

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 23 JANVIER 2013

VOLUME 50

DANIELLE BERGERON et ODETTE GAGNON
Sténographes officielles

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 ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois
Me MARTIN ST-JEAN pour la Ville de Montréal
Me MICHEL DORVAL pour Union Montréal
Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des élections du Québec
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la construction du Québec
Me SIMON LAROSE pour Procureur général du Québec
Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me SIMON BÉGIN pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me GASTON GAUTHIER pour le Barreau du Québec
Me VINCENT GRENIER-FONTAINE pour Ville de Laval
Me MARK BANTEY pour Gesca, Le Devoir, Global Television, Media Transcontinental, The Gazette et CTV
Me GENEVIÈVE GAGNON pour la Société Radio-Canada
Me ÉRIC MEUNIER pour Groupe TVA, Corporation Sun Média et Québécor Média
Me CLAUDE-ARMAND SHEPPARD pour M. Frank Zampino
Me MAUDE BROUILLETTE pour le Parti libéral du Québec
Me CATHERINE DUMAIS pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES.	4
MICHEL LALONDE	
INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT.. . . .	6
DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE.	118

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt-troisième (23e)
2 jour du mois de janvier,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui. Maître Gallant.

8 Me DENIS GALLANT :

9 Alors, bon après-midi. Bon après-midi. Alors, comme
10 vous le savez, depuis hier après-midi et ce matin
11 les audiences de la Commission se sont tenues sous
12 le couvert d'une ordonnance de non-publication.

13 L'audition de ce témoin qui relatait certaines
14 informations quant à des procédures judiciaires en
15 cours est maintenant terminée. Il y aura un débat
16 juridique sur cette ordonnance-là demain matin.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Juste pour m'assurer, on est bien en publication
19 maintenant.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Oui, tout à fait. Tout à fait.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 O.K.

24 Me DENIS GALLANT :

25 Oui, tout à fait. Tout à fait. Alors, il y aura le

1 débat en publication demain matin, c'est
2 l'information qu'on me donne. Et ceci étant dit,
3 maintenant je serais prêt à un prochain témoin. Le
4 prochain témoin sera monsieur Michel Lalonde.
5 Monsieur Michel Lalonde est associé senior et
6 président de la firme Genius Conseil qui est
7 anciennement ce qu'on appelait le Groupe Séguin
8 dont on a déjà parlé ici à la Commission.

9 Alors, ce monsieur Lalonde essentiellement
10 j'ai l'intention de l'interroger notamment sur les
11 contrats des firmes de génie-conseil, notamment à
12 Montréal, dans ses arrondissements ainsi que dans
13 certaines autres municipalités du Québec ainsi
14 qu'au ministère des Transports du Québec. Et j'ai
15 également l'intention de lui parler essentiellement
16 de financement de partis politiques municipaux,
17 alors... Et sans plus tarder, je demanderais à ce
18 que monsieur Lalonde approche et se fasse
19 assermenter.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bonjour, Monsieur Lalonde.

22 M. MICHEL LALONDE :

23 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le
24 Commissaire.

25

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt-troisième (23e)
2 jour du mois de janvier,

3

4 A COMPARU :

5

6 MICHEL LALONDE, ingénieur;

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT :

11 Q. **[1]** Alors, bon après-midi, Monsieur Lalonde.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[2]** Alors, Monsieur Lalonde, mon nom est Denis
14 Gallant, je suis procureur en chef adjoint de la
15 Commission. Alors, je vais vous interroger en
16 premier et, une fois que j'aurai terminé, j'aurai
17 des collègues, des parties qui pourront également
18 vous poser des questions. Ça va?

19 R. Oui, ça va.

20 Q. **[3]** Alors, je vous pose des questions, je vous
21 demande de répondre fort et en direction des
22 commissaires, s'il vous plaît. Alors, dans un
23 premier temps, Monsieur Lalonde, je vous ai annoncé
24 comme étant associé senior et président de la firme
25 Genius-Conseil incorporée.

1 R. C'est bien ça.

2 Q. **[4]** Parfait. Alors, je vous demanderais très
3 brièvement de nous parler de votre parcours
4 professionnel, mais très brièvement. C'est-à-dire
5 vous êtes ingénieur de formation.

6 R. Alors donc, j'ai gradué en mil neuf cent soixante-
7 dix-neuf (1979) comme ingénieur à l'École
8 Polytechnique de Montréal, avec l'option
9 « municipal environnement ». Dès ma graduation,
10 j'ai entré dans une firme d'ingénieurs-conseils qui
11 s'appelle Leroux Leroux, qui s'appelait, là, qui
12 ont changé de nom, Leroux Leroux Nantel Pépin et
13 Associés. J'y ai travaillé comme chargé de projet
14 environ deux ans.

15 Je travaillais à ce moment-là avec René
16 Séguin qui était mon supérieur immédiat. René
17 Séguin a décidé de voler de ses propres ailes, donc
18 de fonder son entreprise en mil neuf cent quatre-
19 vingt-un (1981). Alors donc, il a fondé son
20 entreprise. Il y avait un autre... une autre
21 personne, Gilles Thibodeau, qui s'est joint à René
22 Séguin quelques mois plus tard et, moi, j'ai
23 rejoint la firme de René Séguin en mil neuf cent
24 quatre-vingt-un (1981). Ça s'appelait à ce moment-
25 là René Séguin et Associés experts-conseils

1 incorporée.

2 Q. **[5]** Parfait. Votre firme... votre firme est située
3 à quel endroit?

4 R. Elle est située dans Montréal, mais dans Pointe-
5 aux-Trembles, Pointe-aux-Trembles précisément.

6 Q. **[6]** Et cette firme-là, vous êtes à cette adresse-là
7 depuis quand?

8 R. À l'adresse où on est actuellement, qui est au
9 13200 boulevard Métropolitain, on est là depuis mil
10 neuf cent quatre-vingt-onze (1991). En fait, c'est
11 notre siège social que nous avons bâti.

12 Antérieurement, on était évidemment locataire là
13 dans les mêmes... dans le même coin, là, au
14 Carrefour de la Pointe, au centre d'achats, on
15 était au deuxième étage, puis on avait d'autres
16 locaux dans le coin. On a tout regroupé nos
17 services, là, dans notre nouvel édifice, là, sur
18 Métropolitain.

19 Q. **[7]** O.K. Et actuellement, cette firme d'ingénieurs-
20 là comporte, en termes de personnel, combien de
21 personnes environ?

22 R. Environ soixante-quinze (75) personnes, des
23 ingénieurs et des professionnels.

24 Q. **[8]** Parfait. Et la spécialisation de Genius ou
25 Groupe Séguin, cette firme-là se spécialise en

1 quoi?

2 R. Actuellement, c'est génie urbain, transport et
3 bâtiment. Mais à l'époque, dès le départ, on était
4 plus en génie municipal et, par la suite, là, on a
5 rajouté le volet transport et le volet bâtiment
6 dans les différents secteurs d'activités : public,
7 institutionnel et privé.

8 Q. **[9]** O.K. Êtes-vous en mesure de nous dire... Bien,
9 dans un premier temps, je vais quand même
10 éclaircir, là. On parle de Groupe Séguin, Séguin
11 experts-conseils, Genius, peut-être nous parler
12 comment... quel nom l'entreprise a...

13 R. Oui. D'accord. Alors, simplement, c'est que René
14 Séguin, quand il a démarré l'entreprise comme
15 ingénieur, donc il a appelé ça René Séguin
16 ingénieur-conseil, comme l'Ordre des ingénieurs le
17 permet. Par la suite, quand Gilles Thibodeau est
18 arrivé, René Séguin était le président, plus axé au
19 niveau ingénierie, design et tout ça alors que
20 Gilles Thibodeau, lui, était plus au développement
21 des affaires. Donc, c'est devenu René Séguin et
22 associé experts-conseils incorporée. Moi, je me
23 suis joint au groupe, comme je le disais tantôt, en
24 mil neuf cent quatre-vingt-un (1981). Et donc, on a
25 continué sous le nom de René Séguin et associés

1 experts-conseils incorporée quelques années. Puis
2 là, bien les... par la suite, ce qui arrivait,
3 c'est que les gens appelaient souvent notre firme
4 « Séguin », « la firme Séguin », « la firme Séguin,
5 on va travailler avec la firme Séguin ». Et, à ce
6 moment-là, ce qu'on s'est rendu compte c'est qu'on
7 a voulu un petit peu dépersonnaliser l'entreprise
8 puis on l'a appelée... on a changé la dénomination
9 pour Groupe Séguin experts-conseils incorporée. Et
10 ça...

11 Q. **[10]** Ça, ça s'est opéré quand ce changement de nom
12 là?

13 R. Dans les années quatre-vingt-dix (90).

14 Q. **[11]** O.K.

15 R. Et puis, par la suite, bon, on a continué sous ce
16 nom-là, Groupe Séguin experts-conseils incorporée,
17 avec notre identité corporative, donc identité
18 visuelle. Un peu plus tard, à un moment donné, on a
19 changé l'identité visuelle pour Séguin ingénierie,
20 parce qu'encore là, les gens ne disaient plus
21 « Groupe Séguin », ils disaient toujours
22 « Séguin », ça fait qu'on a dit, Séguin ingénierie.
23 Mais on ne pouvait pas changer l'identité
24 corporative parce qu'au niveau de l'Office des
25 professions ce n'était pas permis par rapport à

1 l'Ordre des ingénieurs, notamment. À ce moment-là
2 on a gardé l'identité visuelle, Séguin ingénierie,
3 puis l'identité corporative, Groupe Séguin experts-
4 conseils incorporée.

5 En deux mille trois (2003)... bon, moi, je
6 suis devenu président en deux mille un (2001) et
7 puis, en deux mille trois (2003), je voulais
8 envisager un peu la relève. Donc, comme on était
9 trois associés au départ, j'ai dit : « Ça serait
10 intéressant d'assurer la relève avec des gens plus
11 jeunes. » Parce que mes deux associés de départ,
12 avec moi, étaient plus âgés d'une quinzaine
13 d'années. Ça fait que, moi je faisais, dans le
14 fond, la transition entre l'entreprise de départ et
15 l'entreprise qui continuait avec les nouveaux
16 associés. Donc, en deux mille trois (2003), on a
17 entrepris une restructuration, qui s'établissait
18 sur six ans, jusqu'en deux mille neuf (2009). Qui a
19 permis, dans le fond, de racheter les actions des
20 deux associés de départ, parce que, moi, je faisais
21 la transition entre les premiers et les suivants.
22 Ça fait que, dès le départ, on était huit associés
23 dans la nouvelle structure, il y en a deux qui sont
24 partis au fil du temps, ça fait qu'on est demeuré
25 six associés dans la nouvelle génération.

1 Et, en deux mille neuf (2009)... en fait,
2 Gilles Thibodeau nous a quittés en deux mille six
3 (2006). On a fini de racheter ses actions en deux
4 mille six (2006) et, René Séguin, on a fini de
5 racheter ses actions, comme prévu dans la
6 restructuration, en deux mille neuf (2009). Puis,
7 comme je le disais tantôt, René Séguin, c'est
8 quelqu'un de... c'est un ingénieur authentique,
9 quelqu'un qui fait du design, qui... pour lui c'est
10 important la qualité des projets. C'est un peu avec
11 lui que j'ai appris ce volet-là. Et donc, il a
12 accepté de continuer à travailler dans l'entreprise
13 avec nous mais sous forme plus de contractuel.
14 Donc, de pouvoir conserver son identité
15 professionnelle. Puis, lorsqu'un ingénieur conserve
16 son identité professionnelle, donc qu'il signe ses
17 plans lui-même et qu'il n'est plus associé, à ce
18 moment-là une entreprise ne peut pas garder, dans
19 le nom de l'incorporation le mot « Séguin ». Ça
20 fait que ça nous a amenés à changer de nom. Ça fait
21 qu'on avait un an pour le faire, l'Ordre des
22 ingénieurs nous permettait un an, ça fait que, dès
23 deux mille neuf (2009), on a engagé, on a entamé un
24 processus de... d'analyse, là, ce qu'on appelle
25 communément le « branding », là, l'image de marque.

1 On a engagé un spécialiste pour trouver un nom, il
2 y a eu des rencontres à l'interne, parce que vous
3 comprenez que c'était assez sensible par rapport à
4 nos employés, qui étaient attachés au nom de
5 l'entreprise. Et puis, finalement, lorsque notre
6 firme nous a fait la présentation finale pour le
7 choix du nom, c'est un peu les communications avec
8 l'audiovisuel et tout ça, ils faisaient une
9 démonstration des lettres et tout ça puis ils sont
10 arrivés au mot « Genius ». Parce que, Genius, c'est
11 tout simplement une anagramme du mot « Séguin ». Ce
12 qui devenait, pour nous, très intéressant parce
13 qu'en même temps on conservait, si on veut,
14 l'anagramme... pas l'anagramme mais le... c'est une
15 anagramme, je veux dire, on conservait, dans le
16 fond, l'ADN de l'entreprise, ça fait que les gens
17 se sentaient encore attachés au nouveau nom. Et,
18 comme c'était un nouveau nom, aussi ça permettait
19 de changer le volet visuel, la couleur et de
20 permettre aussi d'attirer les jeunes. Parce que les
21 jeunes, eux autres, c'est important pour eux qu'il
22 y ait, si on veut, une dépersonnalisation de
23 l'entreprise puis d'envisager l'avenir avec quelque
24 chose de nouveau. Voilà, c'est un peu pour ça qu'on
25 avait changé (inaudible).

1 Q. **[12]** Donc, Genius, à partir de deux mille neuf
2 (2009), mais si on...

3 R. À partir de deux mille dix (2010).

4 Q. **[13]** À partir de deux mille dix (2010), mais si on
5 parle généralement, votre firme était connue sous
6 le vocable Séguin.

7 R. Séguin.

8 Q. **[14]** Donc, dans les prochaines minutes, heures, si
9 on parle de Séguin, on parle de votre entreprise.

10 R. Toujours la même firme. D'ailleurs, ça a été
11 (inaudible)... d'ailleurs, ça a été longtemps où on
12 disait encore « Séguin », les gens nous appelaient
13 « Séguin » puis : « Ah! oui, c'est vrai,
14 j'oubliais, vous êtes Genius. » Et même nous,
15 tellement attachés à... on dit : « Oui, n'oubliez
16 pas d'appeler Séguin », puis finalement c'était
17 Genius. Ce qui est un petit peu normal.

18 Q. **[15]** Vous, vous êtes le président de la firme.

19 R. Oui.

20 Q. **[16]** Essentiellement, bon, outre la gestion,
21 quelles sont vos tâches, parce que vous parliez
22 tantôt de monsieur Séguin, qui est maintenant
23 contractuel et qui...

24 R. Qui est retraité.

25 Q. **[17]** Qui est retraité et qui est un ingénieur

1 terrain. Vous, est-ce qu'on vous qualifie encore
2 d'ingénieur terrain?

3 R. Non.

4 Q. **[18]** Non.

5 R. Je ne pense pas. En fait, au départ, j'ai appris
6 avec René Séguin, qui était un peu mon mentor, donc
7 tout le côté ingénierie, design, la... tout
8 l'intérêt et la responsabilité professionnelle de
9 donner un bon service, de faire des plans de
10 qualité, de s'autocontrôler, pour lui c'était
11 extrêmement important, d'éviter les erreurs, de
12 toujours préparer les choses pour que le client
13 soit satisfait, donc de livrer un produit de
14 qualité. Ça fait que ça a toujours été cette image-
15 là qu'on a véhiculée à l'intérieur de l'entreprise
16 auprès de nos employés.

17 Puis du côté de Gilles Thibodeau, bien,
18 lui, Gilles c'était plus le développement des
19 affaires. Donc, Gilles, lui, de rencontrer des
20 clients, développer auprès des Municipalités, ça a
21 toujours été sa force. Puis j'ai appris ce côté-là,
22 du développement des affaires, avec Gilles
23 Thibodeau. Bon. Moi-même j'ai toujours aimé
24 rencontrer les gens, jaser avec les gens, ça fait
25 que ça a été aussi naturel d'aller de ce côté-là,

1 du côté du développement des affaires.

2 Q. [19] Et qu'est-ce qu'on fait quand on fait du
3 développement des affaires, essentiellement?

4 R. Bien, disons qu'on rencontre, on rencontre beaucoup
5 de monde, je pense que dans ce contexte-là on parle
6 de réseautage dans notre secteur d'activités en
7 génie-conseil, le réseautage est important. Donc,
8 les rencontres avec les gens, socialiser, aller
9 dans des événements.

10 C'est sûr que nous, dès le départ, on était
11 plus en génie municipal puis on travaillait
12 beaucoup du côté de la couronne nord, notamment du
13 côté de Lanaudière dans les premières années. Puis
14 Gilles Thibodeau était originaire de ce coin-là.
15 Moi j'étais originaire de la région de Deux-
16 Montagnes, des Laurentides. Ça fait que ce qui fait
17 qu'on était habitués d'être en banlieue. Ça fait
18 que c'était facile pour nous d'aller rencontrer les
19 gens puis de développer à cet égard-là. Puis comme
20 notre bureau était à Montréal, bien, en même temps
21 ça nous a permis de bien s'implanter puis de
22 pouvoir rencontrer des gens puis de développer des
23 affinités pour pouvoir avoir des mandats.

24 Q. [20] O.K. Et quand on dit qu'on rencontre des gens,
25 ça implique quoi le réseautage en particulier?

1 C'est quoi, ça implique des lunches au restaurant,
2 ça implique des cocktails, qu'est-ce que ça
3 implique, soyez plus précis que ça?

4 R. Bien, rencontrer des gens, c'est sûr que... il faut
5 comprendre que René Séguin, Gilles Thibodeau qui
6 eux étaient, étaient en affaires dans une autre
7 firme avant moi connaissaient déjà un paquet de ces
8 municipalités-là. Ça fait que c'était facile pour
9 eux qu'on puisse aller cogner aux portes, dire :
10 « Regardez, on est à notre compte, on est en mesure
11 de vous donner des services ».

12 Et à ce moment-là il faut rencontrer les
13 gens, il faut, il faut... puis ça c'est un peu la
14 façon de faire, aller rencontrer les gens, avoir un
15 lunch avec eux, établir des relations
16 intéressantes, se faire connaître. Puis je reviens
17 toujours sur un principe important, c'est avoir des
18 services à offrir. Parce que vous comprenez qu'une
19 firme d'ingénieurs-conseils, un ingénieur c'est des
20 services qu'on a à offrir. Et notamment, préparer
21 des plans, faire des études, réaliser des travaux,
22 c'était fondamental, c'est ce qu'on avait à offrir
23 en fonction de notre expertise de base qui était
24 basée particulièrement sur le génie municipal.
25 Donc, ça touchait les municipalités. Ça, ça les

1 intéressait.

