

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 15 MAI 2013

VOLUME 95

CLAUDE MORIN et DANIELLE BERGERON
Sténographes officiels

RIOPEL GAGNON LAROSE & ASSOCIÉS
215, rue St-Jacques, Bureau 110
Montréal (Québec) H2Y 1M6

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SONIA LeBEL,
Me ÉRIKA PORTER,
Me PAUL CRÉPEAU

INTERVENANTS :

Me PAUL ROY pour le Directeur des poursuites
criminelles et pénales
Me FRANÇOIS-XAVIER ROBERT pour l'Ordre des
ingénieurs du Québec
Me GENEVIÈVE GAGNON pour la Société Radio-Canada
Me ÉRIC MEUNIER pour Corporation Sun Média, Groupe
TVA et Québécor Média
Me MARK BANTEY pour Le Devoir, Média
Transcontinental, Gesca, The Globe and Mail, Global
Television, CTV, La Presse canadienne et The
Gazette
Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le Procureur général du
Québec
Me STÉPHANIE DESROSIERS pour Dessau
Me CAROLINE ISABELLE pour Ville de Laval
Me JEAN-FRANÇOIS LONGTIN pour Ville de Laval
M. YURI TREMBLAY pour l'Union des municipalités du
Québec
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la
construction du Québec
Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs
de routes et grands travaux du Québec
Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des
constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me FÉLIX RHÉAUME pour le Parti libéral du Québec
Me MARCO LABRIE pour le Barreau du Québec

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
PRÉLIMINAIRES	7
REPRÉSENTATIONS PAR Me PAUL ROY	10
REPRÉSENTATIONS PAR Me GENEVIÈVE GAGNON	12
REPRÉSENTATIONS PAR Me MARK BANTEY	13
REPRÉSENTATIONS PAR Me ÉRIC MEUNIER	13
DÉCISION	13
JEAN ROBERGE	
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	20

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
62P-688 : Registre des entreprises de la firme REQ-Équation Groupe Conseil	75
62P-689 : Extrait du procès-verbal du comité exécutif de la Ville de Laval du 22 décembre 2004 - Soumission OS-ING 2004-87	143

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce quinzième (15e) jour du
2 mois de mai,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour à tous. Maître LeBel, je pense que vous
8 avez une déclaration à nous faire.

9 Me SONIA LeBEL :

10 Tout à fait, Madame la Présidente. Bonjour,
11 Monsieur le Commissaire.

12 Alors, Madame la Présidente, à neuf heures
13 quinze (9 h 15) ce matin, les procureurs de la
14 Commission ont appris des informations qui leur
15 font sérieusement mettre en doute la crédibilité du
16 prochain témoin Gaétan Turbide. En conséquence,
17 nous reprendrons donc les auditions à quatorze
18 heures (14 h 00) avec le prochain témoin, monsieur
19 Gilles (sic) Roberge.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Et je comprends qu'il y aura aussi une
22 requête.

23 Me SONIA LeBEL :

24 Une ordonnance de non-publication du même type que
25 celle qui a été présentée dans le cas de monsieur

1 Turbide devra être présentée. Il n'y aura pas de
2 problème pour que ce point soit adressé dès
3 quatorze heures (14 h 00) et fasse en sorte qu'on
4 puisse continuer avec les auditions. Je dois
5 m'entretenir avec le DPCP.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Est-ce que les médias... Maître... Je vois
8 que maître Gagnon n'est pas là.

9 Me SONIA LeBEL :

10 Non, ils seront également avisés de ce fait.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait. Merci.

13 Me SONIA LeBEL :

14 Tout sera prêt pour quatorze heures (14 h 00).

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Très bien.

17

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19

20

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce quinzième (15e) jour du
2 mois de mai,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, bonjour à tous. Est-ce que les procureurs
8 peuvent s'identifier, s'il vous plaît.

9 Me ÉRIKA PORTER :

10 Alors, Érika Porter pour la Commission.

11 Me PAUL CRÉPEAU :

12 Paul Crépeau pour la Commission.

13 Me PAUL ROY :

14 Paul Roy pour le Directeur des poursuites
15 criminelles et pénales.

16 Me FRANÇOIS-XAVIER ROBERT :

17 Bonjour. François-Xavier Robert pour l'Ordre des
18 ingénieurs du Québec.

19 Me GENEVIÈVE GAGNON :

20 Bonjour. Geneviève Gagnon pour la Société Radio-
21 Canada.

22 Me ÉRIC MEUNIER :

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

25

1 Me MARK BANTEY :

2 Bonjour. Mark Bantey pour Le Devoir, Média
3 Transcontinental, Gesca, The Globe and Mail, Global
4 Television, CTV, la Presse canadienne et The
5 Gazette.

6 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

7 Bonjour. Marie-Claude Michon pour le Procureur
8 général du Québec.

9 Me STÉPHANIE DESROSIERS :

10 Bonjour. Stéphanie Desrosiers pour Dessau.

11 Me CAROLINE ISABELLE :

12 Bonjour. Caroline Isabelle pour Ville de Laval.

13 Me JEAN-FRANÇOIS LONGTIN :

14 Bonjour. Jean-François Longtin, Ville de Laval.

15 M. YURI TREMBLAY :

16 Bon après-midi. Yuri Tremblay pour l'Union des
17 municipalités du Québec.

18 Me DANIEL ROCHEFORT :

19 Bonjour. Daniel Rochefort pour l'Association de la
20 construction du Québec.

21 Me DENIS HOULE :

22 Bonjour. Denis Houle pour l'Association des
23 constructeurs de routes et grands travaux du
24 Québec.

25

1 Me SIMON LAPLANTE :

2 Bonjour. Simon Laplante pour l'Association des
3 constructeurs de routes et grands travaux du
4 Québec.

5 Me FÉLIX RHÉAUME :

6 Bonjour. Félix Rhéaume pour le Parti libéral du
7 Québec.

8 Me MARCO LABRIE :

9 Bonjour. Marco Labrie pour le Barreau du Québec.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bonjour à tous. Maître Porter.

12 Me ÉRIKA PORTER :

13 Oui. Merci. Alors, dans un premier temps, suite à
14 l'audition tenue hier, maître Tremblay m'a indiqué
15 que j'avais dit : « Deux heures pour un mensonge
16 déjà admis » et que cette assertion était inexacte.
17 N'ayant aucune raison de mettre en doute la parole
18 de maître Tremblay, je demande la permission de
19 rétracter ce passage de mes représentations et de
20 le substituer par : « Nous avons passé beaucoup de
21 temps sur un mensonge déjà admis ». Alors, c'est la
22 demande que je vous fais cet après-midi, dans un
23 premier temps.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, est-ce qu'il y a autre chose qui... par la

1 suite... Je pense qu'il y a une requête qui...

2 Me ÉRIKA PORTER :

3 Oui, effectivement. Je vous remercie. Alors, la
4 précision étant apportée, on va enchaîner, si vous
5 voulez bien, avec une requête du DPCP concernant le
6 témoignage à venir de monsieur Roberge pour la non-
7 publication du témoignage. Alors, j'inviterais
8 maître Paul Roy.

9 (14:04:34)

10 Me PAUL ROY :

11 Est-ce que vous voulez que j'utilise le lutrin
12 encore?

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour, Maître Roy.

