas venir, puis c'était une occasion où
16 le... Juste pour exemple, dans le temps du Parti
17 québécois, le Premier ministre était là, bien,
18 j'invitais un maire qui était peut être... qui
19 avait peut être plus d'allégeance péquiste, si on
20 veut, là, ça fait que je l'invitais, mais c'est moi
21 qui avais... qui avais pris trois billets, puis je
22 n'avais pas suffisamment de personnes du bureau
23 pour venir puis j'ai invité un maire.

24 Q. **[139]** O.K.

25 R. En même temps, c'était intéressant parce qu'il y

1 avait l'opportunité de le rencontrer et de faire du
2 réseautage.

3 Q. **[140]** Par exemple, ce qui n'est pas mon intention
4 parce que, comme vous dites, vous en avez fait
5 énormément, mais monsieur Zambito est venu
6 témoigner en disant qu'il avait organisé une
7 activité, là, le trente et un... si je ne m'abuse,
8 le (31) janvier deux mille sept (2007) pour la
9 ministre des Affaires municipales et a déposé un
10 document. Il m'a dit : « Regarde, moi, Michel
11 Lalonde est là et il y a également le maire de
12 Charlemagne qui est là ». Est ce que, ça, c'est une
13 possibilité, ça?

14 R. C'est un exemple. C'est un exemple et, je pense,
15 c'était plutôt le trente et un (31) janvier deux
16 mille huit (2008), si ma mémoire est bonne.

17 Q. **[141]** Deux mille huit (2008), ça devait avoir lieu
18 en deux mille sept (2007), vous avez raison, deux
19 mille huit (2008).

20 R. C'est ça. Effectivement, j'avais pris, je ne me
21 souviens pas, deux... deux ou trois billets, là, je
22 ne me souviens pas les montants et puis j'avais
23 invité... j'avais invité deux maires, monsieur
24 Normand Grenier et monsieur Hubert Meilleur.
25 Monsieur Grenier était présent, monsieur Meilleur,

1 ça, je ne me souviens pas parce que, comme la date
2 avait changé, il y avait eu une tempête de neige,
3 ça fait que je ne me souviens pas s'il avait été...
4 s'il avait pu se rendre.

5 Q. **[142]** O.K. Et la question, bien, vous y avez
6 répondu, c'est « les billets étaient achetés, les
7 chèques étaient donnés », puis...

8 R. Absolument.

9 Q. **[143]** ... que ce soit votre fils qui fasse le
10 chèque puis c'est monsieur le maire untel qui
11 vient, ça ne change rien.

12 R. Non, exact.

13 Q. **[144]** Parfait. Vous avez expliqué... vous avez
14 expliqué tantôt, au niveau de vos associés. Au
15 niveau de vos associés, ces gens là vont faire des
16 chèques personnels, mais vont se compenser à même
17 des bonus ou comptes de dépenses, et caetera, c'est
18 exact?

19 R. Oui. Et je les compensais également si ça ne
20 balançait pas avec... avec de l'argent comptant que
21 j'avais d'accumulé dans mes opérations, là, que
22 j'ai déjà expliquées, là, d'accommoder les
23 entrepreneurs.

24 Q. **[145]** O.K. Et effectivement, parce qu'on a vu un
25 associé puis sa conjointe a contribué également.

1 C'est la même chose, c'est à dire « si ta conjointe
2 a contribué trois mille (3 000 \$) puis, toi, tu as
3 contribué trois mille (3 000 \$), bien, regarde, on
4 va te rembourser six mille (6 000 \$) ».

5 R. Oui, il était compensé.

6 Q. **[146]** Parfait.

7 R. C'est ça.

8 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

9 Q. **[147]** Ce que vous dites, dans le fond, c'est qu'il
10 peut être compensé en argent comptant, là.

11 R. Oui.

12 Q. **[148]** Vous pouvez le compenser par un bonis, vous
13 pouvez le compenser... et parfois vous le compensez
14 en prenant l'argent comptant obtenu des
15 entrepreneurs, c'est ça que vous faisiez.

16 Me DENIS GALLANT :

17 Madame la Greffière, il faut remplacer le tableau.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[149]** Pendant... Quand vous faites une... quand on
20 voit le chiffre de trois mille dollars (3 000 \$),
21 est ce qu'on peut présumer que ce n'est pas
22 nécessairement une activité, mais c'est plutôt une
23 contribution politique? Vous faites un chèque de
24 trois mille (3 000 \$), vous n'allez pas faire...
25 vous n'avez pas été à un cocktail où on vous a

1 demandé un billet de trois mille dollars (3 000 \$).

2 R. De façon générale, c'était toujours relié à des
3 activités.

4 Q. **[150]** Des activités.

5 R. Oui.

6 Q. **[151]** Donc, c'est une activité ou un cocktail où le
7 billet coûte trois mille dollars (3 000 \$), c'est
8 ça?

9 R. C'est assez rare que le billet coûtait trois mille
10 dollars (3 000 \$), mais disons que c'était plutôt
11 mille dollars (1 000 \$) puis j'avais pris trois
12 billets, ce qui faisait trois mille dollars
13 (3 000 \$), comme exemple.

14 Q. **[152]** O.K.

15 R. Mais c'est toujours rattaché, de façon générale, à
16 un événement.

17 Q. **[153]** Et quand... il y a plusieurs personnes qui
18 ont contribué, là je prends n'importe quelle
19 année, je vois qu'il y a plusieurs personnes qui
20 ont contribué dans cette année là les gens qui
21 vous sollicite, est ce qu'ils vous sollicitent,
22 vous, sachant que vous allez trouver plusieurs
23 personnes ou bien certaines personnes qui sont là
24 ont été sollicitées distinctement de vous? Je
25 pense, c'est assez clair.

1 R. Oui.

2 Q. **[154]** C'est à dire, par exemple, là, il y a un
3 monsieur Prieur, je pense, est ce que c'est
4 monsieur Prieur qui était sollicité ou c'était vous
5 qui étiez sollicité et vous disiez à monsieur
6 Prieur « bien là, c'est à ton tour ».

7 R. Disons que comme j'étais responsable du
8 développement des affaires et assez proche de tout
9 ça, c'est surtout moi que les gens sollicitaient,
10 d'une part. Ce qui arrivait de temps à autre, c'est
11 que, exemple, si André Prieur avait fait un chèque,
12 ça fait qu'il recevait son reçu. L'année d'après,
13 lorsque l'activité revenait, systématiquement le
14 Parti envoyait une lettre d'invitation pour le
15 prochain cocktail parce qu'il avait fait un chèque.
16 Ça fait qu'il m'en parlait, puis je disais : « O.K.
17 Parfait. On va regarder qu'est ce qu'on va faire
18 pour l'activité, combien de billets on va acheter
19 puis qui va faire les chèques ».

20 Q. **[155]** O.K. Donc, quand vous dites
21 « sollicitation », pour vous ce n'est pas
22 seulement... ce n'est pas exclusivement un appel,
23 ça peut être une lettre.

24 R. Ça peut être une lettre aussi.

25 Q. **[156]** Ça peut être une lettre.

1 R. C'est ça.

2 Q. **[157]** Mais, vous, quand vous étiez sollicité, est
3 ce que c'était majoritairement par des appels ou
4 par des lettres tout simplement, lettres qu'envoie
5 automatiquement le parti.

6 R. Assez souvent par téléphone, mais je recevais
7 souvent aussi la lettre d'appui de l'invitation
8 pour le cocktail avec tous les détails.

9 Q. **[158]** En même temps, c'est ça.

10 R. C'est ça.

11 Q. **[159]** Avez vous l'impression que les gens qui vous
12 sollicitaient, sollicitaient monsieur Lalonde
13 individu ou monsieur Lalonde président de Génius
14 Conseil qui peut trouver d'autres personnes pour
15 l'accompagner?

16 R. Bien, ils sollicitaient Michel Lalonde de Génius
17 Conseil puis en disant « écoute, est ce qu'on peut
18 compter sur toi pour trois, quatre billets? ». Je
19 disais : « Oui. O.K. On va t'envoyer
20 l'information, le détail, puis trois, quatre
21 billets ». Je m'occupe, moi, de faire les chèques
22 pour trois, quatre billets.

23 Q. **[160]** O.K. Donc, les gens qui vous sollicitent, si
24 je comprends vos propos, peuvent avoir été
25 conscients de l'utilisation de prête noms pour la

1 fameuse vente des billets. Ils n'étaient pas
2 ignorants que si on vous sollicite, vous, comme
3 président de Génies Conseil, ce n'est pas en tant
4 qu'individu qu'on vous demande de contribuer à un
5 parti politique, mais en tant que vous avez une
6 firme, vous avez des contrats, vous allez utiliser
7 des prête noms pour contribuer de différentes
8 façons. Est ce que c'est un peu cette impression là
9 que ça vous laissait lorsqu'on vous...

10 R. Bien, pas nécessairement. Parce que si on me
11 demande d'acheter trois, quatre billets pour une
12 activité, bien, ce qu'on me demande, c'est de payer
13 les trois, quatre billets, suivant la loi
14 électorale.

15 Q. **[161]** Oui.

16 R. O.K.? Ça fait que moi je pars avec ça de mon côté,
17 et puis je trouve les personnes de ma firme qui ont
18 fait des chèques, donc selon la conformité de la
19 loi électorale, puis quand on dépose des chèques
20 pour l'activité, c'est des personnes du Québec qui
21 ont fait des chèques en bonne et due forme,
22 personnellement.

23 Q. **[162]** Oui, tout à fait, c'est tout à fait légal.
24 Mais lorsqu'on... Légal au sens que les
25 contributions sont payées par chèque, sont à

1 l'intérieur des contributions maximales. Mais
2 lorsqu'on vous appelle pour vous solliciter, on
3 sollicite le président de Génius, qui est une
4 firme, en tant que telle, qui obtient des contrats.
5 Ou monsieur Lalonde, pour ses convictions
6 politiques?

7 R. Bien, les deux... les deux réponses sont bonnes. Si
8 c'est le Parti libéral qui est au pouvoir, puis
9 qu'on a des mandats, « Bon, Monsieur Lalonde, on
10 sait que, bon, pouvez vous contribuer, deux
11 billets, trois billets? » Je le faisais, tu sais?
12 Mais si je recevais un appel du Parti québécois,
13 qui est dans l'opposition, bien, c'est parce que
14 c'était la continuité des relations que j'avais au
15 niveau du Parti québécois, puis... « Écoute, il y a
16 une activité, prendrais tu deux billets? Bon.
17 Bien oui, O.K., je m'occupe de ça. » C'était comme
18 la continuité, là.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Q. **[163]** Mais en termes de convictions politiques,
21 j'ai déjà posé la question clairement à monsieur
22 Zambito, il m'a dit, puis qui contribuait également
23 au Parti québécois, mais en disant, tout en étant
24 un très bon libéral, vous, est ce que c'est votre
25 cas, c'est...

1 R. Je...

2 Q. **[164]** Ou pas du tout, ou aucune de ces réponses?

3 R. Aucune de ces réponses. J'ai toujours essayé d'être
4 présent au moment opportun dans les activités, puis
5 être stratégique quand c'était le temps de l'être.

6 Q. **[165]** O.K. Ça fait que c'est vraiment une décision
7 d'affaires, là.

8 R. C'est ça. Mais disons que les gens m'identifiaient
9 plus comme quelqu'un qui était plus près du Parti
10 québécois que du Parti libéral, parce que j'ai
11 participé à organiser... pas à organiser, mais à
12 solliciter des gens pour des activités du Parti
13 québécois plus souvent qu'autrement, alors que le
14 Parti libéral je n'ai à peu près jamais fait ça.

15 Q. **[166]** C'est vrai que vous contribuez beaucoup, là.
16 On voit les chiffres, là. Bien, en tout cas... Et
17 ce qui est clair, c'est que vous remboursez les
18 gens qui vont, à même des bonus, vos associés, vous
19 vous remboursez vous même, j'imagine?

20 R. Oui. Oui.

21 Q. **[167]** Vous vous incluez dans le lot?

22 R. Oui.

23 Q. **[168]** Puis en plus, ce qui est le fun, c'est qu'il
24 y a une déduction d'impôt rattachée à ça, là. Et
25 ça, vous la réclamiez, hein?

1 R. Absolument. Mais c'est parce que lorsqu'on fait un
2 chèque, on a un reçu, lorsqu'on a un reçu on le met
3 sur notre rapport d'impôt, là. C'est comme...

4 Q. **[169]** Sauf que la contribution, techniquement, en
5 tout cas, je parle pour un employé, elle lui a
6 coûté zéro sou, puis lui il met ça sur ses impôts.
7 C'est exact?

8 R. Exact.

9 Q. **[170]** O.K. Ce n'est pas mon intention de faire le
10 tour de toutes les contributions qui ont été faites
11 par vos associés. Si mes collègues ont des
12 questions à vous poser plus spécifiquement, le
13 tableau sera à leur disposition, là, je pense que
14 le stratagème est établi, là.

15 R. Oui.

16 Q. **[171]** Il est assez... Il est assez établi.
17 J'aimerais ça que vous... Vous avez commencé suite
18 à une répon... à une question, je m'excuse, du
19 commissaire Lachance, à nous expliquer un petit peu
20 le processus d'octroi des contrats au ministère des
21 Transports du Québec. Vous avez également expliqué
22 vos débuts au ministère des Transports. Peut être
23 juste y aller un petit peu plus en détail, j'aurai
24 peut être des questions plus spécifiques à vous
25 poser après, là, mais...

1 R. O.K.

2 Q. **[172]** Une fois qu'on a évacué le côté politique,
3 là, que ce n'est pas tributaire, ça marche comment
4 au MTQ?

5 R. Bon. Donc, comme je le disais tantôt, au ministère
6 des Transports, en tout cas dans notre cas à nous,
7 on y travaille depuis mil neuf cent quatre vingt
8 neuf (1989), quatre vingt dix (90) environ. J'avais
9 parlé de la crise amérindienne à l'époque. Donc,
10 comité de sélection, on avait été choisi, puis on
11 avait gagné le projet. Et par la suite, bien, les
12 honoraires sont négociés à mesure avec le barème.
13 C'est donc une sélection basée sur la compétence et
14 négociation des horaires en fonction du mandat qui
15 est confié.

16 Par la suite on avait eu d'autres mandats,
17 dans les années quatre vingt dix (90), sur le
18 boulevard Métropolitain, réfection de chaussée puis
19 les, ce qu'on appelle les haltes d'urgence, là?
20 Vous savez, les saillies, là, quand vous êtes en
21 panne vous pouvez vous sécuriser? Ça, on avait
22 travaillé sur la surveillance des travaux là
23 dessus.

24 Et par la suite on a eu un petit peu moins
25 de mandats au MTQ parce qu'on avait comme eu une

1 pointe dans d'autres secteurs d'activité, là.
2 Programme d'assainissement des eaux puis, secteur
3 municipal, puis certains projets aussi à Montréal
4 qui nous interpellaient. Ça fait qu'à un moment
5 donné, en fonction des ressources disponibles, on
6 ne pouvait pas être tout partout.

7 Par la suite, en quatre vingt dix sept
8 (97), quatre vingt dix huit (98), on avait obtenu
9 un mandat de gré à gré, à ce moment là, pour la
10 continuité de l'autoroute 25, entre l'autoroute 40
11 et Henri Bourassa. Donc, le premier tronçon avant
12 que la suite se fasse avec le pont, là. Et ça, on
13 l'avait fait en consortium avec SNC Lavalin. Parce
14 que SNC Lavalin avait déjà un mandat, qu'on peut
15 appeler mandat cadre, un peu comme le mandat que je
16 vous parlais, moi, dans Pointe aux Trembles, donc
17 au niveau du ministère des Transports il y avait un
18 mandat qu'ils avaient déjà obtenu, donc ils
19 pouvaient réaliser le mandat de gré à gré, et on
20 avait accompagné SNC Lavalin parce qu'on était, à
21 ce moment là, dans ces années là, impliqué dans
22 Anjou, et on a donc réalisé le projet.

23 Ça a été, à ce moment là, pour nous, une
24 belle expérience, parce que ça nous a permis aussi
25 de monter notre curriculum vitae. Parce qu'au

1 ministère des Transports, dans les termes de
2 référence, il y a toujours des exigences au niveau
3 des projets similaires, au niveau de l'expérience
4 des chargés de projet, au niveau de l'expérience
5 des ressources. Ça fait que ça a permis, dans la
6 réalisation de ce projet là, qui s'est fait en deux
7 phases, de commencer à monter notre portfolio et
8 notre expertise pour le ministère des Transports.
9 Parce que là on voulait revenir un peu au ministère
10 des Transports. Et par la suite donc, les premiers
11 mandats qu'on a obtenus ça a été à peu près en mil
12 neuf cent quatre vingt dix huit (1998). On a
13 commencé à avoir des mandats, là, de façon un peu
14 plus récurrente. Donc, des mandats qui étaient soit
15 en appel d'offres public, donc ouverts, ou soit en
16 appel d'offres régionalisé, donc un appel d'offres
17 dans la région de Montréal, vous comprendrez que
18 toutes les firmes sont dans la région de Montréal,
19 ça fait que donc c'était presque un appel d'offres
20 public. Et il y avait également des appels d'offres
21 régionalisés, plus en région. Mais, nous, pour la
22 région, notre bureau de Mirabel, on l'a ouvert en
23 deux mille trois (2003), donc c'est seulement à
24 partir de deux mille trois (2003) qu'on a pu être
25 régionalisé par rapport aux mandats du MTQ. Puis

1 notre bureau sur la Rive Sud, c'est à partir de
2 deux mille cinq (2005) qu'on a pu profiter des
3 mandats régionalisés, donc en Montérégie.

4 Mais, auparavant, donc, c'était plutôt des
5 mandats à Montréal, donc des mandats qui faisaient
6 l'objet d'appels d'offres publics régionalisés,
7 dans certains cas, et donc, on faisait des offres
8 de service. Qui devaient se faire en fonction des
9 termes... des termes de référence du ministère,
10 donc l'expérience du chargé de projets,
11 l'expérience des projets similaires, trois à cinq
12 projets similaires. Ça fait que c'est sûr qu'au
13 début, ça a été un petit peu plus difficile pour
14 nous parce que ça faisait quelques années qu'on
15 n'avait pas travaillé au ministère des Transports,
16 donc monter notre portfolio avec réellement trois
17 ou quatre projets similaires, ça a été un peu plus
18 difficile. Mais on a quand même réussi, après ça,
19 ça en a pris un, ça en a pris deux puis on a réussi
20 à entrer dans ce rythme là des projets où notre
21 portfolio était suffisant. Ça fait qu'on a gagné
22 des projets année après année dans toutes sortes de
23 secteurs d'activités, d'éclairage de chaussée.

24 Quand c'était des plus petits projets
25 c'était abordable à la grosseur de notre firme.

1 Quand les projets étaient plus gros, bien, là on
2 faisait des consortiums. Parce qu'évidemment, même
3 si c'est un appel régionalisé à Montréal, il
4 fallait quand même donc, avoir un pied à terre à
5 Montréal. Je vais vous donner un exemple. Disons
6 qu'il a sorti un projet sur l'autoroute 40, dans
7 les limites d'Anjou et le Pont Charles De Gaulle,
8 ça c'est exactement en face de nos bureaux. C'est
9 sûr qu'on était la firme la plus proche,
10 connaissance du milieu et tout ça, ça fait qu'à ce
11 moment là, ça devenait plus facile pour nous de se
12 vendre auprès des grandes firmes. Parce que les
13 grandes firmes, vous comprendrez, faire un
14 consortium, ils vont le faire si c'est nécessaire
15 puis s'il y a un avantage pour elles, parce qu'à la
16 grosseur qu'elles ont, elles peuvent réaliser
17 elles mêmes la plupart des projets. Ça fait donc,
18 il fallait, nous, y trouver une valeur ajoutée pour
19 permettre aux grandes firmes qu'elles puissent
20 embarquer avec nous comme consortium. Ça fait que
21 ça c'est un des premiers projets.

22 Comme on avait fait l'autre, avec SNC
23 Lavalin, de gré à gré, bien, là il y avait comme un
24 effet naturel de continuer ensemble sur ce projet
25 là, puis on l'avait gagné. Ça fait que c'est arrivé

1 à l'occasion qu'on avait des projets où on faisait
2 des offres de service en consortium avec des
3 firmes, ça nous permettait de les gagner. Parce que
4 les grandes firmes avaient beaucoup d'expertise
5 puis, nous, on avait une valeur ajoutée qui était
6 rattachée soit à notre localisation ou soit à un
7 projet similaire qu'on avait fait dans les
8 dernières années. Ça fait qu'on a quand même été...
9 été chanceux à cet égard là.

10 Et puis il y a eu également, exemple, sur
11 la couronne nord, dans la région des Laurentides,
12 tous les projets de réfection de l'autoroute 15 qui
13 se sont faits; bien, c'était en face de nos
14 bureaux. Ça fait que c'est sûr que là, en termes de
15 régionalisation et de pointage de proximité, on
16 était avantagé. Heureusement, parce qu'on était
17 régional. Et donc, à ce moment là, ça nous a permis
18 de faire un consortium avec des firmes puis de
19 pouvoir être en mesure de gagner, par notre
20 positionnement et aussi par l'expertise, des
21 grandes firmes. Ça fait qu'on avait gagné une série
22 de mandats, là, de ce côté là.

23 Ça a été la même chose du côté de la Rive
24 Sud, où on a fait un consortium aussi avec Tecsalt,
25 entre autres, et qui, lui, était déjà impliqué dans

1 le secteur puis, nous, on avait un bureau régional.
2 En se mettant ensemble, on avait des points de
3 proximité, ça fait que... Quand on faisait des
4 choix de consortium c'était stratégique.
5 Stratégique parce que, dans le fond, chacun faisait
6 la même chose, chacun essayait d'analyser quelle
7 était la firme qui avait la meilleure compétence,
8 le meilleur positionnement. Puis, souvent, si on
9 essayait de faire une stratégie avec une firme,
10 elle disait : « Écoute, désolée, j'ai déjà des
11 engagements avec une autre firme » ou, bref,
12 « Écoute, tu n'as pas de valeur ajoutée. » Ça fait
13 que, tu sais, ça nous forçait vraiment à penser à
14 la valeur ajoutée qu'on pouvait apporter aux firmes
15 puis de faire des consortiums qui pouvaient être
16 gagnants. Et c'est arrivé à plusieurs occasions
17 qu'on a gagné des projets en consortium parce qu'on
18 avait trouvé la bonne stratégie, ensemble, pour
19 gagner.

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21 Q. **[173]** Donc, au niveau provincial, là, le fait que
22 les appels d'offres reposent uniquement sur le
23 critère qualité, quand j'écoute vos propos, vous
24 dites que ce critère qualité est suffisamment bien
25 utilisé pour discriminer réellement entre les

1 firmes. Parce que ce sont toutes des firmes
2 compétentes mais l'idée qu'elles travaillent entre
3 elles pour former des consortiums ou parfois
4 décident d'aller toute seule, parce que croyant
5 avoir toute l'expertise et les ressources, ce
6 critère qualité là est relativement efficient pour
7 discriminer entre les firmes. Parce que ce que vous
8 me dites c'est que les gens sont... ne font pas des
9 consortiums pour la collusion mais font leur
10 consortium pour améliorer leur candidature, si j'ai
11 compris vos propos?

12 R. Bien, c'est normal. C'est normal. Quand on veut
13 gagner un projet, on essaie de trouver la meilleure
14 équipe pour gagner un projet. Ça, je pense que
15 c'est tout à fait légitime.

16 Q. **[174]** Au niveau municipal, vous disiez que les
17 consortiums, parfois, ça pouvait servir à réduire
18 la concurrence puis s'entendre entre nous sur le
19 partage des contrats.

20 R. Oui, partager les contrats.

21 Q. **[175]** Au niveau provincial, vous ne dites pas ça,
22 vous dites que la création de consortiums serait
23 vraiment plutôt l'idée d'améliorer sa candidature
24 pour être certain de gagner un appel de
25 qualification?

1 R. Absolument. Parce que, dans certains cas, certains
2 projets, on ne pouvait pas, nous, comme firme, à la
3 grosseur qu'on avait, être capable de gagner, là.
4 Tu sais, s'ils demandaient cinq ingénieurs
5 spécialisés, je ne les avais pas, j'en avais deux.
6 Mais j'en avais deux bons. Mais combiné avec
7 l'autre firme, on avait une équipe extraordinaire
8 pour pouvoir gagner le projet, par l'expérience, la
9 proximité, et la même chose pour la grande firme.
10 Ça fait que c'était des combinaisons gagnantes
11 gagnantes pour être en mesure de gagner des
12 projets.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Q. **[176]** Est ce que vous dites que, essentiellement,
15 les contrats que vous avez eus au ministère des
16 Transports étaient en consortium, compte tenu de la
17 taille de votre firme?

18 R. Disons que quand c'était des projets de l'ordre de
19 trois cent à cinq cent mille dollars
20 (300 500 000 \$) à peu près, on réussissait à entrer
21 des offres de service seul. Mais aussitôt que les
22 projets étaient de plus grande ampleur, on
23 cherchait davantage à faire des consortiums pour
24 gagner, sinon on n'avait pas la chance de pouvoir
25 gagner. Ça fait que c'est arrivé souvent qu'on a eu

1 des mandats qu'on a gagnés en consortium,
2 stratégiquement, comme j'ai expliqué, couronne
3 nord, couronne sud.

4 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

5 Q. **[177]** Dans un appel d'offres sur invitation, est ce
6 que vous avez déjà fait équipe avec une autre firme
7 de génie civil étant en consortium? Appel d'offres
8 sur invitation, j'entends.

9 R. Sur invitation? C'est parce que c'était très rare
10 qu'au ministère des Transports on avait des appels
11 d'offres sur invitation. Très très rare. Parce que,
12 en réalité, c'était toujours des appels d'offres...

13 Q. **[178]** Régionalisés.

14 R. Régionalisés au public. Exception faite des mandats
15 de qualification. Mais les mandats de qualification
16 lorsqu'on était qualifié seul, on n'avait pas
17 besoin d'être en consortium, on était qualifié
18 seul. Parce que les mandats de qualification, ça,
19 c'est arrivé, je ne sais pas en quelle année, les
20 années deux mille (2000). Et lorsqu'on avait un
21 bureau régional, ça nous permettait de se qualifier
22 régionalement puis d'avoir des mandats ouverts,
23 donc des mandats de deux cent mille dollars
24 (200 000 \$) qui nous étaient donnés de gré à gré en
25 fonction de la demande dans le secteur concerné.

1 Puis si on avait fait un mandat de plans et
2 devis, bien, à ce moment là on avait la
3 surveillance de gré à gré. Ça, ça a changé un peu
4 plus tard. Je pense en deux mille dix (2010), les
5 règles ont changé à cet égard là. Donc, des mandats
6 où on était qualifié, bien, ça, on pouvait en avoir
7 de gré à gré à l'étape de deux cent mille
8 (200 000 \$) à la fois puis, après ça, la
9 surveillance de gré à gré.

10 Ça fait que c'était quand même intéressant
11 pour nous, nos bureaux régionaux, autant
12 Laurentides qu'à Candiac. Puis Montréal aussi, il y
13 avait une possibilité de régionalisation. Mais
14 Montréal, il n'y avait pas beaucoup de petits
15 projets. Quand ça arrivait qu'il y en avait un ou
16 deux, on avait l'opportunité de pouvoir y
17 travailler. Autrement, c'était des grands projets
18 qui nécessitaient la formation de consortium.

19 Q. **[179]** Vous nous avez dit la dernière fois que
20 quand... c'était plus efficient de combiner la
21 constitution des plans et devis avec la
22 surveillance, si j'ai compris vos propos?

23 R. Exact.

24 Q. **[180]** Le ministère des Transports vient maintenant
25 d'avoir une règle qui distingue les plans et devis,

1 puis ne donne pas à la firme qui a eu les plans et
2 devis la surveillance. Et cette mesure là a été
3 prise dans l'objectif, notamment, d'éviter un peu
4 une forme de collusion. Selon votre expérience,
5 est ce que d'avoir distingué les plans et devis et
6 la surveillance, d'empêcher même que la firme qui a
7 fait les plans et devis ait celle de surveillance,
8 ça va réduire la collusion? Ça réduit la collusion
9 ou c'est totalement pas relié à ça?

10 R. Ça complique les choses. C'est toute une question
11 reliée à la responsabilité professionnelle. Parce
12 que lorsque la firme qui a fait les plans,
13 logiquement continuait la surveillance des travaux,
14 mais ça permettait de s'assurer d'y avoir une
15 continuité puis d'assumer la responsabilité
16 professionnelle reliée à la conception lors de
17 l'exécution des projets. Actuellement, lorsque le
18 Ministère a décidé de dire, bon, vous avez fait la
19 conception, vous ne faites pas la surveillance,
20 c'est une décision, la firme qui obtient la
21 surveillance, elle dit O.K., parfait, mais, moi, je
22 veux bien faire la surveillance, mais le design a
23 été fait par quelqu'un d'autre, je n'assumerai pas
24 la responsabilité de la conception. Ça fait que là
25 ça vient compliquer les choses. En tout cas, dans

1 les quelques projets qu'on a eu à faire dans ce
2 sens là, la firme qui a fait la conception obtient
3 souvent un mandat pour faire le suivi de concepteur
4 pour s'assurer que le lien conception soit toujours
5 là durant la surveillance. Parce que, autrement,
6 nous, on regarde les plans puis on dit : « Regarde,
7 ça, c'est un problème de conception. » Ça fait que
8 ça amène une problématique que, je pense, pas
9 facile à gérer.

10 Q. **[181]** Si je vous ramène au fait des appels d'offres
11 régionalisés, ce que je comprends bien de votre
12 témoignage, vous l'avez expliqué hier, quand on
13 faisait les municipalités, l'ouverture du bureau à
14 Saint Jean sur Richelieu et Saint Jean
15 d'Iberville...

16 R. Candiac.

17 Q. **[182]** Candiac, plutôt. Je m'excuse, Candiac et
18 Mirabel, c'est vraiment dans l'optique de se
19 positionner pour le ministère des Transports.

20 R. En fait, je vous avais dit pour Candiac, oui. Mais
21 pour Mirabel, ça avait deux fins : régionalisation
22 mais aussi le positionnement stratégique face à la
23 couronne nord où on était déjà pas mal impliqué
24 dans les municipalités, notamment Mirabel.

25 Q. **[183]** O.K. Je vous ai posé également la question

1 pour faire le parallèle avec les municipalités si
2 vous étiez présent ailleurs en région que la
3 couronne nord, peut être un petit peu sur la Rive
4 Sud dont vous avez parlé, mais très peu. D'autres
5 régions administratives du Québec, est ce que vous
6 avez des contrats au ministère des Transports?

7 R. Dans d'autres régions?

8 Q. **[184]** D'autres régions. Trois Rivières, l'Estrie,
9 La Gaspésie?

10 R. Je n'ai pas de... je n'ai pas de bureau dans
11 d'autres régions proprement dites. À un moment
12 donné on a eu une opportunité pour un projet
13 régionalisé avec notre bureau de Laurentides et
14 puis on a eu un mandat en consortium avec Stavibel
15 dans la région de Val d'Or. Ça fait qu'on a eu
16 l'opportunité de présenter une offre de services,
17 qu'on a gagnée. Ça fait que c'est un des rares
18 projets qu'on a eu, mettons, dans les Hautes
19 Laurentides, qui nous a permis de travailler dans
20 cette région là dans la réfection des ponts. Mais
21 c'est le seul qu'on a eu en dehors de la région
22 immédiate de Montréal, Laurentides et Montérégie.

23 Q. **[185]** Parfait. Je vais revenir au ministère des
24 Transports pour vous faire, que ce soit un appel
25 d'offres en bonne et due forme, un appel d'offres

1 régionalisé, on parle de comité de sélection, c'est
2 exact?

3 R. Hum hum.

4 Q. **[186]** Les comités de sélection, à votre
5 connaissance personnelle, preuve sera faite
6 éventuellement mais, à votre connaissance
7 personnelle, c'est constitué par quelles personnes?
8 Ces personnes sont liées à? De votre expérience.

9 R. C'est constitué par des membres choisis au hasard à
10 travers les différentes unités ou régions du
11 ministère des Transports et je ne sais pas si c'est
12 quatre personnes ou cinq, mais, bref, il y a
13 toujours le secrétaire, il y a des personnes, puis
14 il y a souvent un membre externe, une ressource
15 externe, qui contribue au comité de sélection.

16 Q. **[187]** O.K. Et de la manière que ça fonctionne,
17 c'est à dire qu'il y a des pointages individuels,
18 j'imagine que les membres de ces comités de
19 sélection là font des pointages, cotent les firmes.

20 R. Exact.

21 Q. **[188]** Parfait. Et ensuite de ça, bien, la firme ou
22 le consortium va être qualifié suite au pointage.

23 R. Au pointage. Bien, en fait, c'est ça. Il y a le
24 comité de sélection, les offres, nous autres, sont
25 déposées, il a été longtemps où il fallait envoyer

1 nos offres de service à Québec puis après ça, ça a
2 changé, même pour les projets à Montréal. Là,
3 maintenant, c'est à Montréal aussi. Et puis, donc,
4 l'offre de service est complétée en plusieurs
5 copies, tel que demandé, avec toutes les exigences,
6 comme je vous expliquais tantôt, basées sur la
7 compréhension du mandat, le chargé de projet,
8 l'équipe au complet. C'était quand même assez
9 exhaustif faire ces offres de service là puis vous
10 comprendrez qu'il faut que ce soit des offres de
11 service impeccables parce que si on veut se
12 démarquer des autres firmes, qui sont souvent très
13 bien organisées au niveau reprographie, au niveau
14 imagerie, toute la présentation, c'est sûr que ça
15 devenait, nous autres, exigeant pour une plus
16 petite firme de se démarquer. Mais tout ça faisait
17 en sorte qu'il fallait donc avoir une offre de
18 service impeccable en termes de présentation,
19 couleurs, les onglets, tout ça. Ça fait qu'on
20 cherchait toujours à s'améliorer. Et on comprenait
21 que, évidemment, les membres du comité de sélection
22 doivent regarder ces documents là. Ça fait qu'au
23 moment où nous c'était déposé, bien, ces documents
24 là étaient envoyés aux membres du comité de
25 sélection qui avaient été choisis puis ils

1 faisaient l'analyse de ça puis il y avait un comité
2 de sélection. Ça fait que c'est sûr que ces gens là
3 regardent le document qu'on a préparé, il y avait
4 probablement, en fonction des termes de référence,
5 des critères pour vraiment valider chacune des
6 étapes de notre présentation, et pointer en
7 fonction de chacun des items, puis il y avait des
8 façons de pointer. D'ailleurs, dans les termes de
9 référence qu'on avait, c'était déjà dit sur quels
10 critères les pointages étaient mis puis eux avaient
11 comme une pondération au niveau de l'analyse. Ça
12 fait qu'on savait déjà les critères sur lesquels
13 c'était très important. Exemple, ça pouvait être
14 souvent sur le chargé de projet parce que c'est un
15 projet très particulier ou c'était sur l'équipe de
16 projet ou c'était, il y avait un peu de pointage
17 sur la proximité. Ça fait que déjà on connaissait
18 les critères sur lesquels on devait davantage
19 mettre l'emphase dans la préparation de notre offre
20 de service. Et ça demandait beaucoup de travail au
21 niveau de l'équipe, là, autant dans la préparation,
22 dans le montage de l'offre et tout ça, puis tout ça
23 c'était dans le but de s'assurer qu'au niveau du
24 comité de sélection qu'il y ait un accueil
25 favorable. Parce qu'on comprend que les gens qui

1 sont là, bien, ils regardent les documents, les
2 termes de référence, mais il y a quand même aussi,
3 visuellement, il faut que ce soit une belle
4 présentation, l'expérience des gens. Puis ça
5 pouvait... en tout cas, moi je me disais que les
6 gens qui sont là c'est certainement des gens qui
7 pouvaient connaître certaines firmes, ou nous
8 connaître, puis si on avait fait un bon travail il
9 y avait un peu de subjectivité, ça fait que tous
10 ces éléments là étaient pris en compte et,
11 évidemment, on essayait de faire en sorte que
12 l'analyse des pointages soit faite de la bonne
13 façon pour s'assurer qu'on puisse être dans les
14 équipes gagnantes.