2 Et tous les autres secteurs d'activités
3 avec le temps qu'on a pu montrer notre expertise.
4 Et les gens, un, il y a des liens, des liens qui se
5 créent entre les personnes, de un, puis de deux,
6 bien, lorsqu'un service est bien rendu, bien, les
7 gens sont intéressés à continuer à travailler avec
8 ces firmes-là.

9 Un peu comme quand on a un bon médecin puis
10 on est heureux que le médecin nous donne des bons
11 commentaires, bien, c'est la même chose avec un
12 ingénieur. C'est toujours un service qui est très
13 personnalisé, on accompagne notre client, on essaie
14 de l'aider dans des choix de solutions par rapport
15 à ses projets, puis ça devient vraiment un contact
16 qui est important.

17 Q. [21] Vous avez mentionné que votre firme a pignon
18 sur rue dans l'arrondissement de Pointe-aux-
19 Trembles, Rivière-des-Prairies/Pointe-aux-Trembles,
20 est-ce que Séguin, Groupe Genius maintenant a des
21 bureaux ailleurs en province?

22 R. C'est-à-dire dans la... on en a deux autres, mais
23 dans la région métropolitaine, parce qu'évidemment
24 comme on était, je le disais tantôt, assez présent
25 personnellement dans la couronne nord, on avait

1 décidé d'ouvrir un bureau à Mirabel. Donc, à Saint-
2 Janvier précisément. D'une part, parce qu'on
3 travaillait pour la Ville de Mirabel depuis les
4 années quatre-vingt-dix (90) puis, d'autre part,
5 parce qu'on commençait un peu à réseauter dans ce
6 secteur-là.

7 La deuxième raison, c'est que pour le
8 ministère des Transports, il y avait tout un volet,
9 le volet régionalisation qui était quand même
10 intéressant. Lorsqu'on avait un bureau régional, ça
11 nous permettait d'avoir des points de proximité par
12 rapport à la régionalisation, ce qui nous aidait
13 aussi à obtenir des mandats. Ça fait qu'on avait
14 donc décidé d'ouvrir un bureau à Mirabel en deux
15 mille trois (2003).

16 Et on a fait la même chose sur la rive-sud
17 à Candiac en deux mille cinq (2005). Cependant, sur
18 la rive-sud c'était plus pour les projets du
19 ministère des Transports particulièrement.

20 Q. **[22]** O.K. Essentiellement, vous avez parlé que
21 c'est une entreprise d'à peu près quoi, soixante-
22 quinze (75) personnes?

23 R. Hum, hum. Soixante-quinze (75) personnes.

24 Q. **[23]** Comment au niveau d'une firme de génie-conseil
25 vous qualifiez l'entreprise Séguin ou Genius,

1 grosse firme, moyenne firme, petite firme?

2 R. Je dirais actuellement plutôt une petite firme. On
3 était à un moment donné dans les périodes de pointe
4 en deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010),
5 deux mille onze (2011), cent (100), cent cinq (105)
6 employés. Évidemment depuis les deux, trois
7 dernières années, avec le contexte qui a changé, là
8 on a dû s'ajuster particulièrement au niveau du
9 secteur municipal et Transports.

10 Mais disons qu'il faut comprendre qu'à
11 l'époque il y a quinze ans, il y avait beaucoup
12 plus de firmes au Québec, puis il y a eu une grande
13 consolidation du marché du génie-conseil, ce qui
14 fait qu'il reste à peu près une quarantaine de
15 firmes au Québec, notamment, mettons membres de
16 l'Association des ingénieurs-conseils.

17 Q. **[24]** Quand vous parlez de consolidation, est-ce que
18 vous parlez qu'il y a des firmes qui se sont
19 fusionnées...

20 R. Qui se sont fusionnées.

21 Q. **[25]** ... ou il y en a carrément...

22 R. Des regroupements de firmes, il y en a qui ont été
23 achetées, il y en a... ça fait que finalement de
24 deux cents (200) quelques firmes à l'époque, ça a
25 baissé à cent trente (130) et puis aujourd'hui une

1 quarantaine de firmes qui sont membres de
2 l'Association des ingénieurs-conseils. Il y en a
3 quelques autres plus petites firmes qui existent
4 qui ne sont pas nécessairement membres de
5 l'Association. Mais disons une quarantaine de
6 firmes. Ça fait que c'est sûr que les firmes
7 s'étant consolidées, elles sont beaucoup plus
8 grosses. Ça fait qu'une firme de soixante-quinze
9 (75) à cent (100) employés c'est une petite firme.

10 Q. **[26]** Parfait. Vous avez, vous avez une firme. Êtes-
11 vous en mesure de nous dire la part de marché en
12 tant que contrats publics par le Groupe Séguin, en
13 termes de marché, en termes de pourcentage par
14 rapport au privé? Des mandats privés, j'entends.

15 R. Oui. Disons que si je pars de l'origine de
16 l'entreprise, comme on était plus en municipal au
17 départ, on était presque quatre-vingts pour cent
18 (80 %) dans le secteur municipal puis vingt pour
19 cent (20 %) dans tous les autres secteurs, donc
20 publics, là, institutionnels, un petit peu de
21 bâtiment, puis privés. Dans, mettons, de deux mille
22 (2000) à deux mille dix (2010) environ, nos
23 activités se sont... se sont modifiées par le fait
24 du marché, notamment au ministère des Transports,
25 les grands projets qui sont arrivés, Montréal qui a

1 investi beaucoup d'argent dans la réfection de
2 leurs infrastructures. Ce qui fait qu'on est plus
3 devenu quatre-vingts pour cent (80 %) du secteur
4 public puis vingt pour cent (20 %) du secteur
5 privé. Dans le quatre-vingts pour cent (80 %)
6 public, c'est à peu près la moitié, donc quarante
7 pour cent (40 %) qui était municipal... quarante
8 pour cent (40 %) municipal. Dans le municipal,
9 disons à peu près vingt pour cent (20 %) pour
10 Montréal puis vingt pour cent (20 %) pour les
11 Municipalités... les autres Municipalités.

12 Q. **[27]** Essentiellement couronne nord, que vous avez
13 dit?

14 R. Essentiellement couronne nord.

15 Q. **[28]** Parfait.

16 R. Et puis, transport, à peu près trente pour cent
17 (30 %), grosso modo. Par contre, dans les deux,
18 trois dernières années, comme je le disais, le
19 marché s'est un peu amélioré, on est plus rendu...
20 pas amélioré mais a vraiment changé, là, dans le
21 contexte, on est plus à cinquante pour cent (50 %)
22 privé et cinquante pour cent (50 %) public. Le
23 municipal a coupé de moitié, de vingt pour cent
24 (20 %), le transport a baissé de trente (30) à
25 vingt pour cent (20 %), ça fait qu'on a dû

1 s'ajuster davantage avec le secteur privé.

2 Évidemment, une firme comme la nôtre étant... étant
3 plus spécialisée, notamment en génie urbain, en
4 transport, en bâtiment, on n'a pas d'autres
5 secteurs d'activités comme les grandes firmes en
6 hydroélectricité, en environnement, ça fait qu'on a
7 moins de possibilités pour... pour s'ajuster.

8 Q. [29] O.K. Quand vous incluez le domaine... vous
9 avez le domaine municipal, vous avez le ministère
10 des Transports, vous avez dit, est-ce que vous avez
11 différents contrats des Commissions scolaires...

12 R. Oui. Oui.

13 Q. [30] ... les services de santé et...

14 R. On a eu, oui, quelques projets avec des Commissions
15 scolaires dans l'est de Montréal, sur la couronne
16 nord aussi. Des projets dans le secteur de la
17 santé, des petits projets, là, de CHSLD, des
18 bâtiments comme tels, des réfections d'hôpital.
19 Actuellement on a un projet pour l'Hôpital Marie-
20 Clarac, un exemple, c'est un projet dans le secteur
21 des hôpitaux. Mais à la hauteur de la capacité de
22 la firme, évidemment, là. Dans les grands, grands
23 projets on est moins présent, à moins qu'on puisse
24 être en consortium.

25 Q. [31] Parfait. Êtes-vous en mesure de nous expliquer

1 peut-être l'évolution - parce que vous êtes dans ce
2 secteur-là depuis mil neuf cent quatre-vingt-un
3 (1981), en tout cas toujours à la même place, avec
4 Séguin, qui a changé de nom - dans le monde
5 municipal, la façon d'obtenir des contrats pour une
6 firme de génie-conseil? De peut-être nous tracer,
7 nous brosser les grandes lignes, comment une firme,
8 telle la vôtre, s'y prend pour obtenir des contrats
9 municipaux?

10 R. Bon. Disons que la première... le premier élément
11 important, comme je le disais tantôt, il faut se
12 faire connaître, il faut être présent. Donc, nous,
13 on avait l'approche où on était très présent sur la
14 couronne nord, notamment, et par la suite, là, à
15 Montréal, ayant ouvert un bureau à Pointe-aux-
16 Trembles. Le premier volet donc, c'est de
17 rencontrer des gens, tout ça, mais, en même temps,
18 c'est parce qu'on offre des services. Ça fait que
19 c'est sûr que si un donneur d'ouvrage veut
20 travailler avec nous c'est parce que, dans un
21 premier temps, il est en mesure de réaliser qu'on
22 est capable de donner le service auquel il
23 s'attend. Donc, dans la discipline concernée, donc
24 particulièrement notre force étant le génie
25 municipal, ça fait que ça c'était de ce côté-là.

1 Puis du côté transport, ça c'est autre chose, parce
2 qu'il y avait des (inaudible).

3 Q. **[32]** Mais je vais me concentrer...

4 R. Du côté municipal.

5 Q. **[33]** Ma question était spécifique quant au
6 municipal.

7 R. D'accord. Ça c'était le premier élément. Donc, on
8 rencontre des gens, on essaie de leur montrer les
9 talents qu'on a. Et, par la suite, si les gens
10 acceptent notre candidature, on est en mesure
11 d'avoir des mandats. Si vous me permettez...

12 Q. **[34]** Oui.

13 R. ... il y a une chose importante à souligner. C'est
14 que, avant deux mille un (2001), deux mille un
15 (2001), parce qu'à partir de deux mille un (2001)
16 il y a la Loi 106 qui est arrivée. La Loi 106, qui
17 est un système pour la sélection des firmes mais
18 basé sur deux volets : la compétence, donc un volet
19 qualification, et un volet prix. Bien, avant deux
20 mille un (2001), tous les mandats que les
21 Municipalités donnaient étaient basés sur la
22 compétence. Donc, la sélection seulement basée sur
23 les compétences, donc de gré à gré. Donc, vous
24 comprendrez qu'avant deux mille un (2001),
25 lorsqu'on était apprécié par une Municipalité, on

1 donnait un bon service, bien, on pouvait s'attirer
2 la chance d'avoir des mandats de gré à gré.

3 Q. **[35]** Ce que vous nous dites c'est qu'il n'y avait
4 pas de question de prix.

5 R. Il n'avait pas de question de prix.

6 Q. **[36]** Donc...

7 R. Les mandats étaient donnés de gré à gré, comme on
8 choisit notre médecin ou on choisit notre avocat,
9 par sa compétence puis le service qu'il nous donne,
10 c'était pareil pour les ingénieurs-conseils.

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Q. **[37]** Il n'y avait pas d'appel d'offres sur la
13 qualification, vous dites...

14 R. Il a commencé à y en avoir vers les années deux
15 mille (2000), là. Mais, avant ça, il n'y en avait
16 pas, proprement dit.

17 Q. **[38]** Mais donc, il n'y avait pas d'obligation
18 d'aller en appel d'offres sur qualification?

19 R. Non. Non.

20 Q. **[39]** C'était du gré à gré mais peu importe la
21 valeur du contrat?

22 R. C'est ça, exactement. Par contre, on négociait des
23 honoraires sur les barèmes qui existent. C'est-à-
24 dire les barèmes de l'Association des ingénieurs-
25 conseils du Québec et l'autre barème, qui est le

1 barème de l'arrêté ministériel 1235, là, du
2 gouvernement provincial. Ça fait que ça c'est des
3 barèmes qui existaient et on était encadré à
4 l'intérieur de ces barèmes-là. J'ai vu déjà des
5 Villes, en banlieue, qui, elles, faisaient un peu
6 une moyenne de ces barèmes-là puis disaient :
7 « O.K., on va s'entendre, dix pour cent (10 %) pour
8 les honoraires. » Ça c'est des choses qui se sont
9 déjà faites dans le passé, dans les années quatre-
10 vingt (80), quatre-vingt-dix (90). Mais, de façon
11 générale, on était choisi de gré à gré sur la
12 compétence et les mandats nous étaient donnés puis
13 on négociait les honoraires.

14 C'est sûr qu'à partir de deux mille un
15 (2001), le contexte a changé parce qu'est arrivée
16 la Loi 106, donc on arrivait avec un volet
17 qualification et un volet prix. Et, à ce moment-là,
18 ce n'était donc pas de gré à gré, c'était donc
19 obligatoirement par un processus d'appel d'offres
20 soit sur invitation, là, selon la Loi 106, là,
21 entre vingt-cinq (25 000) et cent mille (100 000),
22 de gré à gré en bas de vingt-cinq mille (25 000) ou
23 public au-dessus de cent mille dollars (100 000 \$).

24 Me DENIS GALLANT :

25 Q. [40] Et comment... peut-être juste pour qu'on

1 comprene bien, avec ce système-là de
2 qualification, de compétence et de prix, peut-être
3 juste nous expliquer la manière que, finalement, un
4 comité de sélection va choisir une firme
5 d'ingénierie?

6 R. Bien, c'est... en fait, le principe est simple.
7 C'est qu'on a... il y a un appel d'offres qui est
8 lancé.

9 Q. **[41]** Oui.

10 R. Sur SEA0, maintenant c'est tout sur SEA0. Et à ce
11 moment-là on dit : « O.K., ça nous intéresse de
12 présenter une offre de services sur le projet. » On
13 a donc à présenter un document qui rencontre tous
14 les termes de référence qui sont indiqués dans
15 l'appel d'offres de la Ville. Et c'est quand même
16 assez élaboré, préparer une offre de services,
17 parce qu'on parle de présenter l'équipe de projet,
18 le chargé de projet, les membres de l'équipe qui
19 vont travailler sur le projet, en fonction des
20 termes de référence. Donc, on peut demander, dans
21 les termes de référence, des ingénieurs de quinze
22 (15) ans d'expérience, de dix (10) ans, des
23 techniciens. Donc, il faut rencontrer ces
24 exigences-là dans notre présentation.

25 Q. **[42]** Pour se qualifier?

1 R. Pour se qualifier. Présenter l'organigramme de
2 l'équipe, présenter l'expérience de la firme, des
3 projets similaires, dépendamment des demandes des
4 Villes, ils pouvaient demander cinq projets
5 similaires, trois projets similaires, de quelle
6 envergure, que le chargé de projet ait également
7 cette expérience-là pour pouvoir vraiment montrer
8 la capacité de toute l'équipe et de l'entreprise à
9 pouvoir rencontrer les exigences de cet appel
10 d'offres là.

11 Puis un des éléments aussi qui était très
12 important, c'était toute la question de la
13 compréhension du mandat et de la méthodologie. On
14 comprend bien que si c'est pour faire un projet
15 d'infrastructures souterraines, puis qu'on a peu
16 d'expérience dans ça, puis qu'en plus on a de la
17 difficulté à expliquer comment on va aborder le
18 projet pour faire les plans et devis avec les
19 problèmes de capacité de conduite, de rétention et
20 tout ça, le lecteur va dire : « Regarde, ils ne
21 sont pas en mesure de réaliser ce projet-là. » Ce
22 qui voulait dire que le volet compréhension de
23 mandat et méthodologie, il fallait que ce soit fait
24 par des gens qui avaient la capacité technique, la
25 compétence de pouvoir le réaliser. Ça fait que pour

1 ça, ça demandait beaucoup d'efforts pour préparer
2 ce volet-là.

3 Et donc, le comité de sélection, eux ont
4 des critères en fonction des termes de référence,
5 analysent les différents critères puis ils sont en
6 mesure de dire si on a la note de passage qui était
7 de soixante-dix pour cent (70 %).

8 Donc, les firmes avaient des pointages et
9 par la suite les firmes qui avaient passé la note
10 de passage minimum de soixante-dix pour cent
11 (70 %), par la suite il y avait l'ouverture des
12 enveloppes de prix. Et il y a une formule qui
13 existe, que j'oublie toujours, une formule qui a
14 été inventée, entre guillemets, par le ministère
15 des Affaires municipales où à ce moment-là on prend
16 le pointage intérimaire, on le met à l'intérieur,
17 facteur multiplicateur divisé par le prix. En tout
18 cas, bref, et on arrive à un pointage final. Puis
19 le classement du pointage final donne
20 automatiquement le gagnant.

21 Q. **[43]** Donc, le meilleur pointage va remporter
22 l'appel d'offres?

23 R. C'est ça, exactement. Et obligatoirement...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. **[44]** Et vous connaissiez ces facteurs-là, les

1 facteurs à multiplier, vous les connaissiez?

2 R. Oui, oui, bien sûr, c'était écrit dans le, dans
3 l'appel d'offres, c'est juste que c'est un petit
4 peu particulier, c'est pour ça que je ne m'en
5 souviens pas par coeur.

6 Q. **[45]** O.K.

7 R. C'est indiqué.

8 Me DENIS GALLANT :

9 Q. **[46]** On va vous demander de calculer. Monsieur
10 Lalonde, au niveau de ces appels de qualifications
11 là, bon, vous avez parlé du système électronique
12 d'appel d'offres?

13 R. Oui.

14 Q. **[47]** Donc, qu'on appelle communément le SEA0, qui
15 existe depuis quelques années. Avant, est-ce qu'on
16 parlait de publication dans les journaux?

17 R. Bien, il y avait le système MERX aussi qui
18 existait, puis il y avait aussi la publication dans
19 les journaux, les journaux locaux, les hebdos, le
20 Journal de Montréal, La Presse. Il y a des Villes,
21 Montréal à l'époque fonctionnait avec Le Devoir.
22 D'autres Villes c'était avec La Presse. D'autres
23 Villes, c'était avec les hebdos locaux.

24 Q. **[48]** O.K. Puis dans des, dans le cadre de vos
25 fonctions, puis on parle aujourd'hui qu'il y a

1 encore des contrats de gré à gré en-deçà de vingt-
2 cinq mille dollars (25 000 \$), ça c'est quelque
3 chose qui se fait constamment?

4 R. De gré à gré en bas de vingt-cinq mille (25 000),
5 oui.

6 Q. **[49]** Parfait. Je retourne, je retourne à votre
7 arrondissement. Certains témoins ont parlé de vous
8 et ont dit que vous aviez comme des droits acquis à
9 Pointe-aux-Trembles ou la firme Séguin avait des
10 droits acquis. Je n'ai pas été plus loin avec
11 eux...

