

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       comprenne 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 SEAO, maintenant c'est tout sur SEAO. 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, Tecsalt, ça  
18 c'est dans les grandes firmes. Tecsalt qui a changé  
19 de nom, je pense, pour Aecom. Il y a également, par  
20 la suite, là, SN, 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 résident 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 résident 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 résidents 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 %)  
15          de 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 où 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

DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE

3

Me DENIS GALLANT :

4

Juste dans un premier temps, j'aimerais rectifier

5

une erreur que j'ai commise. C'est-à-dire quand je

6

vous ai dit que demain matin, suite à l'audition

7

d'un témoin qui a été faite en non-publication hier

8

après-midi et ce matin, que le débat allait avoir

9

lieu en non-publication, c'est vraiment mon erreur,

10

là, c'est « publication » que je voulais vous dire.

11

Euh! Le contraire. Je fais encore la même erreur.

12

Je fais encore la même erreur. Donc, je vous ai

13

dit...

14

LA PRÉSIDENTE :

15

J'ai compris que demain donc...

16

Me DENIS GALLANT :

17

C'est ça.

18

LA PRÉSIDENTE :

19

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

20

Me DENIS GALLANT :

21

C'est ça.

22

LA PRÉSIDENTE :

23

... relativement à la non-publication préventive se

24

poursuivra et se poursuivra en non-publication.

25

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