15 Me PAUL ROY :

16 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Monsieur.
17 Alors, oui, j'ai compris que la Commission nous
18 accordait la permission de présenter la requête
19 oralement compte tenu des développements récents de
20 cet avant-midi. Alors...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Vous avez raison.

23 REPRÉSENTATIONS PAR Me PAUL ROY :

24 Merci. Alors, j'ai communiqué avec le directeur
25 aujourd'hui, nous avons discuté de l'affaire. Comme

1 pour être cohérent avec la décision que j'ai
2 exprimée à la Commission hier, nous ne revenons pas
3 sur une demande d'ordonnance d'interdiction du
4 témoignage de monsieur Roberge qui devrait suivre.
5 Nous avons cependant les mêmes arguments à faire
6 valoir puisque monsieur Roberge occupait
7 sensiblement les mêmes fonctions que monsieur
8 Turbide et les motifs demeurent les mêmes, la
9 substance du témoignage demeure sensiblement la
10 même chose et vise les mêmes personnes.

11 Nous tenons cependant à la dernière
12 portion de votre décision en ce qui regarde le
13 futur à la clôture du témoignage. Entre la clôture
14 du témoignage et le début des procès, il faut que
15 les parties conviennent, si c'est possible d'une
16 façon d'assurer la protection requise par
17 l'ordonnance de non-publication. Alors, nous tenons
18 ou, en tout cas, nous vous représentons que les
19 mêmes conclusions que vous avez rendues cette
20 semaine pourraient être rendues et feraient...
21 feraient l'affaire du Directeur des poursuites
22 criminelles et pénales pour le cas Roberge.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Est-ce que quelqu'un, au nom des médias, va
25 prendre la parole?

1 Me GENEVIÈVE GAGNON :

2 Oui, quelques minutes. Préférez-vous que je
3 m'avance pour quelques minutes ou ça peut aller?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bien, on vous voit.

6 Me GENEVIÈVE GAGNON :

7 Bon. Alors...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je m'excuse, Maître.

10 REPRÉSENTATIONS PAR Me GENEVIÈVE GAGNON :

11 J'ai écouté les représentations... Alors, j'ai
12 écouté les représentations de mon confrère quant
13 aux motifs et à la teneur du témoignage à venir et,
14 dans ce contexte-là, pour la Société Radio-Canada,
15 on n'a pas de contestation sur la façon dont on
16 nous propose de procéder. Par contre, il y a un
17 élément dont on a discuté, c'est que pour le débat
18 à venir sur les modalités de l'ordonnance à être
19 rendue, on apprécierait recevoir la requête pour
20 avoir un cadre là pour effectuer le débat. Et
21 finalement, bien sûr, mes représentations que j'ai
22 faites hier, je les transpose sur cette requête.
23 Voilà!

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait.

1 Me GENEVIÈVE GAGNON :

2 Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Alors... Oui, Maître Bantey.

5 REPRÉSENTATIONS PAR Me MARK BANTEY :

6 Mes clients également sont d'accord sous réserve de
7 la requête de Société Radio-Canada pour modifier
8 les modalités.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait.

11 REPRÉSENTATIONS PAR Me ÉRIC MEUNIER :

12 La position est la même pour mes clientes, Madame
13 la Commissaire.

14 DÉCISION

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Merci. Alors, donc :

17 CONSIDÉRANT la requête orale présentée cet
18 après-midi par le DPCP pour non-publication
19 relativement au témoignage de Jean Roberge
20 et les représentations faites à son
21 soutien;

22

23 CONSIDÉRANT la décision rendue par la CEIC
24 le treize (13) mai deux mille treize (2013)
25 concernant la requête en ordonnance

1 d'interdiction de publication et de
2 divulgation du témoignage de monsieur
3 Gaétan Turbide;

4
5 CONSIDÉRANT la requête en révision de la
6 décision du treize (13) mai deux mille
7 treize (2013) présentée par la Société
8 Radio-Canada et les représentations faites
9 au soutien de ladite requête le quatorze
10 (14) mai;

11
12 CONSIDÉRANT que d'autres intervenants
13 médias se sont ralliés à la demande de
14 révision présentée par la Société Radio-
15 Canada;

16
17 CONSIDÉRANT l'absence de contestation de
18 cette requête en révision de la part du
19 DPCP;

20
21 Pour les mêmes motifs que ceux mentionnés à
22 la décision du treize (13) mai dernier,
23 sauf quant aux paragraphes 65 et 67, les
24 Commissaires :

25

1 ACCUEILLENT partiellement la requête
2 présentée oralement en ordonnance
3 d'interdiction de publication et de
4 divulgation du témoignage de monsieur Jean
5 Roberge;

6
7 CONVIENT les parties à faire des
8 représentations à la fin du témoignage de
9 Jean Roberge sur le moment auquel
10 l'ordonnance de non-publication entrera en
11 vigueur;

12
13 MODIFIENT le paragraphe 65 de la décision
14 du treize (13) mai en ajoutant
15 l'interdiction pour tous les médias de
16 faire référence à la couverture médiatique
17 antérieure portant directement sur ce
18 témoignage, notamment par le biais
19 d'hyperliens;

20
21 RETIRENT le contenu du paragraphe 67 de la
22 décision rendue le treize (13) mai dernier.

23
24 Voilà. Cela étant, est-ce que nous sommes
25 prêts à entendre monsieur Roberge, qui, je présume,

1 est devant nous?

2 Me ÉRIKA PORTER :

3 Tout à fait.

4 Me PAUL CRÉPEAU :

5 Oui, Madame la Présidente.

6 Me ÉRIKA PORTER :

7 Alors je cède la parole à mon collègue, maître

8 Crépeau. Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait. Maître Crépeau?

11 (14:09:44)

12 Me PAUL CRÉPEAU :

13 Madame la Présidente, Monsieur le Commissaire, oui,

14 nous avons déjà installé monsieur Roberge, parce

15 que, le manque d'espace tout à l'heure. Alors,

16 Madame la Présidente, Monsieur le Commissaire, avec

17 votre permission, j'aimerais faire une courte

18 déclaration d'ouverture, au bénéfice de tous ceux

19 qui suivent nos travaux, afin que tous puissent

20 bien suivre notre parcours des prochaines semaines.

21 Le décret ayant créé la Commission

22 d'enquête sur l'octroi et la gestion des contrats

23 publics dans l'industrie de la construction nous

24 rappelle la portée de votre mandat et précise à son

25 premier paragraphe qu'il y a lieu, et j'ouvre les

1 guillemets :

2 1. d'examiner l'existence de
3 stratagèmes et, le cas échéant, de
4 dresser un portrait de ceux-ci qui
5 impliqueraient de possibles activités
6 de collusion et de corruption dans
7 l'octroi et la gestion de contrats
8 publics dans l'industrie de la
9 construction incluant, notamment, les
10 organismes et les entreprises du
11 gouvernement et les municipalités,
12 incluant des liens possibles avec le
13 financement des partis politiques;

14 Et je ferme les guillemets.

15 Conformément à ce mandat, nous entreprenons
16 aujourd'hui un nouveau chapitre de nos travaux, qui
17 nous amènera à examiner la situation ayant prévalu
18 dans l'administration municipale de Ville de Laval
19 depuis mil neuf cent quatre-vingt-seize (1996).