12 R. Oui, oui.

13 Q. **[50]** ... parce qu'ils n'étaient peut-être pas les
14 bons témoins. Alors, j'aimerais ça savoir si
15 effectivement vous aviez des droits acquis, puis ça
16 consiste en quoi?

17 R. C'est bien dit, c'est bien dit. En fait, comme je
18 le disais tantôt... Excusez-moi.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[51]** Qu'est-ce qui est bien dit?

21 Me DENIS GALLANT :

22 Q. **[52]** Ma question?

23 R. Non, il dit que j'avais comme des droits acquis,
24 j'ai dit c'est bien dit, vous allez comprendre
25 pourquoi. À l'époque, quand je disais qu'il y avait

1 des mandats qui étaient donnés de gré à gré
2 jusqu'en deux mille un (2001) puis que les
3 ingénieurs-conseils ont travaillé dans des
4 municipalités, bien, évidemment on avait comme un
5 territoire qui s'était créé. Les Municipalités
6 étaient habituées de travailler avec deux, trois
7 firmes, puis chacun était dans son secteur, puis
8 bon. Un peu comme quelqu'un a son médecin, l'autre
9 a un autre médecin et ainsi de suite. Bon. Et
10 puis... et ça, ça a continué, le contexte a un peu
11 changé avec la Loi 106 en deux mille un (2001).

12 Et il y a l'époque aussi où certains
13 mandats ont été donnés à des firmes, qui n'étaient
14 pas complétés et la Loi 106 prévoyait notamment des
15 mesures transitoires pour permettre aux mandats qui
16 n'étaient pas terminés dans le cadre de résolutions
17 de conseil qui avaient été données de pouvoir
18 continuer. Ça fait qu'il y a des mandats qui ont pu
19 être continués comme ça, après deux mille un (2001)
20 dans le cadre des mesures transitoires.

21 Dans le cas de Pointe-aux-Trembles, ce qui
22 est arrivé c'est que comme on était présent depuis
23 mil neuf cent quatre-vingt-un (1981), on avait eu
24 plusieurs mandats qui nous avaient été donnés,
25 parce que, bon, Pointe-aux-Trembles était en

1 développement à ce moment-là. Mais c'était au
2 moment où il y a eu une fragilité municipale de
3 Pointe-aux-Trembles. Je pense qu'ils sont venus
4 près de mettre la Ville en tutelle. Puis Montréal a
5 repris un peu le dessus et il y a eu une fusion.
6 Donc, Pointe-aux-Trembles a été fusionnée par
7 Montréal. Et tous les mandats qu'on avait eus dans
8 le cadre de Pointe-aux-Trembles ont été reconduits
9 à l'intérieur du décret de fusion qu'il y a eu avec
10 la Ville de Montréal. Ça fait qu'on a eu cette
11 opportunité-là d'avoir une continuité de tous nos
12 mandats qu'on avait eus dans le cadre de Pointe-
13 aux-Trembles. Ça c'est à partir de quatre-vingt-un
14 (81). Ça fait que tout ça, tous les mandats qu'on a
15 eus durant les années quatre-vingt (80), quatre-
16 vingt-dix (90) dans Pointe-aux-Trembles, c'était
17 des mandats qu'on avait eus dans le cadre de ce
18 mandat cadre là. Ça fait que c'était quand même
19 intéressant, on pouvait avoir une certaine
20 planification des mandats.

21 Q. [53] Vous parlez de mandat, vous parlez de mandat
22 cadre, vous parlez également, vous avez dit « des
23 mandats qu'on a eus », est-ce que ça incluait, est-
24 ce que ça pouvait aller jusqu'à dire tout nouveau
25 mandat octroyé par Pointe-aux-Trembles,

1 l'arrondissement de Pointe-aux-Trembles va être
2 donné à Séguin?

3 R. Non.

4 Q. **[54]** Non?

5 R. Non, parce qu'il...

6 Q. **[55]** Juste préciser?

7 R. ... il y avait une liste dans ce mandat-là, parce
8 que, comme je disais, au même titre que les mesures
9 transitoires, il fallait que ce soit un projet
10 défini par résolution. Donc, il y avait un projet
11 défini par résolution avec une liste de projets qui
12 étaient indiqués.

13 Un exemple, la rue Sherbrooke. Donc, la rue
14 Sherbrooke faisait partie de cette liste-là, mais
15 c'était la rue Sherbrooke des limites de Pointe-
16 aux-Trembles aux limites de Montréal-Est. Ça fait
17 qu'on comprend que c'est Sherbrooke dans ses
18 limites au complet. Mais comme ça s'est fait par
19 étapes sur plusieurs années, bien, on a eu tous les
20 mandats qui se sont faits. C'est pour ça que ça a
21 été sur une certaine période de temps.

22 Q. **[56]** Et ça, est-ce que c'est peu importe le prix?

23 R. Peu importe le prix, parce que le prix était
24 négocié, un peu comme ça se faisait antérieurement,
25 le prix était négocié en fonction de ce qu'on avait

1 à faire comme travail.

2 Q. **[57]** Puis quand on parle d'un prix négocié, est-ce
3 qu'on parle d'un taux horaire?

4 R. C'était fait avec les barèmes, encore là, c'est le
5 barème 1235 de l'arrêté en conseil gouvernemental
6 que la Ville de Montréal utilisait.

7 Q. **[58]** Et ça c'était un taux horaire?

8 R. C'était à pourcentage.

9 Q. **[59]** À pourcentage!

10 R. À pourcentage et à taux horaire dépendamment des
11 types...

12 Q. **[60]** Tout dépendant des types.

13 R. ... des types de projet.

14 Q. **[61]** Parfait.

15 R. Et ça a continué par la suite, même après deux
16 mille un (2001), même... en fonction de la Loi 106
17 parce qu'effectivement les mandats qu'on avait
18 faisaient partie... pouvaient faire partie des
19 mesures transitoires. Ça fait qu'on a eu des
20 mandats jusqu'en deux mille six (2006), deux mille
21 sept (2007) environ de gré à gré encore, avec le
22 conseil municipal actuel, actuel ou précédent. Et
23 il y a eu un amendement à la loi pour dire que là
24 c'était fini les mesures transitoires. Ça fait que
25 je ne sais pas si c'est deux mille neuf (2009) ou

1 deux mille dix (2010), ça s'est estompé pour notre
2 mandat cadre ou, si je peux dire, nos droits acquis
3 à Pointe-aux-Trembles.

4 Q. **[62]** Parfait. Alors... et vous avez parlé également
5 d'année... d'année charnière comme deux mille neuf
6 (2009). Vous dites... parce que tantôt là vous
7 disiez « bon, on était je ne sais pas combien de
8 firmes d'ingénieurs et après ça on est passé à
9 quarante (40) » et caetera, puis vous avez évoqué
10 l'idée qu'en deux mille neuf (2009) il s'est passé
11 quelque chose.

12 R. Pas tellement en rapport avec la consolidation du
13 marché parce que, ça, c'est commencé depuis...

14 Q. **[63]** O.K.

15 R. ... depuis plusieurs années. Non, je parlais plutôt
16 dans le changement de nos activités. Tout le
17 secteur municipal et le secteur transport, à partir
18 de deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009),
19 on a senti un changement, notamment avec toute
20 l'implication de Marteau, des différentes enquêtes
21 et tout ça là. Je pense que le contexte ayant
22 changé, les municipalités ont pris du recul, ont
23 mis en place leur politique de gestion
24 contractuelle, le code d'éthique et ainsi de suite
25 là, deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010),

1 et on a senti une remise en question des projets.

2 Donc, ça a commencé à diminuer et à avoir un impact
3 là qu'on sent là vraiment dans le milieu municipal.

4 Q. **[64]** Parfait. Vous avez ce qu'on appelle des
5 mandats cadres. Essentiellement à Montréal, les
6 contrats, je vous dirais, pour les...
7 essentiellement le nombre de contrats, est-ce
8 qu'ils viennent essentiellement du central, pour
9 vous là, ou des arrondissements?

10 R. Principalement, nos... bien, actuellement, c'est
11 sûr que le contexte est différent. On n'a presque
12 pas de mandat à Montréal actuellement là. Mais, à
13 l'époque là, on avait, je dirais, une bonne partie
14 qui venait de... mettons dans le vingt pour cent
15 (20 %) qui était à Montréal...

16 Q. **[65]** Oui.

17 R. ... probablement dix pour cent (10 %) qui venait...
18 qui venait du central et l'autre moitié qui venait
19 des arrondissements.

20 Q. **[66]** Parfait. On a parlé de grands secteurs comme
21 les égouts, le pavage, les trottoirs, on a parlé
22 des parcs. Essentiellement, aviez-vous des mandats
23 pour l'ensemble de tout ces secteurs-là?

24 R. Bien, tous les secteurs dans lesquels on avait
25 l'expertise parce qu'on ne pouvait pas, encore une

1 fois, en fonction des termes de référence et puis
2 en fonction des exigences et des offres de service
3 qu'on avait préparées, il fallait avoir l'expertise
4 et les personnes pour pouvoir rencontrer les
5 demandes d'une offre de service. Si c'est un projet
6 d'une grande envergure puis qu'on n'a pas tout le
7 personnel, on n'était pas en mesure d'offrir les
8 services, ça fait qu'on avait deux choix, soit ne
9 pas rentrer ou soit faire un consortium. Ce qui
10 fait qu'on essayait toujours de trouver des projets
11 auxquels on était plus... plus... c'est-à-dire
12 qu'on avait la capacité de pouvoir entrer une offre
13 de service. Mais, on en a fait beaucoup en
14 consortium également là...

15 Q. **[67]** O.K.

16 R. ... pour unir nos forces et être capable
17 d'organiser un projet.

18 Q. **[68]** Pour bien comprendre également, est-ce qu'il y
19 avait des différences quant à l'obtention d'un
20 contrat là? Vous avez expliqué un peu le
21 fonctionnement là. Mais, quand un contrat vient du
22 central ou qu'il vient des arrondissements, est-ce
23 que c'est sensiblement la même chose en termes là
24 pour obtenir le contrat?

25 R. Bien, en fait, la Loi 106 s'applique à travers le

1 Québec...

2 Q. [69] C'est ça.

3 R. ... ce qui veut dire que tout appel d'offres qu'on
4 avait, autant dans les municipalités de banlieue,
5 les municipalités d'arrondissement ou fusionnées,
6 défusionnées...

7 Q. [70] Oui. Oui, oui.

8 R. ... en tout cas, ou le central, c'était le même
9 principe. Il y avait certaines nuances, mais la Loi
10 106 s'appliquait dans tous les cas.

11 Q. [71] Ce qui m'amène à ma prochaine question. Je
12 comprends que vous aviez beaucoup de mandats dans
13 Pointe-aux-Trembles parce que, en raison d'ententes
14 cadres, mais dans quels arrondissements vous étiez
15 le plus présent, Monsieur Lalonde, je parle de
16 Séguin à Montréal?

17 R. C'est sûr que l'arrondissement Rivière-des-Prairies
18 Pointe-aux-Trembles était... est un arrondissement
19 où notre bureau était là depuis mil neuf cent
20 quatre-vingt-un (1981), ça fait qu'on était
21 extrêmement présent. Les villes avoisinantes, je
22 dis « villes » parce qu'à l'époque on travaillait
23 dans ces villes-là avant qu'elles soient
24 fusionnées, notamment Montréal-Est, Anjou aussi on
25 a travaillé un peu. On a travaillé aussi à Ahuntsic

1 Cartierville. On a travaillé un peu dans l'Ouest,
2 dans quelques arrondissements. Il y avait aussi
3 Saint-Laurent, à l'époque des années quatre-vingt-
4 dix (90), dans les arrondissements Saint-Laurent.

5 Q. **[72]** Quand on est chargé par une... on obtient un
6 appel d'offres là ou un contrat gré-à-gré,
7 essentiellement le genre de contrats, est-ce qu'on
8 a des contrats uniquement de conception et de
9 surveillance ou on peut avoir des contrats de
10 conception et une autre firme va faire de la
11 surveillance? Pouvez-vous expliquer comment ça
12 fonctionne?

13 R. De façon générale, depuis qu'on est en affaires et
14 qu'on fait du génie-conseil, le secteur municipal
15 particulièrement et c'est pareil aussi dans
16 d'autres secteurs, de façon générale, la firme qui
17 fait la conception fait la surveillance. Ça fait
18 que c'est... on avait des mandats dans le secteur
19 municipal, on avait un mandat de conception et on
20 avait un mandat de surveillance. Dans tous les
21 projets, de façon générale, même dans le secteur
22 institutionnel, dans le secteur des hôpitaux,
23 c'était la même chose.

24 Q. **[73]** O.K.

25

1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

2 Q. [74] C'est-à-dire qu'on allait donc en appel
3 d'offres pour soumissionner pour avoir la
4 conception et la surveillance en même temps ou
5 c'étaient deux appels d'offres différents?

6 R. C'était le même appel d'offres.

7 Q. [75] Pour les deux activités.

8 R. C'est ça. Ce qui veut dire que, dans le fond,
9 lorsqu'on avait les mandats de gré-à-gré avant deux
10 mille un (2001), c'était l'ensemble du projet,
11 plans, devis et surveillance.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. [76] Donc, l'un n'allait pas sans l'autre.

14 R. L'un n'allait pas sans l'autre, exactement. Et puis
15 à partir de deux mille un (2001), avec la Loi 106,
16 la Ville avait la possibilité de demander pour les
17 plans et devis ou pour la surveillance. Mais,
18 encore une fois, c'était logique de demander plans
19 et devis et surveillance. Dans certains cas, il y a
20 des villes qui, ne connaissant pas précisément le
21 projet, préféraient aller en appel d'offres pour
22 les plans et devis seulement, pour être sûr de bien
23 définir leur projet, d'aller en règlement d'emprunt
24 si c'était requis de le faire. Et par la suite,
25 s'ils allaient de l'avant avec le projet, ils

1 avaient la possibilité de donner de gré-à-gré la
2 surveillance. Ça fait que ça, il y a eu une période
3 où c'était permis avec la Loi 106.

4 Me DENIS GALLANT :

5 Q. [77] C'était possible.

6 R. Mais, il y a eu un changement par la suite là dans
7 les dernières années où là c'étaient des appels
8 d'offres soit plans et devis, soit surveillance,
9 mais pas de gré-à-gré ou soit les deux ensemble. Ça
10 fait que ça, c'est une autre loi qui a changé là.
11 D'ailleurs, ça avait été rediscuté aussi pour le
12 ministère des Transports, mais c'est à peu près en
13 même temps que ces discussions-là sont intervenues.

14 Q. [78] Parfait. Comme vous savez, on a entendu... ou
15 probablement que vous le savez que vous le savez,
16 si vous suivez les travaux de la Commission, on
17 entendu des ingénieurs de la Ville de Montréal,
18 notamment un, qui était à la conception, et
19 l'autre, il était à la surveillance, puis c'était
20 des départements séparés.

21 R. Hum hum.

22 Q. [79] Mais ces gens-là étaient des employés de la
23 Ville de Montréal. Juste nous expliquer la
24 mécanique pour qu'on comprenne bien. Vous, vous
25 êtes une firme privée...

1 R. Oui.

2 Q. **[80]** ... mandatée par la Ville, qui va faire
3 essentiellement, quand vous obtenez un contrat, et
4 la conception du demandeur d'ouvrage, là, les
5 travaux à réaliser, notamment la Ville et
6 l'arrondissement, et la surveillance. Alors, êtes-
7 vous en mesure de nous dire quelle est la
8 mécanique, là, qu'est-ce qui va au privé, qu'est-ce
9 qui reste à la Ville? Est-ce que vous le savez,
10 première des choses, là?

11 R. Si on parle, mettons, des plus petites
12 municipalités, c'est sûr que certaines
13 municipalités ont des ingénieurs à leur emploi.

14 Q. **[81]** Oui.

15 R. Qui font eux-mêmes des projets à la hauteur de
16 leurs capacités. À un moment donné, s'il y a juste
17 un ingénieur puis un technicien, ils ne peuvent pas
18 faire beaucoup de projets, ça fait que, souvent,
19 les municipalités donnent donc les projets
20 excédentaires au privé pour permettre d'accomplir
21 et de réaliser leur objectif dans le cadre de leur
22 programme d'immobilisation. Ça fait que c'est là
23 qu'on intervient.

24 Dans les villes mieux organisées, bien, il
25 y a un service du génie plus complet. À ce moment-

1 là, il y a une plus grosse partie des travaux qui
2 sont faits à l'interne, mais il y a également une
3 partie qui est faite à l'externe, lorsqu'on parle
4 de projets de plus grande complexité. Donc, des
5 projets d'infrastructures de grande envergure, des
6 projets d'usines de filtration, d'épuration, des
7 projets de réfection de rues, des choses comme ça,
8 majeures. Puis Montréal, bien, c'est un peu le même
9 principe. Montréal avait, à l'interne, un service
10 d'ingénierie et... donc, il y avait des travaux
11 qu'ils faisaient à l'interne puis il y avait des
12 travaux qu'ils donnaient à l'externe.

13 Nous, on avait été, à l'époque, en quatre-
14 vingt-un (81), quand on a commencé à travailler
15 pour Montréal, dans le cadre de notre mandat cadre,
16 une des premières... bien, en fait, la première
17 firme à faire des projets en génie municipal à la
18 Ville de Montréal. Parce que Montréal confiait des
19 mandats aux firmes externes uniquement pour les
20 grands projets. Puis ils faisaient tous les projets
21 à l'interne en ingénierie municipale. Ça fait qu'on
22 était une des premières, donc on a appris vite à
23 travailler avec les gens de la Ville puis à... à
24 créer cette expertise-là avec les gens de la Ville
25 de Montréal.

1 Q. **[82]** Et ça a évolué, de plus en plus vous avez
2 obtenu des mandats de la Ville de Montréal.

3 R. Oui.

4 Q. **[83]** Tantôt je vous ai demandé votre pourcentage,
5 vous parliez, dans votre quarante pour cent
6 (40 %)...

7 R. Puis ça avait augmenté.

8 Q. **[84]** ... vous étiez à peu près à vingt pour cent
9 (20 %).

10 R. C'est ça.

11 Q. **[85]** Alors, c'est une bonne valeur de contrats, là.

12 R. Oui. Puis, à la Ville de Montréal, avec le temps,
13 il y a des gens qui ont pris leur retraite, qui
14 n'ont pas été renouvelés, bon, c'est en fonction
15 des différentes décisions municipales qui ont été
16 prises de façon... en fonction des partis puis des
17 organisations qui étaient au pouvoir, ça fait qu'il
18 y a eu des... il y a eu des gens qui n'ont pas été
19 renouvelés, des engagements, ça fait qu'il y avait
20 toujours le génie-conseil qui était impliqué pour
21 supporter la Ville de Montréal dans la réalisation
22 de ses projets.