15 Et comme j'expliquais tantôt, quand on
16 faisait des équipes en consortium puis qu'on
17 essayait de choisir la meilleure firme pour faire
18 équipe, et vice versa parce que des fois aussi les
19 firmes nous appelaient, bien, on s'assurait de
20 respecter entièrement les termes de référence.
21 Parce que ça m'était déjà arrivé, exemple,
22 d'appeler une firme et dire « Regarde, est ce qu'on
23 pourrait faire équipe ensemble? » c'est parce qu'il
24 dit « Regarde, tu n'as pas l'expertise dans ça, tu
25 n'es pas là, tu n'es pas là. » donc c'était

1 difficile de prouver que j'avais une valeur ajoutée
2 là dedans et, à ce moment là, il disait « O.K. On
3 se reprendra. » Ça fait que ça, c'était de bonne
4 guerre d'essayer de trouver la meilleure équipe
5 puis on essayait donc de trouver l'équipe qui
6 faisait en sorte que ce qu'on préparait dans les
7 termes de référence répondait, par rapport aux
8 termes de référence, répondait exactement aux
9 termes de référence, ce qui nous donnait davantage
10 de chances que le comité de sélection analyse notre
11 offre de service adéquatement.

12 Q. **[189]** Est ce que, dans votre cas, les firmes de
13 génie conseil à un moment donné pouvaient savoir ou
14 s'arranger pour connaître les membres d'un comité
15 de sélection?

16 R. Euh...

17 Q. **[190]** À votre connaissance personnelle?

18 R. Pas à ma connaissance. Il y a eu une période où on
19 avait même le droit de connaître les membres du
20 comité de sélection mais après que le comité de
21 sélection avait séjourné. C'est à dire qu'au moment
22 où on demandait nos résultats, il y a déjà eu une
23 période où on pouvait demander le nom des membres
24 du comité de sélection. Mais ça a été une période
25 courte, là, où on a pu...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[191]** Mais ces membres là revenaient ils de façon
3 régulière sur les comités?

4 R. Ils pouvaient revenir.

5 Q. **[192]** À partir du moment où vous saviez qui étaient
6 les membres qui avaient siégé, vous saviez donc qui
7 siègeraient?

8 R. Effectivement.

9 Q. **[193]** Alors, est ce qu'il y avait des approches qui
10 se faisaient envers ces membres là pour qu'ils
11 favorisent plutôt votre demande plutôt que celle de
12 quelqu'un d'autre? Ou les demandes d'un consortium?

13 R. Disons que je ne me souviens pas la période où on
14 avait accès à cette information là, mais ça a été
15 une période courte parce qu'après ça le Ministère a
16 retiré cette approche là. Mais lorsque... en tout
17 cas, dans notre cas, lorsqu'on voyait les noms sur
18 la liste du comité de sélection après coup, si on
19 avait gagné, vous comprendrez que tout se passe
20 bien. Si on n'avait pas gagné, bien, on se
21 demandait pourquoi que les gens n'avaient pas
22 choisi notre candidature. Évidemment, s'il y a des
23 gens qu'on connaissait sur le comité puis qu'on
24 croisait dans le cadre de nos activités, bien, on
25 était... ça arrivait que mes gens demandaient

1 « écoute, il y a tu quelque chose qu'on peut
2 améliorer pour la prochaine fois? Il y a tu des
3 éléments que... ». Il dit : « Regarde, ton chargé
4 de projet n'était vraiment pas bon, t'sais ». Il y
5 avait des commentaires comme ça qui étaient...

6 Q. **[194]** Répétez moi que... il vous arrivait de
7 croiser ces gens là à quelle occasion?

8 R. Bien, dans le cadre, exemple, d'un projet, il
9 pouvait arriver qu'un des membres du comité de
10 sélection soit... soit déjà impliqué dans d'autres
11 projets puis qu'il pouvait arriver que, nous, on
12 travaille sur un projet que lui était chargé de
13 projet ou était dans le projet, ça pouvait arriver.

14 Q. **[195]** Alors, les membres de comités de sélection
15 étaient aussi chargés de projet?

16 R. Dans certains cas. Ou ingénieur de projet.

17 Q. **[196]** O.K.

18 R. C'est arrivé, ça. Et à ce moment là, quand on
19 jasait avec la personne, bien, il dit « regarde,
20 moi, il y a des choses que tu dois améliorer, il y
21 a des choses que tu dois travailler ». Il ne nous
22 en disait pas plus, c'était juste le principe de
23 dire « regarde, essayez de travailler votre offre
24 de service la prochaine fois davantage ».

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[197]** Vous avez parlé tantôt de la composition d'un
3 comité de sélection, vous avez parlé d'un membre
4 externe. Un membre externe, selon votre
5 connaissance, c'est quelqu'un qui ne travaille pas
6 au ministère des Transports, c'est exact?

7 R. C'est un membre externe, probablement d'un autre...
8 d'un autre organisme public, là.

9 Q. **[198]** O.K.

10 R. Ou retraité. Ou retraité, dans certains cas, là.

11 Q. **[199]** Vous, personnellement, ou le Groupe Séguin,
12 avez vous déjà tenté d'approcher un membre d'un
13 comité de sélection justement pour lui demander
14 d'être plus ouvert d'esprit en faveur de Groupe
15 Séguin ou du consortium que vous représentez?

16 R. Disons qu'on n'a pas tenté de contacter des gens
17 pour le faire, mais on avait quelqu'un qu'on
18 connaissait, là, qui était sur... souvent sur les
19 comités de sélection. En fait, c'est un de mes
20 associés qui...

21 Q. **[200]** Qui? Quel associé?

22 R. Gilles Thibodeau qui était... était ami avec un
23 représentant, là, un monsieur qui avait pris sa
24 retraite du secteur de la santé et puis il avait
25 créé des liens, des liens d'amitié avec lui. Et

1 cette personne là s'est... a eu le rôle de membre
2 externe sur les comités de sélection, entre autres,
3 au ministère des Transports. Et comme Gilles était
4 proche de lui, bien, ils ont créé des liens, puis à
5 un moment donné, de fil en aiguille, il était à
6 l'occasion sur les comités de sélection où on avait
7 présenté des projets. Et il est arrivé qu'il était
8 présent lorsqu'on a gagné... lorsqu'on a gagné des
9 projets.

10 Q. **[201]** Ce monsieur là, c'est qui?

11 R. C'est monsieur Claude Millaire.

12 Q. **[202]** O.K. Et quand vous dites « créer des liens »,
13 depuis quand les liens ont été créés?

14 R. Avec Gilles Thibodeau, probablement dans les années
15 deux mille (2000), dans ce coin là.

16 Q. **[203]** O.K. « Liens », est ce qu'on parle de liens
17 d'amitié ou liens du genre « je te donne des
18 cadeaux, je t'invite à telle place, je fais telle
19 chose pour toi »?

20 R. Bien, des liens... des liens d'amitié, là, où ils
21 se voyaient à l'occasion. Même, ils sont allés à la
22 chasse ensemble. Gilles... Gilles, c'est un amateur
23 de chasse et ils sont allés à la chasse ou à la
24 pêche, c'est arrivé à quelques occasions, là.

25 Q. **[204]** O.K. Outre les voyages, à votre connaissance

1 personnelle, soit que vous y avez contribué ou on
2 vous a carrément informé, vous êtes quand même un
3 des associés principaux du Groupe Séguin, des
4 choses concrètes qui ont été données à monsieur...
5 à ce monsieur là?

6 R. Disons qu'au début, c'étaient plus des choses comme
7 un cadeau, là. De mémoire, à un moment donné,
8 Gilles m'avait parlé, bon, d'une caméra, une caméra
9 qu'il lui avait achetée. À un moment donné, un
10 petit peu plus tard, un cellier, là, un cellier
11 d'appartement pour le vin, là. Et puis par la
12 suite, à un moment donné, son téléphone cellulaire
13 avait... il avait eu des problèmes, puis Gilles
14 avait décidé, il dit « regarde, je vais te fournir
15 un téléphone cellulaire du bureau ». Ça fait qu'il
16 a eu en sa possession un téléphone cellulaire
17 sous... sous notre compte, là.

18 Q. **[205]** Il l'a eu pendant combien de temps son
19 cellulaire?

20 R. Jusqu'en deux mille dix (2010).

21 Q. **[206]** Et il l'a eu à partir de quand?

22 R. À peu près deux mille quatre (2004).

23 Q. **[207]** Et les factures étaient toujours payées par
24 Groupe Séguin?

25 R. Oui.

1 Q. **[208]** Autre chose?

2 R. Bien, par la suite, ce qui est arrivé, c'est que...

3 c'est que, bon, il y a eu quelques projets. À un
4 moment donné, Gilles m'a dit : « Écoute, il dit,
5 bon, ça, c'est correct. Mais, il dit, peut être
6 qu'on pourrait lui donner un petit peu d'argent. Ça
7 fait qu'il dit, peut être style un pour cent (1 %),
8 quelque chose comme ». Ça fait que, bon, j'ai dit :
9 « O.K. ». Ça fait que c'est arrivé une fois ou
10 deux, des petits montants de deux, trois mille
11 dollars (2 3 000 \$). Et après coup, quand... quand
12 Gilles Thibodeau a quitté l'entreprise en deux
13 mille six (2006), bien, évidemment... puis qu'on
14 avait créé cet... ce lien là, bon, j'ai rencontré
15 monsieur Millaire, puis je lui ai dit : « Écoute,
16 est ce qu'on continue cette relation là? Est-ce
17 que... » Il m'avait dit : « Écoute, il dit, moi,
18 j'ai deux amis, il dit, c'est Gilles Thibodeau d'un
19 côté, puis j'ai Casimir Olekhnovitch du côté de
20 CIMA, ça, ce sont mes deux bons amis, mais, il dit,
21 je ne suis pas contre l'idée qu'on continue à
22 travailler ensemble, en autant que tu considères le
23 travail que je fais, puis... » J'ai dit : « O.K. »
24 Puis là, il me parlait de...

25 Q. **[209]** Ça, c'est quand? C'est en deux mille six

1 (2006), ça?

2 R. En deux mille six (2006) probablement, deux mille
3 six (2006), deux mille... Oui, c'est ça, deux mille
4 six (2006), deux mille sept (2007). Et puis qu'on
5 considère de fonctionner toujours de la même façon,
6 style un pour cent (1 %), un point vingt cinq
7 (1,25 %). Bon. J'ai dit « O.K. On verra projet par
8 projet parce que, je dis, écoute, tu n'es pas le
9 seul sur les comités de sélection. On verra en
10 fonction des projets, t'sais ».

11 Q. **[210]** À ce stade ci, je vais avoir d'autres
12 questions à poser sur monsieur Millaire puis ses
13 avantages. Je vais vous demander une pause, il est
14 onze heures cinq (11 h 05).

15 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

16

17 REPRISE DE L'AUDIENCE

18

19 MADAME LA GREFFIÈRE :

20 Monsieur Michel Lalonde, vous êtes sous le même
21 serment.

22 R. Merci.

23 Me DENIS GALLANT :

24 Q. **[211]** Alors Monsieur Lalonde, je vais regarder une
25 pièce avec vous que la Commission a reçue de la

1 compagnie Bell Canada en date du dix sept (17)
2 janvier deux mille treize (2013) suite à une
3 demande. Alors ça va être à l'onglet 12 du cahier
4 du vingt et un (21) janvier. Alors c'est un
5 document où est ce qu'on a enlevé les
6 renseignements nominatifs, là, mais c'est en lien
7 là, avec le téléphone cellulaire dont vous avez
8 parlé, dont bénéficiait monsieur Claude Millaire.
9 Alors, dans un premier temps, c'est le téléphone,
10 le 514 779 1869. Connaissez vous ce numéro de
11 téléphone là?

12 R. C'est bien ça. C'est son numéro de téléphone
13 cellulaire.

14 Q. **[212]** C'est son numéro. Alors on a demandé les noms
15 et adresses des titulaires pour une bonne période,
16 et on disait période de deux mille (2000) à
17 aujourd'hui, hein, c'est ce qu'on avait demandé,
18 puis on dit en service depuis le trente et un (31)
19 août deux mille dix (2010) au nom de Claude
20 Millaire, l'utilisateur est Claude Millaire, et
21 ensuite de ça, noms et adresses des titulaires
22 précédents, d'avril deux mille quatre (2004) à
23 septembre deux mille dix (2010) le Groupe Séguin
24 Experts Conseils. L'utilisateur était Claude
25 Millaire du sept (7) janvier deux mille huit (2008)

1 au trente et un (31) août deux mille dix (2010). Et
2 l'utilisateur précédent était, j'ai caviardé parce
3 que c'est une personne qui n'est pas, qu'on n'a pas
4 à nommer ici, était monsieur Gilles Thibodeau. Est
5 ce que ça confirme, là...

6 R. Ça confirme. C'est ça.

7 Q. **[213]** Ça confirme que le Groupe Séguin s'occupait,
8 là...

9 R. Oui.

10 Q. **[214]** ... du paiement des factures du cellulaire de
11 monsieur Millaire. Alors qu'est ce qui est arrivé,
12 le trente et un (31) août deux mille dix (2010),
13 pour que monsieur Millaire parte avec l'abonnement
14 à son compte, lui même?

15 R. C'est que dans le cadre de nos rencontres, à ce
16 moment là, il y avait eu moins de comités de
17 sélection auxquels il avait participé, moi je
18 l'avais rencontré puis j'avais dit : « Écoute, dans
19 le contexte actuel où... », toujours le même
20 contexte que j'ai expliqué, là, des enquêtes et
21 tout ça, j'ai dit : « Je pense que ça serait peut
22 être le moment que tu puisses récupérer ton
23 téléphone puis que tu t'en occupes toi même, là. »
24 Ça fait que c'est à ce moment là qu'on a fait le
25 transfert puis qu'il a récupéré la facture à son

1 nom par la suite.

2 Q. **[215]** Alors je vais déposer, comme étant lettre de
3 Bell du dix sept (17) janvier deux mille treize
4 (2013) concernant les noms et adresses des abonnés
5 du 514 779 1869. Ça va prendre une cote...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Avant... Oui. Avant de le déposer... Vous nous avez
8 remis un document papier, les tableaux papier.

9 Me DENIS GALLANT :

10 Oui. Oui. Je vais vous expliquer pourquoi je vous
11 ai remis ça. C'est quelque chose que vous aviez,
12 que les parties avaient. Il y avait des petites
13 corrections à faire, mineures, maître Riti s'en est
14 occupé, et...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Mon propos est de savoir si vous l'avez déposé.

17 Me DENIS GALLANT :

18 Je n'ai pas, parce que je ne l'ai pas encore abordé
19 avec le témoin.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Ah! O.K. Parfait.

22 Me DENIS GALLANT :

23 O.K.? C'est juste pour ça.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors donc, ce sera la cote?

1 Me DENIS GALLANT :

2 Je suis rendu à quelle...

3 MADAME LA GREFFIÈRE :

4 378.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Alors, 33P?

7 MADAME LA GREFFIÈRE :

8 378.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci.

11 Me DENIS GALLANT :

12 C'est bien ça.

13

14 33P 378 : Lettre de Bell en date du 17 janvier
15 2013 tel. no. 514 779 1869

16

17 Et je vais également remettre un document que les
18 parties avaient également, pour le ministère des
19 Transports, dans lequel il y a eu des corrections
20 mineures encore faites ce matin. Les parties en ont
21 reçu des copies papier. Je m'en garde une copie,
22 je... C'est vos copies. On les aura sous forme
23 informatique, mais...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Je les coterai ultérieurement.

3 Q. **[216]** Alors, nous en étions à monsieur Millaire.

4 Alors, c'est un monsieur, alors j'ai fait le tour
5 avec vous, là, juste avant la pause, alors c'est un
6 monsieur qui était un ami de monsieur Thibodeau?

7 R. Oui.

8 Q. **[217]** Qui était chez vous jusqu'en deux mille six
9 (2006), et il était également ami d'un autre
10 ingénieur de la firme CIMA+. Le nom, je ne veux pas
11 le... Je pense que vous le prononcez mieux que moi.
12 Donc, je vous demanderais d'y aller?

13 R. Bien, en fait, c'est ça. Monsieur Millaire m'avait
14 dit, « Écoute, il dit, j'ai deux bons amis, c'est
15 Gilles Thibodeau et Casimir Olechmowicz.

16 Q. **[218]** Monsieur Olechmowicz qui est chez CIMA+?

17 R. De CIMA. C'est ça. Ça c'est quand je l'ai ren...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[219]** Répétez le nom?

20 R. Casimir Olechmowicz de CIMA. C'est ce qu'il m'avait
21 dit, en discutant avec lui, en disant « Regarde,
22 c'est mes deux amis mais je suis prêt à ce qu'on
23 continue ensemble, là, en respectant certaines
24 modalités. »

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[220]** Donc, et ça, ça va être à partir de deux
3 mille six (2006).

4 R. Deux mille six (2006), deux mille sept (2007), là.

5 Q. **[221]** Cette rencontre là. Et également, ce que vous
6 nous dites, c'est que votre associé a, avant que
7 vous preniez le relais, lui avait déjà donné
8 certains cadeaux?

9 R. Oui. Certains cadeaux que je vous ai...

10 Q. **[222]** Vous avez parlé d'un appareil photo, là.

11 R. Oui.

12 Q. **[223]** Est ce qu'on parle... Parce qu'il y a une
13 marge, là...

14 R. Cinq cents dollars (500 \$), à peu près, puis le
15 cellier, à peu près quinze cents dollars (1 500 \$).
16 Puis, par la suite, peut être une ou deux
17 occasions, des petits montants d'argent, deux,
18 trois mille (3 000), là. Qui étaient en fonction
19 des petits mandats qu'on avait eus.

20 Q. **[224]** Parfait. Nous allons maintenant... Et j'ai
21 déposé, là, son... le numéro de téléphone. Est ce
22 qu'il va y avoir des contacts un petit peu plus
23 soutenus avec monsieur Millaire pour l'obtention de
24 contrats précis, à un moment donné?

25 R. Bien, en fait... en fait, à partir de ce moment là,

1 personnellement, je l'ai rencontré pour confirmer
2 qu'on avait une certaine continuité. Bien, il
3 fallait qu'il soit sur un comité de sélection si on
4 voulait pouvoir voir ce qu'il en était. Je le
5 croisais de temps à autre, là, comme tel. Et par la
6 suite, je disais en... peut être avant, qu'il y a
7 eu un petit contrat, là, je ne me souviens pas très
8 bien, mais, à tout le moins, en deux mille huit
9 (2008)... deux mille sept (2007), deux mille huit
10 (2008), en fait, il y avait eu un appel d'offres
11 pour un projet sur l'autoroute 13, la réfection du
12 tunnel de l'autoroute 13, dans le coin de Lachine.
13 Et j'avais décidé, en discutant stratégiquement, de
14 trouver avec quelle firme on serait mieux de faire
15 le projet. On avait décidé de se mettre avec CIMA.
16 Parce que c'était un projet quand même d'une grande
17 ampleur mais, en même temps, nous, on avait déjà
18 travaillé, à quelques occasions, dans des projets
19 spécifiques, des petits projets spécifiques dans
20 les tunnels, ça fait qu'on avait déjà développé une
21 certaine expérience. Et CIMA avait une expérience
22 similaire, on avait décidé d'unir nos forces
23 ensemble pour pouvoir présenter l'offre de service.
24 Ça fait qu'on a travaillé ensemble, on a préparé
25 l'offre de service. Et puis, en cours de route,

1 pendant l'appel d'offres, on n'avait pas déposé
2 encore, monsieur Millaire m'avait appelé puis il
3 dit : « Écoute, je vais probablement être sur le
4 comité de sélection. » Bon, c'est quand même une
5 information intéressante, là, dans le contexte.

6 Et donc, on a travaillé notre offre de
7 service, on a fait notre travail du mieux qu'on
8 pouvait, là, parce qu'évidemment, toujours dans la
9 réponse des termes de référence, compréhension du
10 mandat, méthodologie, tout ça, puis on était
11 vraiment bien aguerri comme compétence pour le
12 projet. Mais c'était quand même un gros projet.

13 Et, finalement, l'offre de service a été
14 déposée début décembre deux mille sept (2007).

15 Q. **[225]** Quelle année? Deux mille sept (2007).

16 R. Deux mille sept (2007). Et, moi, j'avais déjà un
17 dîner de « booké » avec monsieur Millaire, dans mon
18 suivi, puis on a dit, regarde, si on a des
19 nouvelles, tant mieux. Et, lors du dîner, il m'a
20 annoncé qu'effectivement, on avait gagné le projet.
21 C'est un projet qui était identifié à peu près à
22 trois millions (3 M\$) d'honoraires sur trois ans. Et
23 il me disait : « Écoute, c'est un projet beaucoup
24 plus important, c'est probablement entre trois et
25 quatre millions (3 4 M\$), le projet, puis la

1 surveillance », ainsi de suite. Ça fait que, bon,
2 j'ai dit : « O.K. » Ça fait qu'il dit :
3 « J'aimerais ça que tu en tiennes compte quand va
4 venir le temps de... qu'on règle le dossier
5 ensemble. Bon, j'ai dit, O.K., je vais faire mes
6 devoirs. »

7 Bien, j'ai fait mes devoirs, j'ai fait...
8 parce que, dans le fond, moi, j'avais la portion...
9 j'avais cinquante pour cent (50 %) du mandat. Ça
10 fait que j'ai fait mes devoirs puis, à un moment
11 donné, j'hésitais à savoir quel montant j'étais
12 pour lui donner, mais si on calcule entre un et un
13 point vingt cinq (1,25) d'un chiffre de l'ordre de
14 deux millions d'honoraires, là, si on dit, un
15 projet entre trois et quatre millions (3 4 M\$)...
16 Ça fait que j'ai eu un lunch avec lui au début de
17 l'année, je pense que c'est en février, février
18 deux mille huit (2008), et je lui ai apporté un
19 montant. J'hésitais sur le montant parce que je me
20 disais, bon, je le calcule tu à un, un point vingt
21 cinq (1,25)? En tout cas, bref, j'ai dit, O.K., je
22 lui apporte le montant. Ça fait que je lui ai
23 apporté vingt cinq mille dollars (25 000 \$). Et, à
24 ce moment là, il m'a regardé puis il m'a dit :
25 « Écoute, je suis content que tu aies bien apprécié

1 le travail que j'ai fait parce que j'ai travaillé
2 fort, j'ai mis des efforts pour essayer que... »,
3 bon. Et je lui ai remis en main propre dans un
4 restaurant, là, à Laval.

5 Q. **[226]** Je vais vous montrer le rapport du comité de
6 sélection, nous l'avons sous l'onglet 13, du cahier
7 du vingt et un (21) janvier deux mille treize
8 (2013). Alors, ce que j'ai fait, effectivement,
9 j'ai enlevé, à dessein, des noms, parce que vous
10 n'avez pas à savoir ça, là. Et je comprends
11 également qu'il n'y a aucun reproche à faire à ces
12 gens là. Exact? Vous votre contact c'était monsieur
13 Millaire. Je veux qu'on soit tout à fait clair.

14 R. Le contact qu'on avait développé... Oui,
15 absolument.

16 Q. **[227]** Donc, nous avons enlevé le nom des
17 secrétaires et nous avons enlevé les noms des
18 membres du MTQ. Alors, le membre externe était
19 monsieur Claude Millaire, pour le dossier 8503 07
20 FE03, membre du comité de sélection. Nous allons à
21 la prochaine page.

22 MADAME LA GREFFIÈRE :

23 Vous le produisez?

24 Me DENIS GALLANT :

25 Oui, je vais produire. Qui s'appelle... en liasse,

1 dossier numéro 8503 07 FE03 du MTQ. On va se
2 retrouver, là.

3 MADAME LA GREFFIÈRE :
4 379.

5 Me DENIS GALLANT :
6 Oui. Alors, 8503 07 FE03.

7
8 33P 379 : Rapport du Comité de sélection
9 dossier en liasse Contrat du MTQ
10 no : 8503 07 FE03.

11
12 Q. **[228]** Vous avez le rapport du Comité de sélection,
13 toujours pour ce même numéro de dossier là.
14 Préparation de l'avant projet des
15 plans, devis et estimation pour les
16 travaux en éclairage et en structure
17 du tunnel de Liesse sur l'autoroute 13
18 à Montréal.

19 Coût estimé du contrat trois millions (3 M\$). Date
20 de l'appel d'offre, treize (13) novembre deux mille
21 sept (2007), date de réception des offres, cinq (5)
22 décembre deux mille sept (2007), date de comité de
23 sélection, dix huit (18) décembre deux mille sept
24 (2007). « Résultat des offres », alors au niveau
25 des rangs, premier rang, consortium Séguin, CIMA+

1 et, deux, SNC, BPR, donc des consortiums.
2 « Recommandation du comité », alors le comité va
3 recommandé le contrat qu'il soit adjugé au
4 fournisseur suivant, qui est le consortium Séguin,
5 CIMA+.

6 Vous allez à la prochaine page. Vous avez
7 effectivement le rapport d'ouverture des offres,
8 alors, avec le montant estimé en bas à trois
9 millions (3 M\$). Et si vous allez à la prochaine
10 page, vous allez avoir la grille d'évaluation qui
11 fait, pour le total d'offres acceptables, vous avez
12 pour SNC/BPR à soixante quatorze point six (64,6)
13 et soixante dix huit point deux (78,2). Je ne vous
14 ai pas posé la question. Est ce qu'on parle d'une
15 note de passage à soixante dix (70)?

16 R. Je ne peux pas vous répondre...

17 Q. **[229]** Pour ma curiosité personnelle.

18 R. ... si c'était soixante (60) ou soixante dix (70).
19 Je ne me souviens pas, là.

20 Q. **[230]** Parfait. En tout cas, les deux firmes vont
21 être... vous allez être à soixante dix huit point
22 deux (78,2). Et également nous avons laissé
23 uniquement le nom de Claude Milaire. Et si vous
24 allez à l'autre page...

25

1 Me BENOIT BOUCHER :

2 Soixante pour cent (60 %) pour répondre à votre
3 question.

4 Me DENIS GALLANT :

5 Merci, Maître Boucher. Donc soixante pour cent
6 (60 %). Ah, c'est dans le document. Parfait.

7 Q. **[231]** Donc, et vous avez le contrat, la soumission.
8 Donc, c'est le suivi des informations
9 contractuelles, contrat accordé. Laissez moi
10 également vous dire que j'ai pris connaissance, on
11 m'a fourni également les... on m'a fourni
12 également, je ne l'ai pas avec moi, on a fourni
13 également les notes individuelles qui ont été
14 données par les personnes. Monsieur Millaire n'est
15 vraiment pas le plus haut. O.K.

16 R. Non.

17 Q. **[232]** N'est vraiment pas le plus haut. Je ne remets
18 pas en question ce que vous nous dites, le vingt
19 cinq mille dollars (25 000 \$), là, mais ce qui veut
20 dire que, quand vous donnez de l'argent, là, vous
21 n'êtes jamais sûr? En plus ils sont cinq, là, c'est
22 le comité, dont quatre qui sont à l'emploi du
23 ministère des Transports.

24 R. Non, mais il y a toujours une certaine
25 suggestivité. Quand une personne est un peu plus...

1 s'impose davantage, ça peut permettre de faire en
2 sorte que les pointages puissent s'arrimer en
3 conséquence. Mais disons que je n'avais pas les
4 résultats exacts de tout ça, là. Bon. C'est ça. On
5 faisait confiance au processus.

6 Q. **[233]** Puis quand il vous dit, parce qu'on va
7 revenir après ça sur les dates en question que vous
8 l'avez rencontré, quand il vous dit : « J'ai
9 travaillé pour toi. » Bien, je comprends que...

10 R. C'est ça qu'il m'a dit, il dit : « Regarde, j'ai
11 travaillé fort, on s'est assuré que les pointages
12 soient positionnés, puis regarde, tu as gagné. »
13 Pour moi, ça me suffit.

14 Q. **[234]** Parfait. Je vais vous donner également, parce
15 que vous avez parlé de certaines dates, je vous ai
16 mis là, des dates en particulier. Et si on revient
17 au document, la date de l'appel d'offres, et je
18 vous mets des dates charnières pour que vous nous
19 parliez des rencontres et des contacts avec
20 monsieur Millaire. Date de l'appel d'offres va être
21 le treize (13) novembre deux mille sept (2007); la
22 date de réception des offres va être le cinq (5)
23 décembre deux mille sept (2007); et date du comité
24 de sélection est le dix huit (18) décembre deux
25 mille sept (2007). Parfait. Or, peut être juste

1 reprendre, parce que vous avez livré votre
2 témoignage en vrac. Les premiers contacts avec
3 monsieur Millaire, savoir qu'il y a un gros contrat
4 qui s'en vient, vous allez vous mettre en
5 consortium avec CIMA+. Puis ensuite de ça, la
6 constance des échanges avec monsieur Millaire?

7 R. Disons que, bon, j'étais, comme je le disais
8 tantôt, c'était d'une façon régulière, puis on se
9 parlait de temps à autre, là. Et lorsqu'on a
10 décidé, lorsque l'appel d'offres est sorti, ça nous
11 a tout de suite interpellé parce qu'on avait
12 l'expertise là dedans, j'ai tout de suite contacté
13 les gens de CIMA, ou c'était peut être un de mes
14 collègues qui s'occupait du dossier. Et on a tout
15 de suite immédiatement fait en sorte qu'on puisse
16 faire un consortium pour gagner ce projet là.

17 Et c'est après coup, parce que, dans le
18 fond, les membres du comité de sélection, je ne
19 sais pas toujours à quel moment ils sont avisés
20 qu'ils vont avoir à être sur un comité. Mais, bref,
21 lui, lorsqu'il m'a appelé, c'était avant la
22 fermeture de l'appel d'offres. Donc, au moment où
23 on a formé le consortium, on ne savait pas qu'il
24 était sur le comité de sélection. Mais donc, après
25 coup, il m'appelle, il dit : « Regarde, je vais

1 être sur le comité. » O.K. J'ai dit : « Regarde,
2 nous autres, on va faire, on va travailler fort
3 pour l'offre de service, puis on va mettre tous les
4 efforts pour que le volet qualification, on soit à
5 la hauteur de la situation. »

6 Q. **[235]** O.K. Le numéro de téléphone [REDACTED]
7 appartient à qui?

8 R. C'est mon téléphone cellulaire.

9 Q. **[236]** C'est votre téléphone. On va aller à l'onglet
10 14 du cahier du vingt et un (21) janvier. Et je
11 vais vous montrer un registre ou une facture
12 détaillée pour votre téléphone. Et c'est pour la
13 période qui se termine le douze (12) janvier deux
14 mille huit (2008). Si on descend... Alors c'est
15 bien votre téléphone. Si on descend les pages. Ce
16 que j'ai fait également, je me suis assuré que tous
17 les téléphones que nous n'avions pas besoin pour
18 notre mandat soient caviardés. Je vais vous amener
19 au vingt sept (27) novembre. Vous pouvez continuer.
20 Donc qui va être la page 71 de 145. Juste peut être
21 voir en haut où est ce que vous êtes. Pouvez vous
22 revenir? Je n'ai pas suivi... Allez à 462 dans
23 votre colonne de gauche. Parfait. Là, on voit qu'il
24 y a un appel téléphonique sur votre téléphone
25 cellulaire en date du mardi vingt sept (27)

1 novembre, la ligne 462, quinze heures quarante
2 (15 h 40), M à M (Montréal à Montréal) et le
3 téléphone que Séguin, Groupe Séguin, paie pour
4 monsieur Miller qui est le 514 779 1869. Alors on
5 est au mardi, vingt sept (27) novembre. Vous
6 souvenez vous de cet appel là?

7 R. Je pense que oui. Je pense que c'était l'appel où,
8 c'est ça, on était pendant l'appel d'offres, si je
9 ne m'abuse, là.

10 Q. **[237]** Bien, je veux dire, je vous remets en
11 contexte, c'est à dire que la date de l'appel
12 d'offres va être le treize (13) novembre, la date
13 de réception des offres va être le cinq (5)
14 décembre deux mille sept (2007).

15 R. C'est ça, ça fait que...

16 Q. **[238]** Donc, on est entre les deux, là.

17 R. C'est qu'à ma souvenance, c'était le moment où on
18 s'était parlé puis il m'avait confirmé qu'il était
19 pour être sur le comité de sélection.

20 Q. **[239]** O.K. Ça, est ce que c'était la première fois
21 qu'il vous appelait pour vous dire : « Écoute... »,
22 vous personnellement, pas votre associé, vous,
23 Michel Lalonde « ... là, je suis sur un comité puis
24 il y a un beau contrat qui s'en vient. ».