20 À cette fin, vous entendrez, au cours des
21 prochaines semaines, plusieurs témoins provenant
22 aussi bien de l'administration municipale, des
23 élus, des personnes provenant du milieu des
24 affaires, ainsi que des professionnels, qui
25 viendront témoigner devant vous de ce qu'ils ont

1 constaté pendant cette période afin d'établir
2 l'existence de stratagèmes et de l'étendue de ceux-
3 ci.

4 Bien que la Sûreté du Québec ait procédé à
5 de nombreuses arrestations fortement médiatisées la
6 semaine passée, il est bon de rappeler que ce n'est
7 pas le rôle de la Commission d'établir la
8 responsabilité des personnes, qu'elles aient été
9 accusées ou non, non plus que de démontrer par une
10 preuve hors de tout doute raisonnable la
11 participation ou non à ces crimes. Nous nous en
12 tiendrons à notre mandat, qui est d'examiner
13 l'existence de stratagèmes ayant pu avoir cours
14 pendant cette période.

15 Les témoins qui seront entendus traiteront
16 particulièrement d'un système de ristournes en
17 argent comptant chez les entrepreneurs en
18 construction et dans les firmes de génie-conseil.
19 La structure de cette organisation apparaîtra fort
20 différente de celle vue lors des auditions
21 relatives à Montréal.

22 Conformément à notre mandat, nous
23 traiterons donc de collusion dans l'attribution des
24 contrats publics, de corruption de fonctionnaires
25 et d'élus, ainsi que de financement des partis

1 politiques au municipal.

2 J'appellerais donc le premier témoin,

3 monsieur Jean Roberge.

4

5

* * *

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce quinzième (15e) jour du
2 mois de mai,

3
4 A COMPARU :

5
6 JEAN ROBERGE, directeur général adjoint.

7
8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9
10 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

11 Q. **[1]** Alors bonjour, Monsieur Roberge. Je vais
12 commencer d'abord par faire un bref survol de votre
13 historique personnel et académique. Peut-être nous
14 dire quelle est la nature des diplômes que vous
15 détenez actuellement.

16 R. Un diplôme d'études collégiales en génie civil du
17 Collège Ahuntsic en mil neuf cent soixante-dix-neuf
18 (1979).

19 Q. **[2]** Et après l'obtention de ce diplôme-là, pouvez-
20 vous nous dire quel a été votre parcours
21 professionnel?

22 R. Entré à l'emploi, dès soixante-dix-neuf (79), pour
23 une firme de génie-conseil qui était en démarrage,
24 qui s'appelait à l'époque Plante & Associés. De
25 soixante-dix-neuf (79) à environ deux mille trois

1 (2003), la firme a porté ce nom-là et a changé de
2 nom pour devenir Équation Groupe Conseil.

3 Au fil des années, je suis entré comme
4 technicien en génie civil. Par la suite, avec
5 l'expérience, et les projets, et l'ampleur, la
6 progression de l'entreprise, de la firme, j'ai
7 assumé le poste de chargé de projet. Donc, il y
8 avait comme deux volets principaux à la firme. Il y
9 avait beaucoup d'expertises techniques pour les
10 firmes... les groupes d'assureurs, les firmes
11 d'avocats, et aussi les bureaux d'ajusteurs, qui
12 étaient des expertises après-sinistre dans le
13 domaine industriel, commercial et institutionnel,
14 et il y avait un petit volet de génie-conseil pur
15 de construction, autant bâtiments
16 qu'infrastructures municipales. C'était le volet
17 dont je m'occupais.

18 Q. [3] O.K. Alors peut-être, justement, pour remonter
19 à soixante-dix-neuf (79), chez Plante & Associés,
20 le type de travail, est-ce que vous avez participé,
21 êtes-vous devenu un associé dans cette firme-là?

22 R. À l'époque de Plante & Associés, oui, j'ai été
23 associé pendant deux ans autour des années, au
24 meilleur de ma mémoire, autour des années quatre-
25 vingt-quinze (95), quatre-vingt-dix-sept (97).

1 Associé minoritaire à la hauteur d'environ dix pour
2 cent (10 %) des actions.

3 Q. **[4]** On va peut-être tirer ça au clair
4 immédiatement. Vous nous avez décrit, vous êtes
5 technicien en génie civil.

6 R. Oui.

7 Q. **[5]** Je comprends que même plus tard, vous allez
8 devenir président d'une firme de génie-conseil?

9 R. Définitivement.

10 Q. **[6]** Est-ce qu'il y a une incompatibilité dans la
11 Loi sur les ingénieurs qui empêche un technicien en
12 génie civil de travailler au sein d'une firme de
13 génie-conseil?

14 R. Non. Parce que c'est... Les actes des ingénieurs
15 sont propres à eux, ils sont régis par l'Ordre des
16 ingénieurs-conseils, tandis que la firme, c'est
17 plus, c'est sous la forme d'une entreprise.

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

19 R. Et ça avait été validé à l'époque, puis il n'y
20 avait aucun problème.

21 Q. **[8]** O.K. Alors, vous avez participé à
22 l'actionnariat, et par la suite, même à la
23 direction...

24 R. Oui.

25 Q. **[9]** ... d'une entreprise de génie-conseil. O.K.

1 Alors, on va prendre cette... On va faire la
2 progression, c'est ça, chez Plante. Vous nous dites
3 que pendant un certain temps vous avez été, même,
4 un actionnaire, vous placez ça autour de quatre-
5 vingt-quinze (95), quatre-vingt-dix-sept (97)?

6 R. Exactement.

7 Q. **[10]** Et qu'est-ce qui a fait que vous avez cessé
8 d'être un actionnaire à ce moment-là?

9 R. À l'époque il y avait quatre autres actionnaires,
10 dont deux qui étaient les fondateurs, et on était à
11 revoir la structure et les orientations futures de
12 la firme et voir comment ça se déroulerait. Il y
13 avait une différence d'âge importante entre les
14 actionnaires et moi-même et à ce moment-là, il y
15 avait été comme un refus de vouloir examiner cette
16 possibilité-là. Donc, j'avais décidé de me retirer.
17 Par contre, j'aimais bien le travail que je faisais
18 on a négocié une entente qui me satisfaisait sans
19 avoir à poursuivre comme actionnaire de
20 l'entreprise.

21 Q. **[11]** O.K. On fait progresser cette entreprise-là et
22 est-ce qu'il y a un changement dans l'actionnariat
23 par la suite?

24 R. Le principal changement est survenu autour des
25 années deux mille (2000) où je suis redevenu

1 actionnaire avec le fondateur à des conditions. Ça
2 n'a pas fonctionné très longtemps, je pense qu'il
3 n'avait pas très bien compris les conditions puis
4 l'intérêt que je souhaitais apporter à
5 l'entreprise.

6 À ce moment-là, j'ai commencé à chercher
7 d'autres actionnaires, ce qui fut fait. En deux
8 mille trois (2003) ou autour on a, bien que c'était
9 la même entreprise, celle-ci a changé de nom,
10 Équation Groupe Conseil, il faut comprendre que
11 dans la loi il fait en sorte que le nom de la firme
12 qui était Plante & Associés dont le principal,
13 l'ingénieur principal n'est plus à l'emploi de la
14 firme ne peut plus porter ce nom-là comme étant une
15 firme de génie-conseil.