23 Q. **[86]** Essentiellement, je vous dirais, il y a
24 combien de firmes de génie-conseil qui... puis je
25 vais vous donner un horizon, là, on va regarder

1 beaucoup les années deux mille (2000), là.

2 R. O.K.

3 Q. **[87]** Disons, là, en termes de référence, deux mille
4 un (2001) à deux mille neuf (2009), là. Il y a
5 combien de firmes de génie-conseil qui se partagent
6 les contrats...

7 R. À Montréal?

8 Q. **[88]** ... d'ingénierie à Montréal?

9 R. Je dirais entre dix (10) et quinze (15) firmes, à
10 peu près.

11 Q. **[89]** Et juste nous dire, dans les plus grandes
12 firmes, qui... quelles firmes sont présentes à
13 Montréal?

14 R. Dans les grandes firmes, comme je vous disais,
15 comme le marché s'est consolidé, on est beaucoup
16 moins à Montréal, mais, dans les grandes firmes,
17 SNC-Lavalin, Dessau, Cima, Genivar, Tecsum, ça
18 c'est dans les grandes firmes. Tecsum qui a changé
19 de nom, je pense, pour Aecom. Il y a également, par
20 la suite, là, SNC, BPR, Roche.

21 Q. **[90]** Ça, vous les qualifiez... parce que tantôt
22 vous avez parlé de grandes firmes, est-ce que vous
23 qualifiez également de grande firme...

24 R. Bien, c'est parce que, pour moi, une firme de mille
25 (1000) personnes, ça commence à être une grande

1 firme.

2 Q. **[91]** C'est une grosse firme ça.

3 R. Roche, c'est aussi une grande firme. SN, Roche.

4 Après ça, il y a d'autres firmes, comme... bon,

5 Séguin, il y a Claulac aussi, qui a travaillé un

6 peu, Leroux Beaudoin Hurens, HBA Teknika qui eux

7 sont devenus EXP. Et il y en a d'autres mais les

8 autres étaient plus dans des secteurs reliés aux

9 bâtiments. Bâtiments étant les réfections de

10 bâtiments sur le territoire de Montréal, il y en

11 avait d'autres aussi. Puis il existe d'autres

12 firmes mais il y en a qui ne travaillaient pas à

13 Montréal parce que l'expertise était quand même

14 assez élevée à Montréal, ce qui était demandé au

15 niveau des... de la connaissance du milieu, là, ça

16 prenait des firmes qui étaient habituées de

17 travailler à Montréal.

18 Q. **[92]** Quand on parle de ces firmes-là, qui sont

19 présentes à Montréal, est-ce qu'on peut parler

20 de... géographiquement, de concentration de firmes,

21 qui est plus présent, par exemple, dans l'est de

22 Montréal, qui est plus présent dans le nord, dans

23 le sud, dans l'ouest? Êtes-vous en mesure de nous

24 dresser...

25 R. Je ne connais pas les adresses de toutes les

1 firmes...

2 Q. **[93]** Non, non, je ne parle pas des sièges sociaux,
3 je parle des gens qui ont des contrats. Je parle
4 des firmes qui ont des contrats.

5 R. O.K., excusez-moi. Bien, nous, dans notre cas, on
6 est dans Pointe-aux-Trembles, donc on avait pas mal
7 de mandats dans...

8 Q. **[94]** Étiez-vous seul?

9 R. Qui avaient des mandats dans Pointe-aux-Trembles?

10 Q. **[95]** Oui.

11 R. Non. Non, il y avait Dessau qui avait des mandats
12 aussi. Une période un peu plus tard, il y avait
13 également... il y a déjà eu Cima, là, dans les
14 dernières années. Cima, Tecsalt aussi qui avait eu
15 des mandats. SNC-Lavalin. Dans les années deux
16 mille neuf (2009), deux mille dix (2010). Genivar,
17 qui avait des mandats plus dans l'ouest, Cima
18 également. Chacun avait, naturellement, établi son
19 réseau avec les anciennes municipalités, avant la
20 fusion, puis qui ont continué suite à la fusion,
21 là, à garder, parce que c'est un peu ce qu'on
22 souhaite, hein, garder nos clients puis
23 dépendamment du contexte, comment ça... comment ça
24 fonctionne.

25 Q. **[96]** Est-ce qu'on peut parler qu'il y a un partage

1 de territoires qui a pu s'installer naturellement?

2 R. Non, c'est tout à fait naturel.

3 Q. [97] C'est tout à fait naturel. Parfait. Vous,
4 Monsieur Lalonde, Groupe Séguin, les entrepreneurs,
5 les entrepreneurs en construction, quels sont les
6 entrepreneurs en construction avec qui, et je vais
7 me limiter à Montréal pour l'instant, avec qui vous
8 avez ou vous faites le plus affaire?

9 R. Je veux dire, on a fait affaire à peu près avec
10 tous les entrepreneurs qui sont sur le territoire
11 de Montréal. D'une part, parce que quand on
12 travaillait particulièrement dans le cadre du
13 programme de réfection du réseau routier artériel,
14 bien les mandats nous étaient donnés par, par le
15 central et les appels d'offres étaient lancés par
16 le Service d'approvisionnement de la Ville de
17 Montréal. Ça fait que c'est tous les entrepreneurs
18 qui ont travaillé, exemple, dans les trottoirs,
19 dans les projets d'égouts, dans les grands projets,
20 tous ces entrepreneurs-là on a eu la chance de
21 travailler avec eux. Que ce soit les entrepreneurs
22 de trottoir, là, Mivela, CSF, TGA, ATG, en tout cas
23 j'en oublie. Évidemment depuis les dernières
24 années, j'étais moins présent moi-même dans les
25 projets techniquement, comme je vous l'expliquais.

1 Dans les projets d'égout, les entrepreneurs
2 comme Garnier, F. Catania, Catcan et puis les plus
3 grands projets, bien il y avait, il y avait Simard-
4 Beaudry, DJL, Sintra.

5 Q. [98] O.K. Vous avez été, quand on parle, vous avez
6 dit : « J'ai travaillé beaucoup avec des gens-là ».
7 Est-ce qu'il y avait des entrepreneurs avec
8 lesquels vous étiez, entre guillemets, un petit peu
9 plus familier? Des gens avec qui vous alliez
10 manger, vous alliez...

11 R. Je vous dirais que la plupart des entrepreneurs
12 avec qui on travaillait, il pouvait arriver qu'on
13 avait un lunch avec eux autres. C'était chose tout
14 à fait normale. Nous on avait une approche assez
15 conviviale, dans le sens que philosophiquement on
16 peut prétendre que bon on est des bons ingénieurs
17 on prépare des plans et devis, on fait des bonnes
18 choses. Mais la réalisation du projet se fait sur
19 le terrain.

20 On travaille fort, comme je le disais
21 tantôt on avait appris à faire des beaux projets, à
22 réaliser des choses qui soient concrètement
23 remarquables comme projet, même si c'était des
24 projets simples en municipal. Mais à partir du
25 moment où les plans et devis sont faits, il faut le

1 réaliser, ça fait que ça prend un entrepreneur qui
2 fait le projet, puis ça prend un entrepreneur avec
3 qui on s'accommode bien. Parce que si on est
4 toujours en chicane avec l'entrepreneur, on
5 n'arrivera pas à faire un projet de qualité.

6 Ça fait, mais ça prend un entrepreneur
7 compétent. Un entrepreneur qui fait un bon travail
8 puis qu'on s'assure en travaillant ensemble on est
9 en mesure de réaliser un projet qui va correspondre
10 aux besoins du client et qui va respecter les plans
11 et devis en fonction de ce qui est demandé.

12 Ça fait que donc, on travaillait avec
13 les..., plusieurs entrepreneurs à Montréal puis on
14 avait toujours de bonnes relations pour s'assurer
15 d'avoir un projet de qualité.

16 Q. [99] O.K. On a certains témoins qui sont venus
17 affirmer devant la Commission que certains
18 fonctionnaires recevaient des montants d'argent des
19 entrepreneurs, monsieur Surprenant à la conception
20 qui est venu en parler et il y a monsieur Leclerc
21 qui était surveillant, qui était attitré à la
22 surveillance qui recevait également un certain
23 pourcentage pour octroyer des extras.

24 Est-ce que ça existe ça également quand on
25 parle de firmes de génie conseil privées?

1 R. En tout cas, dans notre cas, oui.

2 Q. [100] Dans votre cas, oui. Alors, peut-être juste
3 nous expliquer un peu le fonctionnement,
4 généralement comment ça fonctionne pour obtenir ou
5 donner, obtenir?

6 R. Simplement comme je disais dans un esprit de
7 partenariat, on voulait s'assurer que le projet se
8 réalise bien. Et on travaillait avec l'entrepreneur
9 pour s'assurer qu'il respecte nos plans et devis
10 parce que jamais, et ça je pense que c'est
11 important de le souligner, jamais il n'y a eu de
12 compromis sur la qualité.

13 Parce que ça c'était fondamental, c'est, on
14 l'avait développé avec René Séguin, entre autres.
15 On réalise un projet, on respecte les plans et
16 devis, puis il n'y a jamais de compromis sur la
17 qualité.

18 Par contre, quand le projet va bien, puis
19 qu'on est en mesure d'établir une façon de faire
20 avec l'entrepreneur et puis que finalement à un
21 moment donné il faut le payer l'entrepreneur, il
22 faut s'assurer qu'il soit payé adéquatement en
23 fonction du travail qu'il a fait. Bien on avait une
24 ouverture d'esprit pour être plus accommodant pour
25 l'entrepreneur.

1 Q. **[101]** O.K. Il y a un entrepreneur en construction
2 qui a témoigné, qui est monsieur Lino Zambito qui
3 est venu expliquer qu'il y avait un système de
4 collusion à Montréal pour les contrats du central?

5 R. Hum, hum.

6 Q. **[102]** Étiez-vous au courant de ça?

7 R. Oui.

8 Q. **[103]** Parfait. Vous étiez au courant de quelle
9 manière?

10 R. Oui.

11 Q. **[104]** De quelle manière vous étiez au courant de
12 cela?

13 R. Vous parlez pour...

14 Q. **[105]** Est-ce que c'était personnellement?

15 R. Vous parlez pour les entrepreneurs?

16 Q. **[106]** Oui, pour les entrepreneurs?

17 R. O.K. Bien c'est parce qu'on l'avait, on l'avait
18 bien, je pense qu'au-delà des rumeurs, on le
19 constatait que le marché était à un certain niveau.
20 Et puis à l'occasion des fois les entrepreneurs
21 nous en glissait un mot : « Écoute, on s'arrange
22 entre nous autres », mais tu sais, dans le fond,
23 moi je l'entendais, mais nous autres, on faisait
24 nos affaires, mais je pense qu'on était conscient
25 qu'il y avait, qu'il y avait, qu'il y avait

1 effectivement collusion entre les entrepreneurs.

2 Q. **[107]** Parfait. Vous étiez au courant du nom des
3 firmes, pas des firmes, mais...

4 R. Des entrepreneurs.

5 Q. **[108]** ... des employés des entrepreneurs qui
6 faisaient cette collusion-là et des grands
7 secteurs?

8 R. Bien simplement ce qu'on voyait c'est que dans les
9 trottoirs c'était souvent les mêmes entrepreneurs
10 qui revenaient. Dans les égouts c'était les mêmes
11 entrepreneurs.

12 Q. **[109]** Notamment...

13 R. Pardon?

14 Q. **[110]** Notamment, quels entrepreneurs revenaient
15 dans les trottoirs?

16 R. Puis là, je ne veux pas en oublier là, mais Mivela,
17 CSF, ATG puis les autres là, je ne me souviens pas
18 des autres noms là.

19 Q. **[111]** Parfait.

20 R. Mais, tous ceux qui étaient dans le secteur des
21 trottoirs là.

22 Q. **[112]** Et dans le secteur des égouts?

23 R. Catcan, F. Catania, Garnier, entre autres, il y en
24 avait d'autres là, mais de mémoire là...

25 Q. **[113]** Dans le pavage?

1 R. Dans le pavage aussi, il y avait des gens là...

2 Soter, Simard Beaudry...

3 Q. **[114]** On y reviendra, mais vous étiez au courant
4 que...

5 R. Oui, oui, oui. Oui. Oui.

6 Q. **[115]** ... c'était l'ensemble, c'était pas
7 toujours...

8 R. C'était... au-delà des rumeurs, on était conscient
9 là, puis on était au courant, effectivement.

10 Q. **[116]** Parfait. Il y a eu également des témoignages
11 à l'effet que ces gens-là payaient des
12 fonctionnaires et également que... payaient...
13 demandaient un certain... donnaient un certain
14 pourcentage, notamment à la conception et également
15 un certain pourcentage au niveau des contingences
16 ou des extra. Est-ce que ça s'opérait de la même
17 manière chez vous? Parce qu'on va parler de votre
18 firme là.

19 R. Oui.

20 Q. **[117]** Est-ce que ça s'opérait de la même manière?

21 R. Non.

22 Q. **[118]** Expliquez aux commissaires comment... comment
23 vous vous y prenez pour justement accommoder les
24 entrepreneurs?

25 R. En fait, la façon de faire, toujours dans un

1 esprit... dans un esprit où les choses devaient se
2 faire dans le respect des plans et devis, dans le
3 respect d'un projet de qualité, on réalisait le
4 projet avec l'entrepreneur, on s'assurait que tout
5 se passe bien. Si tout se passait bien puis on
6 avait une certaine marge de manoeuvre sur le
7 contrat, on était accommodant. « Accommodant », ça
8 veut dire, souvent on regarde le projet, on établit
9 les quantités avec lui, notre surveillant, tout ça.
10 Notre ingénieur regarde ça avec l'entrepreneur,
11 puis il se rend compte, bon, qu'il y a des
12 quantités qui sont payables, d'autres qui le sont
13 moins, puis à un moment donné on trouve un
14 compromis entre les deux. Souvent le compromis
15 était plus avantageux pour l'entrepreneur, ça fait
16 que, pour nous, c'était considéré « accommodant ».
17 Ça fait que ça arrivait dans les quantités et ça
18 arrivait aussi dans les extra parce que, dans
19 certains extra, un entrepreneur peut juger que
20 l'extra a une certaine valeur, mais, nous, on peut
21 l'interpréter à notre façon et dire « non, non, ce
22 n'est pas ça que ça vaut, ça vaut tant ». Mais, si
23 on dit « regarde, on va trouver un compromis, on va
24 s'entendre ensemble, entre les deux », c'est un
25 extra qui est réel, mais pour lequel on a une

1 ouverture d'esprit qui est... qui est positive, ce
2 qui fait en sorte que, en bout de ligne,
3 l'entrepreneur réalisait qu'on lui avait donné un
4 montant d'argent qui était plus important que ce
5 qu'il aurait pensé parce qu'il aurait pensé qu'on
6 aurait été plus dur avec lui, c'est tout simplement
7 ça.

8 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

9 Q. **[119]** Donc, vous parlez, vous, un extra, ce sont
10 des travaux additionnels, c'est dans ce sens-là.

11 R. Oui. Oui, oui. Oui, c'est ça.

12 Q. **[120]** Que là l'entrepreneur vous dit qu'il a dû
13 faire pour réaliser le contrat.

14 R. Exact.

15 Q. **[121]** Et là vous interprétez ça de façon assez...

16 R. Objective.

17 Q. **[122]** ... bien « objective »...

18 R. Suggestive disons.

19 Q. **[123]** ... suggestive plutôt...

20 R. Oui, c'est ça. C'est ça.

21 Q. **[124]** ... à l'avantage de l'entrepreneur.

22 R. Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[125]** Je dirais même libérale, dans ce sens que
25 vous augmentiez les coûts pour que l'entrepreneur y

1 trouve son compte et que, vous, ça ne paraisse pas
2 trop que vous marchiez là-dedans.

3 R. Et qu'on y trouve notre compte aussi.

4 Q. **[126]** Ah! Et que vous étiez aussi payé. Vous vous
5 payez aussi à même ces sommes-là. O.K.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. **[127]** Est-ce que vous étiez... bon, vous étiez...
8 vous saviez que les contrats étaient... le coût des
9 contrats étaient déjà surévalués à Montréal. Est-ce
10 que c'est à votre connaissance ça?

11 R. Bien, le marché de Montréal était plus élevé que le
12 marché ailleurs, ça, on en était conscient.

13 Travailler à Montréal, c'est sûr que c'est plus
14 compliqué que de travailler dans une municipalité
15 de banlieue parce qu'il n'y a pas les mêmes
16 contraintes de circulation, il n'y a pas autant
17 d'infrastructures souterraines avec toutes les
18 utilités publiques et tous ces éléments-là, donc on
19 savait que c'était plus cher qu'ailleurs. Mais, il
20 y avait un montant... on réalisait que les coûts
21 étaient... étaient plus élevés de l'ordre de vingt-
22 cinq à trente pour cent (25 %-30 %).

23 Q. **[128]** Et ça, c'est avéré là vingt-cinq à trente
24 pour cent (25 %-30 %).

25 R. Oui, oui.

1 Q. [129] Ce n'est pas une légende urbaine là, c'est...

2 R. Non, non.

3 Q. [130] À Montréal, les contrats sont de vingt-cinq à
4 trente pour cent (25 %-30 %), bien, en tout cas, à
5 cette époque-là.

6 R. C'était.

7 Q. [131] C'était.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. [132] Et on s'entend que c'était vingt-cinq à
10 trente pour cent (25 %-30 %) plus élevé, pas parce
11 que, les infrastructures, il y en a plus à Montréal
12 et parce que c'est plus compliqué.?

13 R. Pas nécessairement. Ce que je veux dire, c'est que
14 travailler à Montréal... Mettons si on prend la rue
15 Saint-Laurent, je ne sais pas moi, à Saint-Eustache
16 où j'habite, puis on prend la rue Saint-Laurent à
17 Montréal, c'est sûr que les conditions ne sont pas
18 les mêmes. À Saint-Eustache, tu peux fermer une rue
19 avant, les gens dévient sur l'autre rue, il n'y a
20 pas trop trop de problème. Vous savez qu'à
21 Montréal, si on ferme Saint-Laurent, je ne pense
22 pas que ce soit si drôle que ça pour les
23 commerçants. Donc, ces coûts-là, il y avait des
24 coûts additionnels. Mais, par contre, il y avait
25 quand même des coûts qui s'additionnaient à ça pour

1 arriver au fameux trente pour cent (30 %).

2 Q. **[133]** C'est ça. Donc, le vingt-cinq ou le trente
3 pour cent (25 %-30 %), en réalité, n'a rien à voir
4 avec les difficultés de construction que ça peut
5 comporter à Montréal en raison des infrastructures,
6 des fermetures de rue ou quoi que ce soit.