25 R. Non. Non. Assez souvent il avait l'information un

1 peu avant que le comité de sélection ait lieu, à
2 d'autres occasions c'était après que le comité de
3 sélection pas après, mais après que le dépôt des
4 offres ait eu lieu ça fait que, mais ça arrivait
5 qu'au moment où il avait l'information, le dépôt
6 des offres n'était pas fait encore.

7 Q. **[240]** O.K. Ça fait que là il vous appelle, il vous
8 appelle pour vous rencontrer? On est au mois de
9 novembre là, juste avant le dépôt.

10 R. Il m'appelle pour me dire qu'il va être sur le
11 comité de sélection. Est ce qu'on s'était croisé
12 après? Je ne me souviens pas, mais bref, c'était
13 pour me dire qu'il était pour être sur le comité de
14 sélection ça fait que c'est déjà une information
15 qu'on avait en main, là.

16 Q. **[241]** Est ce qu'il vous informe de la date que va
17 avoir lieu le comité de sélection?

18 R. Non. Non. Je pense qu'il ne le savait pas lui non
19 plus.

20 Q. **[242]** O.K.

21 R. Je ne suis pas sûr qu'ils leur confirment la date
22 là.

23 Q. **[243]** Et je vous ai montré les documents, le comité
24 de sélection a eu lieu le dix huit (18) décembre
25 deux mille sept (2007).

1 R. Exact.

2 Q. **[244]** Comment on vous avise que le consortium ou
3 que la firme est choisi? Comment ça fonctionne ça?

4 R. Normalement, pas longtemps après le comité de
5 sélection, on reçoit un fax puis c'est encore la
6 façon de faire, encore aujourd'hui.

7 Q. **[245]** En deux mille treize (2013)? Un fax?

8 R. On reçoit un fax.

9 Q. **[246]** O.K.

10 R. C'est la façon de faire du ministère, donc c'est un
11 fax sur lequel ça donne le résultat « Bon, vous
12 avez eu le meilleur pointage, vous avez été
13 choisi. » ou « Vous n'avez pas été choisi. » puis
14 bon, mais on le reçoit par fax. Habituellement,
15 c'est la façon de faire aussitôt qu'on a gagné.

16 Q. **[247]** Donc on sait que vous allez être recommandé
17 et ce qu'on a, la recommandation du comité, est en
18 date du lendemain. Je suis toujours là au rapport
19 du comité de sélection, on est en date du
20 lendemain, soit le dix neuf (19) décembre deux
21 mille sept (2007). Est ce que c'est la date qu'on
22 vous avise que vous êtes...

23 R. Bien on l'a reçu le lendemain. Mais en fait, ce qui
24 s'est passé c'est que moi j'avais confirmé un lunch
25 avec lui avant Noël, j'ai dit : « Regarde, on va

1 aller prendre un lunch » puis, sans savoir à quel
2 moment avait lieu le comité de sélection, et
3 finalement, quand il est arrivé au lunch, il
4 arrivait du comité de sélection. On a dit : « C'est
5 vraiment un hasard, là, on avait choisi cette date
6 là bien avant. » puis il arrivait du comité de
7 sélection puis c'est là qu'il a pu me confirmer
8 qu'on avait été choisi.

9 Q. **[248]** Et ce lunch là va être quand à peu près, vous
10 souvenez vous?

11 R. Bien, le dix huit (18) décembre.

12 Q. **[249]** Dès le dix huit (18).

13 R. Le dix huit (18).

14 Q. **[250]** La journée même?

15 R. Oui. Le dix huit (18) décembre.

16 Q. **[251]** O.K. Et vous allez, vous avez évoqué tantôt
17 dans votre témoignage qu'à un moment donné il va
18 vous dire : « Bien regarde, j'ai travaillé fort. ».

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[252]** Comme certains joueurs de hockey, « J'ai
21 travaillé fort dans les coins. » et à ce moment là,
22 quand est ce que va avoir lieu la, est ce que c'est
23 à cette occasion là, l'offre de lui donner vingt
24 cinq mille dollars (25 000 \$)?

25 R. Non. Non, non, parce que là j'ai dit que j'étais

1 pour faire mes devoirs, là. C'est après coup, j'ai
2 dit « On va laisser passer les Fêtes puis on va se
3 reparler. » puis après ça je pense que je l'ai
4 rappelé puis on s'est fixé un lunch en février, là,
5 en février deux mille huit (2008).

6 Q. **[253]** En février deux mille huit (2008). Et
7 l'argent va être remis de quelle façon à monsieur
8 Miller?

9 R. En argent comptant.

10 Q. **[254]** Je vous amène à une autre facture de
11 cellulaire.

12 LA GREFFIÈRE :

13 Est ce que vous la produisez celle là?

14 Me DENIS GALLANT :

15 Oui, je vais la produire. Alors c'est la
16 facturation du téléphone cellulaire de Michel
17 Lalonde, facturation en date du douze (12) janvier
18 deux mille huit (2008). Nous allons aller à l'autre
19 pièce, qui est à l'onglet 15, qui est également la
20 facturation du téléphone cellulaire utilisé par
21 Michel Lalonde. Cette fois ci la facturation se
22 terminait le douze (12) mars deux mille huit
23 (2008). Nous allons aller à la ligne 225 qui nous
24 donne le mardi, dix neuf (19) février, également
25 pour un appel du 514 779 1869, donc téléphone payé

1 par le Groupe Séguin à monsieur Miller.

2

3 33P 380 : Facturation, relevé de Cellulaire en
4 date du 12 janvier 2008, no. [REDACTED]

5 [REDACTED]

6

7 R. Oui.

8 Q. **[255]** Donc je vais la déposer Madame la Greffière.

9 LA GREFFIÈRE :

10 Oui.

11 Me DENIS GALLANT :

12 Q. **[256]** 33P 381. Alors, est ce que le fait de vous
13 exhiber cette facture détaillée là vous met peut
14 être en perspective quand à la rencontre avec
15 monsieur Miller?

16

17 33P 381 : Facturation, relevé de Cellulaire du
18 Groupe Séguin du 12 mars 2008

19

20 R. Je pense que j'ai soupé avec lui le dix neuf (19)
21 février si ma mémoire est bonne. Et je l'ai appelé
22 pour lui dire que j'étais en chemin puis que je
23 m'en venais, si ma mémoire est bonne, là.

24 Q. **[257]** Est ce que c'est la seule fois qu'une somme
25 substantielle, moi j'appelle ça une somme

1 substantielle, de vingt cinq mille dollars
2 (25 000 \$) va être donnée à un membre d'un comité
3 de sélection là, du MTQ?

4 R. Oui.

5 Q. **[258]** Est ce que ça a été tenté avec d'autres
6 personnes?

7 R. Non. Non. Monsieur Millaire, c'est un contact qui
8 avait été développé par mon collègue monsieur
9 Thibodeau. J'ai continué cette relation là, mais je
10 n'ai jamais fait d'autres... d'autres approches. De
11 toute façon, c'étaient mes collègues au bureau qui
12 travaillaient les dossiers de façon générale, là,
13 ça fait que...

14 Q. **[259]** Outre la somme de vingt cinq mille dollars
15 (25 000 \$), avez vous continué un peu la même
16 lignée que monsieur Thibodeau? Avez vous offert
17 personnellement des cadeaux je ne parle pas d'une
18 bouteille de vin là, mais quelque chose qui a de
19 l'allure en termes de prix là, quelque chose qui
20 est assez dispendieux à monsieur Millaire?

21 R. Bon. Vous avez mentionné du vin, effectivement, là.
22 Comme on envoyait des bouteilles de vin à nos
23 clients, je lui en envoyais aussi. Je pense
24 qu'après ça, en deux mille huit (2008), à un moment
25 donné on s'était croisé puis il m'avait dit... on

1 parlait de café, tout bonnement, il m'avait dit :
2 « Ah! Ma machine à café... ». J'ai dit : « Regarde,
3 je vais t'en acheter une machine à café, t'sais, au
4 moins tu vas savoir ce que c'est une bonne machine
5 à espresso », puis je lui avais acheté une machine
6 à café espresso, là.

7 Q. **[260]** Qui était une valeur de combien à peu près?

8 R. Je pense, c'est à peu près quinze cents (1 500 \$)
9 parce qu'elle était complètement automatique là.

10 Q. **[261]** Donc... Oui, Madame.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[262]** Quand il vous demande ou quand il vous parle
13 que sa machine à café ne marche plus là, ce n'est
14 pas anodin là, il y a comme un message là dedans.

15 R. Non, mais c'est parce que, dans le fond, ce qu'il
16 me disait, il dit : « Bon. Ma machine, du café
17 ordinaire » tout ça, t'sais. On peut comprendre ce
18 qu'on veut là, mais quand on est en développement
19 des affaires, on essaie d'être alerte à ce genre de
20 chose là, là.

21 Q. **[263]** O.K. J'aurais une autre question. Lorsque
22 vous avez choisi, de façon stratégique, évidemment,
23 de faire affaires avec CIMA+, d'autant plus que
24 vous saviez que monsieur... monsieur Casimir a
25 des... connaît aussi une personne que vous nous

1 avez tantôt... nommée tantôt dans CIMA+, est ce que
2 vous avez parlé avec CIMA+ de...

3 R. Non.

4 Q. **[264]** Non, hein! C'est quelque chose qui est
5 occulte ça, c'est...

6 R. En fait, quand on a fait... quand on a préparé
7 le... on a décidé de faire équipe ensemble, on ne
8 savait pas que monsieur Millaire était pour être
9 sur le comité de sélection. Nous autres, c'était
10 stratégique. On avait la compétence, il l'avait, on
11 se mettait ensemble pour faire le projet. Quand on
12 reçoit l'appel puis qu'il nous dit qu'il est sur le
13 comité, c'est comme positif là, dans un certain
14 sens.

15 Q. **[265]** O.K. Et vous ne dites pas « toi, est ce que
16 t'as contribué aussi »?

17 R. Non.

18 Q. **[266]** Non!

19 R. Non.

20 Q. **[267]** O.K.

21 Me DENIS GALLANT :

22 Q. **[268]** Je vous ai posé la question à savoir si
23 c'était la dernière fois. Quand est ce que votre
24 association avec monsieur Millaire va se terminer
25 et de quelle façon?

1 R. Ça, cet événement là, c'est deux mille huit (2008).
2 En deux mille neuf (2009), bon, j'ai parlé de la
3 machine à café. À un moment donné, il avait un
4 problème avec son cellulaire, finalement il dit :
5 « Je vais m'en acheter un moi même là, un
6 cellulaire, mais, il dit, peut être j'aurais besoin
7 d'un petit portable pour juste faire le lien pour
8 lire mes courriels ». Ça fait que finalement, moi,
9 dans mes équipements, j'en avais, là. Ça fait que
10 j'ai dit : « Regarde, pars... »

11 Q. **[269]** Ça, ça remonte à quand ça? En deux mille...

12 R. Deux mille neuf (2009), là.

13 Q. **[270]** En deux mille neuf (2009).

14 R. Ça fait qu'il était reparti avec un petit portable
15 là qu'on avait déjà dans notre flotte d'équipements
16 là. Mais, il avait acheté lui même son cellulaire,
17 son nouveau cellulaire, c'est lui même qui l'avait
18 acheté, mais on continuait quand même à payer... à
19 payer la suite du cellulaire jusqu'en deux mille
20 dix (2010).

21 Q. **[271]** Et en deux mille dix (2010), c'est vous qui
22 lui annoncez « bon, c'est terminé, là ».

23 R. Oui. Bien, je l'ai rencontré, j'ai dit : « Regarde,
24 dans le contexte, je préférerais que tu prennes ton
25 cellulaire, que tu le gardes et tu le payes à tes

1 frais là, au moins, dans le contexte actuel ».

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[272]** Comment a t il réagi?

4 R. Bien, il a dit : « O.K. O.K. Oui, ça a peut être du
5 bon sens, effectivement. Actuellement, le contexte,
6 les enquêtes et tout ça, t'sais ». J'ai dit :
7 « Regarde... ». Ça fait qu'il dit : « O.K. Je
8 m'occupe de ça ».

9 Me DENIS GALLANT :

10 Q. **[273]** Ça termine l'épisode de monsieur Millaire. Je
11 vous ai posé la question au niveau des comités de
12 sélection, personne d'autre?

13 R. Non.

14 Q. **[274]** C'est un contact que vous avez continué à
15 entretenir.

16 R. Qui avait été commencé avec mon associé là, c'est
17 ça.

18 Q. **[275]** Parfait.

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

20 Q. **[276]** Peut être avant qu'on change de sujet...

21 Me DENIS GALLANT :

22 Oui.

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. **[277]** Quand on parlait tout à l'heure, dans le
25 monde municipal, on avait l'impression qu'il y

1 avait une forme de dynamique, c'est à dire que vous
2 disiez « il faut passer par des contributions
3 politiques, on a nos noms, on a nos noms sur...
4 pour être invité. Et ensuite, on va au niveau d'un
5 partage avec nos partenaires privés ». Dans ce
6 contexte de tentative de corruption de
7 fonctionnaires, diriez vous que, ce que vous avez
8 vécu, c'est un peu un cas d'espèce, qu'il n'y a pas
9 là un système généralisé où chaque firme tente de
10 corrompre des membres de comités de sélection ou
11 c'est plutôt un cas d'espèce venant d'une
12 connaissance que monsieur Thibodeau avait de votre
13 firme?

14 R. Je ne peux pas... je ne peux pas parler pour les
15 autres, là. Dans notre cas, c'est ce que j'ai vécu.
16 Dans les autres cas, je ne le sais pas ce que les
17 autres font. Mais, de toute évidence, c'est une
18 question de relation entre les personnes. Ça fait
19 que ce que les autres font, je ne peux pas parler
20 pour eux autres.

21 Q. **[278]** Donc, on n'a jamais... ça n'est jamais venu à
22 vos oreilles qu'une technique d'avoir des contrats
23 du ministère des Transports, c'est de tenter
24 d'avoir ce genre de contact là, un membre de
25 comités de sélection puis de...

1 R. C'était, comme madame a dit tantôt, occulte, ce
2 n'est pas le genre de chose que... De toute façon,
3 si des gens avaient des opportunités semblables,
4 ils ne s'en vantaient pas parce qu'ils ne voulaient
5 pas qu'on connaisse leur contact, là, t'sais. Bon.
6 Ça fait que, moi, je faisais mes affaires, puis les
7 autres faisaient leurs affaires.

8 Q. **[279]** Donc, il n'est pas venu à vos oreilles une
9 espèce de système généralisé.

10 R. Non.

11 Q. **[280]** Non.

12 R. Non.

13 Q. **[281]** Vous n'avez pas fait d'autre tentative de
14 corruption de fonctionnaires. Pourquoi? Pourquoi
15 vous n'avez pas tenté d'identifier d'autres...
16 parce que vous avez certains noms de membres de
17 comités de sélection...

18 R. Parce que...

19 Q. **[282]** ... vous en connaissez certains. Pourquoi
20 vous n'avez pas essayé d'en corrompre un autre?

21 R. Parce que ce n'était pas... Ce n'était pas
22 nécessaire.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[283.]** Ça en prend juste un?

25 R. Ce n'était pas nécessaire. Tu sais, souvent...

1 Souvent on s'arrangeait nous mêmes, entre les
2 firmes, comme je l'ai expliqué tantôt, puis ça
3 rimait avec les résultats. Le comité de sélection
4 analysait, puis c'était fait. Puis dans d'autres
5 cas, bien, comme je l'ai expliqué, il y avait des
6 gens qui intervenaient. Mais à part de ça, on était
7 capable entre les firmes, du moment où on avait les
8 projets, de s'organiser entre nous, là.

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 Q. **[284.]** Donc, ce n'était pas nécessaire parce que le
11 système d'analyse des propositions des différentes
12 firmes, lors d'une soumission, était à ce point
13 rigoureux que vous saviez que l'objectif, c'était
14 plus d'avoir la meilleure équipe, pour avoir le
15 plus de points possible, que de tenter de
16 contourner ceci en allant en corruption de membres
17 de comité de sélection. Est ce que c'est ça?

18 R. C'est ça, et avec le meilleur prix.

19 Q. **[285.]** Oui mais le meilleur prix, le meilleur prix,
20 là, vous...

21 R. On se comprend que lorsqu'on se parle entre nous...

22 Q. **[286.]** Le meilleur prix, on est au provincial, là.
23 L'appel se...

24 R. O.K. Vous parlez au provincial.

25 Q. **[287.]** Oui, c'est ça.

1 R. Je pensais que vous parliez...

2 Q. **[288.]** Je parle au provincial, là. Au provincial,
3 dans le fond...

4 R. Au provincial, il n'y a pas de prix.

5 Q. **[289.]** Non, c'est ça. Je le sais. Je le sais.

6 R. Pas de prix. C'est la compétence.

7 Q. **[290.]** Exactement. Mais le système est à ce point
8 rigoureux qu'on peut penser que le jeu, il est
9 objectif. L'idée, c'est d'avoir la meilleure
10 équipe.

11 R. Absolument. Absolument.

12 Q. **[291.]** Plutôt que d'essayer de corrompre des
13 membres de comités de sélection.

14 R. Absolument. Non non non. Au niveau du provincial,
15 là, c'est vraiment...

16 Q. **[292.]** Du provincial, oui.

17 R. Excusez moi, parce que je pensais que vous étiez...

18 Q. **[293.]** Non, je suis toujours au niveau du MTQ, là,
19 je parle.

20 R. Non non. Au niveau du MTQ, c'est vraiment des
21 comités de sélection, et c'est vraiment la
22 compétence qui l'emporte.

23 Q. **[294.]** Quand vous dites c'est vraiment un comité de
24 sélection, vous dites c'est vraiment l'analyse...

25 R. L'analyse...

1 Q. **[295.]** ... de la compétence de l'équipe...

2 R. De l'équipe. Parce que vraiment, là, les offres de
3 service qu'on fait, moi j'ai vu, dans des cas, même
4 pas avoir la note de passage. Parce que mon offre
5 de service avait été... n'était pas suffisante, je
6 n'avais pas la bonne équipe, je n'avais pas... Mais
7 ça c'est parce que je n'avais pas la compétence
8 complète. On s'est dit « regarde, je pense qu'on
9 devrait être correct ». Nos gens, on mettait
10 l'expérience demandée puis on ne passait pas.

11 Q. **[296.]** Donc, il fallait plus prendre de votre temps
12 à tenter de bâtir la meilleure équipe possible pour
13 soumettre...

14 R. Absolument.

15 Q. **[297.]** ... que de tenter de prendre du temps à
16 corrompre des fonctionnaires membres de comités de
17 sélection. Parce que c'était plus... C'était plus
18 la... C'est la compétence qui l'emporte (inaudible)
19 le plus.

20 R. C'est la compétence qui l'emporte. Nous, dans notre
21 cas, ça a été un cas d'exception.

22 Me DENIS GALLANT :

23 Q. **[298.]** Ce n'était tellement pas nécessaire... Ce
24 n'était tellement pas nécessaire, là, je pense que
25 vous avez resté surpris quand je vous ai dit que

1 même monsieur Millaire n'était pas celui qui vous a
2 accordé...

3 R. Oui.

4 Q. **[299.]** ... sur la meilleure note. Donc, ce que je
5 comprends, c'était superfétatoire de faire ça, là.
6 Pourquoi...

7 R. Mais...

8 Q. **[300.]** Pourquoi faire ça?

9 R. C'est parce que, comme c'est arrivé quatre ou cinq
10 fois, où il était sur les comités puis on a gagné,
11 je pense qu'on y voyait quand même... Bien, on y
12 voyait quand même des résultats positifs, là. C'est
13 dans ce sens là, là.

14 Q. **[301.]** Puis lui, il ne s'est pas vanté à vous en
15 disant : « Écoute, je t'ai... » Ou il s'est vanté à
16 vous : « J'ai travaillé très fort, puis je t'ai
17 peut être donné le plus haut pointage, là. » Parce
18 que vous n'avez jamais connaissance des pointages
19 individuels?

20 R. Oui, on les demande, je pense, par la suite. Mais
21 je n'ai jamais... Jamais porté attention à ça par
22 la suite, on avait le contrat.

23 Q. **[302.]** O.K.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. **[303.]** Au fond, tout se fait dans la collusion. Ce

1 qui vous permet d'obtenir aussi les contrats, c'est
2 que vous prenez des ententes avec les autres
3 compagnies.

4 R. Mais ce n'est pas de la collusion, ça, Madame la
5 Présidente. Ce que je veux dire, c'est que
6 lorsqu'on fait un consortium, c'est parce qu'on
7 choisit la meilleure équipe pour gagner. Puis
8 lorsque, exemple, lorsque d'autres firmes se
9 mettent ensemble pour être sûres de gagner, parce
10 qu'ils ont la meilleure expertise, puis même si on
11 essaie, nous, d'être dans leur équipe, dire
12 « Regarde, on est déjà deux, ça ne sert à rien
13 d'être trois », puis qu'on essaie de bâtir une
14 équipe, puis que notre équipe n'est pas suffisante,
15 c'est parce qu'on n'a pas la compétence de
16 rencontrer les termes de référence par rapport aux
17 autres équipes, là. Ça c'est une question de
18 stratégie de firme, mais d'être avec la bonne firme
19 au bon moment dans les projets compliqués du
20 ministère des Transports, là.

21 Q. **[304.]** O.K., mais si vous avez quelqu'un qui est
22 sur le comité de sélection, qui vous aide à obtenir
23 ces compétences là, ça aide?

24 R. Ça c'est un cas d'exception. Effectivement. Mais
25 dans les autres cas, c'est des approches

1 stratégiques de gagner des projets avec la
2 meilleure équipe, là. Ça a toujours été le cas. Si
3 vous regardez tous les projets qu'on a eus, c'est
4 tous des projets avec des firmes différentes,
5 stratégiques, qu'on a gagnés. C'est parce que, à
6 telle place c'était telle firme qui était bien
7 positionnée, la bonne expertise au bon moment, la
8 nôtre combinée ensemble. Ça nous permettait, au
9 travers des comités de sélection, de gagner.

10 Parce que, si on a gagné cinquante (50) ou
11 soixante (60) projets de par les années, monsieur
12 Millaire n'était pas toujours sur ces comités là,
13 là. Ça fait qu'on a gagné, on a réussi à montrer
14 notre expérience, notre expertise avec les équipes
15 qu'on avait bâties.

16 Me DENIS GALLANT :

17 Q. **[305.]** Vous dites... On va fermer la parenthèse
18 comités de sélection et monsieur Millaire, là. Vous
19 dites qu'au ministère des Transports, bon, il y a
20 eu des modifications puis maintenant, la règle,
21 c'est si vous avez la conception, si une firme de
22 génie ou un consortium a la conception, n'aura pas
23 la surveillance.

24 R. Actuellement.

25 Q. **[306.]** Actuellement.

1 R. La nouvelle règle.

2 Q. **[307.]** Mais ça... Dans un passé pas si lointain que
3 ça, une firme de génie conseil ou un consortium de
4 deux ou plusieurs firmes pouvait autant avoir la
5 conception que la surveillance. Exact?

6 R. C'était la façon de faire. Et même, la surveillance
7 nous était donnée de gré à gré. C'est à dire que
8 l'appel d'offres étaient lancée pour les plans et
9 devis, parce que le ministère voulait voir comment
10 est ce que le projet, l'évaluer, établir les coûts,
11 le faire accepter par la planification. Puis
12 aussitôt qu'il disait : « Go, on va de l'avant », à
13 ce moment là, il pouvait donner le mandat de gré à
14 gré. Ça fait que ça a été l'époque où on avait tous
15 les mandats de gré à gré pour la surveillance sur
16 tous les projets qu'on avait gagnés en plans et
17 devis.

18 Q. **[308]** Parfait. Vous avez dit, quand on a parlé du
19 monde municipal, et notamment Montréal, que vous
20 aviez besoin d'argent liquide pour faire du
21 financement de partis politiques et municipaux,
22 notamment pour rencontrer les objectifs que
23 monsieur Trépanier vous avait visés. Vous aviez
24 fait ça, ce qui faisait en sorte que vous étiez
25 accommodant, je reprends toujours vos paroles,

1 envers les entrepreneurs et les entrepreneurs, ce
2 qu'ils faisaient à leur tour, vous versaient une
3 somme d'argent liquide de l'ordre de trente pour
4 cent (30 %), à peu près.

5 R. J'avais dit, entre vingt cinq (25)... vingt cinq
6 pour cent (25 %), à peu près. Vingt (20), vingt
7 cinq pour cent (25 %).

8 Q. **[309]** Vingt (20), vingt cinq pour cent (25 %). Ce
9 qui faisait en sorte que vous pouviez ramasser
10 votre petit bas de laine ou votre gros bas de laine
11 et... pour finalement payer toutes ces activités de
12 financement, que vous deviez faire de façon... en
13 argent comptant?

14 R. Exact.

15 Q. **[310]** Vous avez été à plusieurs reprises
16 surveillant de chantier, je parle du Groupe Séguin,
17 pour des contrats du ministère des Transports?

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[311]** Est ce qu'on est aussi accommodant, pour des
20 contrats du ministère des Transports, qu'on peut
21 l'être dans une Municipalité?

22 R. Pas tout à fait.

23 Q. **[312]** J'aimerais ça que vous expliquiez... que vous
24 alliez au bout de votre pensée là dessus.

25 R. Bien, c'est parce qu'en fait, les projets du

1 ministère c'est une approche qui est bien encadrée
2 au niveau des devis, au niveau de la façon de
3 faire. On travaille les projets avec les
4 représentants du ministère des Transports. Ça fait
5 qu'il y a une certaine marge de manoeuvre dans les
6 quantités, tout ça, et les contingents ne sont pas
7 inclus. Les contingents sont à part. Donc, c'est
8 toujours des demandes très complexes quand on veut
9 avoir des extra pour l'entrepreneur. Vous
10 comprendrez qu'à ce moment là, la marge de
11 manoeuvre est beaucoup plus mince et lorsqu'il y a
12 des extra c'est parce qu'il faut les justifier à
13 chaque fois auprès des autorités... auprès du
14 ministère des Transports. Ça fait que donc, la
15 marge de manoeuvre est plus mince. Mais c'est déjà
16 arrivé qu'on puisse être accommodant, mais de façon
17 beaucoup plus modeste, sur certains projets du
18 ministère des Transports.

19 Q. **[313]** Est ce que d'être accommodant, dans certains
20 projets du ministère des Transports, entraînait une
21 remise d'argent par un ou certains entrepreneurs au
22 ministère des Transports?

23 R. Ça pouvait arriver. La plupart des cas, comme la
24 marge de manoeuvre était moindre, c'était plutôt de
25 les solliciter pour des... des contributions

1 politiques provinciales.

2 Q. **[314]** Donc, c'est à dire : « Regarde, paie moi pas
3 mais, moi, j'ai des billets à vendre puis... pour
4 un cocktail », c'est ça que vous nous dites?

5 R. Bien : « Prends quatre, cinq billets ou cinq, six
6 billets pour tel événement » puis... tu sais, c'est
7 une façon de... une façon de faire en sorte que les
8 contributions politiques puissent se faire, mais
9 pas juste par nous mais aussi par des
10 entrepreneurs, qui étaient, de toute façon,
11 sollicités, ça fait que...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[315]** Si vous ne les payez pas ces contributions
14 là, il arrive quoi?

15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. **[316]** Au provincial, là.

17 R. Bien, il arrive quoi? Il arrive quoi? C'était
18 comme... comme je l'ai expliqué tantôt, c'était...
19 c'était la façon de faire, c'était... Mais on
20 aurait pu dire, on refuse de contribuer, mais...
21 c'était comme la règle, on était sollicité puis on
22 disait... tu sais, on pouvait dire : « O.K., bien,
23 c'est peut être trop de billets, je vais en prendre
24 moins », mais on le faisait. Tu sais, c'était comme
25 la façon de faire. Et, bon, on est là, on a des

1 projets, il y a un gouvernement en place, il y a
2 des contributions politiques à faire, on a besoin
3 de nous, et c'était les professionnels et les
4 entrepreneurs, on était sollicité pour ça.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[317]** Mais il arrive quoi si vous ne payez pas?

7 R. Je n'ai jamais eu cette idée là, de ne pas payer.
8 J'ai toujours contribué à tous les partis
9 politiques. Il serait arrivé quoi? Je ne suis pas
10 sûr qu'il y aurait eu un impact majeur dans
11 l'immédiat, mais... écoutez, je ne sais pas. Moi,
12 j'ai toujours contribué puis je n'ai jamais refusé
13 de le faire. Ce n'est peut être pas aussi évident
14 que dans le secteur municipal, disons, là. Mais, au
15 niveau provincial, moi, j'ai toujours contribué.

16 Me DENIS GALLANT :

17 Q. **[318]** Je n'entrerais pas les dossiers particuliers,
18 parce qu'on peut passer l'après midi là dessus,
19 mais on a eu des témoignages ici, que les activités
20 de financement, autant au provincial qu'au
21 municipal, étaient organisées par des membres de
22 firmes de génie conseil. C'est quoi l'intérêt d'un
23 ingénieur d'organiser une activité politique?

24 C'est tu sa mission sociale à l'ingénieur?

25 R. Moi, dans mon cas, comme je l'ai dit, au niveau du

1 Parti québécois, les gens me disaient : « Écoute,
2 tu peux tu m'aider à trouver quelques fournisseurs
3 pour prendre des billets? » Moi, mon aide, ce
4 n'était pas d'organiser l'événement, mais c'était
5 plutôt de solliciter des personnes pour pouvoir
6 avoir le plus de représentants possible au cocktail
7 qui avait été identifié. Mais dans d'autres cas,
8 c'est déjà arrivé où j'ai été invité dans des
9 cocktails, puis ça avait été organisé par des
10 firmes, ou qui donnaient un plus grand coup de main
11 pour l'organisation de l'événement. C'est des
12 choses qui arrivaient dans une espèce de
13 collaboration avec les organisateurs politiques.

14 Q. **[319]** D'accord. Donc, pour certains entrepreneurs
15 au ministère des Transports, il y a eu à
16 l'occasion, à l'occasion, ordre de grandeur, à
17 l'occasion des retours en échange d'extra ou de...

18 R. Je n'ai pas de mémoire de ces montants là, mais
19 c'était des choses plus modestes, parce que, dans
20 le fond, la marge de manoeuvre était plus mince au
21 ministère des Transports. Puis les projets étaient
22 plus compliqués. C'est ça. Puis en plus, vous
23 comprendrez aussi que quand j'étais en consortium
24 dans des projets, ce n'est pas nous qui étions le
25 porte parole du consortium. Ça fait que, souvent,

1 on était plutôt, nous, dans la surveillance, dans
2 des activités autres. Ça fait que ce n'était pas
3 nous qui avions, si on veut, la charge de projets
4 comme telle. Parce que, souvent, dans les
5 consortiums qu'on faisait avec des grandes firmes,
6 c'était assez rare qu'on avait la charge de
7 projets, parce qu'on était la plus petite firme.
8 Donc, on avait moins de ressources à fournir. Ça
9 fait que c'était souvent les grandes firmes qui
10 avaient la charge de projets.

11 Q. **[320]** Quand on s'occupe d'un dossier, quand on
12 s'occupe d'un dossier au ministère des Transports,
13 conception, surveillance, et caetera, qui a la
14 charge d'évaluer le travail des entrepreneurs? Est
15 ce que la firme de génie conseil privée a un mot à
16 dire en voulant dire, regarde, cet entrepreneur là,
17 il n'est pas bon, il fait les coins ronds, et
18 caetera, et caetera? Vous comprenez ce que je vous
19 dis?

20 R. Oui, oui, oui. On avait des rapports... des
21 rapports à faire sur la qualité du travail fourni
22 par l'entrepreneur. Au même titre que le Ministère
23 faisait aussi des rapports au niveau des firmes
24 d'ingénieurs conseils. On faisait la même chose
25 pour les entrepreneurs, rapport de satisfaction ou

1 d'insatisfaction. La marge était assez mince entre
2 les deux, satisfait ou très satisfait ou
3 insatisfait. Quand tu passais à insatisfait, là,
4 c'était plus compliqué disons.

5 Q. **[321]** Parce que je comprends, vous, votre devoir,
6 vous êtes ingénieur, votre client dans ce cas ci,
7 c'est le ministère des Transports donc, vous faites
8 des recommandations, vous parlez à votre client,
9 là, c'est vous qui...

10 R. Oui.

11 Q. **[322]** ... pouvez évaluer le travail des
12 entrepreneurs. Est ce que ça vous est arrivé, ça,
13 dans des cas spécifiques de dire que
14 l'entrepreneur, cet entrepreneur là ne passe pas,
15 ne passe pas le cap?

16 R. C'est déjà arrivé une fois à mon souvenir. Puis
17 l'évaluation qu'on fait, juste avant de
18 confirmer...

19 Q. **[323]** Oui.

20 R. ... l'évaluation qu'on fait, on ne le fait pas
21 seul, on le fait avec les gens du Ministère. Parce
22 que si on a un problème dans le déroulement d'un
23 chantier avec un entrepreneur, vous comprendrez que
24 c'est compliqué. On a des réunions de chantier où
25 les représentants du Ministère sont souvent

1 présents avec nous. Ça ne va pas bien. C'est long
2 l'échéancier, des problèmes. Ça fait que c'est sûr
3 que même le représentant du Ministère, il dit
4 « tabarouette »... Excusez moi! Mais bref! Quand on
5 fait notre rapport, le représentant du Ministère
6 aussi vient corroborer notre décision. Ça fait que
7 c'était arrivé dans notre cas une fois, à mon
8 souvenir, pour un projet qui était plus en... ça
9 touchait plus les ouvrages dehors, ponceaux, ponts,
10 quelque chose comme... Puis c'était un de mes
11 directeurs qui s'était occupé de ça, puis il avait
12 fait un rapport d'insatisfaction à un entrepreneur.

13 Q. **[324]** Dans quelle circonstance et à quel
14 entrepreneur?

15 R. C'était Excavations Panthère.

16 Q. **[325]** Donc, le même monsieur dont vous aviez parlé?

17 R. Monsieur André Durocher.

18 Q. **[326]** Monsieur André Durocher. Puis peut être
19 juste...

20 R. Je ne suis pas sûr qu'il était très content qu'on
21 ait fait ça, mais ça avait tellement mal été au
22 projet que...