16 Q. **[12]** Alors, monsieur Plante ayant quitté vous
17 deviez changer le nom de l'entreprise.

18 R. Définitivement, il y avait une question aussi
19 d'avoir moins, il y avait une volonté aussi pour
20 les autres actionnaires que ce soit moins
21 personnalisé.

22 Q. **[13]** O.K. Alors, d'où la création, le nom exact de
23 la firme c'est?

24 R. Équation Groupe Conseil.

25 Q. **[14]** O.K. Et si on regarde le cahier des pièces,

1 Madame Blanchette, je vais vous demander de nous
2 donner à l'écran l'onglet numéro 1 du cahier des
3 pièces. Peut-être nous amener, alors, vous voyez
4 ici c'est le Registre des entreprises du Québec sur
5 la firme Équation Groupe Conseil, le Registre
6 évidemment les renseignements sont du vingt-quatre
7 (24) avril deux mille treize (2013). Et si on va à
8 la troisième page du document, on y voit, à ce
9 moment-là, la liste des administrateurs, Jean
10 Roberge, secrétaire et ensuite Jean Roberge,
11 président, ça c'est exact?

12 R. Oui.

13 Q. **[15]** O.K. Et à la page suivante, madame Blanchette,
14 complètement en bas. On retrouve les différentes
15 transformations de cette société-là. On y voit,
16 peut-être, Madame Blanchette, même la page suivante
17 parce que c'est à rebours, on va voir, voilà,
18 Plante & Associés Experts Conseils inc., date
19 d'entrée en vigueur vingt-sept (27) avril mille
20 neuf cent soixante-dix-neuf (1979). Est-ce que
21 c'est effectivement le nom de la société qu'on
22 appelait tantôt Plante & Associés?

23 R. Oui, définitivement.

24 Q. **[16]** Pour lesquels vous avez travaillé de soixante-
25 dix-neuf (79). Et on voit la première modification

1 le trois (3) novembre deux mille trois (2003),
2 Équation Groupe Conseil?

3 R. Oui.

4 Q. **[17]** À ce moment-là, monsieur Plante n'y est plus?

5 R. Je crois qu'à ce moment-là, il a déjà quitté
6 effectivement.

7 Q. **[18]** O.K. Et regardez, on va voir des changements
8 rapides, on va juste l'établir, du trois (3)
9 novembre deux mille trois (2003) puis on voit une
10 autre modification, date de fin d'utilisation, le
11 premier (1er) décembre. On voit Plante & Associés
12 Experts Conseils inc., version antérieure du nom
13 dans une autre langue du premier (1er) décembre
14 deux mille trois (2003) jusqu'au treize (13) août
15 deux mille quatre (2004) et par la suite on revoit
16 Équation Groupe Conseil, treize (13) août deux
17 mille quatre (2004) jusqu'à deux mille cinq (2005).
18 Pouvez-vous nous résumer brièvement ce qui s'est
19 passé au sein de l'entreprise?

20 R. Ça a été probablement suite à la fusion, écoutez,
21 c'est le fiscaliste qui avait été embauché à
22 l'époque qui nous avait probablement, compte tenu
23 qu'on avait des mandats qui étaient déjà démarrés
24 sous Plante & Associés que c'était plus simple de
25 les maintenir jusqu'à temps qu'on puisse avoir tous

1 les nouveaux mandats sous Équation Groupe Conseil.
2 Donc, c'est pour ça qu'Équation Groupe Conseil
3 apparaît comme étant la seule entité en deux mille
4 quatre (2004), mais en deux mille trois (2003) déjà
5 elle avait commencé à souscrire à des mandats sous
6 Équation Groupe Conseil bien qu'elle terminait les
7 contrats, les mandats de Plante & Associés.

8 Q. [19] Et si en deux mille trois (2003) au mois de
9 novembre dans Équation Groupe Conseil, comment est
10 constitué l'actionnariat?

11 R. À ce moment-là, il y a cinq associés, dont quatre
12 ingénieurs et moi-même.

13 Q. [20] O.K. Et c'est vous qui portez le titre de
14 président, à ce moment-là?

15 R. Oui.

16 Q. [21] O.K. Alors, on voit déjà l'existence
17 d'Équation Groupe Conseil en deux mille trois
18 (2003). Est-ce que, aussi bien sous le... tiens,
19 sous le nom de Plante, est-ce que Plante & Associés
20 à votre connaissance a fait du travail pour la
21 municipalité de Ville de Laval?

22 R. Définitivement. On a commencé à faire des mandats
23 pour la Ville de Laval probablement autour des
24 années, je vous dirais, quatre-vingt-trois (83),
25 quatre-vingt-deux (82), quatre-vingt-trois (83),

1 après l'arrivée, je pense que les élections étaient
2 en quatre-vingt-deux (82), après l'arrivée de
3 Claude Ulysse Lefebvre comme maire à Laval.

4 Q. **[22]** O.K. On ne l'a juste pas établi, parce que
5 tantôt on a caviardé des renseignements nominatifs,
6 mais Équation Groupe Conseil, Plante & Associés ça
7 a son siège social à Laval?

8 R. À ce moment-là, oui, au départ c'était à Ville
9 d'Anjou, mais à ce moment-là, oui, il était à
10 Laval.

11 Q. **[23]** O.K. Alors, il y a déjà des premiers contrats
12 vous me dites chez Plante & Associés avec Ville de
13 Laval à partir des années quatre-vingts (80)?

14 R. Quatre-vingt-deux (82), quatre-vingt-trois (83),
15 oui.

16 Q. **[24]** O.K. Est-ce que c'était des gros mandats, est-
17 ce que ça occupait une partie importante du cahier
18 de travail de Plante?

19 R. Pas du tout, c'était de petits mandats, à l'époque
20 c'était des mandats je vous dirais, en termes, si
21 on les chiffre en termes d'honoraires plutôt qu'en
22 termes de valeur de construction, c'était
23 probablement des mandats qui se situaient entre dix
24 et trente mille dollars (10 000-30 000 \$)
25 d'honoraires au total.

1 C'était un pourcentage, en termes de génie,
2 c'était un faible pourcentage et encore plus faible
3 sur l'enveloppe totale de l'entreprise. Comme j'ai
4 mentionné à cette époque-là c'était beaucoup de
5 l'expertise technique pour principalement les
6 assureurs.

7 Q. [25] O.K. Alors, ça ça a continué sous l'époque de
8 Plante & Associés. Quand on arrive en deux mille
9 trois (2003) avec le nom Équation Groupe Conseil,
10 monsieur Plante n'y est plus, est-ce qu'à ce
11 moment-là Équation Groupe Conseil va obtenir des
12 mandats de l'administration de Ville de Laval?

13 R. Elle a déjà certains mandats. Principalement des
14 mandats qui sont, qu'on qualifie à cette époque-là,
15 c'est-à-dire avant, je vais faire une nuance, avant
16 deux mille deux (2002), tous les mandats étaient
17 confiés directement de gré à gré sans égard de
18 l'ampleur des mandats.