7 R. Il s'agit de voir, c'est-tu vingt, vingt-cinq,
8 trente (20 %-25 %-30 %) là, mais il y a une marge
9 de manoeuvre peut-être de cinq à dix pour cent
10 (5 %-10 %) qui est supérieure à Montréal par
11 rapport aux autres villes, grosso modo là.

12 Q. **[134]** Êtes-vous en train de dire là que les
13 coûts... on va s'entendre.

14 R. Travailler à Montréal, ça coûte plus cher que de
15 travailler en banlieue.

16 Q. **[135]** O.K. D'accord.

17 R. Mais, en plus de ça, il y avait un vingt-cinq à
18 trente pour cent (25 %-30 %).

19 Q. **[136]** Bon.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Q. **[137]** Déjà.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[138]** O.K.

24 Me DENIS GALLANT :

25 Q. **[139]** Parfait. Quand vous dites que vous trouviez

1 également ou la firme trouvait également son
2 compte, vous voulez dire quoi?

3 R. Je voulais dire que...

4 Q. **[140]** Je veux dire, l'entrepreneur, lui, va... vous
5 allez être accommodant, donc en termes de quantité,
6 vous allez être accommodant en termes de... vous
7 allez être accommodant...

8 R. D'extra.

9 Q. **[141]** ... en termes d'extra. Et à ce moment-là,
10 l'entrepreneur est heureux et vous y trouvez
11 également votre compte. C'est-à-dire...

12 R. Exact.

13 Q. **[142]** ... qu'il vous paye?

14 R. C'était... c'était une approche qu'on avait
15 développé avec lui parce que ça nous aidait. Et ça,
16 j'imagine que...

17 Q. **[143]** Je vais y venir là. Allez-y expliquez-nous,
18 on est en étape là.

19 R. Ça nous permettait de pouvoir, si on s'entendait
20 avec l'entrepreneur, qu'effectivement on l'avait
21 accommodé, de pouvoir retirer vingt-cinq pour cent
22 (25 %) de ces montants-là, en argent comptant.

23 Q. **[144]** O.K. Et ça, est-ce que c'était fait avec les
24 entreprises qui faisaient déjà de la collusion? Des
25 entrepreneurs qui faisaient de la collusion à

1 Montréal, essentiellement?

2 R. Bien, essentiellement, si on était à Montréal,
3 c'est avec les entrepreneurs.

4 Q. [145] Parce qu'il n'y en avait pas d'autre là.

5 R. Il n'y en a pas d'autre, c'est ça.

6 Q. [146] Le marché était fermé.

7 R. C'est ça.

8 Q. [147] Bon. En argent comptant?

9 R. Oui.

10 Q. [148] Alors, il peut y avoir des bonnes sommes. Cet
11 argent comptant-là, il servait à quoi?

12 R. Au financement des partis politiques.

13 Q. [149] Parfait. Je vais élaborer là-dessus.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 On va suspendre.

16 Me DENIS GALLANT :

17 Je vais suspendre, il est trois heures et cinq
18 (15 h 5). Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 Me DENIS GALLANT :

23 Alors, Madame la Présidente, Monsieur le
24 Commissaire, au nom des procureurs de la Commission
25 j'aurais une allocution à vous faire. Alors, dans

1 un premier temps, nous souhaitons aborder la
2 question d'admissibilité à des pièces, 310-001 et
3 310-002, à savoir la déclaration assermentée vidéo
4 du témoin Martin Dumont, prise le onze (11)
5 décembre deux mille douze (2012), ainsi que sa
6 transcription.

7 Tout en soulignant que les procureurs de la
8 Commission ont à coeur le respect des droits
9 fondamentaux de tout individu, il importe de
10 prendre garde de ne pas soulever des enjeux qui,
11 quoique importants, s'éloignent du mandat de la
12 Commission. C'est ainsi que, considérant qu'il est
13 au coeur des préoccupations des commissaires de
14 mener cette enquête publique avec célérité et
15 efficacité, et d'examiner l'existence de
16 stratagèmes dans l'octroi des contrats publics, et
17 de découvrir des pistes de solutions appropriées,
18 tenant aussi compte de l'intérêt de l'ensemble des
19 parties, nous renonçons à utiliser la déclaration
20 assermentée de Martin Dumont et demandons à ce
21 qu'elle soit retirée du dossier de la Commission.
22 Cette décision a été prise afin de permettre à la
23 Commission de se consacrer aux enjeux qui
24 concernent directement votre mandat.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Alors, nous prenons donc acte de ce que
3 vous venez de dire et la pièce sera donc... les
4 pièces seront donc retirées du dossier.

5 Me DENIS GALLANT :

6 Merci, Madame.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Est-ce qu'on poursuit maintenant avec monsieur
9 Lalonde?

10 Me DENIS GALLANT :

11 Oui. Tout à fait.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Monsieur Lalonde, vous êtes toujours sous le même
14 serment.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. **[150]** Alors, Monsieur Lalonde, juste avant la
17 pause, on parlait des montants d'argent qui étaient
18 donnés par les entrepreneurs et qu'ils vous
19 remettaient environ une somme de vingt (20) à
20 vingt-cinq pour cent (25 %) du montant octroyé,
21 puis je reprends vos termes, là, ce n'est pas les
22 miens.

23 R. Oui, absolument.

24 Q. **[151]** Je reprends vos termes, quand vous avez été
25 accommodant. O.K.? Et la question que je vous ai

1 posée, vous avez dit que c'était pour du
2 financement politique. Je veux juste mettre des
3 balises pour le moment, je suis dans le monde
4 municipal et je suis, pour l'instant, à Montréal.
5 On ira dans ses arrondissements ensuite de ça et
6 probablement on continuera dans d'autres
7 Municipalités. Mais je veux me concentrer sur
8 Montréal.

9 Quand vous dites que cet argent-là comptant
10 était remis pour du financement politique, voulez-
11 vous juste être un petit peu plus précis?

12 R. Alors, donc comme je l'expliquais, là, le fait
13 d'avoir été accommodant avec les entrepreneurs me
14 permettait de retirer des sommes d'argent, toujours
15 à l'intérieur des enveloppes, là, soumissionnées
16 des entrepreneurs, ça, là-dessus, on était assez
17 respectueux des enveloppes disponibles. Mais eu
18 égard donc des montants accommodés, ça nous
19 permettait de retirer à peu près vingt (20) à
20 vingt-cinq pour cent (25 %) d'argent comptant. Et
21 ces argents comptants là nous servaient aux
22 contributions politiques à Montréal.

23 Bon. C'est sûr que, Montréal, il y a
24 plusieurs sortes d'événements politiques, là, de
25 financement. Il y a les événements annuels qui ont

1 lieu, auxquels on achète des billets, dépendamment
2 des différents arrondissements. Disons que les
3 billets étaient à cinq cents dollars (500 \$), on
4 achetait, disons, quatre billets, ça fait que sa
5 prenait, évidemment, un chèque d'un résidant de
6 Montréal. Donc, au bureau, nous, on avait...
7 j'avais des associés, j'avais des directeurs qui
8 pouvaient faire un chèque comme résidant à
9 Montréal, donc ils préparaient un chèque en bonne
10 et due forme. Et lorsque je prenais un peu plus de
11 billets, parce qu'on me l'avait demandé, d'en
12 prendre un certain nombre, à ce moment-là, si je
13 n'avais pas suffisamment de chèques de résidants de
14 Montréal, à ce moment-là, la différence, je le
15 donnais en argent comptant.

16 Q. [152] Juste pour être un petit peu plus précis.
17 L'argent... parce que je vais aller un petit peu
18 plus loin que dans le financement après ça, mais
19 juste l'argent. Quand vous parlez des montants
20 d'argent qui vont vous être remis, juste pour être
21 vraiment... les contrats à Montréal, on a compris
22 que, généralement, il y a une enveloppe pour des
23 contingences, qui est à peu près à dix pour cent
24 (10 %) de la valeur du contrat.

25 R. Oui.

1 Q. **[153]** C'est le cas, là?

2 R. Oui, c'est fidèle, c'est ça, exactement.

3 Q. **[154]** C'est le cas. On nous a expliqué que cet
4 argent-là, qui est disponible, là, qu'on n'a pas
5 besoin que... le comité exécutif n'a pas besoin de
6 revoter des... n'a pas besoin de revoter pour
7 dégager des sommes supplémentaires...

8 R. Exact.

9 Q. **[155]** ... c'était pour payer des imprévus?

10 R. C'est ça.

11 Q. **[156]** O.K. Et que, on nous a même expliqué que dans
12 la plupart du temps il y avait des vrais extra?

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[157]** O.K. Et qu'il y avait également des faux
15 extra. O.K. Quand, je veux être sûr, quand vous
16 dites : « Je suis accommodant », o.k., est-ce qu'il
17 y a des faux extra qui sont donnés, ça voudrait
18 dire, les entrepreneurs vous disent : « Regarde, ce
19 n'est pas vrai là, mais donne-moi...

20 R. En fait...

21 Q. **[158]** ... je veux avoir ça, je veux avoir cette
22 somme-là »?

23 R. ... notre approche à nous, toujours dans le
24 respect, parce qu'il y a quand même des choses
25 auxquelles on, des choses qu'on faisait puis des

1 choses qu'on était un peu plus réservé, disons.
2 Quand on a une enveloppe, mettons la soumission, je
3 vais y aller de façon, un exemple, mettons une
4 soumission de cinq cent mille (500 000) de travaux
5 qui contient cinquante mille (50 000) de travaux
6 contingents, l'enveloppe c'est cinq cent mille
7 (500 000), parce que c'est cinq cents (500), parce
8 que si la soumission a sorti à cinq cent mille
9 (500 000), c'est qu'il y a déjà cinquante mille
10 (50 000) de contingents d'inclus. Ce qui fait
11 mettons quatre cent cinquante mille (450 000) de
12 contrat plus cinquante mille (50 000), ce qui fait
13 cinq cent mille (500 000). Pour nous l'enveloppe
14 c'est cinq cent mille (500 000).

15 Il est possible dans certains cas que
16 certaines quantités avaient été sous-estimées puis
17 l'enveloppe d'imprévu nous permet de compléter ça,
18 toujours à l'intérieur de l'enveloppe. Il est
19 possible que des quantités arrivent en moins, donc
20 ça nous donne d'autres disponibilités, mais
21 l'enveloppe totale c'est cinq cent mille (500 000).
22 C'est à l'intérieur de cette enveloppe-là qu'on
23 parle, toujours dans le respect de l'enveloppe.

24 Puis dans les contingents, donc le fameux
25 dix pour cent (10 %), donc, pouvait couvrir les

1 quantités en supplément, mais pouvait couvrir aussi
2 les imprévus de construction. Parce qu'il arrivait
3 à certaines occasions qu'on avait un projet qui
4 était extrêmement compliqué, on avait des
5 conditions de chantier, mettons, surprenantes, on
6 réalisait le projet, on payait l'entrepreneur pour
7 tous les extra, on arrivait à la fin cinq cent
8 mille (500 000), aucune marge de manoeuvre. Ça
9 arrivait.

10 Ça fait, qu'à un moment donné on
11 fonctionnait avec chaque projet de façon
12 indépendante, chaque projet est différent. Donc, si
13 effectivement on arrivait avec un projet où on
14 avait été accommodé au niveau des quantités, puis
15 qu'il y avait certains extra comme je l'expliquais
16 tantôt.

17 Puis pour nous fabriquer un extra
18 complètement inventé, mettons que ce n'était pas
19 notre approche. Moi, on travaillait plus avec des
20 extra que l'entrepreneur nous demandait, on était
21 beaucoup plus ouvert. Souvent, on rencontre
22 l'entrepreneur pour finaliser le dossier, puis on
23 le connaît aussi bien que lui le dossier avec
24 l'entrepreneur.

25 Ça fait qu'à un moment donné

1 l'entrepreneur dit : « Regarde, j'ai fait ça, j'ai
2 fait ça ». « Oui, tu n'as pas pensé que tu avais
3 fait ça, tu avais fait ça ». « Tabarouette, je
4 l'avais oublié ». Mais vous comprenez que s'il l'a
5 oublié, on l'a aidé à le trouver. Ça fait que
6 finalement ces quantités-là puis ces extra-là
7 c'était des choses auxquelles il avait droit. Des
8 fois il n'y avait pas pensé, des fois il y avait
9 pensé. Mais pour nous c'était une façon d'être
10 accommodant avec l'entrepreneur. Puis ça nous
11 permettait, à ce moment-là, d'établir des montants
12 toujours dans le respect de l'enveloppe.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[159]** Quand vous dites qu'il n'avait pas pensé à
15 faire telle chose, dans le but de gonfler la
16 facture, c'est ce que vous voulez dire?

17 R. Non, c'est parce qu'un entrepreneur prépare son,
18 prépare son dossier de construction.

19 Q. **[160]** Oui, mais la façon, ce que vous vouliez dire,
20 ce que vous venez d'expliquer?

21 R. Oui.

22 Q. **[161]** C'était dans le but de gonfler la facture
23 sans que ça paraisse?

24 R. Bien de l'aider, puis de gonfler.

25 Q. **[162]** De l'aider à gonfler la facture?

1 R. Oui, oui, c'est ça, absolument.

2 Q. **[163]** O.K.

3 R. Puis c'était pour nous des choses qu'il aurait dû
4 demander puis qu'il n'avait pas demandées, ça fait
5 que le fait de dire : « Regarde, tu aurais dû
6 penser à ça », bien ça devenait pour nous une façon
7 d'être accommodant puis quelque chose qui était
8 vraie. Ce n'était pas un faux extra inventé,
9 c'était quelque chose qu'il aurait dû demander,
10 qu'il avait oublié.

11 Me DENIS GALLANT :

12 Q. **[164]** Mais ça, est-ce que...

13 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

14 Q. **[165]** Si vous me permettez. Je comprends donc il y
15 avait toujours, vous aviez une petite gêne de ne
16 jamais dépasser le montant du budget?

17 R. Absolument, ça c'est une question de respect par
18 rapport aux enveloppes.

19 Q. **[166]** Mais à l'intérieur, à l'intérieur de
20 l'enveloppe, je pense que c'est surtout au niveau
21 des quantités, vous dites s'il y avait de
22 quantités, par exemple, qui avaient été évaluées à
23 mille (1000), mais que dans les faits la réalité il
24 en avait pris seulement huit cents (800), vous
25 laissiez l'entrepreneur facturer mille (1000) parce

1 qu'il avait prévu la quantité ou bien?

2 R. Non, c'est-à-dire que ça dépend, ça dépend de ce
3 que c'était. Tu sais, si on parle de faire des
4 tuyaux, vous comprenez qu'on ne peut pas mettre
5 plus de tuyaux que la longueur de tuyaux qu'on a
6 fait.

7 Q. [167] Non, non?

8 R. Mais il y a des fois qu'on arrivait dans du roc où
9 le roc, il fallait...

10 Q. [168] C'est ça?

11 R. ... interpréter la quantité de roc, puis lui
12 l'interprétait d'une façon, on l'interprétait d'un
13 autre, puis on s'entendait sur une quantité. À ce
14 moment-là on faisait un compromis puis on s'en
15 allait sur une quantité subjective.

16 Q. [169] Et le surveillant qui était qui pouvait
17 travailler pour la Ville, lui comment...

18 R. C'était notre surveillant de chantier.

19 Q. [170] C'était votre surveillant à vous?

20 R. C'était notre ingénieur qui par la suite prenait le
21 dossier, négociait avec l'entrepreneur.

22 Q. [171] C'est ça.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. [172] Autrement dit, s'il restait sur une enveloppe
25 de cinq cent mille (500 000), il restait vingt-cinq

1 mille (25 000) qui n'avait pas été dépensé. Vous
2 pouviez suggérer à l'entrepreneur, puis là je donne
3 un exemple bête, là, j'imagine que vous avez des
4 exemples beaucoup plus compliqués que celui-là,
5 mais vous pouviez suggérer à l'enquêteur, pas à
6 l'enquêteur, mais à l'entrepreneur :

7 Est-ce que tu aurais pensé peut-être à
8 charger trois camions au lieu d'un
9 puis ça va, tu vas réussir à arriver
10 de cette façon-là à combler la
11 différence pour le vingt-cinq mille
12 (25 000).

13 Et de cette façon-là comme vous aviez contribué à
14 l'aider de façon imaginative pour aller chercher le
15 vingt-cinq mille (25 000) que vous vouliez obtenir,
16 ça vous en donnait un petit peu plus. Est-ce que
17 c'est ça que vous voulez dire?

18 R. Ça pouvait, ça pouvait arriver ce genre de choses
19 là.

20 Q. **[173]** O.K.

21 R. Mais peut-être pas dans le nombre de camions, mais
22 peut-être plus dans les principes de...

23 Q. **[174]** Parfait. Alors, je comprends donc qu'en tout
24 état de cause, ce n'est jamais arrivé que vous
25 aviez remis de l'argent sur le cinq cent mille

1 (500 000), même si de fait vous n'en aviez pas eu
2 besoin d'autant?

3 R. Je ne comprends pas votre question.

4 Q. **[175]** Vous n'avez jamais remis d'argent sur un
5 contrat de cinq cent mille (500 000)?

6 R. Vous voulez dire dépasser le cinq cent mille
7 (500 000).

8 Q. **[176]** Non, remettre à la Ville?

9 R. Oui, oui, oui. Les contrats n'étaient pas toujours,
10 on n'arrivait pas toujours le contrat était accoté
11 à cinq cent mille (500 000).

12 Q. **[177]** Non, je comprends, ça dépendait du contrat,
13 mais si vous aviez obtenu un contrat de cinq cent
14 mille (500 000), on vous avait octroyé...

15 R. Pour l'entrepreneur.

16 Q. **[178]** Oui. Cinq cent mille (500 000), si vous
17 arriviez à cinq cent soixante mille (560 000)
18 quatre cent soixante mille (460 000), par exemple?

19 R. Oui.

20 Q. **[179]** Vous vous arrangiez pour aller chercher le
21 quarante mille (40 000)?

22 R. Pas toujours.

23 Q. **[180]** Non?

24 R. Des fois on n'était pas capable de le faire, parce
25 qu'à l'intérieur du, mettons, disons qu'on était à

1 quatre cent mille (400 000), puis on règle le
2 contrat avec l'entrepreneur puis on finit à quatre
3 cent soixante mille (460 000). On fermait à quatre
4 cent soixante mille (460 000 \$), t'sais. On ne
5 pouvait pas non plus être illogique dans ce qu'on
6 demandait pour arriver au cinq cent mille
7 (500 000 \$).

8 Q. **[181]** Il fallait que vous faisiez preuve... que
9 vous fassiez preuve d'un petit peu plus
10 d'imagination?

11 R. Pardon! Oui, un peu plus d'imagination. Oui, c'est
12 ça. Mais, disons que ce n'était pas à toutes les
13 fois qu'on accotait le contrat là. Ce n'était pas
14 systématique, il fallait aussi que ce soit logique.