23 Q. **[327]** Peut être juste nous dire qu'est ce qui a
24 gouverné votre rapport d'insatisfaction à votre
25 client?

1 R. Bien, là, je n'ai pas le détail, parce que ce n'est
2 pas moi comme ingénieur. Mais je sais que ce qu'il
3 m'a raconté, mon collègue, c'est que,
4 effectivement, les retards dans l'échéancier, la
5 façon d'exécuter les travaux. À un moment donné,
6 c'est toujours difficile de juger de personnes de
7 dire, regarde, satisfaisant ou pas satisfaisant, ou
8 ce n'est pas si pire. Mais quand ça va vraiment
9 mal, c'est long, on est en retard, à un moment
10 donné, on est obligé d'avouer, dire, regarde, c'est
11 insatisfaisant le travail qu'il a fait. Et c'est
12 comme ça qu'il me l'avait raconté. À un moment
13 donné, avec le représentant du Ministère, ils ont
14 dit : « Regarde, ça n'a pas de bon sens, là. » Ça
15 fait qu'ils ont fait un rapport d'insatisfaction.
16 C'est le seul que j'ai à ma souvenance, là.

17 Q. **[328]** Parfait. J'en aurais, je vous dirais pour à
18 peu près, en chef, avec le témoin entre vingt (20)
19 minutes et une demi heure après ça on pourra passer
20 à l'autre étape donc je vous suggérerais, il est et
21 vingt cinq d'arrêter dès maintenant. Après la
22 question de monsieur Lachance, bien entendu.

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. **[329]** Oui, écoutez, vous avez dit tout à l'heure
25 qu'au niveau du ministère des Transports il est pas

1 un peu difficile d'être accommodant avec les
2 entrepreneurs là, l'encadrement est un peu plus
3 serré, vous dites que vous ne voyez pas les
4 contingents, les extras sont très difficiles à
5 faire approuver.

6 R. Bien, c'est à dire que ce n'est pas systématique
7 comme quand tu as une enveloppe déjà prévue où tu
8 travailles à l'intérieur, les extras doivent être
9 présentés en dehors de la soumission puis, à ce
10 moment là, il faut les présenter adéquatement puis
11 tout ça, ça fait que c'est sûr que la marge est
12 plus mince.

13 Q. **[330]** Plus mince.

14 R. Je suis très honnête.

15 Q. **[331]** Vous avez dit qu'il y a peut être un petit
16 peu plus de marge du côté des quantités. Pourriez
17 vous élaborer un peu en quoi les quantités vous
18 permettraient peut être un petit peu plus de jeu
19 pour être accommodant?

20 R. Bien c'est juste parce que quand on prépare un
21 projet on met toujours des quantités pour se
22 couvrir aussi, entre cinq (5 %) et dix pour cent
23 (10 %) parce qu'à un moment donné il peut arriver
24 que tu estimes tes quantités, exemple, de roc en
25 fonction des sondages puis que finalement il y a,

1 entre les sondages, il peut y avoir des variations
2 ça fait que c'est bon d'avoir une certaine marge de
3 manoeuvre. Ça fait que cette marge là de manoeuvre
4 de cinq (5 %) à dix pour cent (10 %) pouvait, dans
5 certains cas, nous donner une certaine marge de
6 manoeuvre.

7 Q. **[332]** O.K.

8 R. C'est dans ce sens là.

9 Q. **[333]** Ça veut donc dire que quand on fait les plans
10 et devis, qu'on estime le projet, on se donne une
11 marge de manoeuvre de dix pour cent (10 %) au
12 niveau des quantités.

13 R. Cinq (5 %) à dix pour cent (10 %) à peu près.

14 Q. **[334]** Au lieu de cent (100) kilos on prévoit cent
15 dix (110).

16 R. C'est ça.

17 Q. **[335]** Et vous, quand vous faites la surveillance du
18 chantier, vous vous apercevez qu'en réalité c'est
19 juste quatre-vingt quinze (95), compte tenu que
20 dans le plan et devis on en a mis cent dix (110),
21 là, c'est là que vous trouvez votre marge de
22 manoeuvre un peu.

23 R. Si c'est possible de le faire en fonction du
24 travail qui a été exécuté, parce qu'à un moment
25 donné, exemple, une longueur de tuyau tu ne peux

1 pas faire plus long que la longueur de tuyau que tu
2 as à faire tu sais. Mais dans d'autre cas, le
3 roc...

4 Q. **[336]** Le roc, par exemple, c'est ça.

5 R. Bien tu peux l'évaluer puis à un moment donné il
6 est friable, il n'est pas friable, ça te donne une
7 certaine marge de manoeuvre.

8 Q. **[337]** Et là, est ce que vous direz que c'est parce
9 que cette marge de manoeuvre là, qui au lieu par
10 exemple, il s'en est sorti seulement quatre vingt
11 quinze (95) mais on réussit à en facturer cent cinq
12 (105) par exemple parce qu'on avait un coussin de
13 cent dix (110), le dix (10) de plus que vous
14 réussissez à faire facturer puis à empocher pour
15 l'entrepreneur, c'est en parti relié, parce que le
16 ministère des Transports à un mauvais contrôle des
17 quantités réelles ou c'est parce que c'est
18 impossible d'avoir un contrôle à ce point parfait
19 pour bloquer toute marge de manoeuvre.

20 R. Ça prend toujours une certaine marge de manoeuvre
21 pour les quantités parce que c'est l'inverse. C'est
22 que si on est toujours juste dans nos quantités
23 puis on les dépasse tout le temps, on se fait
24 reprocher par nos clients qu'on n'est pas
25 prévisionnel pour protéger les quantités par

1 rapport à l'enveloppe des coûts.

2 Q. **[338]** Oui, mais j'ai compris moi que vous avez
3 prévu cent dix (110), supposons qu'on pense de
4 façon réaliste que c'est cent (100), vous prenez
5 votre marge de manoeuvre, vous mettez cent dix
6 (110) dans votre plan et devis. On commence le
7 chantier, vous vous apercevez qu'il y en peut être
8 au lieu de cent dix (110), il y en a peut être
9 quatre vingt quinze (95) par exemple.

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[339]** Puis là vous savez, vous, que vous avez cent
12 dix (110) donc là vous dites « Je vais me permettre
13 d'en facturer dix (10) de plus là. ». Est ce que
14 c'est quelque chose comme ça qui pourrait se
15 produire?

16 R. Ça peut arriver mais ça ne sera pas nécessairement
17 dix (10), ça dépend du type de...

18 Q. **[340]** Matériau.

19 R. Matériau, tout ça, peut être que ça va être trois,
20 quatre unités de plus, puis dans d'autres cas on ne
21 sera pas en mesure, parce que déjà on défonce la
22 quantité. C'est pour ça que je vous dis la marge
23 est totalement différente.

24 Q. **[341]** Supposons que vous êtes dans un cas où
25 justement vous avez un peu le potentiel d'en faire

1 facturer un petit peu plus que la réalité, dites
2 vous que ce potentiel là d'en facturer un peu plus
3 résulte de mauvais contrôles du ministère des
4 Transports du Québec qui vous permet justement de
5 voir ce potentiel là ou c'est vraiment impossible
6 qu'on puisse vous empêcher, entre guillemets, de
7 voir un peu de potentiel d'amélioration des
8 quantités?

9 R. Écoutez, le travail qu'on fait avec le ministère
10 des Transports est encadré et, évidemment, eux
11 aussi ont de l'expérience dans les projets ça fait
12 qu'ils sont en mesure d'apprécier quand on prévoit
13 des quantités puis souvent si on prévoit des
14 quantités et les quantités ne sont pas nécessaires,
15 ou tu devrais en mettre plus parce qu'on a eu un
16 problème sur un chantier, on en tient compte de ces
17 commentaires là. Ça fait que, dans le fond, c'est
18 serré comme contrôle mais il y a cette marge de
19 manoeuvre là de cinq (5 %) à dix pour cent (10 %)
20 qui est là.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[342]** Donc le ministère des Transports ne peut rien
23 faire pour l'empêcher de se faire frauder?

24 R. C'est à dire qu'on peut faire les rencontres plus
25 intenses ensemble pour s'assurer des quantités puis

1 être encore plus près de cette marge de manoeuvre
2 là pour se rapprocher à cinq pour cent (5 %) plutôt
3 qu'à dix pour cent (10 %). On pourrait faire des
4 travaux ensemble davantage, être plus proches des
5 quantités de base.

6 Q. **[343]** Bon, parlant maintenant des contre
7 interrogatoires, c'est à dire de la suite...

8 Me DENIS GALLANT :

9 Oui.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je comprends que la phase 2, une fois que vous
12 aurez terminé votre vingt (20) minutes que vous
13 avez à faire...

14 Me DENIS GALLANT :

15 Oui, tout à fait.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 On passera à la phase des contre interrogatoires.

18 Me DENIS GALLANT :

19 Tout à fait.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Alors Maître LeBel, je vois que vous êtes présente
22 dans la salle.

23 Me SONIA LeBEL :

24 Oui, bonjour Madame la Présidente. J'ai eu une
25 discussion avec mon collègue, plus particulièrement

1 Maître Boucher, je pense que l'objet de son
2 intervention ce matin était de s'assurer qu'il
3 avait en sa possession les informations du
4 témoignage avant de pouvoir vous indiquer s'il
5 était prêt à contre interroger ou non, n'était pas
6 de contester la façon de faire, de contre
7 interroger, la façon publique parce que je pense
8 que c'est la façon appropriée de le faire.
9 Effectivement, ils en avaient été avisés hier
10 après midi à trois heures trente (15 h 30).

11 Je comprends également de mes discussions
12 avec mon collègue, il le précisera, que l'heure du
13 lunch devrait être un délai approprié pour se
14 préparer, d'autant plus que cette information là,
15 peut être pas dans le menu détail, mais de façon
16 suffisamment détaillée et significative est entre
17 leurs mains depuis le quatorze (14) janvier. Et les
18 documents que nous avons produits ce matin, plus
19 particulièrement concernant monsieur Millaire, qui
20 est la portion la plus pointue, naturellement, du
21 témoignage de monsieur Lalonde et on me corrigera
22 si ce n'est pas exact parce que je dois avouer que
23 je ne suis pas les travaux de façon attentive, il y
24 a d'autre travail à faire, donc... de façon
25 pointue, ils ont les documents depuis...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Les audiences.

3 Me SONIA LeBEL :

4 Les audiences, pardon, je ne parle pas des travaux
5 en général, vous avez... travaux publics. Merci de
6 me corriger. Alors, donc depuis le dix huit (18)
7 janvier. Je pense que la période que nous
8 atteignons, la période du lunch, devrait permettre
9 à mon collègue de se préparer. Je le vois hocher de
10 la tête. Alors, je pense qu'on a réglé la situation
11 par elle même là par le fait du témoignage.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 O.K. Alors, je comprends que les informations
14 concernant le ministère des Transports étaient
15 entre les mains du Procureur général depuis le
16 quatorze (14) janvier.

17 Me SONIA LeBEL :

18 Tout à fait, et certains détails concernant les
19 documents et monsieur Millaire. Par contre, je
20 comprends l'intervention de mon collègue de ce
21 matin qu'il voulait attendre de voir si le
22 témoignage allait refléter...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Ça, je n'ai pas de problème, mais...

25

1 Me SONIA LeBEL :

2 ... et c'était ça qui était le but là.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je n'ai pas de problème avec ça.

5 Me SONIA LeBEL :

6 Parfait.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Mais, l'autre chose, c'est que si les « will say »

9 n'avaient pas été complets, il y a toujours la

10 possibilité de communiquer avec vous s'il veut

11 avoir des détails plus complets pour être en mesure

12 de contre interroger à temps.

13 Me SONIA LeBEL :

14 Ah! Nous sommes j'oserais dire vingt quatre/sept

15 (24/7). Nous sommes disponibles vingt quatre/sept

16 (24/7), j'oserais le dire comme ça.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait.

19 Me SONIA LeBEL :

20 Mais, mon collègue est au courant de ça,

21 effectivement.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Parfait. Alors, donc vous devrez contre interroger.

24 On me pose la question : est ce qu'il y en a

25 plusieurs qui vont vouloir contre interroger

1 monsieur Lalonde? Maître Tremblay.

2 Me ESTELLE TREMBLAY :

3 Probablement, la décision va être prise sur l'heure
4 du midi.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait. Qui d'autre? Maître Dorval?

7 Me MICHEL DORVAL :

8 Oui, certainement.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait.

11 Me SIMON BÉGIN :

12 La décision va être prise aussi sur l'heure du
13 midi, dix, quinze (10 15) minutes, maximum.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Pour prendre la décision ou pour contre
16 interroger?

17 Me SIMON BÉGIN :

18 Pour le contre interrogatoire.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui. Maître St Jean.

21 UNE VOIX :

22 Même peut être également, Madame, peut être dix
23 (10) minutes, maximum.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait.

1 Me MARTIN ST JEAN :

2 Également pour la Ville de Montréal.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Merci.

5

6 SUSPENSION

7 REPRISE

8

9 Me DENIS GALLANT :

10 Bon après-midi.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Monsieur Michel Lalonde, vous êtes sous le même
13 serment.

14 R. Merci.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. **[344]** Alors, bon après-midi, Monsieur Lalonde.

17 R. Merci. Bonjour.

18 Q. **[345]** Alors, juste pour compléter avec le ministère
19 des Transports du Québec, j'ai évoqué la confection
20 d'un document ce matin qui a été... ce sont des
21 chiffres qui ont été compilés par les analystes de
22 la Commission. Madame, pouvez-vous mettre à l'écran
23 - je n'ai pas d'onglet, là - contrat de Génius
24 conseil incorporée avec le ministère des Transports
25 du Québec mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit -

1 deux mille onze (1998-2011), ce document-là.
2 Parfait. Alors, c'est... peut-être on va peut-être
3 juste le regarder, là, en gros et j'aurai des
4 questions précises à vous poser sur ce document-là.

5 Alors, à la première page, ce sont les
6 contrats de Génius conseil incorporée avec le
7 ministère des Transports de mil neuf cent quatre-
8 vingt-dix-huit (1998) à deux mille onze (2011). Ce
9 qui est important, c'est qu'à gauche on a mis les
10 années, la valeur des contrats pour Génius, A + B.
11 Dans la colonne de A, on a mis des contrats de
12 Génius seul; B, la part alléguée de Génius; C, la
13 part résiduelle des autres partenaires et la valeur
14 totale des contrats en consortium. Parfait. Et nous
15 avons mis... nous avons mis une insertion. Donc, à
16 l'insertion numéro 1, en bas complètement, on dit :

17 Ce tableau a été préparé par la
18 Commission avec les données produites
19 par le ministère des Transports du
20 Québec relativement à la valeur des
21 contrats octroyés et des informations
22 obtenues du témoin Michel Lalonde,
23 p.d.g. de Génius. La part alléguée de
24 Génius découle des informations
25 fournies par ce témoin.

1 Et je veux juste, pour savoir qu'on parle de la
2 même chose, la deuxième page qui est, dans le fond,
3 une sorte de charte, là, avec un code de couleurs
4 qui dit, dans le noir, c'est Génus seul; or,
5 Consortium, part Génus B en bleu; et consortium
6 part des autres firmes en... je dirais la couleur
7 orangée, là. Et si ensuite de ça on va vraiment à
8 l'autre page, c'est vraiment un tableau dans lequel
9 on dénombre, je vous dirais, cent cinquante-trois
10 (153) contrats, là, que ce soit seul ou en
11 consortium. Et je vous dirais, là, déjà je n'ai
12 vraiment pas l'intention de passer chacun de ces
13 contrats-là. Ce tableau-là, ces tableaux-là, vous
14 les avez déjà vus, Monsieur Lalonde?

15 R. Oui. Oui.

16 Q. **[346]** Parfait. Alors... et pour vous, là, ce sont
17 les données du ministère des Transports, qui ont
18 été colligées par les analystes de la Commission,
19 ont été validées avec vous?

20 R. Oui, effectivement. Effectivement.

21 Q. **[347]** O.K. Et c'est vous qui avez donné en disant
22 « bien, dans ce cas-là, j'étais en consortium avec
23 les firmes A, B, C et voici ma part ».

24 R. Le pourcentage de participation dans le consortium,
25 effectivement.

1 Q. **[348]** Parfait. Donc, ce que je vais faire, je vais
2 déposer tout de suite le tableau de la Commission,
3 donc contrats de Génius conseil avec le ministère
4 des Transports du Québec, mil neuf cent quatre-
5 vingt-dix-huit (1998) jusqu'à deux mille onze
6 (2011), sous 33P-382.

7

8 33P-382 : Contrats entre Génius inc. et le
9 ministère des Transports - 1998-2011

10

11 Donc, je n'ai pas de question à vous poser sur ce
12 tableau-là en tant que tel. Il sera par contre
13 déposé en preuve. Les parties les ont reçus et ils
14 auront peut-être des questions à vous poser.

15 R. D'accord.

16 Q. **[349]** Donc, ce sont des données que vous validez,
17 c'est ça que je voulais être sûr avec vous.

18 R. D'accord.

19 Q. **[350]** Ça va?

20 R. Ça va bien.

21 Q. **[351]** Avez-vous des questions sur le tableau? Ça
22 va. Parfait. Alors, c'est déposé en preuve.
23 Maintenant, je vais clore le chapitre du ministère
24 des Transports en tant que tel et je veux juste
25 revenir sur certains entrepreneurs en construction.

1 O.K. Je vais vous nommer certains entrepreneurs et
2 je vais vous demander si ce sont des entrepreneurs
3 avec lesquels vous avez travaillé souvent dans le
4 passé, si vous avez été accommodant avec ces
5 entrepreneurs-là et quels entrepreneurs vous ont
6 remis des sommes d'argent, là, variant de vingt-
7 cinq à trente pour cent (25 %-30 %) sur la valeur
8 des extra octroyés. Ça vous va?

9 R. D'accord.

10 Q. **[352]** Alors, Simard-Beaudry construction
11 incorporée, Construction Louisbourg.

12 R. Oui, c'est un entrepreneur avec qui on a travaillé
13 à l'occasion, notamment dans des grands projets
14 d'ouvrage d'art, des choses comme ça. Et
15 effectivement c'est arrivé à quelques occasions
16 qu'on a été accommodant avec lui et qu'il y a eu un
17 retour, là, que je vous ai dit de plus près de
18 vingt-cinq pour cent (25 %).

19 Q. **[353]** Et généralement, quand vous dites que vous
20 travaillez avec de tel... une telle compagnie,
21 généralement vous avez des personnes contacts. Vous
22 en avez parlé au niveau des firmes d'ingénieurs, de
23 génie-conseil. Ces compagnies-là, est-ce que vous
24 avez des personnes avec qui vous faites le plus
25 souvent affaire?

1 R. Chez Simard-Beaudry, c'était Frank Minicucci.

2 Q. **[354]** Construction DJL?

3 R. DJL, oui, c'est déjà arrivé à l'occasion.

4 Q. **[355]** Toujours avec la même question, c'est-à-dire
5 sur certains...

6 R. Sur certains projets, pas tous, mais accommodant,
7 et c'était monsieur Collin, je pense, là, de
8 mémoire. Parce qu'il faut comprendre qu'il y avait
9 aussi un de mes associés qui était plus près des
10 projets de chantier proprement dits, là. Jacques
11 Collin. C'est ça. Le nom me revient, Jacques
12 Collin.

13 Q. **[356]** O.K. Et est ce que vous avez reçu des retours
14 en...

15 R. Oui. Oui.

16 Q. **[357]** ... en argent sonnante?

17 R. Oui.

18 Q. **[358]** Mivela Construction, on en a déjà parlé, donc
19 votre contact?

20 R. Nick Milioto. C'est déjà arrivé dans des projets où
21 il faisait des trottoirs, dans le cadre des projets
22 de réfection du réseau routier artériel à Montréal.

23 Q. **[359]** Pavage CSF?

24 R. Oui. C'est déjà arrivé aussi.

25 Q. **[360]** Contact chez Pavage CSF?

1 R. Dominic Cammalleri.

2 Q. **[361]** B.P. Asphalte?

3 R. C'est déjà arrivé également, avec Joe Borsellino.

4 Q. **[362]** Alors, il y a plusieurs Joe Borsellino, là,
5 c'est celui de B.P. Asphalte. C'est ça que vous
6 nous dites?

7 R. B.P. Asphalte, oui, c'est ça.

8 Q. **[363]** O.K. TGA Montréal inc., Joseph Piazza
9 Construction?

10 R. C'est déjà arrivé également. Donc, Joseph Piazza,
11 et j'ai été, en fait, nous avons été accommodants
12 avec lui aussi.

13 Q. **[364]** Et des retours également en argent?

14 R. Oui.

15 Q. **[365]** Les Excavations Super?

16 R. Je le connais, mais je ne suis pas certain, lui,
17 comme tel.

18 Q. **[366]** Alors Francesco Cappello, non? Ça ne vous dit
19 rien?

20 R. Je l'ai déjà rencontré, mais je ne peux pas me
21 souvenir, là.

22 Q. **[367]** Pavage ATG?

23 R. Lui non plus, je suis moins familier avec lui.

24 Q. **[368]** Construction Garnier.

25 R. Garnier, oui. Avec Joe Borsellino. Il y a eu...

1 J'ai été accommodant puis il y a eu des retours.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[369]** Quand vous dites que vous avez été
4 accommodant ou vous avez eu des retours, c'est
5 quand vous faites des offres bidon pour accommoder?
6 C'est ce que vous dites?

7 R. C'est quand je... Quand il y a des... Ça c'est
8 quand on finalise le contrat. Comme je l'ai déjà
9 expliqué, plus une ouverture d'esprit au niveau des
10 quantités et des extra.

11 Q. **[370]** Ah! O.K. O.K., O.K.

12 Me DENIS GALLANT :

13 Q. **[371]** Sintra?

14 R. C'est déjà arrivé. Par contre, avec, je pense que
15 c'était Mario Desrochers. Mario Desroches ou Mario
16 Desrochers. Sintra, donc, il y a eu, effectivement,
17 accommodé, et des retours.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[372]** Est ce que vous vous rappelez, quand vous
20 dites qu'il y a eu des faux extra, des retours, si
21 c'était des contrats dans le monde municipal ou au
22 ministère des Transports du Québec? Est ce que vous
23 pourriez nous apporter ces précisions là?

24 R. Ville de Montréal particulièrement, là.

25 Q. **[373]** C'est essentiellement à Montréal. Est ce

1 qu'il y avait des situations comme ça dans les
2 entrepreneurs ou c'est des contrats au niveau du
3 MTQ?

4 R. Dans certains cas ça peut arriver au niveau du MTQ.
5 Notamment Simard Beaudry, parce qu'on a travaillé
6 ensemble sur certains projets au ministère des
7 Transports, mais pas dans tous les cas, parce qu'il
8 y a des cas qui étaient plus particuliers que
9 d'autres, là.

10 Q. **[374]** Donc, Simard Beaudry, vous étiez... Ça
11 pouvait être un... C'était un contrat du MTQ.

12 R. Ça pourrait arriver.

13 Q. **[375]** DJL, est ce que vous vous rappelez?

14 R. DJL, c'était plus à la Ville de Montréal.

15 Q. **[376]** Puis CSF?

16 R. Bien, tous les autres, c'était plus à Montréal.

17 Q. **[377]** Plus à Montréal, tous les autres?

18 R. Oui.

19 Q. **[378]** Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[379]** Ma question, tantôt, visait, lorsque vous
22 faites des... En fait, c'était des soumissions de
23 complaisance. Lorsque vous faisiez une soumission
24 de complaisance...

25 R. Excusez moi. Quand je parlais de soumissions de

1 complaisance, je parlais des ingénieurs conseils,
2 là.

3 Q. **[380]** Oui.

4 R. O.K.

5 Q. **[381]** Oui. Est ce que vous receviez un montant pour
6 faire une soumission de complaisance?

7 R. Non.

8 Q. **[382]** Non?

9 R. Non, parce que dans le fond...

10 Q. **[383]** Vous vous échangeiez. O.K.

11 R. On s'échangeait ça.

12 Q. **[384]** O.K.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Q. **[385]** Construction ATA?

15 R. Je ne peux pas vous dire.

16 Q. **[386]** Les Entreprises Catcan?

17 R. Catcan, oui.

18 Q. **[387]** Avec qui?

19 R. C'était Tony Catania, mais il y a eu également son
20 fils qui a pris la relève, là. Paolo Catania.

21 Q. **[388]** Donc, ce qu'on dit... Paolo Catania de
22 Catcan. C'est ça?

23 R. C'est ça.

24 Q. **[389]** Conex Construction, Tony Conte. Est ce que ça
25 vous dit quelque chose?

1 R. Ça me dit quelque chose, mais on avait déjà fait
2 des projets avec eux, mais ça s'appelait Pavage
3 TCL. Ça fait que ça a changé de nom, donc je ne
4 peux pas vous dire de mémoire, là.

5 Q. **[390]** Construction Frank Catania?

6 R. Oui. C'est arrivé.

7 Q. **[391]** Avec qui vous faisiez affaire?

8 R. Avec Paolo Catania.

9 Q. **[392]** Terramex incorporée?

10 R. Ça, ça ne me dit rien.

11 Q. **[393]** Salvex incorporée?

12 R. Je les connais, mais... Pas de mémoire, non.

13 Q. **[394]** Bentech Construction?

14 R. Je ne peux pas vous dire.

15 Q. **[395]** Construction et Pavage Jeskar?

16 R. Jeskar, oui. C'est déjà arrivé.

17 Q. **[396]** C'est déjà arrivé?

18 R. Avec Joe Carola.

19 Q. **[397]** Joe Carola. Les Entreprises Canbec
20 Construction?

21 R. Je ne peux pas me souvenir. Je les connais, là,
22 mais... Mais non, ça ne me revient pas.

23 Q. **[398]** Non? G. Giuliani incorporée, ou Giuliani?

24 R. Ça je les connais, mais je ne me souviens pas dans
25 les dernières années, là, d'avoir fait des projets.

1 Pas à ma souvenance.

2 Q. **[399]** Construction Mirabeau?

3 R. Mirabeau, on travaillait avec eux plus avec des
4 promoteurs. Donc, pas vraiment dans...

5 Q. **[400]** Dans les contrats publics?

6 R. Pas dans, pas vraiment dans les contrats publics.

7 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

8 Q. **[401]** Donc, je comprends que quand c'est un privé,
9 on ne fait pas de faux extra. Mais quand c'est des
10 contrats publics, on peut, de temps en temps, se
11 laisser tenter. C'est un peu... Vous n'avez jamais
12 joué le jeu avec des privés?

13 R. Non parce que le contact est vraiment, on travaille
14 différemment, là. Parce que c'est eux mêmes qui
15 négocient avec l'entrepreneur, ça fait que c'est
16 complètement différent comme approche.

17 Me DENIS GALLANT :

18 Q. **[402]** Constructions Infrabec?

19 R. Infrabec, j'ai travaillé pas beaucoup avec eux, à
20 part le projet du collecteur et il n'y a pas eu de
21 retour sur le projet du collecteur.

22 Q. **[403]** Oui, il y en a eu un, là. Il y en a eu un
23 gros, là.

24 R. Bien, je veux dire, il n'y a pas de retour. Le
25 retour...

1 Q. **[404]** O.K.

2 R. Pour nous, il n'y a pas eu de retour.

3 Q. **[405]** Il n'y a pas eu de retour pour vous mais il y
4 a eu...

5 R. Mais j'ai été accommodant pour lui.

6 Q. **[406]** Vous avez été accommodant pour une somme de
7 trois cent mille (300 000), là.

8 R. Environ trois cent mille (300 000), c'est ça que
9 j'avais dit.

10 Q. **[407]** Oui.

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Pouvez vous répéter le nom de...

13 Me DENIS GALLANT :

14 C'est Infrabec, Monsieur le Commissaire.

15 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

16 Ah! Infrabec, oui, ça va.

17 Me DENIS GALLANT :

18 Q. **[408]** Construction Percan?

19 R. Percan, je les connais mais... je ne me souviens
20 pas de mémoire, là.

21 Q. **[409]** Asphalte Desjardins?

22 R. Asphalte Desjardins, c'est déjà arrivé mais pas à
23 Montréal, c'était plus à l'extérieur, là, soit au
24 niveau municipal ou... peut être MTQ mais, enfin,
25 je ne me souviens pas si on a fait des projets au

1 MTQ avec eux, là. Mais ça c'était Claude
2 Desjardins.

3 Q. **[410]** Et toujours les mêmes questions, c'est à
4 dire, on est accommodant puis, en échange des
5 accommodations, on a...

6 R. Il y a un retour.

7 Q. **[411]** Il y a un retour d'argent, en argent sonnante.

8 R. Oui.

9 Q. **[412]** Parfait. L.A. Hébert limitée?

10 R. C'est déjà arrivé. Denis Hébert.

11 Q. **[413]** Les Constructions Bercan?

12 R. Bercan, ça ne me revient pas, là.

13 Q. **[414]** Roxboro Excavation?

14 R. On a déjà fait des projets avec eux mais ce n'était
15 pas... c'était plus d'autres sortes... d'autres
16 projets à l'extérieur. Non, pas de mémoire.

17 Q. **[415]** À Montréal, dans le système de collusion des
18 entrepreneurs, dont vous nous avez dit connaître,
19 avec qui vous avez fait le plus souvent affaire
20 dans toute la liste que je vous ai nommée? Le plus
21 souvent de dîners, le plus souvent d'échanges,
22 d'échanges d'argent, vous vous souvenez?

23 R. Je vous dirais peut être Simard Beaudry, on a eu
24 beaucoup de projets avec eux, donc les opportunités
25 ont été un peu plus grandes. Mais dans le cadre des

1 programmes d'entretien routier à Montréal, on a
2 fait affaire avec à peu près tous ces
3 entrepreneurs là. Parce qu'ils étaient tous
4 impliqués dans les programmes d'entretien routier à
5 Montréal. Les réfections d'égouts ou de trottoirs,
6 ça fait que tous les entrepreneurs que vous avez
7 nommés étaient impliqués dans ça.

8 Q. **[416]** Joseph Borsellino... Joe Borsellino, Garnier,
9 est ce que c'est une personne avec laquelle vous
10 étiez souvent en contact?

11 R. De Garnier, oui, c'est arrivé. On n'a pas fait
12 beaucoup de projets, là, mais quelques projets
13 ensemble, quelques projets d'ouvrage d'art
14 également, là.

15 Q. **[417]** Nicolas Milioto?

16 R. C'est arrivé dans des projets de trottoirs
17 seulement, parce que sa spécialité c'est dans les
18 trottoirs. Donc, c'est arrivé qu'il était en sous
19 traitance dans... pour des entrepreneurs généraux
20 et... puis c'est arrivé, peut être rarement, où
21 c'était juste un projet de trottoirs. Mais c'est
22 arrivé, dans des cas, qu'on a travaillé avec lui.

23 Q. **[418]** Monsieur Paolo Catania, de Catcan?

24 R. Catcan aussi on a travaillé avec eux...

25 Q. **[419]** Beaucoup?

1 R. ... quelques fois, à Montréal.

2 Q. **[420]** Et le dernier, Paolo Catania de F. Catania,
3 sans parler d'un projet en particulier...

4 R. Oui.

5 Q. **[421]** ... dont je vais vous adresser un petit peu
6 plus tard, là, sauf ce projet là?

7 R. C'est arrivé dans des projets d'égouts, d'aqueducs,
8 on a travaillé avec lui, oui, effectivement.

9 Q. **[422]** Parfait. Vous savez, Monsieur Lalonde, les
10 parties et les intervenants, vous allez être
11 contre interrogé par des participants, les
12 intervenants ne peuvent pas poser de questions.
13 L'Ordre des ingénieurs sont intervenants, ils me
14 demandent de vous poser certaines questions, que je
15 trouve très, très pertinentes, et je vais vous les
16 poser.

17 R. D'accord.

18 Me DENIS GALLANT :

19 Ça va, Madame?

20 UNE VOIX :

21 (Inaudible).

22 Me DENIS GALLANT :

23 Q. **[423]** Alors, question : Vous, vous êtes venu ici,
24 vous avez à peu près dit tout ce que vous avez
25 fait, là, qui peut être répréhensible au sens de

1 votre code de déontologie, vous êtes d'accord avec
2 moi?

3 R. Oui.

4 Q. **[424]** Tout à fait. En étant ingénieur. Et vous avez
5 parlé également de vos associés.

6 R. Oui.

7 Q. **[425]** Vos associés étaient au courant de ce que
8 vous faisiez en termes de financement illégal et de
9 collusion au sein des firmes d'ingénierie?

10 R. Ils étaient au courant mais de façon plus... plus
11 discrète, disons, là. Mais ils étaient au courant.

12 Q. **[426]** Ils étaient au courant.

13 R. Hum.

14 Q. **[427]** C'est à dire, outre monsieur Thibodeau, là,
15 qui a été là avant vous, là, qui occupait votre
16 poste, techniquement, au titre développement des
17 affaires, est ce qu'on peut vous qualifier de grand
18 maître d'oeuvre, là, au sein de la compagnie, de
19 toutes ces choses là, qui vont à l'encontre de
20 votre code de déontologie?

21 R. Pardon?

22 Q. **[428]** Bien, c'est à dire que c'est vous, là, qui
23 avez...

24 R. Oui, oui, oui, moi, je...

25 Q. **[429]** Je vous ai posé la question...

1 R. Je l'assume, là, c'est moi qui ai fait ça, mes
2 associés étaient au courant mais très, très
3 discrètement, mais...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[430]** Ça veut dire quoi ça, vos associés étaient au
6 courant discrètement?

7 R. Non, c'est parce qu'ils étaient au courant mais, à
8 un moment donné, toutes les opérations financières,
9 je les faisais moi même, là. Ils le savaient mais
10 ils ne savaient pas tous les détails, c'est dans ce
11 sens là.

12 Me DENIS GALLANT :

13 Q. **[431]** Bien, on va être plus précis. Vos tractations
14 avec monsieur Trépanier, même avec monsieur
15 Zampino, est ce que vous rapportiez ça à vos
16 associés?

17 R. Pas dans tous les détails. Mais ils savaient que
18 j'avais des rencontres avec ces gens là puis...
19 mais les dossiers avançaient puis que je... je
20 jouais un certain rôle. Mais, après ça, le reste,
21 moi, je faisais mon travail à tous les jours
22 puis...

23 Q. **[432]** Quand ils étaient prête noms et qu'il y avait
24 des remboursements, là, forcément...

25 R. En fonction des activités, absolument. Ça, au

1 niveau des activités c'est bien évident que
2 lorsqu'on disait, O.K., on participe à cette
3 activité, on a tant de chèques à faire, vous en
4 faites », puis qu'ils étaient compensés,
5 évidemment, ça, c'était assez clair.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[433]** Mais évidemment vous étiez associé, et il y a
8 une certaine part, on voit, avec toutes les
9 contributions municipales et provinciales que vous
10 fournissiez aux partis politiques, il y a une large
11 part d'argent comptant, vous nous avez dit, que
12 vous employiez. Pas au provincial mais à tout le
13 moins dans Montréal et ses arrondissements et les
14 villes avoisinantes. Mais ça, cet argent là, vous
15 étiez associé, alors s'il y avait des sorties
16 d'argent comme ça, est ce que vos associés étaient
17 mis au courant?