19 À partir de deux mille deux (2002), c'est
20 différent avec l'arrivée de la Loi 106, et où là il
21 y a comme quatre catégories de mandats d'honoraires
22 professionnels. Mais avant deux mille deux (2002),
23 on a, oui, encore quelques mandats qui sont de
24 faible envergure aussi.

25 Q. [26] O.K. Ville de Laval, peut-être , tiens, sous

1 la période Équation Groupe Conseil, le pourcentage
2 du chiffre d'affaires d'Équation Groupe Conseil
3 provenant de Ville de Laval, êtes-vous capable de
4 nous donner une idée de ce qu'il en est?

5 R. J'aurais tendance à vous dire entre quinze (15) et
6 vingt pour cent (20 %).

7 Q. **[27]** O.K. Ce n'était pas une partie importante de
8 votre... c'est quinze (15) à vingt pour cent
9 (20 %), c'est un client important mais ce n'est pas
10 votre client...

11 R. Tous les clients étaient importants.

12 Q. **[28]** Tous les clients étaient importants. Quand on
13 va voir les autres clients, est-ce que vous aviez
14 des clients corporatifs plus importants chez
15 Équation Groupe Conseil?

16 R. Définitivement. Vers la fin surtout, avant que je
17 quitte, en deux mille sept (2007), mais vers la fin
18 on avait quand même deux clients majeurs
19 corporatifs, qui étaient les épiciers Métro et
20 aussi la bannière Tim Hortons.

21 Q. **[29]** Et ça c'était des clients qui occupaient
22 beaucoup d'espace, beaucoup de temps chez Équation?

23 R. Ces deux clients là ça devait représenter tout près
24 de quarante (40) à cinquante pour cent (50 %).

25 Q. **[30]** O.K. Vous avez été sous le nom d'Équation de

1 deux mille trois (2003), vous dites votre départ de
2 chez Équation en deux mille sept (2007). Combien
3 d'employés à ce moment-là?

4 R. Ça variait, je vous dirais, entre vingt (20) et
5 vingt-cinq (25).

6 Q. **[31]** Est-ce qu'on est capable d'associer les
7 différents mandats obtenus de Ville de Laval, dans
8 cette vieille période là, et là je vais remonter
9 aussi bien chez Plante que chez Équation Groupe
10 Conseil, avec... en relation avec des contacts à
11 Ville de Laval?

12 R. Tout ce qui était avant ma présidence, Plante et
13 associés, à la fin, et après ça Équation Groupe
14 Conseil, comme j'ai mentionné, j'agissais
15 principalement à titre de chargé de projet. Donc,
16 je ne m'occupais que de la réalisation des mandats,
17 ce n'était pas moi qui étais responsable du
18 développement de l'entreprise.

19 Q. **[32]** Qui faisait le développement des affaires?

20 R. Étienne Plante.

21 Q. **[33]** O.K. Est-ce qu'il y a des ingénieurs qui sont
22 passés chez Plante qui sont par la suite... qui
23 sont allés à l'Hôtel de Ville?

24 R. Définitivement. Notre arrivée... qui sont allés...
25 oui, à l'Hôtel de Ville. Notre arrivée sur le

1 marché, si je peux dire ainsi, la Ville de Laval
2 s'est produite par un fait tout à fait par hasard.
3 À un moment donné la firme cherchait un ingénieur
4 en électricité et, bon, après des entrevues, celui
5 qui est retenu est un monsieur Guy Ricard qui,
6 quelques mois après, est devenu conseiller à la
7 municipalité de Laval. Et c'est là que ça a
8 commencé l'introduction de Plante et associés, à ce
9 moment-là, avec Ville de Laval. Mais ça s'est fait
10 très, très, très lentement.

11 Q. **[34]** Très lentement. Et on n'oublie pas, tout à
12 l'heure vous nous avez donné la date de deux mille
13 deux (2002), l'entrée en vigueur de la Loi 106.

14 R. Oui.

15 Q. **[35]** On va peut-être toujours faire la différence,
16 là, avant deux mille deux (2002) et après deux
17 mille deux (2002), vous ferez la part des choses.
18 Mais avant deux mille deux (2002) il n'y a pas
19 d'appel d'offres, il n'y a pas de... tout
20 fonctionne de gré à gré?

21 R. Tous les mandats, quelque soit leur ampleur,
22 quelque soit leur nature sont donnés de gré à gré.
23 En ingénierie, ils sont tous donnés, à quelques
24 exceptions près, je dirais, quatre-vingt-quinze
25 pour cent (95 %) sont donnés en fonction d'un

1 barème qui est reconnu dans l'industrie, qui est le
2 barème de l'AICQ.

3 Q. **[36]** On va en traiter maintenant. Qu'est-ce que
4 l'AICQ?

5 R. AICQ c'est l'Association des ingénieurs-conseils du
6 Québec. C'est un barème qui définit, de façon
7 exhaustive, les services à rendre, qui détermine
8 des catégories de projets. Qui détermine aussi, en
9 fonction de l'ampleur des projets, des pourcentages
10 à appliquer pour le paiement des honoraires. Et ce
11 pourcentage-là se répartit, de façon grossière,
12 cinquante-cinq pour cent (50 %) pour la préparation
13 des plans et devis et quarante-cinq pour cent
14 (45 %) pour la surveillance des ouvrages.

15 Q. **[37]** Et est-ce qu'on comprend que ce barème-là, de
16 l'AICQ, est largement diffusé et utilisé partout au
17 Québec?

18 R. Définitivement. À ma connaissance, plusieurs
19 municipalités utilisaient ce barème-là.

20 Q. **[38]** O.K. Spécifiquement Ville de Laval, est-ce
21 qu'il y a des particularités... quand on applique
22 le barème de l'AICQ, est-ce qu'il y avait des
23 particularités qu'on appliquait à Ville de Laval, à
24 travers cette période-là en général?

25 R. Vers la fin, une des particularités a été le

1 calcul, la base de calcul de ces... l'établissement
2 des pourcentages était fait par le barème mais
3 l'application du pourcentage, en fonction du coût
4 des travaux, était fait sur la base de la moyenne
5 des soumissions. Autrement dit, s'il y avait dix
6 (10) soumissionnaires, on excluait le plus bas et
7 le plus haut, on faisait la moyenne et le barème...
8 le pourcentage d'honoraires était appliqué sur
9 cette moyenne-là.

10 Q. **[39]** O.K.

11 R. Contrairement à une époque antérieure où le
12 pourcentage était appliqué sur le coût réel du plus
13 bas soumissionnaire des travaux qui étaient
14 exécutés.

15 Q. **[40]** Le fait d'y aller sur la moyenne des
16 soumissionnaires, en retirant le plus haut et le
17 plus bas soumissionnaires, est-ce que ça fait
18 monter vers le haut le coût, le coût moyen et...

19 R. Définitivement.

20 Q. **[41]** ... et l'estimé des...

21 R. Pas l'estimé, mais ça augmentait, c'est sûr, le
22 montant des honoraires professionnels.

23 Q. **[42]** Alors, on retient aussi que vous nous dites
24 que dans le barème de l'AICQ, d'une façon générale,
25 on établit la conception des plans et devis, c'est

1 environ cinquante-cinq pour cent (55 %) des coûts
2 et, la surveillance des travaux, quarante-cinq pour
3 cent (45 %) des coûts?