15 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

16 Q. **[182]** Votre ingénieur chargé du dossier, charge de
17 projet, il avait... il faisait un suivi du budget,
18 donc il avait les sommes que ça... il voyait à quel
19 point les coûts augmentaient dans un projet et
20 c'est lui essentiellement qui pouvait voir s'il y
21 avait de la place un peu pour certains
22 accommodements.

23 R. Avec l'entrepreneur, oui, effectivement.

24 Q. **[183]** Avec l'entrepreneur.

25 R. Oui.

1 Q. **[184]** Mais, c'est parce qu'il avait accès au budget
2 en tant que tel. Il aurait pu simplement s'occuper
3 du chantier sans avoir accès, dans le sens, à
4 l'accumulation des coûts pendant un projet.

5 R. Oui, mais vous comprenez que, nous, comme
6 surveillants de travaux, on surveille les travaux,
7 on...

8 Q. **[185]** Et le budget.

9 R. ... et le budget parce qu'on fait des décomptes
10 progressifs à tous les mois à l'entrepreneur.

11 Q. **[186]** O.K.

12 R. Conséquemment, le client, lui, il dit « t'es
13 toujours à l'intérieur de ton budget? » - « Oui,
14 tout va bien, il n'y a pas d'extra surprises »,
15 parce que c'est déjà arrivé où on a eu un problème
16 sur un projet, un exemple, puis que là il y avait
17 un imprévu là que personne n'avait pensé, puis on
18 était pour défoncer le budget.

19 Q. **[187]** Oui.

20 R. Là à ce moment-là on prévenait le client. Puis là,
21 donc c'est important de suivre le budget dans tous
22 les sens là.

23 Q. **[188]** O.K. Mais, ce que je veux savoir, c'est donc
24 l'ingénieur qui travaillait pour votre firme qui
25 avait la responsabilité de surveiller le budget et

1 non pas un permanent de la Ville de Montréal...

2 R. Non, non, non, non. Parce que...

3 Q. [189] ... qui peut surveiller le budget.

4 R. ... des projets qu'on...

5 Q. [190] On vous donnait toute l'information par
6 rapport au budget...

7 R. Oui, oui.

8 Q. [191] ... c'est comme ça que vous étiez capable...

9 R. Puis on avait le budget total, c'est ça.

10 Q. [192] ... d'identifier qu'il y avait des marges ou
11 qu'il n'y avait pas de marge.

12 R. Oui, effectivement.

13 Q. [193] Dans les accommodements que vous donniez, il
14 y en a deux types là, il y en a qui concernent les
15 quantités, il y en a qui concernent des travaux
16 supplémentaires...

17 R. C'est ça.

18 Q. [194] ... définis largement. Est-ce que c'étaient
19 plus des travaux supplémentaires définis largement
20 que vous donniez d'accommodements ou c'était plus
21 du côté des quantités que vous avez... que vous
22 pouvez donner des accommodements?

23 R. Ou les deux.

24 Q. [195] Ou moitié-moitié.

25 R. Ça dépendait des cas parce que des fois les

1 quantités, nos quantités étaient établies en
2 fonction du travail à faire, on avait moins de
3 marge de manoeuvre. Ça fait que des fois, c'était
4 plus dans les extra. Des fois, c'était... des fois,
5 c'était plus dans les quantités parce que ça
6 donnait, exemple, dans des particularités où la
7 compréhension et l'interprétation portaient à
8 beaucoup de subjectivité, ça fait que ça pouvait
9 arriver que ça pouvait être là. C'était la
10 combinaison des deux.

11 Q. **[196]** Est-ce que vous diriez que la Ville de
12 Montréal n'encadrerait pas suffisamment le travail de
13 vos chargés de projet pour s'assurer que de tels
14 comportements n'aient pas lieu? Dans les faits, on
15 vous laissait... on vous laissait le chéquier là,
16 essentiellement.

17 R. Oui, mais... Oui, mais les gens nous faisaient
18 confiance, hein, parce qu'on a une responsabilité
19 professionnelle, j'en conviens. Mais, en même
20 temps, on travaille avec l'enveloppe, on
21 travaille...

22 Q. **[197]** Ils vous faisaient confiance, mais ils se
23 sont peut-être trompés un peu là parce que, si je
24 comprends bien, de temps en temps...

25 R. Mais, on était toujours à l'intérieur de

1 l'enveloppe, puis c'étaient des travaux qui étaient
2 bien faits et qu'on réalisait de façon
3 professionnelle, c'est juste dans ce sens-là.

4 Me DENIS GALLANT :

5 Q. **[198]** Oui, mais on s'entend là, Monsieur Lalonde.
6 C'est-à-dire que le client, c'est la Ville là...

7 R. Oui.

8 Q. **[199]** ... ce n'est pas l'entrepreneur.

9 R. J'en conviens.

10 Q. **[200]** O.K. Et l'entrepreneur, techniquement, vous
11 êtes ingénieur...

12 R. Hum, hum.

13 Q. **[201]** ... vous avez votre code de déontologie et...
14 En tout cas, moi...

15 R. Absolument.

16 Q. **[202]** ... j'ai mon code de déontologie, puis je
17 dois loyauté à mon client ou à ma cliente.

18 R. Je suis d'accord avec vous.

19 Q. **[203]** C'est la même chose.

20 R. C'est la même chose.

21 Q. **[204]** On s'entend.

22 R. Hum, hum.

23 Q. **[205]** Alors, ceci étant dit, comme vous étiez
24 accommodant avec les entrepreneurs ou certains
25 entrepreneurs, votre client n'en a pas toujours eu

1 pour son argent, puis c'est le cas de le dire là.

2 R. C'est le cas de le dire.

3 Q. **[206]** Poser la question, c'est y répondre.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[207]** Il en a peut-être eu pour son argent, mais il
6 payait trop.

7 R. Il payait un peu plus.

8 Q. **[208]** Vingt-cinq à trente pour cent (25 %-30 %) de
9 plus.

10 R. Non, mais ça, c'est le coût des travaux ça. Ça, ce
11 sont les entrepreneurs. Ah! Vous parlez dans
12 l'accommodation. Non, le coût des travaux était
13 déjà plus élevé là.

14 Q. **[209]** De vingt-cinq à trente pour cent (25 %-30 %) de
15 plus.

16 R. Oui. Hum, hum.

17 Me DENIS GALLANT :

18 Q. **[210]** Ceci étant dit, les entrepreneurs, ce sont
19 les entrepreneurs qui vous versent cet argent-là.
20 Il peut arriver des contrats qui sont plus
21 lucratifs que d'autres. J'imagine que Genius n'est
22 pas l'équivalent de la Caisse populaire, donc...

23 R. Non.

24 Q. **[211]** ... on garde où de l'argent comme ça? Qu'est-
25 ce qu'on fait avec ça? C'est-à-dire que est-ce que

1 c'est gardé... c'est gardé... quand les
2 entrepreneurs vous donnent des grosses sommes,
3 vingt-cinq, cinquante, soixante-quinze, cent mille
4 (25-50-75-100 000 \$)...

5 R. Hum, hum.

6 Q. **[212]** ... peut-être pas.

7 R. C'étaient toujours plus des petites opérations là
8 quand même...

9 Q. **[213]** Oui.

10 R. ... avec les marges de manoeuvre qu'on avait.

11 Q. **[214]** Oui, tout à fait.

12 R. Non, mais ce qu'on faisait, c'est qu'on en gardait
13 un peu au bureau dans un coffret, tout ça. Mais,
14 règle générale, ce qu'on faisait, c'est qu'à
15 mesure, à mesure que ça arrivait, on essayait de
16 régler nos engagements à mesure pour pas traîner
17 cet argent-là, tout simplement.

18 Q. **[215]** Les entrepreneurs ou un entrepreneur en
19 particulier nous a dit que, pour obtenir de
20 l'argent liquide, il s'adonnait à la fausse
21 facturation. Vous nous expliquez, vous, un
22 stratagème, c'est-à-dire...

23 R. Hum, hum.

24 Q. **[216]** ... c'est-à-dire « nous donnons de
25 l'argent... nous sommes accommodant pour les

1 entrepreneurs. Les entrepreneurs - excusez-moi
2 l'anglicisme, mais ce qui me vient en tête, c'est -
3 vous donnent un « quick back » ».

4 R. Oui.

5 Q. **[217]** O.K. Alors, je cherche le mot là. Alors...

6 R. Une ristourne.

7 Q. **[218]** Une ristourne, ils vous donnent un montant
8 d'argent. Et ce montant d'argent-là, vous dites, va
9 servir à faire du financement...

10 R. Politique.

11 Q. **[219]** ... politique, et pour les besoins là de
12 votre interrogatoire pour le moment, on parle du
13 municipal. Est-ce qu'il y avait d'autres manières?
14 Eux autres, ils disaient qu'ils faisaient ce qu'ils
15 appellent de la fausse facturation. Est-ce que
16 Groupe Séguin s'est déjà adonnée à faire de la
17 fausse facturation?

18 R. Oui. Une fois et... Bien, je vais vous le raconter
19 parce que de toute façon ça avait sorti dans les
20 journaux, autrement dit.

21 Q. **[220]** Tout à fait. Je vous demanderais vraiment là
22 des...

23 R. Et ce n'était pas pour ces besoins-là là, c'était
24 plutôt parce qu'on faisait des travaux à nos
25 bureaux, puis on s'était dit « bon, c'est une façon

1 de pouvoir sauver un peu d'impôt et soutirer un peu
2 d'argent pour les associés ». Bon.

3 Q. **[221]** C'était quand ça?

4 R. On a fait cette opération-là en deux mille huit
5 (2008), puis on s'est adressé à des entreprises
6 dont les noms m'échappent, vous comprendrez que
7 j'ai vite oublié, et puis... deux, trois factures,
8 là. Et puis ce qui est arrivé c'est que...

9 Q. **[222]** Vous comprendrez que le dossier est public à
10 Revenu Canada, là.

11 R. Oui, c'est ça. Exactement. Et là ce qui est arrivé
12 c'est que, bon, on a fait ça en deux mille huit
13 (2008) puis, en deux mille dix (2010), on a eu une
14 inspection de Revenu Canada. On avait eu une
15 inspection de Revenu Québec, TPS, TVQ, toutes nos
16 affaires étaient en bonne et due forme. Puis, quand
17 Revenu Canada sont arrivés, ils ont fait des
18 sections plus importantes compte tenu que notre
19 chiffre d'affaires avait passé de dix millions
20 (10 M) à douze millions (12 M). Et puis, en
21 fouillant, bien, ils ont probablement... ils ont
22 probablement croisé de l'information par rapport à
23 ces entreprises-là, qui faisaient des fausses
24 facturations, là, de façon routinière, avec notre
25 fausse facturation à nous. Ça fait qu'ils nous ont

1 tout de suite dit : « Écoutez... », et on l'a
2 admis. On l'a admis immédiatement, on a dit :
3 « Bon, écoutez, oui, on a fait erreur, on l'a
4 fait. » Puis on aurait cru que le dossier se serait
5 réglé rapidement puis, finalement, un an plus tard,
6 on a eu une perquisition à nos bureaux, pour venir
7 chercher les factures qu'ils avaient déjà en main
8 mais, en tout cas, ça c'est une autre histoire. Et
9 puis le dossier a été réglé en mai... en mai deux
10 mille douze (2012), on a plaidé coupable et puis,
11 évidemment, on a eu à payer les pénalités...

12 Q. **[223]** C'était quoi les amendes? C'était combien le
13 montant d'impôts éludés?

14 R. Trente-deux mille (32 000).

15 Q. **[224]** Trente-deux mille (32 000).

16 R. Les impôts éludés, trente-deux mille (32 000).
17 Puis, finalement, bien, compte tenu que l'argent
18 avait... les six associés se l'étaient approprié,
19 ça fait que chaque associé a été imposé
20 personnellement pour le montant total séparé en
21 six, plus les pénalités, plus les intérêts, plus
22 les taxes, tout ça, ça a coûté trois cent mille
23 (300 000).

24 Q. **[225]** Ça vous a coûté trois cent mille (300 000)?

25 R. Trois cent mille dollars (300 000 \$). Ça fait que

1 disons qu'on n'a pas tellement apprécié cet
2 épisode, ça fait que ce n'est pas le genre de chose
3 qu'on... qu'on fait.

4 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

5 Q. **[226]** C'est le mécanisme standard, c'est-à-dire
6 que, vous, vous avez reçu une fausse facture d'une
7 coquille, ça a augmenté vos dépenses à votre firme,
8 ça a réduit vos impôts, de la firme, cette firme-là
9 a encaissé votre chèque, elle a gardé sa cote puis
10 elle vous a passé ça en argent comptant, à vous,
11 c'est ça?

12 R. C'est ça. Comme ils l'ont passé dans un centre
13 d'encaissement toute la même journée, mettons que
14 ça n'a pas été long que Revenu Canada l'a trouvé,
15 là. Bref, c'est ça, ça a été un épisode malheureux
16 mais c'est la seule fois qu'on a procédé à ce genre
17 de chose-là.

18 Me DENIS GALLANT :

19 Q. **[227]** La seule fois? Il n'y a pas eu un autre
20 événement de fausse facturation avec...

21 R. Oui, mais, pour moi, ce n'était pas une fausse
22 facture, là...

23 Q. **[228]** Bien, j'aimerais ça que vous... oui.

24 R. Oui, je vais vous en parler. C'est une facture
25 qu'on avait faite à Bermax, à la compagnie Bermax,

1 qui appartient à Bernard Trépanier, dans le cadre
2 du financement à Montréal, là. À un moment donné,
3 toujours dans les montants, là, tout ça, monsieur
4 Trépanier a dit : « Écoute, j'ai une compagnie,
5 Bermax, tu peux me facturer sur cette compagnie-là
6 puis je vais m'arranger avec ça. » Ça fait que
7 j'avais... en fait, il m'avait facturé pour des
8 services professionnels, parce qu'il était aussi
9 consultant puis il donnait un peu des services au
10 niveau de consultations, disons que...

11 Q. **[229]** Ça remonte à quand ça?

12 R. Deux mille trois (2003) et deux mille quatre
13 (2004).

14 Q. **[230]** D'accord.

15 R. Ça fait que disons que ça n'avait pas été des
16 grosses, grosses consultations, là. Bref, il m'a
17 facturé, on l'a payé en chèque puis, lui, il s'est
18 arrangé avec ça pour... pour compléter le
19 financement que je lui devais. Ça fait qu'il n'y a
20 pas eu de retour de « cash », rien, lui s'est
21 arrangé avec ça puis : « Merci beaucoup, bonjour. »
22 Ça fait que, pour moi, c'est une facture qu'on a
23 payée, là, mais pour des services qui n'étaient pas
24 de grande, grande valeur.

25

1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

2 Q. [231] Vous avez dit que vous avez fait de la fausse
3 facturation pour avoir un peu de comptant pour
4 vous-même. Est-ce que c'est possible que, dans les
5 faux extra que vous avez facturés, où vous étiez
6 accommodant puis on vous retournait vingt-cinq pour
7 cent (25 %), une partie du vingt-cinq pour cent
8 (25 %) qui n'a pas uniquement été dans le
9 financement des partis politiques, qui aurait peut-
10 être pu être gardé par vous et vos associés? Vous
11 teniez une comptabilité que, ce vingt-cinq-là (25),
12 ce n'était que pour le politique, vous n'y touchiez
13 pas, vous, là?

14 R. Quand on en prenait c'était toujours... si on en
15 prenait c'était pour nous, pour la contribution
16 politique parce que des fois on avait des chèques
17 personnels à faire. Ça fait... Mais ça a toujours
18 été pour les contributions politiques.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Q. [232] Vous avez... Alors, c'est ça, donc c'est
21 vraiment, là, pour votre firme, la façon de faire
22 pour...

23 R. Oui.

24 Q. [233] ... obtenir de l'argent comptant.

25 R. Exact.

1 Q. **[234]** Et, accessoirement, comme vous dites, vous
2 l'avez fait une fois avec la firme de monsieur
3 Trépanier et il s'est arrangé de modifier le chèque
4 pour que...

5 R. Bien, lui, il l'a passé dans sa compagnie puis
6 après ça il a sorti de l'argent, il a payé l'impôt,
7 mais il s'est arrangé avec ça, là.

8 Q. **[235]** Parfait. Et vous avez l'épisode de fausse
9 facturation...

10 R. Oui.

11 Q. **[236]** ... que vous avez plaidé coupable. Mais ça
12 c'était vraiment pour...

13 R. Pour nous, c'est une affaire...

14 Q. **[237]** ... vos bénéfices personnels...

15 R. ... en rapport avec notre bâtiment.

16 Q. **[238]** C'est ça, et vos associés. Je demeure à
17 Montréal. À partir de quand vous allez commencer à
18 faire du financement, à Montréal, c'est-à-dire à
19 dire : « Moi, je donne un montant d'argent au parti
20 au pouvoir », ça remonte à quand ça? Parce que,
21 comme vous l'avez dit, vous ne pouvez pas donner
22 des chèques personnels, vous n'avez jamais résidé à
23 Montréal puis, ce que j'ai compris de votre
24 témoignage, il n'y a pas beaucoup de vos associés,
25 là, qui également...

1 R. Associés et cadres, on en avait peut-être, à un
2 certain moment, dépendant des périodes, une dizaine
3 de personnes qui habitaient à Montréal. Mais ça n'a
4 pas toujours été le cas, là.

5 Q. [239] O.K.

6 R. Mais disons que... je pense que je ne vous cacherai
7 pas en vous disant que le financement des partis
8 politiques ce n'est pas d'hier, là, je pense que ça
9 existait dans le temps de Duplessis. Et donc,
10 depuis qu'on est à Montréal, oui, on a contribué, à
11 l'époque de Jean Drapeau, à l'époque de Jean Doré,
12 à l'époque de Pierre Bourque, de toutes les façons,
13 là. Ça existait déjà à ce moment-là. Et pour le cas
14 d'Union Montréal, bon, évidemment, avant deux mille
15 un (2001), on avait été peut-être plus près de
16 l'équipe de Vision Montréal, avec monsieur Pierre
17 Bourque, là. Mais, à partir de deux mille un (2001)
18 donc, quand c'est arrivé deux mille un (2001), on
19 était plus associé à... des fois on dit qu'on se
20 peignait, là, plus associé à Vision Montréal, ce
21 qui fait qu'on était, on n'était peut-être pas
22 moins, on était peut-être moins bienvenu comme tel
23 avec Union Montréal. Par contre, on était des gens
24 de Montréal. La seule chose que j'avais fait en
25 deux mille un (2001), j'avais fait une petite

1 contribution de cinq cents dollars (500 \$) en
2 chèque pour l'arrondissement Rivière-des-
3 Prairies/Pointe-aux-Trembles pour Cosmo Maciocia.
4 C'était notre seul investissement. Tous nos autres
5 investissements avaient été du côté de Vision
6 Montréal, à ce moment-là.