18 R. Pas dans les détails, parce que c'était moi qui
19 m'occupais de ça. Quand il y avait des rentrées
20 d'argent, je m'en occupais. Il y avait évidemment
21 mon collègue plus près de moi au niveau finance.
22 Mais, bref, les autres étaient au courant de façon
23 très générale. Mais les détails, c'est moi qui m'en
24 occupais.

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[434]** Quand on parle de la surveillance des
3 travaux, vous avez dit dans votre témoignage que
4 l'ingénieur responsable de la surveillance
5 s'occupait du budget et qu'il autorisait les faux
6 extra, là, l'ingénieur en tant que tel, il est
7 forcément au courant. C'est à dire qui finalisait
8 ça quand vous dites « je suis accommodant »? C'est
9 tu l'ingénieur au dossier ou, finalement, il faut
10 que ça remonte au président de Génius qui est vous?

11 R. Non, non, non. C'est parce que, dans le fond,
12 c'était mon directeur, un de mes associés qui
13 supervisait ça. Nos surveillants faisaient leur
14 travail, faisaient la surveillance.

15 Q. **[435]** Ils surveillaient le chantier, c'est ça.

16 R. Le contrôle de la qualité. Comme j'ai toujours dit,
17 jamais de compromis sur la qualité. Puis lorsque
18 c'était rendu au niveau du règlement du dossier,
19 bien, là c'était le directeur de projet qui
20 supervisait ça puis qui finalisait le dossier avec
21 l'entrepreneur. Ça fait que, après ça, il me
22 faisait rapport de la situation.

23 Q. **[436]** Et qui avait le mot final pour autoriser au
24 bout de la ligne chez Génius?

25 R. J'étais au fait.

1 Q. **[437]** Mais ce n'est pas ma question. Au fait,
2 c'est à dire, est ce que c'est vous qui décidiez en
3 dernière étape, vous accordiez ou vous n'accordiez
4 pas?

5 R. Mon directeur qui s'occupait de ça était quand même
6 assez, assez en fonction pour être en mesure de
7 juger ce qu'il pouvait faire, puis il me rapportait
8 comment le dossier se terminait puis comment
9 j'étais... comment on pouvait s'attendre à avoir de
10 retours par rapport aux accommodations qu'on avait
11 faites. Je n'étais pas en mesure moi même de
12 préparer tout ça. J'avais un autre rôle à jouer
13 dans l'entreprise. Donc, j'avais un rapport de la
14 situation puis je savais ce qu'il en était. Je
15 n'avais pas à autoriser ça, parce que, dans le
16 fond, il avait la compétence de préparer le
17 dossier. Il me revenait avec ça, puis j'avais le
18 portrait de comment le dossier s'était réglé final.

19 Q. **[438]** J'avais une dernière question également. Vous
20 l'avez reconnu, puis ça a été exposé lors de
21 témoignages antérieurs, qu'à Montréal, le coût des
22 contrats était de vingt cinq à trente pour cent
23 (25 30 %) plus élevé en raison de la collusion chez
24 les entrepreneurs.

25 R. Hum hum.

1 Q. **[439]** Et autres, mais je pense qu'on ne peut pas se
2 tromper en disant que c'était entre vingt cinq et
3 trente pour cent (25 30 %) en raison de la
4 collusion. Le fait qu'il y ait une collusion entre
5 les firmes de génie conseil, êtes vous en mesure
6 d'estimer de combien pourcentage plus élevé va
7 résulter cette collusion là? Parce que, forcément,
8 ça maintient les prix à la hausse malgré que les
9 prix sont tarifés.

10 R. Comme je vous l'ai déjà dit, tout était tarifé en
11 fonction du barème d'honoraires 1235 qui était déjà
12 plus bas, auquel on avait déjà des démarches auprès
13 du gouvernement pour essayer qu'il soit indexé en
14 fonction du marché actuellement, dans le génie
15 conseil, les salaires qui ont augmenté, ainsi de
16 suite. Autant, pas juste pour les ingénieurs
17 conseils, mais pour tous les ingénieurs, même les
18 ingénieurs au gouvernement. Je pense que ça les
19 concernait également. Donc, les barèmes, le fait de
20 se rapprocher du barème, pour nous, c'était le
21 barème. Parce que, avant ça, antérieurement, comme
22 les mandats étaient donnés de gré à gré, on
23 négociait toujours les honoraires en fonction du
24 barème.

25 Donc, pour nous, le barème, c'était ce qui

1 nous était... c'était ce qui représentait les
2 honoraires en fonction des services rendus. C'était
3 ça le barème. Ça fait que c'est sûr que dans
4 l'opération de Montréal où on était dans
5 l'opération de collusion, c'est sûr qu'on se
6 rapprochait donc du barème, donc à plus ou moins
7 dix pour cent (10 %), comme je vous l'ai expliqué.
8 Ça a toujours été l'approche de se tenir proche du
9 barème. Puis c'était le cas avant lorsqu'on était
10 en mode de négociier de gré à gré.

11 D'ailleurs, tous les autres organismes
12 publics avec lesquels on travaille, c'est la Loi 17
13 et c'est la négociation selon le barème. Ça fait
14 que c'est ça la façon qu'on est payé au niveau des
15 honoraires. Si on se met dans un mode compétitif où
16 là, le marché... bien, là, on est plus à vingt
17 cinq... moins vingt cinq pour cent (25 %), entre
18 moins dix (10 %) et moins vingt cinq pour cent
19 (25 %). C'est sûr qu'il y a des cas qu'on a vus
20 récemment, des cas à moins quarante pour cent
21 (40 %). Mais, ça, c'est comme... Je ne veux pas
22 donner ces exemples là, ce n'est pas représentatif
23 du marché. Mais c'est plus entre moins dix (10 %)
24 et moins vingt cinq pour cent (25 %). Mais je
25 reviens toujours au barème. C'était le minimum qui

1 correspondait aux services qu'on avait à rendre.

2 Q. **[440]** Je veux juste revenir pour des petites
3 questions de précision sur votre témoignage de ce
4 matin. Et ensuite de ça, je vais laisser la place à
5 mes collègues pour leur interrogatoire respectif.
6 Je veux revenir à la pièce 375, qui sont vos
7 contributions à la Ville de Saint Eustache. C'est
8 33P 375, qui était plus facile pour vous, Mesdames,
9 c'est l'onglet 11 du volume du vingt et un (21)
10 janvier. Pendant que mesdames cherchent, j'ai deux
11 autres questions de précision.

12 R. Oui.

13 Q. **[441]** Ah! On l'a. Parfait. Ça, comme je vous ai
14 dit, c'est un document qui a été fait, élaboré par
15 la Commission, et qui a été, avec des chiffres qui
16 nous viennent de la... qui nous viennent du DGEQ,
17 on n'est pas... On peut commettre des erreurs, et
18 on nous l'a souligné à juste titre. En deux mille
19 neuf (2009), on comprend que c'est Option St
20 Eustache, Pierre Charron. Exact? Le parti au
21 pouvoir.

22 R. Le parti au pouvoir, bien, en fait, le...

23 Q. **[442]** Bien, le parti que vous avez contribué,
24 plutôt, oui.

25 R. Là je ne me souviens pas le chèque, précisément.

1 C'était... Il me semble, c'est ça, c'était Équipe
2 ou Option St Eustache, là, mais vous le verrez...

3 Q. **[443]** Mais moi, ce qui est important, c'est
4 monsieur Charron.

5 R. Monsieur Charron était maire en deux mille neuf
6 (2009).

7 Q. **[444]** Parfait.

8 R. Parce qu'avant ça c'était monsieur Claude Carignan,
9 puis à un moment donné il avait donné sa démission,
10 puis il est devenu sénateur à Ottawa. Ça fait que
11 là, je ne me souviens pas si c'était deux mille
12 huit (2008), là, mais c'est sûr qu'avant deux mille
13 huit (2008), c'est sûr que c'était le parti de
14 monsieur Claude Carignan.

15 Q. **[445]** Parfait. Nous ferons les corrections
16 nécessaires, Madame la Présidente. C'est
17 probablement un mauvais copier coller. Donc, ce qui
18 est sûr, c'est qu'en deux mille sept (2007) vous
19 n'avez pas contribué pour monsieur Charron.

20 R. Non.

21 Q. **[446]** C'est exact?

22 R. C'était pour le parti de monsieur Carignan.

23 Q. **[447]** Pour le parti de monsieur Carignan. Donc,
24 nous le ferons et nous déposerons la pièce amendée.
25 Ça va?

1 R. D'accord.

2 Q. **[448]** Également, nous faisons le tour des
3 municipalités dans lesquelles vous étiez présent,
4 que vous avez contribué, et ce que vous avez dit
5 hier, bon, présent à Montréal dans les
6 arrondissements, présent sur la couronne nord, mais
7 vous avez également parlé de deux municipalités sur
8 la rive sud de Montréal. Vous les aviez annoncées.
9 Ensuite de ça, bien, on est entré tout de suite
10 dans le ministère des Transports et j'ai oublié de
11 vous poser des questions. Bien honnêtement. Alors,
12 êtes vous en mesure de nous parler de certaines
13 municipalités sur la Rive Sud? Puis ensuite de ça
14 je vais clore mon interrogatoire.

15 R. Mais à quel sujet? Au niveau...

16 Q. **[449]** Bien, c'est à dire, la même chose. Étiez vous
17 présent, avez vous déjà contribué politiquement,
18 dans quelles municipalités?

19 R. En fait, sur la Rive Sud, on a été présent dans les
20 années quatre vingt dix (90) à deux mille (2000),
21 là, je l'avais expliqué parce qu'à l'époque c'était
22 un de nos associés, qui était de Saint Mathieu de
23 Beloeil, qui était dans ce coin là, ça fait qu'on
24 avait travaillé le long de la rivière Richelieu
25 dans quelques municipalités. C'était même de la

1 parenté à lui, d'une certaine façon.

2 Et quand on avait gagné, notamment, le
3 projet du ministère des Transports, que je vous
4 expliquais dans le cadre de la crise amérindienne,
5 c'est à cause de son bureau, localement, qui était
6 en région, que ça nous avait permis de gagner le
7 mandat.

8 Par la suite, sur la Rive Sud, on a comme
9 commencé à perdre nos mandats, suite à son décès,
10 et ce qui est arrivé, c'est que... Bien là, on
11 essayait de voir si on pouvait se repositionner,
12 puis ce n'était pas nécessairement évident,
13 proprement dit, là. On n'a pas vraiment réussi à se
14 repositionner, mais j'avais quand même, on avait
15 quand même essayé de faire des tentatives de
16 pouvoir trouver une place, là, notamment à
17 Longueuil, parce que Longueuil, c'est quand même
18 une grande ville, puis il y avait beaucoup de
19 grands projets, ça fait que...

20 On avait, à ce moment là, fait une petite
21 compagnie, là, un consortium, nommez ça un
22 consortium, qui était formé de Séguin, Génipur et
23 Progemes.

24 Q. **[450]** Puis ça c'est quand que ça s'est fait, à peu
25 près, ce consortium là?

1 R. Je pense que c'est avant les élections deux mille
2 un (2001) ou deux mille deux (2002), là, je ne me
3 souviens pas quand avait lieu à Longueuil, là. Et,
4 bien, on avait décidé de dire, écoute, on investit,
5 puis on verra si on peut se positionner. Et à ce
6 moment là, les trois ensemble, on avait contribué.
7 Puis dans mon cas, Séguin, on avait contribué
8 trente cinq mille dollars (35 000 \$), Génipur
9 c'était vingt cinq mille (25 000), Progemes dix
10 mille (10 000), ce qui faisait un montant total de
11 soixante dix mille (70 000), mais c'était vraiment
12 pour la grande Ville de Longueuil.

13 Et à ce moment là on s'était rassemblé,
14 c'était Pierre, Pierre Turmel de Génipur qui
15 coordonnait ça, et son interlocuteur c'était
16 monsieur André Létourneau, qui était l'organisateur
17 politique de monsieur Olivier. Ça fait que c'est la
18 tentative qu'on avait faite. Ça n'a pas été un
19 grand, grand succès parce qu'on a eu quelques
20 petits mandats...

21 Q. **[451]** Une valeur de combien, à peu près?

22 R. ... au fil des ans, peut être pour cent, cent
23 cinquante mille dollars (100 150 000 \$), mais
24 tous des petits mandats de gré à gré de vingt cinq
25 mille (25 000), tout ça, ça fait que ça n'a pas été

1 vraiment loin, puis je pense qu'on n'a pas réussi à
2 retrouver la place qu'on souhaitait avoir à ce
3 moment là. Ça fait que disons que plus tard on a
4 fermé... On a fermé la compagnie puis on a dit bon,
5 mauvaise décision. Bon. Des choses qui arrivent.

6 Et puis l'autre endroit c'était Saint Jean,
7 Saint Jean sur Richelieu, où là on connaissait un
8 petit peu le maire, monsieur Gilles Dolbec, et puis
9 finalement, son organisateur, un de ses
10 organisateurs, c'était Michel Caron de Tremca...

11 Q. **[452]** De Tremca?

12 R. ... que je connaissais bien, et là encore on a dit,
13 bien, peut être que ça vaudrait la peine de faire
14 un petit investissement, là, ça fait que... Ça, je
15 ne me souviens pas si c'était en deux mille un
16 (2001) ou deux mille cinq (2005), là, mais bref,
17 c'était... Là aussi je l'avais fait avec Génipur,
18 Pierre Turmel, ça fait qu'on avait chacun donné
19 cinq mille dollars (5 000 \$), en espérant que ça
20 puisse nous donner des mandats, mais encore là, ça
21 n'a pas... Ça n'a pas abouti, là.

22 Q. **[453]** Rien à Saint Jean? Rien du tout? Pas de
23 retour sur l'investissement du tout.

24 R. Non. On a eu des mandats avant ça dans les années,
25 avant deux mille (2000), là, pour l'économie

1 d'énergie, mais rien d'autre par la suite.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[454]** Si je comprends bien, les organisateurs
4 politiques empochent, mais ils ne refusent pas
5 l'argent. Quand vous dites vous avez fait un
6 investissement de trente cinq mille (35 000)...

7 R. Oui.

8 Q. **[455]** ... de quelle forme? Comment vous faisiez cet
9 investissement?

10 R. En argent comptant mais c'était donné à
11 l'organisateur politique qui, lui, ça servait pour
12 la campagne électorale pour l'organisation, là.

13 Q. **[456]** Oui, mais quand je dis « empoche », je ne dis
14 pas qu'il empoche nécessairement personnellement.
15 Je veux dire, il prend l'argent, il ne refuse pas
16 l'argent. Et vous n'avez pas eu de retour sur
17 votre...

18 R. Très peu de retours, oui, c'est ça.

19 Q. **[457]** O.K.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Q. **[458]** Donc, les municipalités, c'est qu'il y en a
22 directement et ça a été bon puis il y en a
23 d'autres... ça fait que, dans le fond, on pourrait
24 dire qu'on joue un peu à la roulette, là?

25 R. Oui, puis, dans le fond, des fois la pression est

1 plus forte dans certains... certaines
2 municipalités, on n'est pas seuls ingénieurs puis
3 chacun tire un peu sur la couverture. Puis des fois
4 tu penses que tu as ta place puis tu ne l'as pas
5 comme tu avais espéré l'avoir. C'est aussi simple
6 que ça, là.

7 Q. **[459]** Parfait. Moi, ça complète. Comme je
8 l'expliquais, c'est à dire mes collègues vont vous
9 interroger, ensuite de ça je reviendrai en chef
10 pour d'autres sujets.

11 R. D'accord.

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[460]** Peut être d'autres questions de mon côté. Je
14 cherche à identifier les conditions propices à la
15 formation de collusion. Vous avez témoigné pendant
16 deux, trois jours. Si je prends l'exemple de
17 Montréal. Vous avez dit : « Avant la Loi 106, on
18 était de gré à gré dans le monde municipal. »

19 R. Exactement.

20 Q. **[461]** Et le gré à gré se faisait à un prix libre ou
21 un prix avec un barème...

22 R. Prix négocié...

23 Q. **[462]** Négocié.

24 R. ... avec le barème. Ça c'était vraiment la façon de
25 faire puis ça a toujours marché comme ça, là.

1 D'ailleurs, tous les autres organismes publics, là,
2 désolé de revenir là dessus, sont régis par la Loi
3 17 et c'est la sélection basée sur la compétence.
4 Et, par la suite, le prix est négocié avec la firme
5 choisie suivant le barème. Donc, il est encadré
6 dans le barème 1235 qui existe.

7 Q. **[463]** Donc, arrive la Loi 106. La Loi 106 impose
8 deux critères, impose le prix ajusté, pour prendre
9 le mot technique, c'est à dire vous avez une
10 enveloppe sur la qualité, vous avez une enveloppe
11 sur le prix, on va ajuster votre prix en fonction
12 de la note que vous obtenez sur la qualité.

13 R. C'est ça.

14 Q. **[464]** C'est comme ça que ça fonctionne?

15 R. C'est exact.

16 Q. **[465]** Là vous avez dit qu'avec l'arrivée de la Loi
17 106 et les deux critères, de prix et qualité, il
18 est apparu, dans les premières années, une guerre
19 de prix entre les firmes de génie civil, parce
20 qu'elles essayaient de jouer sur le prix. Est ce
21 que c'est comme ça...

22 R. Disons, au début, ce qui s'est passé, c'est qu'on a
23 commencé à s'appriivoiser avec le système, la
24 nouvelle loi et puis là tout le monde respectait,
25 dans l'ensemble, le barème. Donc, finalement, si

1 tout le monde se tenait proche du barème, c'était
2 plutôt la compétence qui l'emportait.

3 Q. **[466]** Juste la qualité qui jouait.

4 R. Bien, je veux dire, dans la formule.

5 Q. **[467]** Ça, ça a duré comme ça au début.

6 R. Ça a duré comme ça, c'est un peu légitime, parce
7 que, dans le fond, on continue, on découvre le
8 système, on s'adapte puis, à un moment donné, bien,
9 là les gens se rendent compte que, si tu n'as pas
10 le bon prix en fonction de la compétence, tu peux
11 perdre le projet. Ça fait que c'est là que ça a
12 amené à se parler davantage pour être sûr que ça
13 s'arrime avec le partage des contrats.

14 Q. **[468]** Mais je comprends que quand vous dites :
15 « Les gens commençaient à réaliser que le critère
16 prix est important », donc les prix ont commencé à
17 baisser puis il y avait plus de compétition. Là les
18 gens se sont resaisis en se disant : « Il vaut
19 mieux se parler que de se lancer dans une guerre de
20 prix. »

21 R. Exactement. D'autant plus que le prix de base
22 c'était le barème. Ça fait que c'était ridicule
23 d'aller plus bas que le barème.

24 Q. **[469]** Et là est arrivée une période où, dans le
25 fond, avec le programme des infrastructures, il y a

1 beaucoup, beaucoup de contrats qui sont arrivés
2 pour les firmes de génie. Il y avait de l'ouvrage,
3 dans le fond, pour tout le monde.

4 R. Exact.

5 Q. **[470]** Est ce que quand il y a de l'ouvrage comme
6 ça, pour tout le monde, ce n'est pas plus tentant
7 de se parler, justement, pour se dire : « Arrêtons
8 de se chicaner entre nous pour avoir des contrats,
9 il y en a pour tout le monde. Travaillons ensemble
10 pour qu'on les ait au meilleur prix possible »?

11 Est ce que...

12 R. C'est la façon de faire.

13 Q. **[471]** Oui?

14 R. Ça fait du sens.

15 Q. **[472]** Donc, une période de forts contrats est une
16 période un peu plus propice à la collusion. Là je
17 parle en termes...

18 R. S'il y a le critère prix.

19 Q. **[473]** S'il y a le critère prix, c'est ça. Mais s'il
20 y a le critère qualité seulement...

21 R. Critère prix. S'il n'y a pas le critère prix, sur
22 la qualité, c'est un choix basé sur la compétence.

23 Q. **[474]** Donc, c'est l'association du critère prix
24 avec le critère qualité, dans un contexte de forte
25 augmentation des contrats publics, qui vous a

1 amenés à vous dire : « On va arrêter de se
2 chicaner, on serait bien fou, on va se parler
3 ensemble puis on va réussir à avoir le prix le plus
4 proche possible des barèmes plutôt que de
5 compétitionner entre nous. »

6 R. Puis c'est la même chose dans les municipalités,
7 c'est pareil, les programmes d'infrastructures, les
8 enjeux, les projets, tout est interrelié au
9 financement politique également dans l'implication
10 qu'on a puis dans le partage des contrats.

11 Q. **[475]** Mais les facteurs d'une forte augmentation
12 des contrats avec une adjudication de contrat basée
13 sur les deux critères, qualité et prix, sont, entre
14 guillemets, un environnement propice à la collusion
15 entre les firmes de génie ou n'importe quel joueur
16 dans une industrie, là; est ce que c'est un peu ça?

17 R. Absolument.

18 Q. **[476]** Vous nous avez dit également, au tout début
19 de votre présentation, que l'industrie des firmes
20 d'ingénierie a connu de vastes changements. Au
21 début il y avait beaucoup de petites firmes, puis
22 après ça une grande période de consolidation.

23 R. Absolument.

24 Q. **[477]** Est ce que ces périodes là de consolidation
25 ce n'est pas aussi des périodes propices à la

1 collusion? Parce que vous nous avez dit que
2 certains consortiums, notamment dans le cas du
3 monde municipal, étaient là un peu pour masquer une
4 forme de collusion. Est ce que ces occasions là de
5 consolidation de firmes, d'un plus petit nombre de
6 joueurs, fait en sorte qu'on se parle... on est
7 moins nombreux, donc on se parle encore plus
8 souvent et c'est encore plus propice à ce qu'on
9 fasse certains arrangements qui sont en notre
10 faveur?

11 R. Si on est toujours dans l'approche compétence, à ce
12 moment là c'est le choix de la meilleure équipe qui
13 est fait. Ça fait que... mais à partir du moment où
14 il y a un critère prix, c'est sûr que ça vient
15 amener un élément additionnel pour être sûr d'avoir
16 sa place.

17 Q. **[478]** C'est une incitation, encore plus, à se
18 parler entre nous pour ne pas qu'on se concurrence
19 pour rien, là?

20 R. Mais si c'est la compétence, basé sur la
21 compétence, le choix des firmes...

22 Q. **[479]** Non mais (inaudible), là, j'entends.

23 R. ... avec... la compétence, disons qu'on choisit la
24 meilleure équipe pour faire un travail.

25 Q. **[480]** Mais c'est l'effet critère prix...

1 R. Qui vient...

2 Q. **[481]** ... qui incite, qui vous a... qui incite, je
3 pense, les gens de votre industrie à se parler?

4 R. Oui.

5 Q. **[482]** Sur un autre... sur un sujet totalement
6 différent. Sur un chantier de construction en tant
7 que tel, vous avez dit : « Dans le cas des firmes
8 de Montréal, bon, on connaissait qu'il y avait des
9 contingences, donc on était capable d'identifier un
10 peu une certaine marge de manoeuvre, d'enveloppe
11 qui n'avait pas été utilisée. Et, lorsque c'était
12 possible, pas tout le temps... »

13 R. Hum hum.

14 Q. **[483]** « ... mais lorsque c'était possible on allait
15 se siphonner un faux extra qu'on pouvait partager à
16 un taux. C'est un... lorsque c'est possible.

17 R. O.K.

18 Q. **[484]** Et ça, c'est possible parce que c'est votre
19 ingénieur à vous, la firme privée, qui fait le
20 suivi budgétaire des coûts qui s'accumulent sur un
21 chantier. Parce que, dans le fond, vous, votre
22 ingénieur qui identifie le potentiel de faux extra,
23 il sait combien on a dépensé jusqu'à date sur le
24 projet, puis il voit s'il y a un peu de marge de
25 manoeuvre. Est ce que je comprends bien ça?

1 R. Oui. C'est le suivi budgétaire qui nous est demandé
2 d'être fait par le client, parce qu'on veut rentrer
3 à l'intérieur de l'enveloppe. Puis je veux juste
4 revenir sur une chose. Moi, j'ai toujours parlé
5 d'extra qui existaient déjà puis qu'on était plus
6 ouvert.

7 Q. **[485]** On accommodait, c'est ça.

8 R. C'est ça. Vous parlez beaucoup de faux extra, là,
9 mais disons que, moi, c'est plutôt dans l'optique
10 des extra qui sont déjà là ou oubliés, comme je
11 l'avais expliqué, puis qu'on préparait. Mais...
12 effectivement, là.

13 Q. **[486]** Donc, je vais l'appeler « marge
14 d'accommodement » si vous préférez...

15 R. Oui, d'accord.

16 Q. **[487]** ... ce terme là. Donc, parce que votre
17 ingénieur peut faire le suivi budgétaire, il est
18 capable d'identifier la marge d'accommodement. Est
19 ce que vous faites le suivi budgétaire également
20 dans les contrats du ministère des Transports du
21 Québec ou bien c'est plutôt un ingénieur du MTQ qui
22 fait plutôt ce suivi budgétaire? Parce que votre
23 tâche, vous, c'est de surveiller le chantier en
24 tant que tel. Est ce que c'est obligatoire que la
25 personne qui est engagée du privé pour surveiller

1 le chantier ait également la possibilité de faire
2 le suivi budgétaire? Parce que si on avait scindé
3 ces deux tâches là, votre ingénieur à vous n'aurait
4 jamais été capable d'identifier cette marge
5 d'accommodement, là, pour prendre un terme plus...

6 R. Mais ça devient difficile de ne pas faire les deux
7 en même temps. Parce que tu peux surveiller les
8 travaux puis si tu ne fais pas le suivi budgétaire,
9 tu ne sais pas qu'est ce que tu as comme marge de
10 manoeuvre dans tes quantités. Parce que, à un
11 moment donné, il faut faire le projet aussi, là.
12 Quand on réalise le projet, il faut savoir les
13 quantités qu'on a. Peut être même qu'il n'y en a
14 pas assez, il faut aviser tout de suite le client :
15 Écoutez, là, il n'y a pas assez de quantités parce
16 qu'on augmente la longueur, on fait ci, on fait ça.
17 Il faut être en mesure de l'aviser. On n'a comme
18 pas le choix de faire ce suivi là. Mais ça se fait
19 également avec les représentants du ministère des
20 Transports, là, quand on parle du Ministère.

21 Q. **[488]** Est ce que ce travail partagé avec des
22 ingénieurs du ministère des Transports est un peu
23 plus comment je dirais plus encadré au
24 ministère des Transports qu'il l'est, par exemple,
25 dans le monde municipal ou à la Ville de Montréal,

1 où peut être les gens sont un petit peu moins
2 présents que les fonctionnaires du ministère des
3 Transports du Québec?

4 R. Disons qu'avec le ministère des Transports, il y a
5 un peu plus d'encadrement à cet égard là,
6 effectivement.

7 Q. **[489]** Donc, il est impossible d'identifier la
8 marge... la marge d'accommodement est plus
9 difficile aux Transports?

10 R. Plus difficile.

11 Q. **[490]** C'est pour ça que vous disiez également...

12 R. Oui.

13 Q. **[491]** ... que ce n'est pas seulement parce que vous
14 ne connaissez pas les contingences, que les extra
15 sont approuvés différemment?

16 R. Ils sont plusieurs intervenants.

17 Q. **[492]** C'est différents facteurs qui font en sorte
18 que, pour vous, c'est encore plus difficile...

19 R. Oui.

20 Q. **[493]** ... d'être accommodant au niveau du
21 Transport?

22 R. Alors que dans le secteur municipal, bien,
23 évidemment, si on est délégué à faire le travail,
24 on le fait au complet.

25 Q. **[494]** Avant, puis je termine ma dernière question,

1 avant deux mille un (2001), dans le fond, c'est du
2 gré à gré seulement?

3 R. Oui.

4 Q. **[495]** Est ce que vous pensez que, avant deux mille
5 un (2001), il y avait peut être encore plus de
6 tentatives de connivence avec les élus ou les
7 fonctionnaires vu qu'on était uniquement qu'en gré
8 à gré, puis une fois entré sur un territoire, on
9 était difficilement délogeable? Parce que, dans les
10 faits, on est rendu au gré à gré. On est totalement
11 discrétionnaire.

12 R. Mais quand on est au gré à gré, c'est parce que la
13 Ville nous a choisis, parce qu'on les a rencontrés.
14 Il y a eu des bonnes relations. Il y a un bon
15 service. Ça, c'est fondamental. Livraison de
16 produits de qualité. Puis la Ville veut continuer à
17 travailler avec nous, là. Mais en même temps, comme
18 je l'expliquais, arrive le volet électoral où, là,
19 on contribue. Ça fait que c'est une suite. Si on
20 contribue, on est là. Les mêmes firmes sont là.
21 Bien, évidemment, on s'assure d'avoir des mandats.
22 Mais comme c'est de gré à gré, c'est beaucoup plus
23 simple parce que là la Ville décide elle même :
24 J'ai dix contrats. Et elle a le pouvoir de le
25 faire. C'est de gré à gré. Ça fait qu'à ce moment

1 là elle décide, tel contrat, ça va à telle firme,
2 tel contrat à telle firme, tel contrat à telle
3 firme.

4 Q. **[496]** C'est ça. Mais si je suis un maire avant deux
5 mille un (2001), je sais que c'est par ma simple
6 discrétion que je peux choisir Génus ou choisir...

7 R. Une autre firme.

8 Q. **[497]** ... CIMA+ ou choisir Dessau...

9 R. Oui.

10 Q. **[498]** ... ça peut être un peu plus tentant de
11 dire : Si vous voulez que je vous choisisse, il
12 faudrait peut être être plus accommodant à mon
13 égard, pour prendre votre expression? Donc, avant
14 deux mille un (2001), il devait y avoir... Vous
15 avez fait référence d'ailleurs à Duplessis à
16 quelques occasions.

17 R. Oui.

18 Q. **[499]** Avant deux mille un (2001), il devait y avoir
19 probablement un peu ce genre d'activités là, cette
20 tentation là de roucouler les élus ou les
21 fonctionnaires pour pouvoir entrer à une place,
22 finalement?

23 R. Oui, mais vers la campagne électorale. C'était
24 toujours...

25 Q. **[500]** Juste aux quatre ans.

1 R. Aux quatre ans, par la campagne électorale.

2 Q. **[501]** C'est plus par dedans, une fois aux quatre
3 ans, ou c'est...

4 R. Disons qu'à l'époque, il ne faut pas oublier que
5 les municipalités, les élections n'étaient pas
6 toutes la même année. Ça fait qu'on avait des
7 élections à chaque année pour différentes
8 municipalités. Ça fait qu'à chaque année, on était
9 sollicité pour les campagnes électorales.

10 Q. **[502]** Vous essayiez d'entrer à travers...

11 R. Oui.

12 Q. **[503]** ... différentes contributions...

13 R. Bien oui. C'est ça.

14 Q. **[504]** ... dans différents endroits parce que les
15 élections n'étaient pas à date fixe?

16 R. Exact.

17 Q. **[505]** Merci beaucoup.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[506]** Je vais juste revenir sur les accommodements.
20 On a vu, par exemple, à Montréal, dans d'autres
21 témoignages que les ingénieurs, certains ingénieurs
22 de la Ville étaient également et faisaient partie
23 des accommodations qui étaient données, et non
24 seulement faisaient partie des accommodations, mais
25 recevaient eux mêmes de l'argent. Si on ne veut pas

1 que... Vous dites que ça ne se passait pas au
2 ministère des Transports. Donc, je comprends qu'il
3 n'y avait pas d'ingénieurs, à votre connaissance,
4 qui vous accommodaient facilement. Au point de vue
5 des quantités, quand vous êtes sur le chantier,
6 vous avez un surveillant de chantier...

7 R. C'est ça.

8 Q. **[507]** ... qui est de chez vous?

9 R. Exact.

10 Q. **[508]** Mais vous avez un surveillant de chantier
11 aussi du ministère des Transports?

12 R. Non, non, non, pas un surveillant, un représentant
13 du Ministère qui vient aux réunions de chantier à
14 l'occasion, qui fait le suivi, le suivi budgétaire
15 avec nous. Mais qui n'est pas là tout le temps, là.

16 Q. **[509]** O.K. Mais cette personne là, pour être
17 prémuni, pourrait aussi fermer les yeux sur les
18 quantités, que vous dites, parce que vous avez une
19 marge, là. Vous dites...

20 R. Oui, mais dans le fond, on est toujours à
21 l'intérieur de l'enveloppe, on est toujours à
22 l'intérieur de... Puis on communique ensemble à
23 mesure que le projet avance, là.

24 Q. **[510]** Oui, je comprends. Mais si l'enveloppe vous
25 en donne cent dix (110) puis vous savez que vous

1 n'en avez pas besoin de plus que quatre vingt cinq
2 (85) mais que vous en chargez quatre vingt quinze
3 (95), bien, vous en avez chargé dix (10) de trop.

4 R. Oui.

5 Q. **[511]** Bon.

6 R. Au moment d'être accommodant.

7 Q. **[512]** Alors, la personne qui est au ministère des
8 Transports, elle peut aussi se rendre compte de ça,
9 que vous en chargez trop.

10 R. Mais encore là, comme je vous expliquais, ça
11 dépend, ça dépend des quantités sur lesquelles on
12 était en mesure de l'appliquer. C'est un peu comme
13 si tant de longueur de tuyau pour un bout de rue...

14 Q. **[513]** Oui, oui.

15 R. ... puis que là on en met plus, c'est sûr que
16 l'ingénieur va le voir, ça. Vous comprenez? Ça fait
17 qu'à ce moment là, là où on le faisait...

18 Q. **[514]** O.K.

19 R. ... c'était des endroits où c'était quand même...

20 Q. **[515]** Plus difficile pour lui de voir?

21 R. Bien oui. C'est ça.

22 Q. **[516]** O.K. Merci.

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. **[517]** Dites moi, comme dernière question, pour des
25 travaux similaires, vraiment similaires, avec le

1 même type d'expertise de votre personnel, est ce
2 que vous pensez que ça coûte plus cher, par exemple
3 les faire à la Ville de Montréal que de les faire
4 pour le ministère des Transports du Québec? Prenons
5 pour le même type de travaux dans votre firme, là.