4 R. Exactement.

5 Q. **[43]** On revient donc à la période où vous êtes chez
6 Équation. Il y a eu des contrats avec Ville de
7 Laval, qui ont été obtenus, pour la plupart,
8 chez... soit chez Plante et, pendant un certain...
9 non, je suis rendu quand vous êtes rendu chez
10 Équation, c'est la Loi 106 qui est en vigueur.

11 R. Oui.

12 Q. **[44]** Alors, ces contrats-là, il y a des contrats
13 qui sont donnés par Ville de Laval. Avec qui, au
14 service d'ingénierie, avez-vous fait affaire à
15 Ville de Laval alors que vous étiez ou bien chez
16 Plante ou bien chez Équation?

17 R. À l'époque d'Équation... si je remonte
18 antérieurement, c'est sûr que... on parle des
19 années, probablement, quatre-vingt-dix-huit (98) et
20 antérieures, c'était avec le directeur du service
21 de l'ingénierie de l'époque, qui était Gérard
22 Jargaille, par la suite c'est devenu monsieur
23 Claude Deguise, jusqu'en deux mille huit (2008).
24 Mais, moi, je l'ai eu comme représentant du client
25 jusqu'en deux mille sept (2007), à la date où j'ai

1 quitté Équation, en juin deux mille sept (2007).

2 Q. **[45]** Qu'est-ce qui... on revient toujours dans les
3 généralités, dans le type de travaux, quand on
4 parle du génie municipal, est-ce que c'est plus
5 intéressant financièrement pour une firme de génie
6 que de faire des travaux de génie municipal que de
7 faire d'autres types de travaux en génie?

8 R. Bien il est reconnu que dans les types de travaux
9 d'ingénierie, je vais vous donner comme exemple le
10 bâtiment, dans le bâtiment, il y a des bâtiments
11 qui sont... qui peuvent être simples, des édifices
12 à bureaux et ça peut devenir extrêmement compliqué,
13 si on arrive à des édifices comme des usines ou...
14 de transformation ou même des stations d'eau
15 potable. C'est sûr que plus ces ouvrages-là sont
16 complexes, la charge de travail à être exécutée par
17 la firme et les risques aussi associés aux
18 résultats sont beaucoup plus grands que dans le
19 génie municipal où les travaux sont souvent... on
20 applique un pourcentage, mais le coût des travaux
21 est souvent... pas gonflés, mais monte rapidement.
22 Je vais vous donner un exemple : un kilomètre
23 d'aqueduc dans un sol qui est sablonneux ne coûtera
24 pas le même prix qu'un kilomètre d'aqueduc qui est
25 dans le roc. C'est sûr que le coût des travaux a

1 augmenté de beaucoup, mais le pourcentage va être
2 appliqué sur le coût des travaux. Ça ne veut pas
3 dire nécessairement que le facteur ingénierie
4 technique associé au projet va être de beaucoup
5 différent.

6 Q. **[46]** Ce n'est pas beaucoup plus complexe...

7 R. Non.

8 Q. **[47]** ... mais parce qu'on s'appuie sur le coût
9 total du contrat, ça devient plus payant.

10 R. Exactement. Au même titre que si on ne fait que des
11 travaux de resurfaçage en pavage, la complexité de
12 ces ouvrages-là est réduite à peu près au minimum,
13 les risques professionnels associés à la
14 réalisation de ces ouvrages-là sont réduits à peu
15 près au minimum. Je ne dis pas qu'il y en a pas,
16 mais ils sont au minimum par rapport à l'opposant,
17 une station d'eau potable ou quelque chose qui a
18 hautement de technologie et d'équipements à
19 l'intérieur.

20 Q. **[48]** O.K. Resurfaçage, je comprends qu'on se
21 parlera tout à l'heure des travaux de conservation
22 chaussée?

23 R. Oui.

24 Q. **[49]** O.K. On va les laisser de côté pour le moment.
25 On va rester... alors, au niveau des travaux que la

1 firme Équation fait à partir de deux mille trois
2 (2003), jusqu'au moment où vous allez quitter, en
3 deux mille sept (2007), quelle est la proportion,
4 peut-être, de travaux en génie municipal que vous
5 pouvez faire et ce que vous faites en génie?

6 R. Bien, comme je vous dis, en génie municipal, Ville
7 de Laval est à peu près le seul client municipal
8 qu'Équation avait. On a eu, pendant une courte
9 période, d'autres municipalités, Boucherville,
10 Longueuil, et à une occasion ou deux, dans les
11 cas... des projets très spécifiques, Ville de
12 Mirabel, mais principalement, le seul client
13 municipal qu'Équation avait était la Ville de
14 Laval. Ça fait que je vous ai mentionné entre
15 quinze (15) et vingt pour cent (20 %) des
16 honoraires.

17 Q. **[50]** O.K.

18 R. C'est sûr que dans le génie municipal, il y a
19 différents secteurs d'activités, il y a des
20 bâtiments, il y a des parcs, des surfaces des
21 terrains de jeux, il y a conduites égouts aqueducs,
22 piscines, tout ce genre de projets-là. Le
23 pourcentage que le monde associe au municipal, la
24 tuyauterie, les infrastructures souterraines, de ce
25 quinze (15) à vingt pour cent (20 %) là, c'était

1 peut-être à peine le quart.

2 Q. **[51]** O.K. Alors, on va juste continuer votre... de
3 faire le tour de votre curriculum vitae. Vous avez
4 été chez Équation, vous nous dites, jusqu'en deux
5 mille sept (2007)?

6 R. Oui.

7 Q. **[52]** Qu'est-ce qui a fait que vous avez laissé
8 Équation?

9 R. En deux mille... disons que j'avais déjà traversé
10 la grande réorganisation de ce que je voyais comme
11 entreprise de génie-conseil. En deux mille six
12 (2006), en juin deux mille six (2006), j'avais... à
13 notre rencontre annuelle des actionnaires, je les
14 avais déjà signifiés qu'il fallait apporter des
15 changements. J'avais, je crois, un épuisement
16 important. Aujourd'hui, je le réalise plus, mais à
17 l'époque, peut-être que je n'en prenais pas
18 conscience, j'avais un épuisement professionnel.
19 J'avais travaillé extrêmement fort à tenir tout ça
20 à bout de bras et j'avais mis... j'avais suggéré
21 plusieurs pistes pour qu'on arrive à assurer une
22 transition, aussi, avec des associés qui étaient...
23 il y en avait qui étaient plus jeunes que moi. Tous
24 étaient de bonne volonté, j'avais fixé des
25 objectifs, malheureusement... Je leur avais dit

1 aussi que si on ne rencontrait pas les objectifs,
2 en juin deux mille sept (2007), qui était
3 l'année... la fin de l'année fiscale, là, je
4 quitterais mes fonctions de président. On n'a pas
5 atteint les objectifs. Ça s'est fait dans
6 l'harmonie, il n'y a pas eu de... de heurts, ça
7 s'est fait correctement. Comme on dit, à ce moment-
8 là, je ne savais peut-être pas ce que je voulais
9 faire, mais je savais ce que je ne voulais plus
10 faire.

11 Q. [53] Et ce que vous ne vouliez plus faire, c'était
12 de continuer ce genre...

13 R. Bien, de la même façon à soixante (60), soixante-
14 dix (70) heures semaine et entrer le dimanche parce
15 qu'un client... il fallait qu'il y ait un transfert
16 de la charge de travail qui n'avait pas été...
17 qu'on n'a pas réussi à faire.