7 Ça fait que c'est donc à partir de ce
8 moment-là, deux mille un (2001) qu'on a commencé
9 tranquillement à aller du côté d'Union Montréal.
10 Mais disons que ça a peut-être pris un an ou deux
11 avant que je puisse créer des liens avec les gens
12 d'Union Montréal.

13 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

14 Q. **[240]** Je trouve ça un peu étonnant que vous appelez
15 une contribution à un parti politique, un
16 investissement. Donc, vous attendez un retour sur
17 l'investissement?

18 R. Oui.

19 Q. **[241]** Lorsque vous faisiez ça?

20 R. Oui.

21 Me DENIS GALLANT :

22 Q. **[242]** À Montréal, là...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[243]** Quand vous parliez de Vision, c'était avec le
25 maire Tremblay? Avec qui?

1 R. Vision Montréal c'était l'équipe qui était là
2 avant, qui était Pierre Bourque.

3 Q. **[244]** Oui, mais l'autre équipe, vous avez parlé de
4 deux équipes?

5 Me DENIS GALLANT :

6 Q. **[245]** Il a parlé de Cosmo Maciocia, Madame la
7 Présidente.

8 R. Cosmo Maciocia.

9 Q. **[246]** Qui est Union Montréal?

10 R. Qui est Union Montréal.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[247]** Puis Vision Montréal?

13 R. C'était Pierre Bourque, c'était l'équipe, parce
14 qu'ils ont perdu au pouvoir, parce qu'ils ont perdu
15 le pouvoir en deux mille un (2001).

16 Q. **[248]** Parfait.

17 Me DENIS GALLANT :

18 Q. **[249]** Parfait.

19 R. Et donc c'est bien avant.

20 Q. **[250]** Parfait. Ça remonte à quand, parce que bon
21 vous l'avez bien expliqué, on donne au parti et on
22 trouve quelqu'un pour donner un chèque là pour une
23 activité de financement. Mais ça remonte à quand
24 pour vous personnellement de négocier des extras,
25 d'avoir une ristourne sur des montants que vous

1 allez octroyer à un entrepreneur, soit en extra,
2 soit en prenant compte des quantités? Ça remonte à
3 quand que c'est installé avec les entrepreneurs,
4 là, un système de ristourne?

5 R. À Montréal, je dirais à partir des années deux
6 mille (2000).

7 Q. **[251]** À partir des années deux mille (2000)?

8 R. Oui.

9 Q. **[252]** O.K. Et juste pour qu'on vous suive bien ça a
10 commencé de quelle manière, là?

11 R. Bien comme je le disais tantôt le fait de
12 travailler avec un entrepreneur, le fait de créer
13 un partenariat, de s'assurer qu'on avait un bon
14 projet, puis qu'en même temps on est sollicité
15 politiquement pour contribuer, bien, à un moment
16 donné il faut créer, tisser des liens avec tous ces
17 gens-là autant les politiciens qui nous demandent,
18 puis après ça donc, on réalise des projets, on
19 s'assure d'en avoir si c'est possible, puis on
20 réalise des travaux avec l'entrepreneur, puis ça
21 devient dans le fond, une façon de pouvoir faire
22 des choses puis avoir sa place pour travailler dans
23 le contexte.

24 Q. **[253]** Vous avez commencé à expliquer là, qu'à
25 partir de deux mille (2000), deux mille un (2001)

1 il va y avoir des élections à Montréal, il va y
2 avoir le parti Union Montréal et que visiblement
3 vous étiez plus près de l'ancienne administration?

4 R. Oui.

5 Q. **[254]** Alors, peut-être juste nous relater comment,
6 dans quelles circonstances vous allez vous
7 rapprocher du parti Union Montréal?

8 R. Bon, en fait, on avait quelques mandats qui étaient
9 en cours, qui se terminaient avant, qui
10 continuaient. Bien, je me suis dit : Je pense que
11 ça serait important de renouer, de recréer ou de
12 créer des nouveaux liens avec les gens que je
13 connaissais moins.

14 Il y avait quand même des gens que je
15 connaissais qui étaient là, notamment monsieur
16 Sammy Forcillo qui était dans l'équipe de Vision
17 Montréal avant, puis bon.

18 Et j'avais appelé monsieur Sammy Forcillo
19 pour essayer d'avoir une rencontre au cabinet de
20 monsieur Zampino. J'avais réussi à avoir une
21 rencontre au cabinet de monsieur Zampino en
22 disant : Écoutez, moi je suis montréalais, on a une
23 petite firme à Montréal depuis mille neuf cent
24 quatre-vingt (1980) puis on veut, on veut, on
25 voudrait s'assurer d'avoir notre place au soleil à

1 Montréal.

2 Quand tu es montréalais depuis mil neuf
3 cent quatre-vingt (1980) comme entreprise, bien je
4 pense qu'on avait droit à pouvoir travailler comme
5 les autres.

6 Q. **[255]** Mais ça...

7 R. Sans discrimination si on veut.

8 Q. **[256]** Mais ça vous n'étiez pas protégé par
9 l'entente cadre dont vous avez parlé tantôt, c'est-
10 à-dire que vous aviez comme des droits acquis puis
11 les contrats pouvaient rentrer pareils...

12 R. Oui, oui.

13 Q. **[257]** ... sans être obligé, sans être obligé, je
14 m'excuse, sans être obligé de contribuer pour
15 obtenir un contrat?

16 R. Oui, mais là je parle pour les autres mandats.

17 Q. **[258]** O.K.

18 R. Puis il faut comprendre que cette entente cadre-là,
19 il était quand même écrit à l'intérieur que, bien
20 comme tout contrat, que les parties peuvent mettre
21 fin à ce contrat-là d'un côté ou de l'autre si
22 mettons l'entreprise faisait faillite, on partait
23 ou si les élus municipaux ou le parti politique
24 décidait de dire : « Regarde, on met fin à votre
25 contrat ». Donc, on l'avait, mais il fallait

1 s'assurer de le protéger.

2 Mais quand j'ai fait cette rencontre-là
3 c'était aussi pour garder l'avenir des projets qui
4 s'en venaient à Montréal aussi en même temps, être
5 sûr de pouvoir avoir notre place là-dedans.

6 Q. **[259]** O.K. Donc, vous passez par Sammy Forcillo que
7 vous connaissez?

8 R. C'est ça. On a une rencontre et puis évidemment
9 monsieur Zampino, monsieur Forcillo étaient là, ils
10 ont dit : « Écoute, non, non, effectivement vous
11 êtes montréalais, on comprend la situation ». Bon
12 et ça n'a pas été très long, je vous dirais peut-
13 être quelques mois après, il y avait eu une
14 activité de financement, puis finalement Bernard
15 Trépanier m'avait appelé, puis il dit : Écoute,
16 oui, si tu es prêt à participer on va regarder ce
17 qu'on peut faire.

18 Ça c'est peut-être en deux mille deux
19 (2002) ou deux mille trois (2003), quelque chose
20 comme ça.

21 Q. **[260]** On va reprendre. Alors, à ce moment-là, vous
22 avez parlé avec monsieur Sammy Forcillo, rencontre
23 avec Frank Zampino, et ensuite de ça vous dites :
24 « Bernard Trépanier m'appelle ». Bernard Trépanier
25 vous le connaissez depuis quand? Pour vous c'est

1 qui Bernard Trépanier?

2 R. Je le connaissais déjà depuis un bout de temps
3 parce qu'il était, on avait eu des projets dans les
4 années quatre-vingt-dix (90) au gouvernement
5 fédéral et puis...

6 Q. **[261]** Il faisait quoi lui au gouvernement fédéral à
7 l'époque?

8 R. Bien, monsieur Trépanier était impliqué dans le
9 financement du Parti conservateur de l'époque. Je
10 pense, ça a toujours été quelqu'un qui était
11 impliqué dans le financement là, reconnu comme tel.

12 Q. **[262]** O.K.

13 R. Ça fait que, donc je l'avais déjà croisé quelques
14 fois. On ne se connaissait pas intimement, mais on
15 se connaissait. Et puis lorsqu'il m'a appelé, bien,
16 j'ai dit : « écoute, bien oui, oui, certainement
17 que je vais être... je vais être présent », t'sais.

18 Q. **[263]** O.K. Alors... et vous avez parlé de deux
19 mille trois (2003), deux mille quatre (2004). Êtes-
20 vous en mesure d'être un petit peu plus précis dans
21 l'année, de cette activité de financement-là? Si
22 vous êtes capable là, bien entendu, je fais appel à
23 votre mémoire.

24 R. Bien, s'il m'a appelé en deux mille deux (2002), ça
25 aurait dû avoir lieu à l'automne deux mille deux

1 (2002) ou quelque chose comme ça ou début deux
2 mille trois (2003) là à ce moment-là.

3 Q. **[264]** Dans ces eaux-là.

4 R. Oui.

5 Q. **[265]** Et à quel endroit ça va avoir lieu cette
6 activité de financement-là?

7 R. Ça, je ne me souviens pas, je ne me souviens pas.

8 Mais, c'était une activité, je pense, qui
9 touchait... qui touchait... à ce moment-là c'était
10 fusionné, l'arrondissement, je pense, de Frank
11 Zampino, si ma mémoire est bonne.

12 Q. **[266]** Qui est Saint-Léonard?

13 R. Saint-Léonard, oui.

14 Q. **[267]** Parfait. Et à ce moment-là, vous y
15 participez?

16 R. Oui.

17 Q. **[268]** Vous souvenez-vous c'était combien le billet?

18 R. J'avais pris pour deux mille dollars (2 000 \$),
19 puis je pense, c'était peut-être cinq cents... cinq
20 cents dollars (500 \$) du billet, ça fait que j'ai
21 probablement pris quatre billets, quelque chose
22 comme.

23 Q. **[269]** O.K. Et...

24 R. En chèque.

25 Q. **[270]** O.K. Et en chèque de...

1 R. De résidant de Montréal.

2 Q. **[271]** De résidant de Montréal. Alors, vous allez
3 nous décrire ce qui se passe, ce qui fait en sorte
4 que vous devenez Union Montréal à partir de ce
5 moment-là.

6 R. Bon. Évidemment, par la suite là, on s'est vu plus
7 souvent, puis là je participais davantage aux
8 activités de financement, donc j'étais... j'étais
9 sollicité. Mais, en même temps... en même temps, je
10 voulais m'assurer de pouvoir planifier l'avenir,
11 mais deux mille trois (2003), deux mille quatre
12 (2004) là, on pense déjà aux prochaines élections
13 là. Et à ce moment-là, il est arrivé deux choses.
14 Monsieur Trépanier, j'avais rencontré monsieur
15 Trépanier, puis il dit « écoute, bon, tout semble
16 bien aller, on devrait bien se positionner pour les
17 prochaines élections ». Ça fait qu'il dit « écoute,
18 il va falloir commencer à parler de financement
19 politique pour les élections deux mille cinq
20 (2005) ». Là on est rendu en deux mille quatre
21 (2004) à peu près.

22 Q. **[272]** Parfait.

23 R. Et à ce moment-là, il m'avait dit « écoute, Michel,
24 je pense qu'on est rendu à l'étape ou va avoir
25 besoin et tu pourrais peut-être faire partie des

1 firmes là qui pourraient peut-être mieux se
2 positionner pour des projets ». Et à ce moment-là,
3 il m'avait demandé... ça, c'est à l'automne deux
4 mille quatre (2004) à peu près pour les élections
5 deux mille cinq (2005), cent mille dollars
6 (100 000 \$). Et il m'avait dit « écoute, il dit,
7 vous allez être quelques firmes qu'on va demander
8 cent mille (100 000 \$) puis les plus grosses, on va
9 demander deux cent mille dollars (200 000 \$), puis
10 il y en aura d'autres là qu'on verra là qu'est-ce
11 qu'on fera, mais c'est dans le but de préparer nos
12 élections deux mille cinq (2005) ».

13 Puis en parallèle, il voulait instaurer une
14 autre approche parce que, ça, ce sont des montants
15 importants pour une période donnée, mais en même
16 temps, il y a des élections qui s'en viennent qui
17 suivent après. Et il nous avait dit « peut-être que
18 la solution, ce serait d'implanter un pourcentage
19 sur les projets puis qu'à ce moment-là ça nous
20 permettrait de ramasser de l'argent année après
21 année puis se préparer pour les prochaines
22 élections ».

23 Ça fait que dès deux mille quatre (2004),
24 il me demandait également de contribuer trois pour
25 cent (3 %) sur les projets d'ingénierie qu'on

1 obtenait. Et à ce moment-là, moi, j'avais dit
2 « O.K. Mais, si on s'en va avec le trois pour cent
3 (3 %) sur les projets d'ingénierie, ça veut dire
4 qu'à partir... après les élections deux mille cinq
5 (2005) là, on n'aura plus de montant à donner quand
6 on va arriver aux élections de deux mille neuf
7 (2009) là parce qu'à un moment donné on comprend
8 que ça commence à faire de l'argent là ».

9 Donc, on a convenu, j'avais accepté donc
10 d'y aller avec le cent mille (100 000 \$) pour deux
11 mille cinq (2005), commencer le trois cent pour
12 cent (3 %) - parce qu'il n'y avait pas beaucoup de
13 mandats à ce moment-là - et qu'après deux mille
14 cinq (2005), là on continuerait qu'avec le trois
15 pour cent (3 %) sur les contrats pour leur
16 permettre, à leur demande, de ramasser l'argent
17 pour la prochaine campagne électorale donc pour la
18 caisse électorale.

19 Q. **[273]** Pour bien comprendre, on va décortiquer...

20 R. Oui.

21 Q. **[274]** ... ce que vous venez de nous dire. Je vais
22 commencer avec le cent mille dollars (100 000 \$).

23 R. Oui.

24 Q. **[275]** Il vous demande de contribuer un montant de
25 cent mille dollars (100 000 \$) et là vous parlez de

1 deux mille quatre (2004). Êtes-vous capable de nous
2 donner la période quand est-ce qu'on vous
3 demande...

4 R. Je pense que c'est à l'automne.

5 Q. **[276]** À l'automne deux mille quatre (2004).

6 R. Oui.

7 Q. **[277]** Et cent mille dollars (100 000 \$), parce que
8 vous l'avez dit tantôt là, vous, vous ne faites pas
9 la construction là, vous faites la conception, et
10 caetera.

11 R. Non, c'est ça. Nous autres, on...

12 Q. **[278]** Les montants sont moindres.

13 R. Oui.

14 Q. **[279]** Est-ce que vous lui avez payé une seule fois?

15 R. Non, non, non.

16 Q. **[280]** En un seul versement?

17 R. Non, non. Le fait de nous en parler un an d'avance,
18 ça nous laissait le temps là durant l'année, projet
19 par projet, puis disons que ça n'a pas été une
20 mince tâche de pouvoir l'accumuler puis à mesure
21 que j'avais des montants, je le donnais. Ça fait
22 que ça a pris, je ne sais pas, une dizaine de
23 versements là pour pouvoir régler ça.

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Q. **[281]** En argent comptant là, pas en chèque.

1 R. En argent comptant.

2 Me DENIS GALLANT :

3 Q. **[282]** Et je ne veux pas embarquer tout de suite
4 dans le trois pour cent (3 %), je vais y aller
5 graduellement, je veux rester sur le cent mille
6 (100 000 \$), mais... Je suis un peu confus là, est-
7 ce que c'est lors de la même rencontre ou de la
8 même conversation qu'on vous demande également
9 qu'un système va être instauré de partage de
10 contrat avec un trois pour cent (3 %) à donner sur
11 chaque contrat que vous allez recevoir? Juste pour
12 être précis là.

13 R. C'est arrivé à peu près en même temps.

14 Q. **[283]** À peu près en même temps.

15 R. Oui. Parce qu'on comprend qu'à partir du moment où
16 on donne ces montants-là, on veut s'assurer qu'il y
17 ait un certain retour sur notre investissement, là.
18 C'est une façon de dire les choses. Et, à ce
19 moment-là, on avait dit, ça serait peut-être
20 important qu'on puisse trouver une façon de pouvoir
21 s'assurer des mandats. Bien, c'est sûr que les
22 mandats qu'on avait dans les arrondissements, les
23 mandats qu'on avait... dans mes mandats cadres, ça
24 ne touchait pas ça, là, ça c'était d'autre chose,
25 c'est des mandats qu'on avait déjà, là. Mais au

1 niveau du central, on parle des grands projets
2 particulièrement. Mais là on a dit, il faudrait
3 s'assurer que... qu'on puisse avoir des mandats par
4 la suite, qu'il puisse y avoir un partage quand
5 même raisonnable dans tout ça.

6 Q. **[284]** Parfait. Donc, automne... J'y reviendrai au
7 trois pour cent (3 %). Automne deux mille quatre
8 (2004), Bernard Trépanier vous demande un cent
9 mille dollars (100 000 \$), vous dites : « Je ne
10 peux pas donner ça en une seule fois. » Vous allez
11 donner ça à combien de reprises puis avec des
12 montants de combien à chaque reprise?

13 R. Je ne me souviens pas de mémoire, je n'ai pas... je
14 n'ai pas de registre pour ça. J'avais un
15 registre... on avait toujours un petit registre
16 temporaire quand on faisait ce genre de jeu-là,
17 quand c'était fini, c'était fini, là, vous
18 comprendrez. Moi, je pense que je l'ai fait en
19 cinq, six versements, là, de mémoire. Et puis
20 j'allais toujours porter ça à monsieur Trépanier,
21 de façon générale à son bureau, local électoral.

22 Q. **[285]** À quel endroit?

23 R. Sur la rue St-Jacques.

24 Q. **[286]** O.K. Et donc, vous alliez porter ça puis...

25 R. Puis je rencontrais... mon nom, d'ailleurs, avait

1 été nommé à cet égard-là, là, mais c'est parce que
2 quand j'arrive, moi, je salue tout le monde, je
3 rencontre la réceptionniste, Martin Dumont était
4 là, les gens, je saluais tout le monde : « Bonjour.
5 Bon, comment ça va? » Puis il y a des fois même
6 j'arrêtais en passant parce que j'allais souvent au
7 centre-ville puis j'arrêtais en passant saluer tout
8 le monde; monsieur Trépanier était là, je le
9 saluais. Puis il y a d'autres fois que je venais le
10 voir pour... m'accomplir, si on veut, là, et donc,
11 j'allais au local électoral. Ça ne se faisait pas
12 toujours là, il y a des fois qu'il arrêtait à mon
13 bureau, d'autres fois on se rencontrait au
14 restaurant, ça fait que... mais assez souvent au
15 local électoral.

16 Q. **[287]** Généralement, quand vous arrivez au local
17 électoral avec une somme d'argent...

18 R. Discrètement.

19 Q. **[288]** Discrètement. C'est quoi « discrètement »,
20 dans une enveloppe?

21 R. Oui, mais une enveloppe, j'avais une petite
22 mallette, là, puis...

23 Q. **[289]** Mais à quel endroit l'argent était remis, le
24 transfert d'argent...

25 R. Dans le bureau à monsieur Trépanier. Donc, on

1 rencontrait : « Bonjour », il fermait la porte.