6 R. Vous voulez dire...

7 Q. **[518]** Est ce que, avec l'arrangement que vous avez,
8 là, l'approche à Québec, le ministère des
9 Transports, c'est seulement les critères qualité, à
10 la Ville c'est le mélange qualité prix. En bout de
11 piste, vous, là, dans votre firme, est ce que,
12 quand vous preniez un contrat du ministère des
13 Transports, vous vous disiez « Celui là, il va être
14 plus payant pour le même type d'activités que si je
15 le fais à la Ville de Montréal » ou le contraire?

16 R. Bien, en fait, le ministère des Transports, comme
17 c'est des mandats, c'est à dire comme on est choisi
18 sur la base de la compétence et que c'est des
19 honoraires négociés suivant les barèmes, souvent
20 les honoraires sont suivant les barèmes. Ça fait
21 que Montréal, lorsqu'on avait des projets de gré à
22 gré suivant les barèmes, on était au même taux
23 qu'au ministère des Transports. Ça fait qu'à partir
24 du moment où on est aux alentours du barème et plus
25 ou moins dix pour cent (10 %) c'est à peu près les

1 mêmes honoraires qu'on retrouve au ministère des
2 Transports.

3 Q. **[519]** Donc, les deux approches différentes d'octroi
4 de contrat ne génèrent pas des coûts de travaux
5 différents.

6 R. Des coûts d'honoraires, vous voulez dire?

7 Q. **[520]** Oui, je crois que c'est à honoraires.

8 R. À moins qu'on soit en compétition, là. Là, si on
9 est en compétition c'est sûr que les honoraires
10 vont être plus bas que si on est au barème.

11 Q. **[521]** Vous êtes en compétition, là, vous êtes en
12 compétition. Présentement, vous êtes en compétition
13 aux deux places mais la façon de choisir le gagnant
14 est différente. Au MTQ, comme vous savez, c'est
15 seulement la qualité; la Ville, c'est la qualité et
16 le prix.

17 R. Exact.

18 Q. **[522]** Moi, ma question, c'est : Dans un contexte où
19 c'est un appel d'offres public, pour des travaux de
20 nature similaire, est ce que les deux approches
21 vont générer des coûts différents pour les travaux
22 ou ils vont, en bout de piste, terminer avec des
23 coûts qui vont être plus chers au MTQ ou moins
24 chers à la Ville?

25 R. Non mais au MTQ, comme c'est la compétence, les

1 honoraires sont suivant le barème, donc on est
2 proche du barème. Si on est à la Ville de Montréal
3 puis on est dans un mode compétition, c'est sûr que
4 ça va être plus bas que le barème, donc ça va être
5 plus bas à Montréal qu'au MTQ.

6 Q. **[523]** Donc, ça coûte moins cher à Montréal que ça
7 coûte au ministère des Transports.

8 R. Si on est en compétition.

9 Q. **[524]** Si vous êtes dans le contexte d'appel
10 d'offres, c'est ça.

11 R. C'est ça.

12 Q. **[525]** Mais si la collusion joue, là, c'est clair
13 que là on réduit l'écart entre la Ville...

14 R. Exact.

15 Q. **[526]** ... et...

16 R. C'est ça.

17 Q. **[527]** Par ailleurs, si j'ai bien compris, si
18 c'était un promoteur privé, quand c'est de l'argent
19 privé, là il n'y a pas... c'est encore eux, ils
20 réussissent à l'avoir encore moins cher parce que
21 là il n'y a pas de facteurs...

22 R. Bien, les honoraires qu'on confie à un promoteur
23 privé, si on parle d'honoraires, ils sont confiés
24 en fonction du service demandé. Ça fait que si le
25 service demandé est différent d'une ville, parce

1 qu'une firme privée va plutôt directement droit au
2 but, ça coûte moins cher d'honoraires aussi parce
3 qu'on ne donne pas le même service. C'est le
4 service demandé, on met les honoraires en
5 conséquence.

6 Q. **[528]** Donc, pour les travaux similaires faits dans
7 le privé, ça coûte un peu moins cher au privé que
8 ça coûte au public pour des travaux similaires, si
9 j'entends bien.

10 R. Ça coûte un peu moins cher, oui, effectivement.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[529]** Pourquoi? Parce que les ministères font ça
13 plus compliqué ou les villes font ça plus compliqué
14 que le privé?

15 R. Non, mais c'est parce que l'approche est
16 différente. Avec un promoteur privé on établit le
17 projet, on prépare les plans, on s'entend, il
18 demande l'appel d'offres rapidement, toute cette
19 étape là, alors que, exemple, Montréal on ne pourra
20 pas avoir les documents d'appel d'offres, c'est
21 envoyé au service d'approvisionnement, ils lancent
22 l'appel d'offres. C'est un peu plus élaboré comme
23 processus dans une ville que par rapport au privé,
24 c'est tout simplement la différence, avec une
25 certaine économie quand on travaille dans le privé.

1 Puis dans le privé, bien, disons qu'ils sont plus,
2 aussi un peu plus agressifs sur la négociation des
3 honoraires, quand on est dans le privé. C'est dans
4 ce sens là.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Contre interrogatoire? Maître Dorval.

7 CONTRE INTERROGÉ PAR Me MICHEL DORVAL :

8 Q. **[530]** Madame la Présidente, Monsieur le
9 Commissaire. Monsieur Lalonde, bonjour. Mon nom est
10 Michel Dorval, je suis le procureur de Union
11 Montréal. J'aimerais regarder avec vous, il y a un
12 passage de votre témoignage que je voudrais revoir
13 avec vous. Vous avez dit que, alors que vous
14 faisiez partie d'un système de collusion à
15 Montréal...

16 R. Hum hum.

17 Q. **[531]** ... et que ce système là était en place,
18 qu'il fonctionnait très bien, il garantissait un
19 partage...

20 R. Oui.

21 Q. **[532]** ... des contrats, que lors d'un appel
22 d'offres une compagnie, une firme en fait
23 d'ingénieurs, qui ne faisait pas partie, là, de la
24 collusion a réussi à gagner un appel d'offres. Vous
25 vous rappelez avoir dit ça?

1 R. Hum hum.

2 Q. **[533]** Donc, que le système n'était pas, en anglais
3 on dit « foolproof », mais ce n'était pas une
4 garantie, là.

5 R. Ce n'était pas parfaitement étanche.

6 Q. **[534]** Quelqu'un pouvait s'insérer et gagner un
7 appel d'offres.

8 R. Hum hum.

9 Q. **[535]** Pouvez vous me dire pourquoi cette compagnie
10 là, ou cette firme là, a gagné l'appel d'offres?
11 Qu'est ce qui a fait qu'elle l'a gagné?

12 R. C'est que, dans le fond, la firme a été classée
13 techniquement par une certaine compétence.

14 Q. **[536]** O.K.

15 R. O.K. Ça, c'est le premier critère. Puis le deuxième
16 critère, c'est qu'au niveau du prix il était
17 probablement plus bas.

18 Q. **[537]** Hum hum.

19 R. Que la partie des autres firmes. Puis quand on
20 vient mettre ça dans la formule mathématique, si le
21 prix, il y a une bonne différence, bien, ça peut
22 faire en sorte que le pointage final devient
23 supérieur aux autres pointages.

24 Q. **[538]** Très bien.

25 R. Ça fait que c'est ce qui est arrivé, puis

1 finalement elle est tombée première.

2 Q. **[539]** O.K., je comprends. Réalisant ce qui venait
3 de se passer, était-il des intentions du
4 collusionnaire de faire en sorte ou d'opposer une
5 certaine résistance à cette personne-là venue de
6 l'extérieur pour empêcher peut-être potentiellement
7 d'autres firmes de vous faire le même coup? On a vu
8 dans le domaine de la construction, en fait, des
9 entrepreneurs, que ça se faisait à coup de menaces
10 « tu ne peux pas faire un appel d'offres, lalala ».
11 Est-ce que, vous, votre groupe à vous était disposé
12 à aller aussi loin que ça que de menacer ou prendre
13 d'autres mesures, disons, illicites pour empêcher
14 justement des gens de l'extérieur de venir faire
15 des... de remplir des appels d'offres?

16 R. Non. D'autant plus que j'étais... j'étais le porte-
17 parole. Ça fait que dans mon cas, je ne suis jamais
18 intervenu dans ce genre de chose-là. C'étaient les
19 résultats, on assumait les conséquences du
20 résultat.

21 Q. **[540]** Très bien. Donc, ma question est la
22 suivante : Si une firme d'ingénierie qui décide
23 qu'elle ne sera pas malhonnête, ne participera pas
24 à fausser la compétition, ne participera pas à des
25 dons illégaux au niveau de la politique, à

1 recueillir des enveloppes d'argent, à faire des
2 extra, un pourcentage sur les extra et qu'elle dit
3 « non, moi, je vais aiguïser mon crayon. O.K. Je
4 vais faire une soumission qui est impeccable, une
5 soumission de qualité dans laquelle je vais
6 accepter de prendre des profits raisonnables et que
7 cette soumission-là révèle deux choses aux gens qui
8 font la sélection, donc une compétence équivalente
9 et un prix moindre que toutes ces firmes-là qui
10 auraient décidé d'être honnêtes auraient coup sur
11 coup - et ce, à cent pour cent (100 %) - gagné tous
12 les appels d'offres », c'est exact? Même s'il y
13 avait collusion.

14 R. En fait, si le comité de sélection joue un rôle
15 très serré, il est possible que cette firme-là ait
16 pu ne pas être qualifiée.

17 Q. **[541]** Écoutez, est-ce que... Je vais vous donner un
18 exemple. Une firme qui peut démontrer sa
19 qualification, O.K., parce que je présume que la
20 qualification, ce n'est pas... ce n'est pas quelque
21 chose de subjectif, là, il y a des critères
22 objectifs. Et je présume qu'une compagnie qui se
23 fait disqualifier pour les mauvaises raisons peut
24 certainement contester ça en disant « vous me
25 disqualifiez pourquoi encore? », t'sais. Alors,

1 essentiellement, vous dites que peut-être que la
2 collusion favorisait qu'on pouvait disqualifier une
3 firme qui, par ailleurs, objectivement, selon les
4 critères de la grille d'analyse, devait être
5 qualifiée, est-ce que c'est ça que vous me dites?

6 R. Il faut comprendre une chose, Maître Dorval.

7 Excusez-moi. Maître Dorval, que Montréal avait des
8 termes de référence qui étaient quand même très...
9 très élevés, comme je l'ai déjà expliqué.

10 Q. **[542]** Hum hum.

11 R. La plupart des firmes qui étaient à Montréal,
12 c'étaient des firmes qui étaient habituées de
13 travailler à Montréal. Ça fait que c'était très
14 difficile pour des firmes de l'extérieur, qui
15 n'avaient pas toute cette expertise-là, de pouvoir
16 se qualifier. Ça fait que ce que ça faisait en
17 sorte, c'est que même ces firmes-là, à l'occasion,
18 n'étaient pas... n'avaient pas la compétence pour
19 se rendre au soixante-dix pour cent (70 %). Puis de
20 façon générale, ces firmes-là ne se présentaient
21 pas à Montréal parce qu'elles savaient qu'elles
22 n'avaient pas l'opportunité de pouvoir démontrer
23 leur capacité à rencontrer les termes de référence,
24 un peu comme je l'ai expliqué pour le ministère des
25 Transports.

1 Q. [543] Très bien. Je vais reprendre mon exemple
2 peut-être différemment. Il devait y avoir - et ce,
3 même dans les collusionnaires - des firmes d'une
4 compétence impeccable. On ne pouvait pas mettre en
5 doute leur compétence, est-ce que c'est exact? Dans
6 les collusionnaires dont la vôtre.

7 R. Oui, oui. Dans les collusionnaires. Oui.

8 Q. [544] Ou on peut dire « non, Séguin, c'est...
9 poufff comme ça...

10 R. Oui.

11 Q. [545] ... ou Séguin, non, Séguin, c'est compétent,
12 c'est du solide ».

13 R. Hum hum.

14 Q. [546] Je présume que d'autres collusionnaires
15 avaient aussi ce niveau de compétence-là très
16 élevé. Êtes-vous d'accord?

17 R. Oui.

18 Q. [547] Parfait. Si une de ces compagnies-là, O.K.,
19 qui a un niveau de compétence reconnu, une
20 expérience du marché, comme la vôtre qui est plus
21 grosse, aurait dit « moi, je n'embarque pas là-
22 dedans et j'aiguise mon crayon, je soumissionne, je
23 fais une soumission impeccable et je garde mes prix
24 compétitifs ». Ma question à vous, c'est : avec ça
25 comme recette, le comité qui choisit n'a comme pas

1 le choix de lui donner. Il est en bas, il est le
2 plus bas soumissionnaire et sa soumission est
3 impeccable, peu importe la collusion.

4 R. Si c'était arrivé, Maître Dorval, le système qui
5 était en place n'aurait pas fonctionné.

6 Q. **[548]** Très bien. Donc, c'est uniquement - si je
7 veux proposer ça - c'est uniquement par cupidité
8 que cette collusion-là a pris le jour et non pas
9 par une nécessité de dire « moi, si je ne fais pas
10 ça, je n'aurai pas de contrat ». Parce que vous
11 avez dit « non, si nous, là, on n'embarque pas dans
12 ce jeu-là de la collusion et des contributions
13 politiques illégales, on n'aurait pas eu de
14 contrat ». Là ce que vous venez de me dire, c'est
15 « si on joue la game et qu'on est honnête et qu'on
16 fait bien sa job et qu'on n'espère pas d'avoir des
17 profits faramineux, mais uniquement une marge de
18 profits raisonnable, on va passer ».

19 R. Maître Dorval, tout le processus qui était en place
20 a débuté par des contributions politiques.

21 Q. **[549]** Hum hum.

22 R. Et dès le moment où le système a été mis en place
23 et l'avènement du trois pour cent (3 %), comme je
24 l'ai expliqué, dès ce moment-là, je suis intervenu
25 comme porte-parole pour s'assurer que tous les

1 éléments en rapport avec cette approche-là
2 soient... soient respectés. Et les firmes que j'ai
3 nommées étaient impliquées dans cette approche-là
4 pour arriver à toutes les fins que j'ai expliquées.

5 Q. [550] Mais, êtes-vous d'accord avec moi qu'une
6 compagnie rebelle qui dit « moi, non, ce n'est pas
7 vrai que je vais aller là pour avoir des contrats.
8 Je vais les gagner au mérite » et en
9 compétitionnant, aurait eu des mandats, même si
10 elle n'avait pas adopté un comportement illégal?

11 R. Maître Dorval, de façon générale, cette firme là,
12 il y avait peu de firmes, autres que les firmes qui
13 étaient impliquées, qui avaient la compétence de
14 travailler à Montréal. Et ces firmes là, un, ne se
15 présentaient pas, ou deux, n'auraient pas eu le
16 pointage de qualification. C'est comme ça que je
17 l'ai expliqué depuis la présentation.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Si vous me permettez, Maître Dorval...

20 Q. [551] Je comprends de tout ce système là que
21 l'avantage ultime pour les collusionnaires, aussi
22 compétents puissent ils tous avoir été, c'était de
23 pouvoir augmenter les prix.

24 R. C'était notamment de pouvoir se rapprocher du
25 barème, comme je l'ai déjà expliqué, effectivement.

1 Effectivement. Parce qu'autrement on aurait été en
2 guerre de prix. Ça fait que ça permettait d'être
3 proche du barème, comme je l'ai expliqué, parce que
4 déjà le barème n'était pas très élevé. D'être
5 proche du barème, de pouvoir avoir des honoraires
6 respectables, de pouvoir respecter nos engagements
7 face au trois pour cent (3 %), face au financement
8 de partis politiques, puis de faire en sorte que
9 tout le monde y trouve son compte dans le partage
10 des mandats.

11 Me MICHEL DORVAL :

12 Q. **[552]** Aujourd'hui, à l'heure où on se parle, il n'y
13 en a plus, là, de collusion.

14 R. Non.

15 Q. **[553]** Il n'y en a plus, là, de trois pour cent
16 (3 %)...

17 R. Non.

18 Q. **[554]** ... ou de partage de « cash », puis de faux
19 extra, puis de trucs comme ça. Tout le monde,
20 vraiment, est sur la sellette. On est d'accord?
21 Vous avez mentionné dans votre témoignage que ce
22 que ça avait produit, c'est qu'aujourd'hui les
23 firmes d'ingénieurs vont soumissionner soixante dix
24 pour cent (70 %) plus bas que le barème. Vous avez
25 mentionné à trente pour cent (30 %) du barème. Moi

1 j'ai calculé qu'à trente pour cent (30 %) du barème
2 c'était soixante dix (70) plus bas, ou je me
3 trompe?

4 R. Non non non. C'est ça. Moi, ce que j'ai dit, c'est
5 à trente pour cent (30 %) du... Un escompte de
6 trente pour cent (30 %) du barème.

7 Q. **[555]** O.K. Donc, pour...

8 R. Parce que dans... C'est ça. Ce n'est pas soixante
9 dix pour cent (70 %).

10 Q. **[556]** Très bien. Donc...

11 R. Ça c'est trente pour cent (30 %) plus bas que le
12 barème.

13 Q. **[557]** Donc, la population de Montréal, en général,
14 vient de sauver trente pour cent (30 %) à cause
15 qu'il n'y a pas de collusion.

16 R. Effectivement.

17 Q. **[558]** Très bien. Donc, le libre marché est bon.

18 R. La Ville économise. C'est ça.

19 Q. **[559]** Très bien. Donc on peut assumer, par ce
20 calcul là, que les firmes d'ingénierie, comme ils
21 n'ont pas laissé libre cours au libre marché, ont
22 fait trente pour cent (30 %).

23 R. Comme je l'ai expliqué, on s'est rapproché du
24 barème qui est, pour nous, le barème qui a toujours
25 été utilisé pour les organismes municipaux à

1 l'époque, et même pour tous les autres organismes
2 publics actuellement, avec la Loi 17 où les firmes
3 sont choisies sur la compétence, le barème utilisé,
4 négocié, c'est le barème 1235 de l'arrêté
5 ministériel, donc le même barème utilisé à
6 Montréal.

7 Q. **[560]** Juste vérifier quelque chose, là. Votre firme
8 allait très bien avant ça? Je veux dire, c'est une
9 firme qui se développait normalement? Avant deux
10 mille quatre (2004)?

11 R. On travaillait fort dans ce sens là, effectivement.

12 Q. **[561]** Mais c'était une réussite quand même, là,
13 Séguin.

14 R. C'est une réussite.

15 Q. **[562]** Très bien. Alors, en deux mille quatre
16 (2004), vous réussissiez très bien.

17 R. On réussissait bien, mais disons qu'à Montréal on
18 voulait retrouver notre place qu'on avait perdue
19 suite au changement électoral.

20 Q. **[563]** Est ce que c'est exact de dire qu'à partir de
21 deux mille trois (2003), Séguin avait besoin peut
22 être d'une injection de capital, parce qu'elle
23 faisait une restructuration, elle devait racheter
24 ses associés, et que ça, ça mettait du poids sur la
25 compagnie pour qu'elle génère plus de revenus, ou

1 je me trompe?

2 R. Vous vous trompez...

3 Q. **[564]** O.K.

4 R. ... dans le sens que pardonnez moi de dire ça
5 comme ça, là ...

6 Q. **[565]** Parfait.

7 R. Dans le sens que... Dans le sens que, la façon
8 qu'on l'a fait, c'était qu'on rachetait les
9 actionnaires à même les profits générés à chaque
10 année, puis on avait un plan de match qu'on avait
11 déjà fait auparavant, parce qu'on l'avait fait
12 auparavant, de la même façon, puis pour nous, on
13 était capable de le faire...

14 Q. **[566]** C'est un paiement sur six ans, je pense, que
15 vous aviez pris.

16 R. Sur six ans, puis ce que ça nous a permis de faire,
17 c'est d'aller plus rapidement. C'est tout ce que ça
18 a permis de faire. Mais le plan de match était déjà
19 établi de deux mille trois (2003) à deux mille neuf
20 (2009).

21 Q. **[567]** Très bien. Je vais changer de sujet. Vous
22 avez parlé de vous, ce que vous avez vécu par
23 rapport à une contribution. Je parle, entre autres,
24 là, monsieur Trépanier. Et ce que j'en ai compris,
25 dites moi si je me trompe, mais, selon monsieur

1 Trépanier, on mettait à contribution un certain
2 nombre de firmes d'ingénieurs.

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[568]** Dans ce nombre là, il y avait de petites
5 firmes et de grosses firmes. Très bien. Et ce, de
6 deux mille quatre (2004) à potentiellement deux
7 mille neuf (2009) ou plus. Très bien. On parle donc
8 d'une période de six ans.

9 R. Hum, hum.

10 Q. **[569]** Si on inclut deux mille quatre (2004), on
11 parle de six ans. C'est exact?

12 R. Oui.

13 Q. **[570]** Très bien. Vous nous avez mentionné que
14 monsieur Trépanier vous avait dit : « Les petites,
15 je demande un montant. » Entre autres, pour
16 l'élection de deux mille cinq (2005), on parlait de
17 cent mille (100 000). Les plus grosses, on parlait
18 de deux cents (200). Un montant en « cash ».

19 R. En fait il y avait trois catégories, comme je l'ai
20 expliqué.

21 Q. **[571]** Très bien.

22 R. Les cinq grandes firmes, les trois autres, et les
23 autres, je ne sais pas les montants qui ont été
24 demandés aux cinq autres firmes.

25 Q. **[572]** Aux cinq autres firmes. Parfait. Puis dans

1 les firmes de votre dimension, il y en avait
2 combien?

3 R. Trois.

4 Q. **[573]** O.K. Puis les plus petites?

5 R. Cinq.

6 Q. **[574]** Cinq. Très bien.

7 R. Qui n'étaient pas nécessairement petites, là...

8 Q. **[575]** Je comprends. Donc, les grandes firmes, à
9 deux cent mille (200 000), ça fait un million
10 (1 M)?

11 R. Hum, hum.

12 Q. **[576]** Les trois firmes à cent mille (100 000), ça
13 fait trois cent mille (300 000).

14 R. Hum, hum.

15 Q. **[577]** Très bien. Est ce que je dois comprendre
16 aussi que dans le trois pour cent (3 %), vous, vous
17 aviez donné un trois pour cent (3 %) sur votre
18 volume de contrats, en valeur.

19 R. À mesure que les projets se réalisaient.

20 Q. **[578]** Tout à fait. Et lorsqu'il y avait des...
21 Parce que là je comprends qu'il y a des grosses
22 firmes, et, si je regarde dans les consortiums, ce
23 n'est pas nécessairement cinquante cinquante (50
24 50). Les grosses firmes ont plus.

25 R. Hum, hum.

1 Q. **[579]** Nécessairement. Donc, lorsque je regarde
2 votre témoignage par rapport à ce que vous, vous
3 avez résumé comme étant un... Vous avez dit :
4 « Nous autres on n'est pas une grosse firme », et
5 vous avez résumé vos contributions, sur cette
6 période là, à une moyenne d'environ cent mille
7 (100 000) par année.

8 R. Entre cinquante (50) et cent mille (100 000), que
9 j'ai dit, au total.

10 Q. **[580]** Très bien. Est ce que je dois assumer que,
11 toujours selon cette hypothèse là, les grosses
12 firmes d'ingénieurs auraient contribué peut être
13 plus que ça? Si leur demande une contribution au
14 double, pour l'élection de deux mille cinq (2005),
15 est ce que, d'après vous, selon les proportions que
16 vous avez vues, ça pourrait correspondre au double
17 de volume de vos contributions, pour les grosses
18 firmes?

19 R. Je n'ai aucune espèce d'idée.

20 Q. **[581]** Très bien.

21 R. Tout est basé sur les projets qu'ils ont eus en
22 fonction du trois pour cent. Parce que, comme j'ai
23 expliqué, à partir de deux mille cinq (2005),
24 c'était seulement le trois pour cent qui était là
25 pour la prochaine campagne électorale.

1 Q. **[582]** Oui, je comprends. Mais est ce que je me
2 méprends en disant que le total de vos trois pour
3 cent (3 %) à vous devrait probablement être moindre
4 que le total des trois pour cent (3 %) d'une grande
5 firme?

6 R. Dépendamment des honoraires. Si, exemple, dans un
7 consortium, où je suis à trente pour cent (30 %) de
8 un million d'honoraires, donc, moi, mon trois pour
9 cent (3 %) va s'appliquer sur le trois cent mille
10 (300 000) et, conséquemment, si l'autre grande
11 firme a la différence, sept cent mille (700 000),
12 il va avoir trois pour cent (3 %) sur le sept cent
13 mille (700 000). Donc, il y a des chances que si
14 mon pourcentage est plus faible puis que le
15 pourcentage de la grande firme est plus grand,
16 bien, le montant va être plus élevé. Ça dépend des
17 honoraires.

18 Q. **[583]** Tout à fait. Est ce que je comprends de votre
19 témoignage, par contre, que les grandes firmes
20 recevaient une plus grande part de contrats, en
21 valeur, que votre firme pouvait avoir?

22 R. Ça correspondait à ça en fonction de leur
23 implication financière.

24 Q. **[584]** Donc, à ma question, est ce que, selon vous,
25 les grandes firmes, avec le trois pour cent (3 %),

1 contribuaient, en total, plus? La réponse serait
2 oui, à ce moment là.

3 R. Bien, c'est conséquent des valeurs.

4 Q. **[585]** (Inaudible). Très bien.

5 R. C'est ça.

6 Q. **[586]** Et vous dites que vos contributions à vous
7 seraient de l'ordre de cinquante (50) à cent mille
8 (100 000). Moi, j'avais compris soixante quinze
9 (75) à cent (100), là, mais...

10 R. Bien, parce que ce que j'ai expliqué c'était
11 environ cinquante mille (50 000) quand on regarde
12 le central. Quand on regarde juste les
13 arrondissements et tout le reste...

14 Q. **[587]** Ah!

15 R. ... ça pouvait se rapprocher du cent mille
16 (100 000). C'est pour ça que j'ai dit entre
17 cinquante (50) et cent mille (100 000). Parce
18 que...

19 Q. **[588]** Très bien.

20 R. ... les élections, c'est... c'est à tous les quatre
21 ans mais la moyenne que j'ai faite, c'est la
22 moyenne des contributions annuelles. C'est ça.

23 Q. **[589]** Très bien. Je vais passer à un autre sujet.
24 Vous avez remis plusieurs sommes en argent comptant
25 à monsieur Trépanier, à sa demande, c'est exact?

1 R. Oui.

2 Q. **[590]** En fait, on parle d'un bon « motton », là. Je
3 veux dire, vous, je pense qu'on peut l'évaluer à
4 au dessus de deux cent mille (200 000), au moins? À
5 monsieur Trépanier, je parle, directement, là. Je
6 ne parle pas aux autres arrondissements.

7 R. À monsieur Trépanier, oui.

8 Q. **[591]** Est ce que je suis trop haut, trop bas?

9 R. Il faudrait...

10 Q. **[592]** Faire le total.

11 R. Le total, mais, bref...

12 Q. **[593]** Au moins on a un cent mille (100 000).

13 R. C'est des montants... Il y a au moins cent mille
14 (100 000), en deux mille cinq (2005), plus les
15 trois pour cent (3 %) de chacun des contrats.

16 Q. **[594]** Oui, puis si on parle de trois pour cent,
17 cinquante mille (50 000), sur... mettons, minimum
18 cinquante mille (50 000), sur six ans, c'est trois
19 cent mille (300 000), ça fait qu'on parle au moins
20 un quatre cent mille (400 000)?

21 R. Je ne pense pas pour le trois pour cent (3 %).
22 C'est parce que, moi, le total, ça comprenait les
23 arrondissements...

24 Q. **[595]** Le cent mille (100 000)?

25 R. ... puis tout le reste. Si on va au central,

1 j'avais dit une moyenne de cinquante mille (50 000)
2 par année.

3 Q. **[596]** Donc, à cinquante mille (50 000) par année,
4 six ans, trois cent mille (300 000). Ça aurait de
5 l'allure. Très bien. Et est ce que vous pouvez me
6 dire si, de quelque façon que ce soit, vous savez,
7 vous, qu'est ce que monsieur Trépanier a fait avec
8 cet argent là? Je ne vous dis pas ce que lui vous a
9 dit qu'il faisait, vous l'avez déjà mentionné.
10 Vous, là, quand vous lui donnez cet argent là, est
11 ce que vous savez, au bout de la ligne, où il
12 atterrit cet argent là?

13 R. Monsieur Trépanier m'a toujours dit... moi, je l'ai
14 rencontré à chaque occasion puis, dès le départ,
15 l'argent était pour la préparation de la prochaine
16 campagne électorale.

17 Q. **[597]** Tout à fait.

18 R. C'est toujours comme ça que j'ai remis l'argent,
19 dans ces conditions là.

20 Q. **[598]** Tout à fait. Et donc, je comprends que, pour
21 vous, cette contribution là c'était de dire :
22 « Moi, si ça va pour une élection générale,
23 moralement je n'ai pas de problème »?

24 R. Exactement.

25 Q. **[599]** Très bien. La question est un petit peu plus

1 loin que ça. Est ce que vous savez ce que, dans les
2 faits, monsieur Trépanier a fait avec cet argent
3 là? Au delà de ce qu'il vous a dit qu'il allait
4 faire, savez vous ce qu'il a fait?

5 R. Non, je ne sais pas.

6 Q. **[600]** Je vais aller plus loin que ça. Vous avez
7 quand même... vous vous êtes impliqué beaucoup,
8 vous avez été à, à peu près quoi, tous les
9 cocktails, vous avez participé à pas mal toutes les
10 activités du parti, vous avez rencontré tout le
11 monde, on vous connaissait, de gauche et de droite.
12 Vous étiez à l'aise avec à peu près tout le monde
13 dans le parti, autant au niveau de la direction du
14 parti que les élus. Je me trompe?

15 R. La direction du parti, à part les gens que je
16 côtoyais...

17 Q. **[601]** Marc Deschamps, vous avez vu...

18 R. À l'occasion...

19 Q. **[602]** ... monsieur Dumont...

20 R. Oui, ça, je le voyais à l'occasion au local.

21 Q. **[603]** Et vous rencontrez ces gens là dans
22 différentes circonstances, mais dont, entre autres,
23 dans les cocktails.

24 R. Exact.

25 Q. **[604]** Puis on comprend que, les cocktails, c'est

1 assez relax, c'est convivial, tout le monde est
2 content. Est ce que quelque part, durant ces six
3 années là, vous auriez parlé à quelqu'un, un élu ou
4 à... pas rapport à monsieur Trépanier puis monsieur
5 Zampino, là, mais à un élu ou à un membre du comité
6 de direction d'Union Montréal, dire : « Êtes vous
7 fier de moi, j'ai bien donné? Ça va bien le trois
8 pour cent (3 %)? » ou « Avez vous eu mon dernier
9 chèque? Trépanier vous a tu donné mon argent? »
10 Est ce qu'il y a quelque mention que ce soit que,
11 pendant six ans, vous auriez pu faire à qui
12 quiconque qui nous permettrait, à nous,
13 d'identifier, dire : « Ah! lui, il le savait »?
14 R. Non. Ça a toujours été, Maître Dorval... c'est le
15 genre de sujet que tu ne parles pas avec tout le
16 monde, là. Moi, je rencontre monsieur Trépanier, à
17 l'occasion, je lui remets des montants par
18 versements, c'est pour la caisse électorale et
19 c'est tout. Je ne parle jamais de ça à personne :
20 « Es tu content que je t'aie donné trois pour cent
21 (3 %)? » Je n'ai jamais fait ça avec aucun des
22 élus, là. C'est avec lui qu'on s'entend puis lui
23 m'a dit : « Regarde, j'ai l'aval de monsieur
24 Zampino comme il me disait toujours puis tout
25 est correct », bon, moi, c'est fini, ça s'arrête

1 là.

2 Q. **[605]** Non, non, mais j'essayais de voir si on ne
3 pourrait pas associer ça avec quelqu'un pour qu'on
4 puisse voir, là, tu sais, mais...

5 R. Non.

6 Q. **[606]** Ce n'est pas un reproche que je vous fais, je
7 voulais juste voir...

8 R. Non, non.

9 Q. **[607]** ... si on avait cette opportunité là, tu
10 sais. Bon. Très bien. Je vais changer de sujet.
11 Vous obteniez une ristourne, de vingt cinq pour
12 cent (25 %) sur les extra, en étant accommodant,
13 comme vous avez dit, avec les entrepreneurs. On
14 connaît vraiment l'histoire. Je ne retournerai pas
15 là dedans. Je comprends que ces sommes d'argent là,
16 qui vous sont versées en argent sonnante, sont
17 réinjectées dans les différents dons que vous
18 faites à monsieur Trépanier?

19 R. Absolument.

20 Q. **[608]** Très bien. Alors, je comprends que... Puis
21 ces dons là que vous faites aux partis politiques,
22 c'est ce que vous appelez votre développement des
23 affaires? Vous donnez de l'argent, on a des
24 contrats.

25 R. C'est une partie du développement des affaires.

1 Q. **[609]** Est ce que je me trompe en disant que ce
2 vingt cinq pour cent (25 %) là a financé la
3 totalité de votre démarchage ou de votre plan
4 d'affaires, dans le sens où tous les dons que vous
5 avez faits aux élus, pas aux élus mais à Trépanier,
6 c'est payé complètement par le vingt cinq pour cent
7 (25 %) que vous récoltez des extras?

8 R. Tout ce qui est en argent comptant.

9 Q. **[610]** Je comprends.

10 R. Mais toutes les autres activités de rencontres, de
11 lunches, ça, c'est payé par la compagnie.

12 Q. **[611]** Je comprends.

13 R. D'accord.

14 Q. **[612]** Mais pour ce qui est des donations en cash,
15 tout ça, c'est puisé à même le vingt cinq pour cent
16 (25 %) de ristournes sur les extras.

17 R. C'est ce que j'ai dit.

18 Q. **[613]** Et ces ristournes là génèrent quand même plus
19 d'argent que ce que vous pouvez en donner aux
20 politiciens, c'est exact?

21 R. « Génèrent plus d'argent que vous pouvez en
22 donner! »

23 Q. **[614]** Regardez bien, là, quand vous décidez en deux
24 mille dix (2010) de dire, c'est assez, on a peur,
25 l'escouade Marteau, tout ça, « na na na », il y a

1 un surplus de soixante mille (60 000 \$).