18 Q. [54] Mais en soi, ce n'est pas parce que
19 l'entreprise Équation allait mal?

20 R. Loin de là.

21 Q. [55] O.K. L'entreprise était prospère?

22 R. Oui.

23 Q. [56] O.K.

24 R. Elle était sur des bases solides, une clientèle
25 extrêmement diversifiée, des gens extrêmement

1 compétents à l'intérieur de la firme. Je pense
2 que... j'avais... si j'ai quelque chose à me
3 rappeler comme succès, c'est l'état dans lequel
4 j'ai laissé cette entreprise-là.

5 Q. **[57]** O.K. Alors, quand vous laissez l'entreprise,
6 laissez-vous complètement tout ce qui touche à
7 l'entreprise?

8 R. À ce moment-là, oui, on avait fait l'acquisition,
9 en copropriété, de l'édifice à bureaux où est-ce
10 qu'on était situé, on était complètement autonome
11 et indépendant de tous, j'avais des participations
12 dans ce bâtiment-là, que j'ai cédées, en même
13 temps, aux associés qui étaient en place.

14 Q. **[58]** O.K. Alors, vous laissez tout ça, vous laissez
15 complètement Équation et qu'est-ce que vous... vous
16 avez quel âge, à ce moment-là?

17 R. J'ai quarante-neuf (49) ans.

18 Q. **[59]** Quarante-neuf (49) ans. Et qu'est-ce que vous
19 faites à quarante-neuf (49) ans, là...?

20 R. Je me suis remis en forme physiquement et
21 mentalement.

22 Q. **[60]** O.K. Alors, vous vous êtes donné une période
23 de repos?

24 R. Oui.

25 Q. **[61]** De combien de temps, à peu près?

1 R. Elle a duré huit mois, je n'avais pas de précision
2 ou je n'avais pas d'idée sur le nombre... sur la
3 période. Je savais que je retravaillerais un jour.
4 Je ne savais pas exactement, comme je vous ai
5 mentionné... quoi. J'avais beaucoup de mes anciens
6 clients qui m'appelaient, qui me sollicitaient,
7 c'était... donc, ça a été extrêmement flatteur,
8 mais est arrivé, entre temps, une offre à laquelle
9 je n'ai pas pu dire non.

10 Q. **[62]** O.K. Juste avant d'y arriver à cette offre-là,
11 pendant cette période-là, vous dites des anciens
12 clients, peut-être... vous avez fait du travail...
13 vous avez travaillé un peu pendant cette période-
14 là, à titre...

15 R. Oui, j'ai aidé différents clients, principalement
16 un, la Fédération des coopératives du Nouveau-
17 Québec, qui travaillait... qui oeuvrait beaucoup
18 dans le Grand Nord, dans les quatorze (14)
19 municipalités où il y avait un gros projet à faire
20 puis qu'eux aussi avaient une petite équipe et ils
21 ont voulu bénéficier de mon expertise. Ça fait que
22 ça m'a fait plaisir, c'était comme... ce n'était
23 plus comme du travail, pour moi, là, à ce moment-
24 là.

25 Q. **[63]** O.K. Alors, ces mois-là passent et là, vous

1 dites qu'il arrive un coup de téléphone?

2 R. Oui.

3 Q. **[64]** Pouvez-vous nous expliquer qui vous appelle?

4 R. Maître Gaétan Turbide.

5 Q. **[65]** O.K.

6 R. Qui, à l'époque... oui, il est directeur général de
7 la Ville de Laval. Que je connais, que j'ai
8 rencontré à quelques occasions avant. Je ne le
9 connais pas... On n'est pas, à ce moment-là, de
10 grands amis, mais je crois qu'il y a, des fois, des
11 personnes qu'on rencontre, qui font en sorte qu'on
12 a comme un... Je m'excuse de l'anglicisme, mais un
13 fit. Puis, je pense que ça avait... Ça avait fitté
14 à ce moment-là. Il connaissait ma réputation, il
15 connaissait la réputation de la firme aussi, qui
16 était Équation.

17 Q. **[66]** O.K.

18 R. Et, à ce moment-là, il m'approche, il me fait part
19 déjà, à ce moment-là, qu'il a l'intention de se
20 départir du directeur de l'ingénierie de l'époque.

21 Q. **[67]** Qui était?

22 R. Claude Deguise.

23 Q. **[68]** O.K. Et vous placez ces démarches-là, les
24 premiers contacts entre vous et maître Turbide,
25 vous placez ça à peu près à quel moment?

1 R. Je vous dirais à la fin de l'été, automne deux
2 mille huit (2008).

3 Q. **[69]** Deux mille huit (2008)?

4 R. Excusez, deux mille sept (2007).

5 Q. **[70]** Deux mille sept (2007). O.K. Et alors, maître
6 Turbide est directeur général à Ville de Laval?

7 R. Oui.

8 Q. **[71]** Et vous, sans emploi mais pas pressé, si je
9 comprends bien?

10 R. Exactement.

11 Q. **[72]** O.K.

12 (14:37:49)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[73]** Je m'excuse. Vous avez dit tantôt qu'en juin
15 deux mille six (2006) vous aviez avisé que si ça ne
16 fonctionnait pas, vous laisseriez l'année d'après.

17 R. Oui. Exactement.

18 Q. **[74]** Donc, en juin deux mille sept (2007).

19 R. J'ai quitté.

20 Q. **[75]** Mais vous dites aussi que vous vous êtes
21 refait une santé pendant huit mois.

22 R. Oui. Mais vous allez comprendre que j'ai commencé
23 le travail seulement qu'en avril deux mille huit
24 (2008).

25 Q. **[76]** O.K. Mais on vous a quand même approché...

1 R. À l'automne deux mille sept (2007).

2 Q. [77] À l'automne deux mille sept (2007).

3 R. Oui.

4 Q. [78] O.K.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Q. [79] C'est ça. Le processus a été long, là. Vous
7 êtes entré, en fait, on va dire à Ville de Laval,
8 c'est en avril deux mille huit (2008).

9 R. Je vous dirais honnêtement, les premières fois où
10 on a eu ces discussions-là, je n'y croyais pas
11 vraiment. Et vous comprendrez, probablement on
12 pourra élaborer plus tard, mais aussi, dans la
13 condition où je n'ai qu'un diplôme de technicien en
14 génie civil.

15 Q. [80] O.K. Et maître Turbide cherchait quelqu'un
16 pour occuper quel poste?

17 R. Pour prendre la place du directeur du service de
18 l'ingénierie.

19 Q. [81] O.K. Alors on comprend que ça peut créer, ou
20 en tout cas, avoir des drôles d'apparence d'avoir
21 un technicien dans un poste de directeur du génie
22 d'une municipalité.

23 R. Oui, je le comprends, même si, à la base, c'est un
24 poste vraiment de gestionnaire.

25 Q. [82] O.K. Alors, ces démarches-là vont durer une

1 partie de la fin de deux mille sept (2007), deux
2 mille huit (2008), et finalement vous allez... On
3 va tout de suite établir votre entrée en poste à
4 Ville de Laval à quel moment?