2 Plus souvent qu'autrement son store était fermé,

3 là, comme ça a été dit, et je lui remettais

4 l'argent puis je repartais, c'était fini.

5 Q. **[290]** Puis, monsieur Trépanier, il faisait quoi
6 avec l'argent à ce moment-là? À votre souvenir, là.

7 R. Il ouvrait son tiroir puis il le mettait, mais son
8 coffre-fort était derrière, ça fait que j'imagine
9 que, par la suite, il le mettait dans son coffre-
10 fort.

11 Q. **[291]** Vous dites que vous y alliez souvent, pas
12 uniquement pour vous accomplir, c'est-à-dire que,
13 Bernard Trépanier, c'est une personne avec qui vous
14 aviez une bonne relation?

15 R. Oui, oui, absolument.

16 Q. **[292]** C'est une personne, comme vous dites vous
17 arrêtiez là pour le rencontrer, jaser avec?

18 R. Oui.

19 Q. **[293]** Aller manger au restaurant?

20 R. Bien, oui, absolument. C'est déjà arrivé.

21 Q. **[294]** O.K. Par mois, par exemple, combien de fois
22 vous alliez au local d'Union Montréal?

23 R. Ah! mettons, par rapport au trois pour cent (3 %),
24 ça dépendait du nombre de contrats, là, mettons, en
25 deux mille quatre (2004), peut-être qu'il y a eu un

1 contrat, de mémoire, ça fait que, bon, je ne suis
2 pas allé souvent. Et par rapport aux montants que
3 j'avais à remettre, ça c'est sûr que si c'était en
4 six versements, je suis allé une fois à tous les
5 trois mois, quelque chose comme. Puis, d'autres
6 fois j'arrêtais, des fois c'était pour des
7 événements, mettons il y avait un cocktail
8 politique dans un arrondissement puis j'avais pris
9 quatre billets, bien... personnellement, moi,
10 j'aimais mieux régler ça à l'avance que de donner
11 ça à la table, là, tu sais, quand tout le monde est
12 là puis tu échanges les chèques puis les... ça fait
13 que j'arrêtais au local puis j'allais lui porter.

14 Q. **[295]** Acheter des billets?

15 R. Acheter des billets.

16 Q. **[296]** O.K. Quand vous alliez au local, est-ce qu'il
17 y avait juste monsieur Trépanier, pour acheter des
18 billets, ou vous avez fait affaire avec d'autres
19 personnes?

20 R. J'ai toujours remis tout ça à monsieur Trépanier.
21 De façon générale, là, quand j'achetais des
22 billets, là, toujours à monsieur Trépanier.

23 Q. **[297]** Il n'y avait pas d'autres personnes, votre
24 interlocuteur, à Union Montréal...

25 R. C'était Bernard Trépanier. Ce n'est pas compliqué,

1 c'était toujours lui.

2 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

3 Q. **[298]** Donc, vous avez vu monsieur Trépanier à
4 plusieurs occasions.

5 R. Oui.

6 Q. **[299]** Vous lui remettez de l'argent comptant à un
7 assez bon nombre d'occasions. Vous n'avez jamais
8 posé la question à monsieur Trépanier comment il
9 écoulait ce fameux comptant-là, comment il pouvait
10 utiliser cet argent comptant pour le financement
11 politique, lui avez-vous déjà posé la question?

12 R. Non.

13 Q. **[300]** Parce que vous ne vouliez pas savoir ou parce
14 que vous présumiez déjà de ce type d'utilisation?

15 R. Excusez-moi, c'est parce que, dans le fond, moi, il
16 nous a toujours dit que c'était pour la caisse
17 électorale. Ça fait que si c'était pour la caisse
18 électorale, il doit s'organiser avec ça pour les
19 activités, pour tout ce qu'il y a à faire avec ça,
20 je ne sais pas. On faisait confiance au processus.

21 Q. **[301]** Mais de l'argent comptant, là, lorsque vous-
22 même vous en aviez.

23 R. Oui.

24 Q. **[302]** Vous aviez une gestion particulièrement de
25 ça, si on avait donné un chèque, ce n'est pas comme

1 de l'argent comptant.

2 R. C'est un fait.

3 Q. **[303]** Donc, vous donniez des billets à monsieur
4 Trépanier, vous n'avez jamais posé la question...
5 vous vous doutez qu'on peut peut-être se servir de
6 ça pour payer en comptant des dépenses électorales
7 peut-être non comptabilisées ou...

8 R. C'est ce que j'ai toujours compris.

9 Q. **[304]** ... qu'on ne voulait pas avoir dans nos
10 livres?

11 R. C'est ça, c'est ce que j'ai toujours compris, moi.
12 Forcément, parce qu'une ville a une capacité, je
13 pense que toutes les villes au Québec ont, selon la
14 loi électorale, ont des montants admissibles. Puis
15 à un moment donné s'ils veulent investir plus que
16 ces montants-là pour gagner leur élection, on
17 comprend qu'ils veulent gagner, tu prends les
18 moyens pour gagner. Ça fait qu'à ce moment-là s'ils
19 vont au-delà des montants admissibles, bien, il
20 faut qu'ils le fassent autrement. La seule façon de
21 le faire c'est en argent comptant.

22 Q. **[305]** C'est ce que vous présumez qu'on faisait avec
23 l'argent comptant que vous vous leur donniez?

24 R. Oui.

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [306] Maintenant, l'instauration du trois pour cent
3 (3 %), comme vous dites ça a été pas mal
4 concomitant cette idée de Bernard Trépanier là.
5 Alors, comment, c'était quoi le plan, parce que
6 vous avez dit : « J'avais quand même des contrats,
7 j'avais ceux de mon mandat cadre, ce n'était pas
8 surtout les contrats, là. » Faites juste nous
9 expliquer c'était quoi l'idée de Bernard Trépanier
10 de vous réclamer un montant de trois pour cent
11 (3 %) sur certains contrats?

12 R. Bien, c'est parce qu'en réalité au moment où, c'est
13 parce qu'à un moment donné il a comme parlé des
14 deux choses en même temps. Ça fait que, en tout
15 cas, moi, puis je ne suis probablement pas le seul
16 à l'avoir fait, moi j'ai dit : « Écoute, j'ai dit,
17 je veux bien, là, O.K., j'ai quand même des beaux
18 contrats, il y a des opportunités, j'ai dit, O.K.,
19 je suis bien prêt à embarquer là-dedans, mais déjà
20 donner un certain montant pour une élection, O.K.,
21 je comprends, mais cumuler de l'argent pour la
22 prochaine élection, O.K., mais là il va falloir
23 qu'à un moment donné ça arrête, là. » Si on règle
24 deux mille cinq (2005), O.K., parce qu'on venait à
25 peine de commencer le trois pour cent (3 %). J'ai

1 dit : « C'est correct pour ce montant-là, le trois
2 pour cent (3 %) continue, mais deux mille neuf
3 (2009) il n'y aura pas d'autre argent. Ce trois
4 pour cent (3 %) là va s'accumuler, arrangez-vous
5 avec vos troubles. » Tu sais, j'ai été quand même
6 assez explicite, parce qu'à un moment donné il y a
7 une limite aussi à contribuer, là.

8 Q. **[307]** Et donc, ça va être quoi, ça va être sur quel
9 genre de contrat? Comment ça devait s'instaurer ce
10 trois pour cent (3 %) là, juste peut-être nous
11 l'expliquer, j'irai plus en détail demain, là.

12 R. O.K.

13 Q. **[308]** Mais peut-être juste nous dire, à un moment
14 donné...

15 R. Bien, en fait, moi j'avais été clair, en tout cas,
16 dans mon cas, que ça s'appliquait... moi, je ne
17 voulais pas que ça touche mes contrats cadres, ça
18 n'avait aucun rapport, parce que c'était des
19 mandats que j'avais déjà. O.K., je respecte ça.

20 Q. **[309]** Oui. Ça c'est clair.

21 R. Ensuite les contrats dans les arrondissements, ça
22 n'avait pas rapport au central, ça fait qu'on avait
23 dit : « Les arrondissements, on oublie ça. »
24 Rivière-des-Prairies puis tous les autres
25 arrondissements que j'avais. Et, dans le fond, il

1 restait donc... puis au central il y avait des
2 appels d'offres de tout genre, des appels d'offres
3 en bâtiment, toutes sortes d'affaires. On ne peut
4 pas l'appliquer sur ces mandats-là.

5 Ça fait qu'on avait convenu que ça
6 s'appliquait uniquement sur les grands projets
7 d'infrastructure, parce que Montréal avait décidé
8 d'investir dans les grands projets
9 d'infrastructure, dans lesquels il y avait des
10 subventions, des choses comme ça. Ça fait que j'ai
11 dit : « Regarde, O.K., on va s'en tenir à ces
12 grands projets-là, les grands enjeux de Montréal,
13 puis « that's it ». Ça fait que ça semblait être
14 acceptable.

15 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

16 Q. **[310]** Si je comprends bien, vous avez commencé à
17 donner, est-ce que vous avez vu une augmentation
18 des contrats que vous obteniez du central...

19 R. Bien, il y a eu...

20 Q. **[311]** ... au fil des années, vous avez eu une
21 augmentation de votre chiffre d'affaires avec le
22 central?

23 R. Oui, oui.

24 Q. **[312]** Avez-vous l'impression que cette augmentation
25 de vos contrats que vous obteniez, c'était pris à

1 une autre firme de génie civil où on en enlevait
2 parce qu'elle ne donnait pas d'argent au parti ou
3 c'était essentiellement la croissance naturelle des
4 dépenses d'infrastructures qui étaient en
5 augmentation qui fait qu'on était capable
6 d'augmenter les contrats de tout le monde en même
7 temps puis, bien sûr, d'aller chercher à plusieurs
8 places? Ou bien on en enlevait pour vous en donner
9 ou c'était par le fait qu'on dépensait de plus en
10 plus en infrastructures, puis là ça nous permettait
11 de vous en donner?

12 R. On dépensait de plus en plus.

13 Q. **[313]** C'était le seul effet?

14 R. Ah, oui, oui.

15 Q. **[314]** Vous n'avez pas eu de vos confrères qui
16 venaient vous dire : « Moi je n'ai pas donné, puis
17 ils m'ont enlevé des contrats pour... »?

18 R. Non, parce que, dans le fond, on était quelques
19 firmes à Montréal qui étaient habituées de
20 travailler, ça fait que toutes ces firmes-là en ont
21 profité de ça, là. Mais il y a eu effectivement une
22 augmentation d'infrastructures de beaucoup, puis on
23 était encouragé de ça, parce que ça faisait des
24 beaux projets à réaliser en termes
25 d'infrastructures souterraines, de chaussées,

1 éclairages, c'était vraiment des beaux projets.

2 Pour le bien de Montréal, parce qu'il y avait
3 tellement de projets, ils étaient tellement en
4 retard, Montréal, dans les projets que...

5 Me DENIS GALLANT :

6 Q. **[315]** Je vais vous parler des autres firmes demain,
7 parce qu'il est quatre heures vingt-cinq (4 h 25).
8 Par contre, je veux juste vous poser la question
9 suivante : Vous avez donné, je comprends, une fois
10 cent mille (100 000), là, et ça c'était compris...
11 la dernière fois, je parle d'année que vous avez
12 donné à Bernard Trépanier le trois pour cent (3 %),
13 vous souvenez-vous c'est quand?

14 R. À peu près en deux mille neuf (2009), milieu deux
15 mille neuf (2009).

16 Q. **[316]** Étiez-vous au courant que Bernard Trépanier,
17 en date, officiellement en date du quinze (15) juin
18 deux mille six (2006), n'était plus à l'emploi
19 d'Union Montréal?

20 R. Oui, oui.

21 Q. **[317]** Et ça changeait quoi, ça, par rapport à vous
22 puis à votre obligation de payer le trois pour cent
23 (3 %) ?

24 R. Ça n'a rien changé, ça a continué comme avant.

25 Q. **[318]** Donc, une fois que monsieur Trépanier n'est

1 plus sur Saint-Jacques, vous le rencontrez où?

2 R. On le rencontre dans le restaurant, même il s'était
3 loué un petit bureau au centre-ville, ça fait qu'on
4 le croisait à son bureau. Mais ça pouvait être au
5 restaurant, ça pouvait être à son petit bureau, des
6 fois il arrêtait à mon bureau. On le voyait comme
7 avant, mais pas nécessairement à la même place,
8 c'est tout.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[319]** Est-ce que vous en retiriez les mêmes
11 bénéfices?

12 R. La même chose, c'était la continuité, il n'y avait
13 rien de changé dans la...

14 Q. **[320]** Vous continuiez à avoir des contrats...

15 R. Bien oui.

16 Q. **[321]** ... de la même manière, grâce à son appui.

17 R. Oui.

18 Me DENIS GALLANT :

19 Q. **[322]** « Ça marche, j'ai un contrat X qui rentre,
20 puis à un moment donné je dois aller payer mon
21 trois pour cent (3 %) », c'est ça que vous nous
22 dites?

23 R. C'est ça, exactement. Oui.

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Q. **[323]** Vous saviez qu'il n'était plus à Union

1 Montréal, dans le fond, qu'il n'avait plus la
2 responsabilité du financement, mais vous continuez
3 quand même à lui donner son trois pour cent (3 %)
4 pour Union Montréal. Vous n'avez jamais dit à
5 monsieur Trépanier « ce n'est pas un peu drôle que,
6 dans le fond, tu n'as plus ta job, puis je continue
7 à te payer ton trois pour cent (3 %) ».

8 R. Bien...

9 Q. **[324]** Il va-tu vraiment à Union Montréal, le trois
10 pour cent (3 %) ?

11 R. Moi, il m'a dit qu'il a continué... ça a continué à
12 servir pour les mêmes fins.

13 Q. **[325]** Mais, vous saviez qu'il n'était plus à Union
14 Montréal.

15 R. Absolument.

16 Me DENIS GALLANT :

17 Q. **[326]** Puis monsieur Zampino, lui, qu'est-ce qu'il
18 fait pendant ce temps-là? C'est-à-dire, est-ce que
19 monsieur Zampino a...

20 R. Bien, monsieur Zampino, je pense que monsieur
21 Trépanier était très proche de monsieur Zampino.
22 Ils continuaient leur relation comme ils avaient
23 avant.

24 Q. **[327]** Et est-ce qu'après deux mille six (2006),
25 après le quinze (15) juin deux mille six (2006),

1 vous avez rencontré simultanément monsieur
2 Trépanier et monsieur Zampino pour de l'argent ou
3 pour du financement du Parti Union Montréal?

4 R. J'ai rencontré à quelques occasions monsieur
5 Zampino et monsieur Trépanier, mais c'était pour
6 parler de projets puis de choses qui s'en venaient.
7 C'est déjà arrivé, effectivement.

8 Q. **[328]** Mais parler...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[329]** Les deux en même temps?

11 R. Oui, les deux en même temps.

12 Me DENIS GALLANT :

13 Q. **[330]** Parfait. Sur ce, Madame la Présidente,
14 Monsieur Lachance, je vais continuer demain. On
15 pourra libérer le témoin. J'ai peut-être... il faut
16 parler... je dois rectifier quelque chose puis
17 également il y a maître Dumais qui a une requête à
18 déposer. On va faire sortir le témoin, s'il vous
19 plaît.

20 R. Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci.

23 Me DENIS GALLANT :

24 Q. **[331]** Merci beaucoup, Michel.

25 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE

Me DENIS GALLANT :

Juste dans un premier temps, j'aimerais rectifier une erreur que j'ai commise. C'est-à-dire quand je vous ai dit que demain matin, suite à l'audition d'un témoin qui a été faite en non-publication hier après-midi et ce matin, que le débat allait avoir lieu en non-publication, c'est vraiment mon erreur, là, c'est « publication » que je voulais vous dire. Euh! Le contraire. Je fais encore la même erreur. Je fais encore la même erreur. Donc, je vous ai dit...

LA PRÉSIDENTE :

J'ai compris que demain donc...

Me DENIS GALLANT :

C'est ça.

LA PRÉSIDENTE :

... la requête qui doit être plaidée...

Me DENIS GALLANT :

C'est ça.

LA PRÉSIDENTE :

... relativement à la non-publication préventive se poursuivra et se poursuivra en non-publication.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Merci beaucoup. C'est en plein ça.

3 Me CATHERINE DUMAIS :

4 Est-ce que je la dépose?

5 Me DENIS GALLANT :

6 Bien, oui, parce qu'il y a... Ce qu'il faut
7 comprendre, ce qu'il faut comprendre, c'est que le
8 témoignage de monsieur Lalonde va continuer. Le
9 témoignage de monsieur Lalonde va toucher deux
10 dossiers qui sont présentement devant les
11 tribunaux, notamment le dossier Fish que vous
12 connaissez qui est le dossier de Boisbriand, et le
13 dossier Faufil. Donc, ma collègue va déposer une
14 requête à partir de ce moment-ci.

15 Me CATHERINE DUMAIS :

16 Effectivement, Madame la Présidente, Monsieur le
17 Commissaire. C'est simplement pour procéder au
18 dépôt de la requête. On vous demandera, bien sûr,
19 que son contenu et toutes les informations qu'elle
20 contient soient sous scellé et sous interdiction de
21 publication. Et pour ce qui est du débat, il n'est
22 pas nécessaire de le faire à l'heure actuelle. Ça
23 pourra être fait possiblement demain. On voit s'il
24 y a des ententes possibles à prendre, mais ce n'est
25 pas nécessaire de procéder, bien sûr, à cette

1 heure.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Est-ce que je comprends que c'est le même état
4 d'esprit en ce qui concerne le témoignage de madame
5 Isabelle Toupin?

6 Me CATHERINE DUMAIS :

7 Le même type de procédure, oui, effectivement.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Parfait.

10 Me DENIS GALLANT :

11 Tout à fait.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci.

14 Me DENIS GALLANT :

15 Merci. Bonne soirée.

16 Me CATHERINE DUMAIS :

17 Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Processus auquel, j'imagine, Maître Sheppard, vous
20 allez... vous allez participer?

21 Me CLAUDE-ARMAND SHEPPARD :

22 Certainement.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci.

25 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21

Nous, soussignées, ODETTE GAGNON et
DANIELLE BERGERON, sténographes officielles,
certifions sous notre serment d'office que les
pages ci-dessus sont et contiennent la
transcription fidèle et exacte de l'enregistrement
numérique, le tout hors de notre contrôle et au
meilleur de la qualité dudit enregistrement.

Le tout conformément à la loi.

Et nous avons signé,

ODETTE GAGNON
Sténographe officielle

DANIELLE BERGERON
Sténographe officielle