2 R. Oui, je l'ai dit.

3 Q. **[615]** Bon. Donc, on se comprend que vous n'êtes pas
4 déficitaire. Avec le cash que vous recevez des
5 extras, vous en avez assez pour donner du cash à
6 tout le monde, puis il en reste encore dans votre
7 firme, ou je me trompe?

8 R. Tous les montants qui ont été accumulés étaient
9 versés pour des contributions politiques. C'est ce
10 que j'ai dit. Puis à la fin, quand on a décidé de
11 terminer, j'ai dit qu'il restait une soixantaine de
12 mille que j'ai distribué à travers les associés.
13 C'est ce que j'ai dit.

14 Q. **[616]** Alors, ça ne vient pas répondre à ma
15 question. Est ce que l'opération du vingt cinq pour
16 cent (25 %) n'était pas complètement dépensée dans
17 les dons que vous faisiez, parce qu'il est resté
18 soixante mille (60 000 \$) en dernier? Ou si c'est
19 parce que, en deux mille dix (2010), vous n'avez
20 pas eu le temps de compléter vos dons? Je vous
21 laisse...

22 R. J'avais d'ailleurs dit que j'avais toujours comme
23 un roulement d'à peu près cinquante (50 000 \$),
24 soixante mille (60 000 \$) qu'on avait puis qu'on
25 roulait. Puis à mesure qu'il y avait des

1 événements, bien, on réglait nos engagements à
2 mesure. Et puis quand on a décidé d'arrêter, compte
3 tenu du contexte, il nous restait à peu près
4 soixante mille (60 000 \$). C'est ce que j'ai dit.
5 Puis on l'a distribué à travers les associés.

6 Q. **[617]** Vous avez dit, vous venez de me dire, là, il
7 y a un instant, que vous n'aviez pas de problème
8 moral à faire des contributions cash ou autres en
9 autant que ça aille à la caisse électorale.

10 R. Je n'ai pas dit problème moral, mais en tout cas.

11 Q. **[618]** Bien, je vous ai demandé si vous aviez un
12 problème, que, pour vous, moralement si ça allait.

13 R. Ah!

14 Q. **[619]** Très bien. Je ne veux pas... Vous faites bien
15 de me reprendre. Je ne veux pas vous amener nulle
16 part avec ça. Mais je veux savoir...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[620]** Moi, si j'ai bien compris, Monsieur Lalonde,
19 vous saviez que c'était illégal.

20 R. Je savais que c'était illégal.

21 Q. **[621]** Bon. Et vous étiez suffisamment intelligent
22 pour ne pas l'afficher, si je comprends bien, et
23 vous essayiez de rester discret.

24 R. Disons que je ne me vantais pas de ça, puis que je
25 faisais ça d'une façon extrêmement discrète compte

1 tenu de ce que je faisais.

2 Me MICHEL DORVAL :

3 Q. **[622]** Et ma question était, compte tenu que, pour
4 vous, ça allait à aider une élection, donc le
5 processus électoral, la grande démocratie, ça vous
6 allait? C'est exact?

7 R. Oui, oui, oui. Je l'avoue.

8 Q. **[623]** Est ce que vous auriez été jusqu'à verser des
9 pots de vin individuels, là on ne parle pas de
10 Trépanier, on parle des pots de vin individuels à
11 des individus, donc, on sort du côté chevaleresque
12 de la chose, mais on revient au côté mercantile, je
13 veux tellement avoir des contrats que je suis prêt
14 à donner des pots de vin à un individu. C'est exact
15 que vous êtes allé jusque là?

16 R. J'en ai parlé à l'occasion dans mes témoignages.
17 Mais pas de façon systématique.

18 Q. **[624]** O.K. Mais des petits cadeaux, des caméras,
19 trucs comme ça, billets de hockey?

20 R. Dans les choses usuelles de développement des
21 affaires, des lunches, des billets de hockey, des
22 bouteilles de vin qu'on envoyait à nos clients, ça,
23 on faisait ça année après année. On avait même un
24 cocktail annuel où on invitait nos clients à venir
25 prendre un verre de vin pour souligner l'année. Ça,

1 c'est des choses qui faisaient partie du
2 développement des affaires.

3 Q. **[625]** Je pense que... Oui, tout à fait, il y a une
4 espèce de savoir vivre là dedans de dire...

5 R. Absolument.

6 Q. **[626]** Mais je vois une différence entre une paire
7 de billets pour accommoder un client qui est gentil
8 puis de lui acheter quatorze mille piastres
9 (14 000 \$) de billets de saison.

10 R. C'est un cas d'exception. Je l'ai expliqué. C'est
11 un cas d'exception.

12 Q. **[627]** Mais ma question, je reviens à ma question.
13 Vous étiez prêt à aller jusqu'aux pots de vin
14 individuels pour arriver à vos fins.

15 R. Je l'ai présenté les deux ou trois cas que c'est
16 arrivé. C'est les seules fois où ces choses là sont
17 arrivées.

18 Q. **[628]** Donc la réponse est oui?

19 R. C'est arrivé oui.

20 Q. **[629]** Très bien. Dernier volet, je ne veux pas
21 prendre trop de votre temps, vous avez mentionné,
22 puis je voyais que les commissaires se posaient des
23 questions, contributions provinciales, pourquoi
24 vous les faites si ça ne vous donne rien. Puis
25 c'est vrai que ça ne vous donne rien. Au MTQ, le

1 fait que vous donniez de l'argent à n'importe quel
2 parti provincial, je veux dire, vous, vous avez
3 dit, je n'ai pas essayé de ne pas en donner, parce
4 que, hein, mais c'est une espèce de tradition.

5 R. C'est ça.

6 Q. **[630]** Et que, essentiellement, il n'y avait pas de
7 lien, O.K., entre donner et recevoir.

8 R. Exact.

9 Q. **[631]** Très bien. On s'entend, par contre, que ça
10 nourrissait l'image de marque du Groupe Séguin
11 comme étant quelqu'un qui donne et qui participe au
12 processus démocratique.

13 R. Absolument.

14 Q. **[632]** Tout à fait.

15 R. Et je n'étais pas le seul.

16 Q. **[633]** Tout à fait. Écoutez là, regardez, les plus
17 grandes compagnies québécoises donnent et c'est
18 normal. On veut que ces compagnies là s'impliquent
19 au niveau démocratique, c'est ça qui fait rouler la
20 démocratie. Très bien. Ça vous donnait par contre
21 aussi un très beau rayonnement.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Je m'excuse, je m'excuse. On ne veut pas que ces
24 compagnies donnent là, c'est interdit au Québec.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 Me MICHEL DORVAL :

4 O.K. Excusez.

5 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

6 Ce sont les individus.

7 Me MICHEL DORVAL :

8 Excusez moi, les individus.

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 C'est exactement le contraire qu'on cherche à
11 atteindre.

12 Me MICHEL DORVAL :

13 Excusez moi, les individus, vous avez raison. Merci
14 de m'avoir repris.

15 Q. **[634]** Mais, ce que je veux dire, c'est que de
16 participer au processus démocratique, c'est une
17 bonne chose.

18 R. Hum, hum. Absolument.

19 Q. **[635]** Très bien.

20 R. C'est pour ça qu'on le faisait.

21 Q. **[636]** Tout à fait. Et ça, ça vous offre un
22 rayonnement au niveau du monde politique tout
23 acabit là. Quand je dis « tout acabit » là, c'est
24 une formation politique, qu'elle soit municipale,
25 provinciale ou autre, ça offre un certain

1 rayonnement.

2 R. Mais, Maître Dorval, c'est public.

3 Q. **[637]** Oui, oui, tout à fait.

4 R. Ces contributions sont publiques. Ça a été affiché
5 tantôt toutes mes contributions politiques de tous
6 mes associés. C'est public pour tout le monde au
7 Québec.

8 Q. **[638]** Tout à fait. Mais, êtes vous d'accord que ça
9 fait un rayonnement pour l'entreprise, ces
10 contributions là?

11 R. Oui, mais, Maître Dorval, on fait des contributions
12 politiques, démocratiquement on respecte la loi...

13 Q. **[639]** Tout à fait.

14 R. ... et c'est affiché, je veux dire, ça fait partie
15 du processus. Tout comme quand on travaille dans un
16 dossier et qu'on affiche notre panneau
17 identificateur de notre compagnie...

18 Q. **[640]** Hum, hum.

19 R. ... c'est public. C'est comme... pardonnez moi là,
20 mais...

21 Q. **[641]** Je ne vous fais pas de reproche. Je ne vous
22 fais pas de reproche. Je vous suggère que, ça, ça
23 fait un rayonnement, dans le sens où ça produit une
24 belle image.

25 R. En tout cas, ça rayonne publiquement sur...

1 Q. **[642]** Tout à fait.

2 R. ... sur les sites Internet. Ça, je peux vous dire
3 ça.

4 Q. **[643]** Parfait. Et là j'explore, c'est parce que
5 j'essaie moi aussi de comprendre la question des
6 commissaires. En quoi provincial peut être
7 avantageux, puis j'ai réfléchi à ça.

8 Essentiellement, les élus, qu'ils soient
9 provinciaux ou municipaux, gèrent le même
10 territoire. Êtes vous d'accord?

11 R. Élus municipaux et... mais, ils ne gèrent pas tout
12 à fait les mêmes territoires, c'est à dire il y en
13 a qui embarquent par dessus les territoires des
14 autres.

15 Q. **[644]** Non, mais dans le sens où chaque municipalité
16 fait partie d'une circonscription où là il y a un
17 élu provincial.

18 R. Ah! Oui, oui.

19 Q. **[645]** Et il y a un élu municipal.

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[646]** Très bien. Vous nous avez mentionné que votre
22 trois pour cent (3 %) s'appliquait aux grands
23 projets.

24 R. Exact.

25 Q. **[647]** Et ces grands projets là, nous savons, avec

1 d'autres témoignages, qu'ils sont cofinancés par
2 plusieurs paliers de gouvernement, municipal,
3 provincial, des fois même le fédéral. La question
4 que je...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 On va s'en tenir...

7 Me MICHEL DORVAL :

8 Oui. Non, ça va. Je ne veux pas déraper.

9 Q. **[648]** Alors, disons provincial, municipal. Ça va.
10 Et vous comprenez que les élus, qui gèrent le même
11 territoire, ont des proximités d'intérêt. Moi,
12 exemple, je suis maire d'un endroit, j'aimerais
13 bien avoir un nouveau pont. Je sais que c'est au
14 provincial que je vais aller chercher une partie de
15 mon financement. Puis je ne suppose rien là, je
16 veux juste explorer avec vous, est ce que le fait
17 que vous ayez participé à du financement
18 provincial, est ce que ça vous mettait dans une
19 certaine catégorie où lorsque le municipal gère,
20 entre autres, les fonds du provincial pour accorder
21 ces contrats là, est ce que ça vous donnait un
22 avantage ou pas?

23 R. Pas vraiment parce que c'était dans le cadre des
24 programmes d'infrastructures qui s'étaient étalés
25 sur un bon nombre d'années, des programmes qui

1 n'étaient pas nécessairement récurrent, un
2 programme pour deux, trois ans, un autre programme
3 pour deux, trois ans. Et ces programmes là ont
4 toujours été financés par le gouvernement
5 provincial et le gouvernement fédéral, entre
6 autres.

7 Q. **[649]** Hum, hum.

8 R. Et ces projets là arrivaient, à certains moments,
9 il y avait des pointes et Montréal avait insisté
10 pour avoir de l'argent des différents paliers
11 gouvernementaux pour les aider à passer au travers
12 du déficit d'infrastructure. Ça fait que c'était
13 comme ça arrivait à ce moment là, puis c'est à ce
14 moment là qu'on a eu nos interventions au niveau
15 des firmes d'ingénieur.

16 Q. **[650]** C'est parce que la raison pour laquelle je me
17 posais la question, c'est que votre témoignage
18 révélait que monsieur Trépanier et peut être même
19 monsieur Zampino se mêlaient du partage entre les
20 différentes firmes d'ingénierie. Vous avez dit
21 « bien là, on préfère elle que l'autre ». Et je me
22 demandais si cette décision là n'était pas motivée
23 par d'autres choses, disons ça comme ça.

24 R. Je ne peux pas... je ne peux pas vous dire.

25 Q. **[651]** Vous ne le savez pas.

1 R. Non.

2 Q. **[652]** Madame la Présidente, Monsieur le
3 Commissaire, ce seraient mes questions. Monsieur,
4 merci beaucoup.

5 R. Maître Dorval, merci.

6 LA PRÉSIDENTE :
7 Merci. Est ce que quelqu'un d'autre veut contre
8 interroger?

9 Me DENIS GALLANT :
10 Est ce que je pourrais vous suggérer une pause, il
11 est trois heures et quart (15 h 15), il faudrait
12 que je voie maître LeBel, moi.

13 LA PRÉSIDENTE :
14 Ah! Oui, certainement. Il est trois heures et vingt
15 (15 h 20), ça passe vite.

16 Me DENIS GALLANT :
17 Parfait.

18 LA PRÉSIDENTE :
19 Mais, est ce que je peux quand même savoir si
20 d'autres intervenants ou d'autres parties plutôt
21 vont vouloir contre interroger.

22 Me DANIEL ROCHEFORT :
23 Dix (10), quinze (15) minutes, environ.

24 LA PRÉSIDENTE :
25 Oui.

1 Me JULIE ROBERGE :

2 Est ce que je peux me permettre un commentaire? Je
3 suis simplement intervenante, je ne suis pas
4 participante. Je suis pour le Directeur général des
5 élections du Québec. Je voudrais juste revenir très
6 brièvement sur le fait qu'on a, semble t il
7 mentionné que les contributions versées par
8 monsieur Lalonde et sa famille étaient légales,
9 mais il faut le dire, ce sont seulement les
10 contributions qui ne sont pas remboursées. C'est
11 illégal de rembourser une contribution. Donc, c'est
12 juste pour faire ce point là.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Écoutez, je peux vous dire et ce ne sera pas une
15 cachette, il est certain que nous allons avoir le
16 Directeur général des élections qui va venir
17 témoigner dans les... sous peu. Je ne peux pas vous
18 dire exactement quel jour là, mais c'est certain
19 que cet enseignement là va être fait dans les
20 règles.

21 Me JULIE ROBERGE :

22 Excellent. Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Est ce que quelqu'un d'autre va contre interroger?

25

1 UNE VOIX :

2 J'en aurai pour quelques minutes aussi.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Maître Tremblay, attendez. Oui.

5 Me ESTELLE TREMBLAY :

6 Non, je n'aurai pas de contre interrogatoire.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait.

9 UNE VOIX :

10 Quelques minutes seulement.

11 UNE VOIX :

12 Même chose pour moi.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait.

15

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17 REPRISE DE L'AUDIENCE

18

19 MADAME LA GREFFIÈRE :

20 Monsieur Michel Lalonde, vous êtes sous le même
21 serment.

22 R. Merci.

23 CONTRE INTERROGÉ PAR Me DANIEL ROCHEFORT :

24 Q. **[653]** Alors Monsieur Lalonde, j'aurai environ
25 quatre, cinq lignes de questions qui visent

1 essentiellement à obtenir des éclaircissements sur
2 des stratagèmes. O.K.?

3 R. D'accord.

4 Q. **[654]** Le premier sujet sur lequel j'aimerais vous
5 entretenir, ce sont les comités de sélection. Est
6 ce que vous avez eu l'occasion de suivre les
7 travaux de la Commission presque depuis le début?

8 R. Disons qu'à partir du moment où mon nom a commencé
9 à être nommé, effectivement, oui, j'ai suivi ça
10 de...

11 Q. **[655]** Vous vous êtes intéressé...

12 R. ... de près.

13 Q. **[656]** O.K. Juste pour vous remettre dans le
14 contexte, nous avons eu, au tout début, le
15 témoignage de monsieur Michel Carpentier. C'était
16 le douze (12) juin deux mille douze (2012).
17 Monsieur Carpentier est directeur des contrats et
18 des ressources matérielles au ministère des
19 Transports du Québec. Est ce que vous le
20 connaissiez?

21 R. Non.

22 Q. **[657]** Non. O.K. Alors voici. Lorsqu'il a
23 témoigné... Et je vais demander qu'on vous exhibe,
24 pour vous mettre dans le contexte, j'aimerais qu'on
25 exhibe au témoin les pièces 4P 56, et ensuite 4P

1 57. Et je vous résume essentiellement ses propos.

2 Il nous a indiqué qu'il y avait des firmes...

3 R. Excusez moi...

4 Q. **[658]** Oui.

5 R. Je ne le vois pas.

6 Q. **[659]** Vous ne le voyez pas sur votre écran? Est ce
7 que votre écran est ouvert? O.K. Alors voici. J'en
8 ai des copies.

9 R. D'accord.

10 Q. **[660]** Je vais vous remettre une copie papier. Alors
11 essentiellement, au cours de son témoignage, il
12 nous a indiqué qu'il y avait des firmes de génie
13 civil qui utilisaient la Loi d'accès à
14 l'information pour obtenir la liste des membres des
15 comités de sélection, notamment, et c'est ce qu'on
16 voit dans la liste. On voit que la plupart des
17 firmes, que ce soit Qualitas, BPR, Roche, Genivar,
18 Inspec Sol, et caetera, alors c'est la liste
19 d'entreprises, de firmes d'ingénieurs qui ont
20 utilisé la Loi d'accès à l'information. Ma question
21 est la suivante. Est ce que votre firme a déjà
22 utilisé ce moyen ou cette pratique pour savoir qui
23 siégeait sur les comités de sélection?

24 R. Comme je l'avais dit, c'est arrivé à quelques
25 occasions, au moment où c'était permis de le faire.

1 En même temps qu'on demandait le résultat, on avait
2 obtenu également le nom des membres du comité de
3 sélection.

4 Q. **[661]** Donc, vous avez utilisé aussi ce stra...
5 cette façon de fonctionner.

6 R. Oui. J'ai, en fait, on les a demandés parce que ça
7 venait avec l'élément d'explication de tout notre
8 pointage, si on avait gagné ou si on avait perdu.

9 Q. **[662]** O.K.

10 R. Ça nous permettait de voir qui étaient les membres
11 du comité.

12 Q. **[663]** Votre objectif, c'était de voir qui étaient
13 les membres du comité, n'est ce pas?

14 R. Oui, effectivement, puis c'était dans le but de
15 voir si certains membres, c'est des gens qu'on
16 connaissait ou qu'on ne connaissait pas, et si
17 c'est des gens qu'on connaissait, comme je l'avais
18 expliqué, bien, tout simplement, si on avait un
19 projet qu'on faisait avec eux, bien, on essayait de
20 voir c'était quoi les choses qu'on devrait
21 améliorer, les prochaines fois, dans nos offres de
22 service.

23 Q. **[664]** Ce n'était pas pour les côtoyer
24 éventuellement, et les influencer?

25 R. Non. On les côtoyait déjà, ces gens là, dans des

1 projets, ceux qu'on a rencontrés, ceux qu'on
2 connaissait.

3 Q. **[665]** O.K.

4 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

5 Q. **[666]** Mais au ministère des Transports, il n'y
6 avait pas une personne désignée pour répondre à des
7 questions comme ça? Parce qu'après, normalement, un
8 appel de qualification, ou peu importe, un appel
9 d'offres, on a un pointage, il n'y a pas un
10 endroit, une personne ressource que vous pouvez
11 appeler, au ministère des Transports, pour savoir
12 pourquoi, quels sont les points que j'ai eus,
13 pourquoi j'ai eu des mauvaises notes?

14 R. Oui. Le secrétaire du comité de sélection, on avait
15 la possibilité de l'appeler puis de lui demander de
16 l'information. Puis souvent on lui envoyait
17 l'informa... la question par courriel, il nous
18 répondait par courriel, puis on savait un peu les
19 endroits où on avait été moins performant, ou où
20 qu'on devrait s'améliorer.

21 Q. **[667]** Donc, vous avez utilisé deux sources.

22 R. Oui.

23 Q. **[668]** C'est à dire, le secrétaire du comité et
24 parfois une personne que vous connaissiez...

25 R. C'est ça.

1 Q. **[669]** ... qui avait fait partie du comité. C'est
2 ça?

3 R. Exact.

4 Me DANIEL ROCHEFORT :

5 Q. **[670]** Et le secrétaire vous fournissait le nom des
6 gens qui avaient siégé sur un comité de sélection?
7 Si je...

8 R. Non. Quand j'appelais le secrétaire, c'était pour
9 avoir de l'information sur les résultats, et
10 c'était uniquement les résultats qu'il nous
11 donnait.

12 Q. **[671]** O.K. C'est bien. Maintenant, dites moi si
13 j'ai bien compris votre témoignage. Je comprends
14 qu'à la Ville de Montréal, vous n'aviez pas à
15 intervenir beaucoup auprès des membres des comités
16 de sélection, vous aviez monsieur Marcil qui gérait
17 et qui s'occupait de la situation?

18 R. À un certain moment, là, c'est ça.

19 Q. **[672]** Oui. Au ministère des Transports du Québec,
20 monsieur Millaire. Ma question est... Aussi durant
21 un certain temps...

22 R. Oui.

23 Q. **[673]** ... sur certains projets. Ma question c'est :
24 Dans les autres Municipalités, comment procédez
25 vous, couronne nord, par exemple?

1 R. Comme je l'ai expliqué, le fait d'être deux ou
2 trois firmes déjà bien établies dans la
3 municipalité, ayant contribué également, là, au
4 niveau des campagnes électorales, étant bien
5 positionnées, à ce moment là c'était à partir de
6 nos communications entre les firmes qu'on
7 pouvait... qu'on pouvait s'organiser et faire en
8 sorte que les résultats puissent être atteints, là,
9 comme je l'avais expliqué.

10 Q. **[674]** Est ce que je comprends que vous n'aviez pas
11 besoin d'intervenir beaucoup auprès des comités...

12 R. Non.

13 Q. **[675]** ... de sélection? Vous pouviez vous arranger
14 entre vous, autrement dit, pour faire en sorte que
15 le comité de sélection choisisse le bon candidat?

16 R. De toute façon, si on était trois firmes invitées
17 on était donc trois firmes qui étaient choisies par
18 la municipalité, d'une part. Puis, d'autres part, à
19 ce moment là, si on était invité c'est parce qu'on
20 était compétent, donc ça devenait le prix qui était
21 le critère prépondérant, si on veut. À ce moment
22 là, à partir du moment où on communiquait entre
23 nous, bien, c'était... c'était possible de faire en
24 sorte que le meilleur prix corresponde à l'équipe
25 qui devait gagner. Tout simplement.

1 Q. **[676]** Je suis content que vous abordiez... que vous
2 répondiez de cette façon là. Parce que j'aimerais,
3 justement, aborder avec vous le sujet de la
4 compétence. Mon but, ce n'est pas de vous faire
5 vous contredire, c'est juste d'obtenir des
6 précisions.

7 R. Hum hum.

8 Q. **[677]** Vous nous dites : « Au ministère des
9 Transports, on y allait par compétence. Dans des
10 villes comme Montréal, c'était un mixte,
11 compétence, prix. Dans les autres
12 municipalités... »...

13 R. Compétence, prix aussi, c'est la même formule qui
14 s'applique. La Loi 106 s'applique pour toutes les
15 municipalités du Québec.

16 Q. **[678]** Exactement.

17 R. Donc, que ce soit à Montréal, en arrondissement ou
18 dans les municipalités, c'est la même règle, la
19 même loi qui s'applique. Donc, les deux enveloppes,
20 deux critères, les deux éléments.

21 Q. **[679]** Exactement. Est ce que les critères
22 d'évaluation des comités de sélection sont pas mal
23 les mêmes au ministère des Transports du Québec, à
24 la Ville de Montréal et dans les municipalités?

25 R. Pas nécessairement. Pas nécessairement. C'est sûr

1 que des organismes, comme Montréal et comme le
2 ministère des Transports, c'est des organismes qui
3 sont très bien organisés, service
4 d'approvisionnement, donc ils sont structurés pour
5 les termes de référence, ils ont des exigences
6 très, très spécifiques. Les municipalités aussi
7 sont organisées, avec... pour la préparation des
8 termes de référence. Mais disons que, quand c'est
9 le ministère des Transports ou Montréal, c'est des
10 exigences qui sont très appropriées à leurs besoins
11 proprement dits en termes d'expérience, chargé de
12 projets et ainsi de suite. C'est un peu la même
13 chose dans les municipalités mais c'est un peu
14 moins élaboré que Montréal et le ministère des
15 Transports.

16 Q. **[680]** O.K. Puisque votre écran fonctionne
17 maintenant, est ce qu'on pourrait exhiber la pièce
18 33P 379, qui est un exemple de comité de sélection
19 au ministère des Transports du Québec. Et
20 j'attirerais votre attention sur la grille
21 d'évaluation, qui se retrouve à la feuille 4. Sur
22 cette page là, oui. Alors, vous nous dites qu'au
23 ministère des Transports, ça fonctionne par
24 compétence. Est ce qu'on s'entend, vous et moi,
25 pour dire que la proximité du lieu de réalisation

1 des travaux ce n'est pas un critère qui est
2 rattaché à la compétence?

3 R. Ce n'est pas un critère qui... effectivement.

4 Q. **[681]** On s'entend là dessus.

5 R. Oui, on s'entend.

6 Q. **[682]** Si je regarde, cependant, les autres
7 critères. Je comprends que l'organisation qualité,
8 méthodologie, homogénéité peut être en lien direct
9 avec la compétence. Cependant, quand je retarde,
10 « expérience du fournisseur », « expérience du
11 chargé de projets », « expérience des autres
12 sources proposées », la perception que j'ai c'est
13 que, pour obtenir un contrat, on regarde
14 l'expérience passée et si on a de l'ancienneté,
15 c'est à dire si on est là depuis longtemps, on
16 risque d'avoir l'expérience en question, plutôt que
17 la compétence comme telle. Et je vais aller plus
18 loin dans ma question, parce que votre regard est
19 un peu interrogateur. Et ma question est la
20 suivante. Une jeune firme, supercompétente...

21 R. Hum hum.

22 Q. **[683]** ... qui n'a pas l'expérience parce qu'elle
23 n'a pas le passé, comment fait elle pour se tracer
24 un chemin là dedans et embarquer dans le jeu, à
25 part baisser les prix complètement?

1 R. Il n'y a pas de prix au ministère des Transports,
2 là, c'est la sélection basée sur la compétence
3 seulement.

4 Q. **[684]** Donc, est ce que ce n'est pas... ces
5 critères là, autrement dit, est ce que ce n'est pas
6 un jeu fermé?

7 R. En fait, disons que... nous l'avons vécu nous
8 mêmes, dans les premiers temps, où tant que tu n'as
9 pas réalisé trois ou quatre projets similaires,
10 c'est difficile de démontrer ton expertise. Et
11 c'est un peu pour ça que le ministère des
12 Transports avait développé la qualification en
13 région, pour les firmes. Ce qui permettait aux
14 firmes en région de pouvoir bâtir leur expérience
15 et de pouvoir par la suite se présenter lors de
16 l'appel de qualification, l'appel public. Mais dans
17 ce cas ci ce qu'on voit, c'est que l'expérience du
18 fournisseur, il faut comprendre que c'est la
19 compétence. Parce que lorsqu'on parle de
20 l'expérience dans un projet similaire, c'est parce
21 qu'on a eu la compétence de le faire.

22 Puis si le projet a bien été, il y a des
23 notes à nos dossiers. Il y a des notes en termes
24 d'analyse par les fonctionnaires sur la
25 satisfaction du service qu'on a donné. Tous ces

1 éléments là sont consultés par les gens. Ce qui
2 fait que la compétence en est quand même jugée,
3 tout comme l'expérience du chargé de projet. C'est
4 une question de compétence. Un chargé de projet qui
5 a géré, pardonnez moi, des projets de même
6 envergure trois, quatre fois, il a de l'expérience
7 et la compétence d'en faire d'autres. Ça fait que
8 c'est la compétence qui est jugée malgré tout. La
9 même chose pour les personnes ressources.

10 Q. **[685]** Mais je ne le vois pas comme vous. S'il en a
11 fait trois, quatre, ça veut dire qu'il a de
12 l'ancienneté, mais ça ne veut pas dire qu'il est le
13 plus compétent. Il aurait pu y avoir une jeune
14 firme qui n'a pas l'expérience, le passé, le vécu,
15 mais qui est extrêmement compétente. Or, quand vous
16 dites que c'est sélectionné sur la compétence, moi,
17 je serais porté à vous dire, la majorité des
18 critères, trois sur cinq, six, trois sur cinq, sont
19 basés plus sur l'ancienneté que sur la compétence?

20 R. Une jeune firme, parce qu'on l'a vécu nous aussi,
21 une jeune firme peut acquérir de l'expérience en
22 trois, quatre ans en faisant des projets. Puis on
23 est quand même une jeune firme pareil, comme
24 expérience. C'est qu'il faut avoir l'opportunité
25 d'en faire et de le démontrer. Parce que l'item

1 organisation, qualité, méthodologie, homogénéité,
2 une firme qui n'a pas beaucoup travaillé au
3 Ministère peut avoir de l'expérience dans des
4 projets similaires, mais sa compréhension de la
5 façon de faire est peut être moindre parce qu'elle
6 n'en a pas fait beaucoup de projets proprement
7 dits. Ça fait que c'est tous ces critères là
8 ensemble qui sont analysés. Et le comité de
9 sélection doit se faire une idée à partir des
10 critères qu'ils ont analysés.

11 Q. **[686]** Mais sur vingt (20) points, quand je regarde
12 la pondération, la qualité, la méthodologie,
13 homogénéité, c'est cinq points sur vingt (5/20).
14 Vous êtes d'accord avec ça?

15 R. Cinq point sur vingt (5/20), effectivement.

16 Q. **[687]** En d'autres termes, selon vous, est ce que
17 c'est un marché ouvert ou les critères font en
18 sorte que ça reste un marché fermé?

19 R. C'est difficile à répondre à cette question là de
20 façon précise, parce que, à partir du moment où on
21 a l'opportunité de pouvoir même en participant en
22 consortium à des projets, ça nous permet aussi de
23 montrer l'expérience qu'on peut aller chercher.
24 Parce que lorsqu'on fait des projets en consortium,
25 bien, évidemment, on est mis à contribution. Ça

1 fait que quand arrive une autre offre de service,
2 on peut montrer qu'on a déjà fait un projet
3 similaire sans en être nous mêmes le chargé de
4 projet. Il y a des choses comme ça qui nous
5 permettent de valoriser puis de mieux présenter nos
6 offres de service, puis de faire en sorte que,
7 tranquillement, on peut adhérer à ce marché là. Ce
8 n'est pas un marché fermé, c'est un marché qui est
9 difficile d'accès parce que ça prend de la
10 compétence. Le ministère des Transports exige de la
11 compétence, exige des gens qui ont un peu
12 d'expérience pour y arriver. Et pour ce faire, il
13 faut avoir l'opportunité de travailler sur certains
14 projets, bâtir notre portfolio puis, après ça,
15 bien, on est lancé.

16 Q. **[688]** Vous êtes en train de me dire que ce n'est
17 pas facile d'y entrer, mais une des façons c'est de
18 travailler en consortium avec quelqu'un d'autre qui
19 a une certaine expérience et, à ce moment là, on
20 peut y parvenir?

21 R. C'est une façon de faire. Puis il y a tout le volet
22 aussi qualification. Je pense que c'est intéressant
23 au niveau régional, parce que ça a permis aux
24 firmes régionales de pouvoir travailler. Et en même
25 temps, exemple, nous, sur la couronne nord dans les

1 Laurentides, lorsqu'on a eu l'opportunité de faire
2 trois, quatre projets en consortium pour la
3 réfection de l'autoroute 15, ça nous a permis aussi
4 de bâtir un... d'améliorer davantage notre
5 expertise et de faire en sorte que s'il y avait un
6 autre projet ailleurs sur l'île de Montréal, bien,
7 on avait cette expertise là qu'on pouvait mettre à
8 contribution. Ça fait que c'est tous ces éléments
9 là, je pense, qui permettent aux firmes de se bâtir
10 une crédibilité puis de pouvoir s'intégrer dans le
11 processus quand même exigeant du ministère des
12 Transports.

13 Q. **[689]** Au cours des quinze (15) dernières années,
14 avez vous vu beaucoup de jeunes firmes qui ont
15 réussi à s'intégrer dans tout ce système là? Ou
16 c'est pas mal toujours les mêmes joueurs, les
17 grosses firmes et les moyennes?

18 R. Bien, écoutez, c'est sûr que, actuellement, le
19 marché s'étant consolidé, il y a beaucoup moins de
20 firmes comme telles. La plupart des petites firmes
21 ont à peu près toutes été achetées en région. Ça
22 fait que ce qu'il reste, c'est les grandes firmes.

23 Q. **[690]** Et pourquoi? Est ce qu'elles avaient le
24 choix? Est ce que ce n'était pas la seule façon
25 pour eux autres d'entrer dans ce marché, ces

1 critères là?

2 R. Mais, ça, je pense que c'est plutôt toute une autre
3 approche, le marché de consolidation des firmes
4 qui, pour grandir, ont besoin d'expertise
5 davantage. C'est sûr, lorsque le ministère des
6 Transports développe des projets, de grands
7 projets, puis... il y a eu une vague de grands
8 projets, même les grande firmes avaient besoin
9 d'expertise, avaient besoin de ressources, puis
10 souvent une des options, c'était de... c'était
11 d'acquérir des firmes pour augmenter leur capacité
12 de production. Et ce sont des choix... pardon, ce
13 sont des choix d'entreprise ça, à un moment donné
14 de décider de dire « bon, on est prêt à vendre
15 notre entreprise ou pas » là. C'est une question de
16 choix ça.

17 Q. **[691]** On passe à un autre sujet.

18 R. Bien sûr.

19 Q. **[692]** Je vais me risquer avec la question, je ne
20 veux pas aller énormément loin, on va peut être
21 m'arrêter, j'aime mieux vous le dire. On va y aller
22 sur un aspect historique. Le vingt trois (23)
23 janvier, quand vous avez témoigné, vous avez
24 déclaré avoir contribué historiquement à des partis
25 politiques municipaux, surtout à Montréal, et vous

1 avez nommé aux partis de Jean Drapeau, de Jean Doré
2 et de Pierre Bourque.

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[693]** On a un mandat de quinze (15) ans, mais c'est
5 rare que les témoins nous ont parlé de
6 l'historique. Alors, ma question est la suivante :
7 est ce que les stratagèmes et les façons de
8 fonctionner aujourd'hui sont différentes ou sont
9 les mêmes qu'elles étaient à cette époque? Ce sera
10 ma seule question sur le sujet.

11 R. En fait, au niveau politique, c'était à peu près la
12 même chose parce que, dans le fond, les
13 contributions politiques étaient par chèque ou en
14 argent comptant là, comme je l'ai expliqué. Par
15 contre, quant au choix des firmes, à ce moment là
16 c'était... c'était de gré à gré, avant... avant
17 deux mille un (2001), c'était de gré à gré, donc
18 basé sur la compétence. Et par la suite, dans les
19 années quatre vingt dix (90), exemple Montréal, il
20 est arrivé avec des comités de sélection, mais
21 encore là basé uniquement sur la compétence et non
22 pas sur le prix. Ça fait qu'évidemment, il fallait
23 se... un peu comme le principe du ministère des
24 Transports, être en mesure d'établir une expertise
25 et un c.v. qui permettaient de pouvoir se

1 positionner même comme petite firme pour pouvoir
2 gagner des projets. Mais, déjà... déjà à cette
3 époque là, c'était du gré à gré qui se donnait,
4 c'était la façon de faire.

5 Q. **[694]** Alors, si je comprends bien, comme c'était du
6 gré à gré, ce n'était pas un marché ouvert, mais
7 c'était un marché structuré différemment.

8 R. En fonction des firmes qui étaient positionnées
9 dans les villes ou... bien, les arrondissements
10 n'existaient pas à l'époque, mais dans les villes.
11 Et à ce moment là, ces firmes là avaient
12 l'opportunité d'être choisies directement par les
13 villes en question.

14 Q. **[695]** Alors, pour le contribuable, lui, qui en veut
15 pour son argent, on comprend tous que, l'idéal,
16 c'est d'avoir un marché complètement ouvert. Mais,
17 si je comprends bien votre réponse, c'est que vous
18 nous dites qu'historiquement, si je vous demande :
19 en quelle année y a t il eu un marché vraiment
20 complètement ouvert, qu'est ce que vous allez me
21 répondre?

22 R. Mais, le marché a quand même toujours été, si je
23 parle dans le passé, c'était comme un marché
24 ouvert, dans le sens que toutes les firmes avaient
25 l'opportunité d'aller cogner à la porte des

1 municipalités, mais...

2 Q. **[696]** Et pour être invité dans le gré à gré,
3 qu'est ce qu'elles devaient faire? Est ce qu'elles
4 devaient contribuer financièrement à l'organisation
5 d'une élection?

6 R. Disons que naturellement il faut se faire
7 connaître, naturellement, les gens s'établissaient.
8 C'étaient des plus petites firmes à l'époque dans
9 ces années là. Ça fait que plus petites firmes et
10 chacune avait ses capacités, donc il y avait plus
11 de firmes dans différentes municipalités. Ça fait
12 que dans une municipalité, il y avait deux, trois
13 firmes. Et effectivement, les firmes qui étaient
14 présentes étaient à ce moment là sollicitées
15 politiquement. Ça existait déjà à cette époque là.

16 Q. **[697]** O.K. Pour nous divertir, avez vous des
17 exemples de la période Drapeau, de la période Dorée
18 et de la période Bourque ou pas vraiment?

19 R. C'est...

20 Q. **[698]** C'est tu la même chose?

21 R. Disons que mes souvenirs sont... sont bien pour
22 chaque maire de l'époque parce que, ça, ça marque,
23 mais des exemples... Ça fait quand même... quatre
24 vingt (80), ça fait trente (30) ans, quatre vingt
25 (80), quatre vingt dix (90) là.

1 Q. **[699]** C'est bien. Prochain sujet. Je veux vous
2 parler de l'estimation des projets. Je comprends
3 que dans votre firme vous embauchez environ
4 soixante quinze (75) personnes. Combien de
5 professionnels là dessus, ingénieurs
6 principalement?

7 R. À peu près une quarantaine.

8 Q. **[700]** Une quarantaine. Ensuite, du personnel de
9 soutien, clérICAL, et caetera?

10 R. D'autres professionnels, des techniciens, des
11 surveillants de chantier, du personnel clérICAL,
12 administratif.

13 Q. **[701]** O.K. Alors, ma question est la suivante :
14 est ce que vous aviez à votre embauche des
15 estimateurs professionnels, des gens qui avaient
16 été formés en ce sens là et qui ne faisaient que ça
17 ou encore des économistes en construction?

18 R. Non, on n'avait pas d'économiste en construction.
19 Cependant, on avait des gens, des ingénieurs qui...
20 il y en avait dans l'équipe qui étaient plus...
21 plus... mettons mieux formés au niveau estimation
22 et qui étaient vraiment bons dans la façon de le
23 faire, informatique et ainsi de suite, et des
24 techniciens aussi qui avaient participé aux
25 chantiers, donc ils avaient aussi une idée de ce

1 qui se passe en chantier, puis ils étaient en
2 mesure de contribuer aux estimations. Ça fait qu'on
3 avait deux, trois personnes qui étaient plus
4 habilitées au niveau des estimations, en fonction
5 du secteur où on se trouvait et en fonction du
6 marché.

7 Q. **[702]** Ces personnes là, c'étaient, de base, des
8 ingénieurs, si je comprends bien.

9 R. Ah! Il y avait des techniciens aussi.

10 Q. **[703]** Il y avait des techniciens aussi.

11 R. Oui.

12 Q. **[704]** Maintenant, des estimateurs professionnels
13 qui avaient suivi un cours, qui étaient diplômés
14 dans ce domaine là, ça, vous n'en aviez pas.

15 R. Non, mais la formation d'ingénieur nous amène, et
16 les techniciens également en génie civil, à... Il y
17 a des cours dans ça, dans la formation même, pour
18 faire des estimations, sur quelle base. Donc, déjà,
19 il y a une base au niveau de notre formation,
20 autant de technicien que d'ingénieur, pour faire
21 des estimations.

22 Q. **[705]** Lorsqu'on a entendu le témoignage de monsieur
23 Luc Leclerc, on lui avait posé la question « Est ce
24 qu'à la Ville de Montréal, dans votre département,
25 est ce qu'il y avait des estimateurs

1 professionnels? » Il nous a répondu « Non, aucun. »
2 Ma question est la suivante. À votre connaissance,
3 est ce qu'au ministère des Transports du Québec il
4 y a des estimateurs professionnels pour les projets
5 sur lesquels vous avez travaillé?

6 R. Je ne peux pas vous répondre, je ne connais pas le
7 statut de chaque personne, mais... au ministère,
8 mais je sais qu'au ministère, lorsqu'on commençait
9 des projets, déjà, eux avaient fait une estimation
10 préliminaire de base. C'était des gens qui étaient
11 à l'intérieur, des professionnels, des ingénieurs,
12 qui avaient établi des estimations budgétaires de
13 chacun des projets, puis c'est avec ça qu'on
14 entamait le projet lorsqu'on était mandaté.

15 Q. **[706]** Un peu de la même façon, par des ingénieurs
16 qui avaient pris de l'expérience?

17 R. C'est ça, exactement.

18 Q. **[707]** Comme dans la firme chez vous.

19 R. C'est ça. Mais il est possible qu'il y avait, là
20 aussi, des estimateurs professionnels, mais ça, je
21 ne peux pas vous répondre là dessus.

22 Q. **[708]** Et dans les municipalités de la couronne
23 nord, est ce qu'à votre connaissance il y a des
24 municipalités où il y avait des estimateurs
25 professionnels?

1 R. C'était des ingénieurs. Des ingénieurs, des
2 techniciens...

3 Q. **[709]** Aussi.

4 R. ... eux aussi, qui étaient habilités à faire ce
5 travail là.

6 Q. **[710]** O.K. Toujours dans ce sujet là, lors des
7 soumissions, est ce que vos estimés, parce que vous
8 faites vos estimés, vous arrivez à un chiffre, et
9 j'imagine que vous regardez un peu quelle est la
10 valeur du projet, est ce qu'il y avait des écarts
11 importants, à l'occasion, entre votre chiffre et
12 celui du ministère des Transports? Je vous poserais
13 la question au ministère des Transports, Ville de
14 Montréal et autres municipalités. Alors commençons
15 avec le ministère des Transports. Est ce que c'est
16 déjà arrivé que quand vos estimateurs, quand vos
17 ingénieurs, qui font les estimés, arrivent à un
18 prix, ils arrivent à un écart important avec celui
19 que suggère le ministère?

20 R. Tous les cas... Tous les cas sont arrivés. Dans le
21 sens qu'il est arrivé des moments où on avait fait
22 une estimation, dans le contexte, ça faisait deux,
23 trois projets similaires, puis à un moment donné,
24 oup!, le projet suivant était plus bas. Ça fait
25 qu'on avait une analyse à faire. Des fois c'était

1 dans le contexte du marché, les prix de béton et
2 d'asphalte qui avaient évolué à cause du marché,
3 là, comme de raison, puis d'autres occasions où
4 l'estimé, les résultats de soumissions étaient un
5 peu plus élevés, ça fait que là il fallait
6 justifier, faire l'analyse puis voir si
7 effectivement ça se tenait. Si, dans certains cas,
8 ça ne se tenait pas, le ministère disait, « Écoute,
9 peut être que celui là on va retourner en
10 soumission. » Bon. Ça fait qu'il y a eu des cas un
11 peu à la baisse, des cas un peu à la hausse, puis
12 des fois qu'on était proche de notre estimé, ça
13 fait qu'on était quand même satisfait puis c'était
14 plus facile de faire des recommandations auprès du
15 ministère.

16 Q. **[711]** Quand il y avait des écarts, est ce que vous
17 faisiez l'analyse du pourquoi après qu'on avait
18 ouvert les soumissions, ou avant même de
19 soumissionner en disant « On ne comprend pas, nous
20 on arrive à tel prix. » Est ce que c'est une
21 discussion qui avait lieu avant qu'on dépose la
22 soumission, ou après que...

23 R. Bien, c'est à dire qu'au moment où on prépare nos
24 appels d'offres, on a une estimation, ça fait que
25 c'est seulement au moment où qu'il y a les dépôts

1 de soumissions, qu'on a les résultats, qu'on est en
2 mesure d'évaluer...

3 Q. **[712]** O.K.

4 R. ... si tout ça se compare. Et on prenait le plus
5 bas soumissionnaire, en autant qu'il était conforme
6 au niveau administratif, puis à ce moment là on
7 faisait les comparaisons. On vérifiait si ça avait
8 du bon sens, puis il y avait même des rencontres
9 avec le ministère des Transports, si c'était le
10 ministère des Transports, pour regarder, bon, s'il
11 y a trop d'écart qu'est ce qu'on fait, ça a tu du
12 bon sens? On compare avec d'autres projets, puis il
13 y avait des décisions de prises. O.K., on retourne
14 en soumission, ou on va de l'avant.

15 Q. **[713]** Et avec la Ville de Montréal?

16 R. Avec la Ville de Montréal, on avait à peu près le
17 même type de discussion. C'est sûr que nos estimés,
18 à la Ville de Montréal, étaient dans le cadre du
19 marché de Montréal, ça va de soi. Donc, dans
20 certains cas les estimés arrivaient un peu plus
21 bas, comme l'exemple qu'on a eu dans le cas de la
22 rue, du collecteur de la rue Sherbrooke, c'en est
23 un exemple. Puis il y a des cas où l'estimé avait
24 sorti plus élevé, puis là on s'était questionné,
25 puis la Ville avait dit, bien, « Dans certains cas

1 on devrait retourner en soumission », dans d'autres
2 cas ils ont dit, « Regarde, on est à peu d'écart,
3 cinq ou dix pour cent (10 %), on va de l'avant
4 pareil. » Bon. Ça fait que les décisions se
5 prenaient dans ce sens là. Donc c'est arrivé dans
6 les deux sens.

7 Q. **[714]** O.K. Dans les petites municipalités de la
8 couronne nord, est ce que vous viviez la même
9 chose, ou il y avait moyen de parler de façon
10 informelle aux gens pour se vérifier un petit peu
11 avant de déposer?

12 R. C'est parce que, dans le fond, quand on lance
13 l'appel d'offres, il faut attendre que les
14 entrepreneurs soumissionnent, si on veut vraiment
15 connaître le prix. Tu sais, on dit toujours, comme
16 ingénieur, on estime un projet, mais le vrai prix,
17 c'est le prix de la soumission de l'entrepreneur.
18 C'est avec ça qu'on va réaliser les travaux. Ça
19 fait que tant qu'on n'a pas les résultats de
20 soumissions, on ne peut pas comparer par rapport à
21 notre estimation.

22 Mais c'était la même chose au niveau
23 municipal. Le même principe. On faisait des estimés
24 qui étaient adaptés avec le marché municipal,
25 marché local où on était, et à partir du moment où

1 on avait les résultats de soumissions, bien là on
2 comparait avec notre estimation, puis on faisait
3 les recommandations d'usage.

4 Exemple, quand j'ai parlé de Mirabel, c'est
5 un petit projet, mais quand même, on l'avait estimé
6 à environ cent dix mille (110 000), cent six mille
7 (106 000), de mémoire, puis la soumission avait
8 sorti à cent quarante sept mille (147 000).

9 L'entrepreneur était conforme, mais la décision
10 d'aller de l'avant ou pas revenait à la Ville.

11 Parce que ça dépassait quand même de... ça a sorti
12 cent quarante sept mille (147 000), de cinquante
13 pour cent (50 %). Ça fait que la Ville a dit :

14 « Non, c'est trop élevé, on cancelle les
15 soumissions. » Ça c'est des décisions qu'on... en
16 fait, c'est des choses qu'on discute avec la Ville
17 puis la Ville a un budget, regarde le budget puis
18 ils décident. Mais c'est arrivé des cas à la baisse
19 ou à la hausse, le même principe.

20 Q. **[715]** Je comprends de vos réponses qu'il n'y avait
21 pas, entre les firmes d'ingénieurs, des discussions
22 préalables avec les donneurs d'ouvrage avant de
23 déposer la soumission ou à peu près pas?

24 R. Avec les donneurs d'ouvrage, les donneurs
25 d'ouvrage, oui, parce que c'est avec eux qu'on

1 établit les estimations, on discute avec eux, on
2 s'entend que ça rentre à l'intérieur de leur
3 budget, parce qu'une ville, eux fonctionnent par
4 règlement d'emprunt souvent, projet par projet. Ça
5 fait qu'il faut s'assurer qu'on puisse... si on
6 fait un estimé, bon, ça coïncide au projet, ça
7 coïncide avec le règlement d'emprunt et, par la
8 suite, on décide d'aller en appel d'offres et par
9 la suite on regarde les résultats de soumissions
10 pour voir si ça coïncide, puis on fait les
11 recommandations d'usage.

12 Q. **[716]** O.K. Et est ce que, entre les firmes, vous
13 vous parliez entre vous des prix?

14 R. Les firmes, vous parlez...

15 Q. **[717]** Les firmes d'ingénieurs qui étaient appelées
16 à soumissionner.

17 R. Moi, je parlais des entrepreneurs, là.

18 Q. **[718]** O.K. Moi, je vous parle des firmes
19 d'ingénieurs.

20 R. O.K.

21 Q. **[719]** Quand vous faites une soumission, à ce
22 moment là, ma question c'est, bon, on estime qu'il
23 va y avoir tel travail à faire...

24 R. Oui, parce qu'on parlait d'entrepreneurs. Moi, je
25 vous parlais d'entrepreneur, là.

1 Q. **[720]** O.K. On ne parle pas de la même chose alors.

2 R. Non.

3 Q. **[721]** On peut tu reprendre...

4 R. O.K.

5 Q. **[722]** ... chez les firmes d'ingénieurs conseils?

6 R. D'accord.

7 Q. **[723]** C'est pour ça peut être qu'on... Autrement
8 dit, quand vous êtes appelés à soumissionner, est
9 ce qu'avant de déposer votre soumission, vous aviez
10 des discussions avec le donneur d'ouvrage, le
11 ministère des Transports, les villes, et caetera, à
12 savoir, bien, ça va coûter autour de tant?

13 R. Donc, pour nos honoraires?

14 Q. **[724]** Oui.

15 R. Non, mais lorsqu'on est en appel d'offres... en
16 appel d'offres pour les professionnels...

17 Q. **[725]** Oui.

18 R. ... si c'est le ministère des Transports, c'est un
19 appel d'offres... c'est des comités de sélection,
20 donc c'est des propositions, c'est des offres de
21 service. Ça fait que ça, on n'a pas à se parler
22 entre nous, on fait notre... la meilleure équipe,
23 comme je vous ai expliqué...

24 Q. **[726]** Pour être qualifiée.

25 R. On est en consortium, on prépare notre offre puis

1 on la prépare puis on la dépose.

2 Q. **[727]** O.K.

3 R. Il peut arriver que lorsque, exemple, nous, on veut
4 faire un consortium, que je vais appeler une firme
5 pour dire : « Regarde, est ce qu'on peut être en
6 consortium? Puis il dit, écoute, non, ça n'adonne
7 pas, je suis avec quelqu'un d'autre », puis là je
8 choisis une autre firme pour pouvoir faire l'offre.
9 Ça c'est le genre de chose qu'on peut communiquer.

10 Q. **[728]** C'est là ma question.

11 R. Mais ça c'est pour faire un choix stratégique...

12 Q. **[729]** Oui.

13 R. ... de firme avec laquelle on va être en
14 consortium.

15 Q. **[730]** Et ma question c'est : Est ce que vous
16 échangiez entre vous sur les prix sur lesquels vous
17 déposez...

18 R. C'est parce qu'il n'y a pas de prix au niveau du
19 ministère des Transports, ça fait que c'est juste
20 de faire un choix stratégique pour être en
21 consortium.

22 Q. **[731]** Mais il y en a au niveau des municipalités?

23 R. Au niveau des municipalités, je l'ai expliqué, à
24 l'effet que, si on était deux ou trois firmes dans
25 une municipalité puis qu'on était déjà choisi par

1 la municipalité pour faire le travail et puis que
2 par la suite il y avait des projets, j'avais dit
3 qu'on se parlait entre nous pour s'assurer de
4 rencontrer les objectifs par rapport au prix.

5 Q. **[732]** O.K. Une fois un travail réalisé, est ce
6 qu'il y avait entre les différents acteurs comme un
7 post mortem qui était fait avec les entrepreneurs,
8 le donneur d'ouvrage, les firmes d'ingénieurs, et
9 caetera? « Comment ça été ce projet? On a été dans
10 le budget. On n'a pas été dans le budget.
11 Pourquoi? » et caetera.

12 R. Ça, on le faisait avec le client. Hein, c'est un
13 peu normal. Avec le donneur d'ouvrage où, à la fin,
14 on est en mesure d'évaluer si tout avait bien été,
15 si on rencontrait les... parce que, si le projet a
16 bien été, on rentre à l'intérieur du budget, le
17 projet se finit dans les échéanciers, c'est comme
18 facile, hein, tout le monde est content, les
19 résultats sont là, ça bien été, il n'y a pas de
20 problème, il n'y a pas de réclamation. Parce que,
21 aussitôt qu'il y a des réclamations en sus du
22 dossier puis qu'il y a des plaintes de
23 propriétaire, des choses comme ça, ça va de soi que
24 là c'est inquiétant pour les élus, pour les
25 fonctionnaires. Mais à partir du moment où le

1 projet va très, très bien, même dans les projets du
2 ministère des Transports, on sait que la tolérance
3 est très basse au niveau de la circulation, le
4 ministère des Transports, au niveau... c'est
5 tolérance zéro, tu sais, il ne faut pas qu'il y ait
6 d'entrave dans le trafic et tout ça. Le volet
7 circulation, il y a beaucoup d'emphase qui est mise
8 là dessus, ça fait que ce n'est pas long, lorsqu'il
9 y a un problème de circulation puis qu'on ne
10 corrige pas la situation, qu'on est immédiatement
11 appelé pour corriger la situation. Mais, à ce
12 niveau là, à la fin du projet, oui, on rencontre le
13 client puis on fait un peu un post mortem du
14 projet. Mais c'était vraiment avec le client
15 seulement, là, comme ingénieur.

16 Q. **[733]** Pas avec tous les joueurs, tous les
17 intervenants?

18 R. Non, non.

19 Q. **[734]** C'est beau. Avant dernier sujet, on parle des
20 consortiums quelques instants. Vous avez témoigné
21 à l'effet que le but c'était de partager les
22 mandats et de donner le meilleur service.

23 R. Vous parlez de quelle Ville?

24 Q. **[735]** En général. Prenons Ville de Montréal, par
25 exemple, parce que je voulais attirer votre

1 attention sur la pièce 33P 368.

2 R. Hum hum.

3 Q. **[736]** Vous nous avez indiqué que c'était le but de
4 faire des consortiums, à ce moment là. Et vous avez
5 ajouté qu'on faisait des stratégies, dans le fond,
6 on faisait des alliances pour obtenir les
7 meilleures chances d'aller chercher le mandat.

8 R. Mais Montréal, ce que j'ai expliqué, c'était dans
9 un contexte particulier où on se parlait entre les
10 firmes en fonction de notre implication pour les
11 contributions politiques. C'est différent du
12 ministère des Transports. On ne parle pas de la
13 même chose.

14 Q. **[737]** Donc, je comprends qu'à Montréal, les
15 consortiums étaient organisés plus pour le partage
16 des mandats?

17 R. Dans un secteur d'activité donné, ce que j'avais
18 parlé, le programme d'infrastructures.

19 Q. **[738]** O.K.

20 R. Parce que pour les autres projets, c'était un
21 marché ouvert où les gens présentaient leurs offres
22 de service. Et c'était l'analyse compétence et prix
23 qui était retenue.

24 Q. **[739]** On voit dans la pièce 33P 368...

25 R. Que je ne vois pas.

1 Q. **[740]** Elle s'en vient, je suis persuadé. Je pense
2 que vous avez mentionné à un moment donné que vous
3 faisiez un consortium pour les projets de cinq cent
4 mille (500 000 \$) et plus. En bas de cinq cent
5 mille (500 000 \$), vous étiez généralement capable
6 de les faire.

7 R. Oui. Effectivement.

8 Q. **[741]** J'aimerais attirer votre attention sur le
9 dixième, le consortium Axor/Séguin, projet
10 d'infrastructures cyclistes. Il s'agit d'un projet
11 dans lequel le total est à moins de cinq cent mille
12 dollars (500 000 \$).

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[742]** Dans ce projet là, pourquoi est ce que
15 c'était nécessaire ou essentiel de faire un
16 consortium? Est ce que c'était juste pour partager
17 la tarte avec quelqu'un d'autre ou il y avait un
18 avantage pour la Ville d'aller chercher un
19 consortium?

20 R. Je pense que dans les deux autres, je pense qu'on
21 était trois firmes qui avaient été choisies, les
22 deux autres firmes étaient seules. Mais, nous, Axor
23 et Séguin, on est deux firmes un petit peu plus
24 petites. Et ce projet là était quand même exigeant
25 en termes de préparation de plans et devis. Puis on

1 avait décidé de se mettre ensemble. Puis en même
2 temps, ça répondait aux besoins du partage des
3 mandats.

4 Q. **[743]** Il y a des situations dans lesquelles une
5 grosse firme, je pense à Dessau, à SNC Lavalin, se
6 met en consortium avec une boîte beaucoup plus
7 petite. Quel est l'avantage pour la grosse firme
8 qui est probablement capable de fournir elle même
9 les services, c'est quoi son avantage à se placer
10 dans un consortium?

11 R. C'était toujours dans le cas de grands projets qui
12 se déroulaient sur deux, trois ans. Ça fait que
13 c'est important, même les grandes firmes ne peuvent
14 pas tout déléguer leurs ressources sur un seul
15 projet puis une seule ville. Ils ont d'autres
16 projets puis ils ont d'autres villes à exécuter. Ça
17 fait que, dans un grand projet, le fait d'être en
18 consortium, ça permettait d'assurer aussi au client
19 la disponibilité des ressources pour rencontrer les
20 échéanciers puis les objectifs du projet.

21 Q. **[744]** O.K. J'ai un dernier sujet avec vous. Je
22 comprends qu'une seule fois vous avez fait de la
23 fausse facturation. Vous vous êtes fait attraper.
24 Vous avez payé une amende, une amende importante.

25 R. Oui.

1 Q. **[745]** Je ne veux pas tourner le fer.

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[746]** Je veux juste vous poser la question...

4 R. C'est fait.

5 Q. **[747]** Non, mais ce n'était pas le but. Le but,
6 c'est beaucoup plus d'avoir avec vous une
7 réflexion. La Commission ici va se pencher sur des
8 recommandations. Pourtant, dans le passé, on a mis
9 des structures en place, des comités de sélection,
10 des critères, des grilles d'évaluation, et cetera.
11 Dans votre témoignage, vous nous avez fait la
12 démonstration que la corruption n'est pas
13 nécessairement locale, mais généralisée, en tout
14 cas, dans un certain rayon. Ma question est la
15 suivante : Est ce que la Commission devrait
16 s'attaquer, mettre le focus sur des structures ou
17 est ce qu'elle doit s'intéresser aussi absolument
18 aux acteurs? Autrement dit, si elle met des
19 structures en place sans s'intéresser aux acteurs,
20 est ce qu'on va manquer le bateau?

21 R. C'est difficile pour moi de répondre à cette
22 question. Je pense qu'on devrait commencer par
23 regarder les structures puis les façons de faire au
24 niveau des appels d'offres, au niveau de tout le
25 reste. Mais je ne veux pas me prononcer plus que

1 ça.

2 Q. **[748]** Sauf que quand je regarde le passé, il y a
3 une fois où vous vous êtes fait attraper. Je
4 présume que vous n'avez pas recommencé par la
5 suite?

6 R. Non. Non.

7 Q. **[749]** Si on s'intéresse aux acteurs et qu'ils ont
8 des pénalités en conséquence, est ce qu'on risque à
9 ce moment là d'avoir un certain résultat? Alors que
10 si on s'intéresse aux structures, les acteurs,
11 s'ils s'organisent pour passer à côté des
12 structures de différentes façons, que vous avez
13 décrites, l'objectif risque de ne pas être atteint?
14 Êtes vous d'accord avec l'énoncé?

15 R. La Commission sera en mesure d'en juger.

16 Q. **[750]** Et, vous, avez vous des recommandations à
17 suggérer pour permettre à la Commission d'être la
18 plus efficace possible et d'éviter des gestes comme
19 ceux auxquels vous avez eu, vous avez participé?

20 R. Je pense que j'ai eu la chance de le dire à maintes
21 occasions durant mon témoignage, je pense que...

22 Q. **[751]** Vous avez décrit les faits. Vous n'avez pas
23 de recommandations comme telles?

24 R. Non, j'ai parlé de choses comme sélection basée sur
25 la compétence. C'est des façons de faire. Je pense

1 avoir donné mon opinion à certains moments.

2 Q. **[752]** Je vous remercie.

3 R. Bienvenu.

4 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

5 Q. **[753]** Justement sur un élément structurel puis une
6 recommandation, sans avoir dit le mot
7 recommandation, mais je vous sentais bien une
8 préférence pour le choix d'une firme de génie civil
9 basée sur la compétence plutôt que sur le prix.
10 Mais, vous avez des normes professionnelles à
11 respecter en tout temps, vous avez également un
12 code d'éthique à respecter.

13 R. Oui.

14 Q. **[754]** Une approche qui serait uniquement basée sur
15 le prix où on s'assurerait quand même qu'on
16 pourrait ne pas générer d'activité de collusion,
17 est-ce que ce n'est pas la meilleure approche pour
18 les contribuables en bout de piste parce que ça
19 vous amène à vous concurrencer sur le prix et donc
20 d'exiger un peu moins pour vos services parce que
21 si on se base uniquement sur la compétence, une
22 fois que ceci est fait, on se retourne vers un
23 barème, alors que, dans les faits, les lois du
24 marché font en sorte que normalement on laisse
25 jouer un peu la compétition au niveau des prix

1 aussi, en s'assurant, bien sûr, que cette
2 compétition des prix ne va pas générer des
3 activités de collusion là.

4 R. Mais, Monsieur le Commissaire, comme je vous le
5 disais, dans tous les autres organismes publics au
6 Québec, c'est la Loi 17 qui s'applique « sélection
7 basée sur la compétence » avec la négociation des
8 honoraires en fonction des services et des barèmes
9 en vigueur; tous les autres organismes publics au
10 Québec. Là il reste les ingénieurs et les
11 architectes. Quand on prend tous les autres
12 professionnels - et « tous les autres
13 professionnels », mettons on peut parler d'avocats
14 là - les avocats ne sont pas choisis sur le prix.
15 Je pense que les prix sont assez bien connus, les
16 taux horaires, ils sont choisis sur leur
17 compétence. Ça fait que si on regarde la majorité
18 des professionnels, des professionnels libéraux, ce
19 sont des gens qui sont choisis sur leur compétence
20 et les relations qu'on a avec ces gens-là.

21 Pourquoi, les ingénieurs, on ne pourrait
22 pas avoir ce même traitement-là? Donc, le
23 traitement, la sélection basée sur la compétence
24 avec la négociation d'honoraires basés sur des
25 barèmes, donc on est encadré, comme ça se fait dans

1 tous les organismes publics. Ça, j'en parle
2 depuis... depuis le début, mais c'est sûr que...

3 Q. [755] Mais, vous nous avez dit aussi - et c'est
4 très économique - vous nous avez dit également que
5 « celui qui paie le plus cher présentement avec son
6 approche, c'est le ministère des Transports du
7 Québec ».

8 R. Selon les barèmes.

9 Q. [756] Parce que justement il paie... il paie le
10 cent pour cent (100 %)...

11 R. Il aurait pu les négocier.

12 Q. [757] ... du barème, après ça...

13 R. Non, mais...

14 Q. [758] ... les villes où il y a un petit escompte dû
15 au fait qu'on considère le prix et on finit par le
16 privé qui lui paie le moins cher où là c'est le
17 prix qui joue entre vous.

18 R. Mais, le service n'est pas tout à fait le même. Il
19 faut comprendre, le privé, le service n'est pas le
20 même que dans le secteur municipal. Et le ministère
21 des Transports, quand on dit « il utilise les
22 barèmes », c'est la base parce qu'on est négocié en
23 fonction du barème, donc les éléments du barème,
24 donc les taux horaires du barème et du service
25 aussi qu'on donne. Ça fait que les barèmes et les

1 taux horaires et les heures font en sorte que c'est
2 un montant d'honoraires négocié qu'on fait avec le
3 ministère des Transports, puis on se fait
4 challenger à chaque fois là.

5 Q. [759] Oui, mais c'est une fois que vous avez été
6 choisi.

7 R. Sur la compétence.

8 Q. [760] C'est ça. Oui, mais une fois...

9 R. Sur la compétence.

10 Q. [761] ... choisi, le Transport est avec vous,
11 discute avec vous et quand vous dites le
12 « service »...

13 R. Exact.

14 Q. [762] ... ce que vous voulez dire, dans le fond,
15 c'est le nombre d'heures.

16 R. Exactement.

17 Q. [763] La qualité du service est traduit en nombre
18 d'heures.

19 R. C'est ça, avec le barème, toujours en fonction du
20 barème.

21 Q. [764] Mais, un critère prix seulement où on
22 s'assurerait qu'il n'y aurait pas de collusion
23 possible entre les joueurs de marché par différents
24 mécanismes, est-ce que ça générerait des coûts
25 moindres pour les donneurs d'ouvrage publics et

1 avec une qualité quand même garantie par vos normes
2 professionnelles? Comment vous...

3 R. Moi, je ne suis pas... je ne suis pas... je suis
4 mal à l'aise avec cette approche-là. Moi, je
5 reviens toujours à l'approche de la compétence,
6 comme tous les autres professionnels libéraux.

7 Q. **[765]** Sur un autre sujet tout à fait différent,
8 est-ce que votre firme a déjà eu des contrats à
9 l'extérieur du Québec?

10 R. Concrètement non, parce que j'avais déjà tenté à
11 quelques occasions un peu en disant « est-ce qu'il
12 y a une possibilité d'aller voir des choses
13 ailleurs ». Des fois, on a un contact, quelqu'un
14 disait « il y a peut-être une possibilité ». Sauf
15 que ça demande beaucoup d'investissements et à un
16 moment donné on s'est dit « on ne prendra pas nos
17 profits générés au Québec pour tous les mettre
18 ailleurs », d'autant plus que notre masse critique
19 était quand même plus petite ici au Québec. Ça fait
20 qu'on n'a jamais eu vraiment de projet concret
21 ailleurs. On a fait des missions dans certains
22 pays, au Maghreb, au Vietnam ou ailleurs, mais on
23 n'a jamais eu l'opportunité d'avoir un mandat là
24 avec des honoraires concrets, des choses comme ça.

25 Q. **[766]** Vous avez fait équipe dans des consortiums

1 avec des firmes très grandes qui elles font
2 affaires à l'extérieur du Québec. Est-ce qu'elles
3 ont pu vous parler un peu, vous décrire les
4 pratiques hors Québec qu'elles ont connues?

5 R. Pas vraiment, j'ai même tenté, lorsqu'on avait des
6 alliances avec des grandes firmes, de dire « si
7 jamais vous êtes débordé d'ouvrage puis qu'on peut
8 vous aider dans d'autres pays ou ailleurs », mais
9 finalement ça... on n'a jamais eu l'opportunité de
10 pouvoir les aider dans ça là.

11 Q. [767] C'est bien. Merci.

12 R. Bienvenue.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bien, je pense qu'il est rendu peut-être un peu
15 tard pour commencer le contre-interrogatoire de
16 quelqu'un d'autre, à moins que... Maître Boucher,
17 vous avez dit que vous en aviez pour deux, trois
18 minutes.

19 Me BENOIT BOUCHER :

20 J'avais dit « quelques ».

21 LA PRÉSIDENTE :

22 « Quelques », c'est deux minutes, c'est quelques
23 minutes.

24 Me BENOIT BOUCHER :

25 Bien, c'est entre deux et deux cents, « quelques »

1 c'est un chiffre approximatif.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Ah! Bon. Alors, quand vous dites « quelques
4 minutes », on ne peut pas...

5 Me BENOIT BOUCHER :

6 On peut penser à dix (10) disons.

7 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

8 Si je peux me permettre, ce sont des minutes
9 d'avocat, si je comprends bien.

10 Me BENOIT BOUCHER :

11 On est au tarif.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, à demain matin.

14

15 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

16 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

17

18

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18

Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et
CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment
autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie et
sténomasque certifions sous notre serment d'office
que les pages ci dessus sont et contiennent la
transcription exacte et fidèle de la preuve en
cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

DANIELLE BERGERON	CLAUDE MORIN
Sténographe officielle	Sténographe officiel