5 R. Au vingt-huit (28) avril deux mille huit (2008).

6 Q. **[83]** Bon. Et là on va peut-être établir quelque
7 chose d'autre. Vous étiez approché pour devenir,
8 prendre la place de monsieur Deguise, qui était
9 directeur du service d'ingénierie?

10 R. Exactement.

11 Q. **[84]** Et vous êtes rentré à quel poste?

12 R. Assistant-directeur.

13 Q. **[85]** O.K. On va suivre cette période-là, où maître
14 Turbide vous approche. De quelle façon il vous
15 approche?

16 R. Bien, il m'approche un peu dans le sens que, « À
17 quarante-neuf (49) ans, il dit, beaucoup trop jeune
18 pour arrêter de travailler. Bâtis une expertise, a
19 acquis des connaissances qu'il faut, que j'ai
20 besoin à la Ville. Il faut absolument que tu
21 viennes. Ne serait-ce que... » De toute façon il
22 était déjà clairement convenu que ça serait pour un
23 contrat à durée limitée. Il dit, « On verra après,
24 par la suite, mais il dit, au moins assurer cette
25 transition-là. » Je comprenais très bien, aussi,

1 qu'il y avait une grande urgence, à ce moment-là,
2 de se départir du directeur de l'époque.

3 Q. **[86]** Monsieur Deguise.

4 R. Oui.

5 Q. **[87]** Qui était en place, à ce moment-là, encore.

6 R. Oui. Oui.

7 Q. **[88]** O.K. Et si je vous demande, là, vous-même
8 étiez à la tête d'une firme de génie. Est-ce qu'il
9 était de commune renommée qu'il y avait des
10 problèmes entre maître Turbide puis monsieur
11 Deguise?

12 R. Oui. Je ne crois pas que c'était un secret de
13 polichinelle qu'il n'y avait aucune affinité entre
14 les deux hommes.

15 Q. **[89]** O.K. Quand... Alors, avez-vous fini... Vous
16 avez fini par donner votre O.K. à cette
17 proposition-là?

18 R. Oui. Ça a fait l'objet d'un processus que je
19 qualifierais d'un petit peu bizarre, qu'il ait
20 passé par un chasseur de tête, où trois candidats,
21 de mémoire, avaient été retenus. La dernière
22 entrevue s'est faite en présence seulement de
23 Gaétan Turbide et du maire Gilles Vaillancourt. Par
24 la suite, bon, maître Turbide...

25 Q. **[90]** On va le faire, le processus, un petit peu.

1 Parce qu'on vous approchait personnellement, on
2 vous offrait, en fait, le poste de directeur de
3 l'ingénierie.

4 R. Oui. Le mandat du chasseur de tête était pour
5 remplacer le directeur de l'ingénierie.

6 Q. **[91]** O.K. Est-ce qu'il était déjà question, est-ce
7 qu'on peut mettre un salaire qui allait avec ce
8 poste-là?

9 R. Je crois, de mémoire, à l'époque ça devait être
10 autour de cent vingt-sept (127), cent trente mille
11 dollars (130 000 \$) annuellement.

12 Q. **[92]** O.K. Pour le poste de directeur.

13 R. Oui.

14 Q. **[93]** Et finalement, vous nous dites que vous avez
15 été embauché comme assistant-directeur.

16 R. Oui.

17 Q. **[94]** Là vous allez nous expliquer qu'est-ce qui
18 s'est passé qui a fait qu'on vous approche pour le
19 poste de directeur et que vous aboutissez comme
20 assistant-directeur.

21 R. O.K. Plusieurs objections du maire, à savoir que,
22 bon, aujourd'hui je peux... Plusieurs facteurs.
23 Bon, le facteur que je vous ai énoncé tout à
24 l'heure, à savoir, il semblerait que ça l'achalait
25 un petit peu à savoir qu'un non-ingénieur

1 dirigerait le service de l'ingénierie. Je crois
2 qu'il avait été conseillé par des personnes de
3 l'extérieur de peut-être être prudent avec mon
4 embauche. Peut-être la connaissan... ne me
5 connaissant pas, aussi. On pourra peut-être y
6 revenir. Le maire de Laval, je ne le connaissais
7 pas du tout. Je l'avais rencontré à une reprise
8 seulement, antérieurement à cette entrevue-là. Ça
9 peut être l'ensemble de ces facteurs-là qui ont
10 fait en sorte qu'il n'était pas favorable à mon
11 embauche à titre de directeur.

12 Q. [95] Je comprends que vous parlez du maire
13 Vaillancourt...

14 R. Oui.

15 Q. [96] ... avec qui vous aviez eu un seul contact, on
16 y reviendra, mais évidemment, par la suite vous
17 êtes resté dans l'administration municipale jusqu'à
18 la semaine passée?

19 R. Exactement.

20 Q. [97] O.K. La semaine passée, vous êtes toujours, en
21 titre, le directeur, un directeur adjoint...
22 directeur général adjoint de Ville de Laval?

23 R. Oui.

24 Q. [98] Or, vous avez eu, pendant toutes ces années-
25 là, des contacts avec monsieur le maire.

1 R. Par la suite, définitivement.

2 Q. **[99]** O.K. Et connaissez-vous assez bien monsieur
3 Vaillancourt pour sentir que le fait de ne pas être
4 quelqu'un qu'il connaissait pouvait être un
5 obstacle à votre nomination?

6 R. Aujourd'hui, oui, avec le vécu des cinq dernières
7 années, définitivement.

8 Q. **[100]** O.K. Vous dites que monsieur le maire
9 Vaillancourt s'est fait... se faisait conseiller
10 par des gens de l'extérieur. Savez-vous qui étaient
11 ces conseillers-là sur votre embauche?

12 R. On m'a rapporté, il n'y a pas si... Bien, quand je
13 dis pas si longtemps, peut-être un an, un an et
14 demi, qu'une des personnes qui aurait été en
15 opposition avec mon embauche était monsieur Roger
16 Desbois.

17 Q. **[101]** Monsieur Roger Desbois, qui est qui?

18 R. Monsieur Roger Desbois était ingénieur responsable,
19 je crois, de l'ensemble des travaux d'ingénierie
20 chez Tecsalt ou Aecom, ça a changé de nom.

21 Q. **[102]** O.K. Alors, il y a un processus avec un
22 chasseur de têtes?

23 R. Oui.

24 Q. **[103]** Un processus de... même un comité qui a
25 rencontré des candidats?

1 R. Une personne a rencontré les candidats.

2 Q. **[104]** Oui.

3 R. Chez le chasseur de têtes, mais l'entrevue finale,
4 comme je l'ai mentionné, a été tenue seulement
5 qu'en présence de Gaétan Turbide et du maire Gilles
6 Vaillancourt.

7 Q. **[105]** O.K. Et finalement est-ce qu'on vous fait une
8 offre?

9 R. Gaétan Turbide m'est revenu après en me disant
10 qu'il n'arrive pas à vendre l'embauche à titre de
11 directeur. Il a un plan, qu'on va qualifier de plan
12 B, une solution alternative à me proposer si je
13 suis prêt à accepter ça ça pourrait fonctionner, à
14 savoir qu'il y aurait une nomination d'un ingénieur
15 à titre de directeur de l'ingénierie et que si
16 j'acceptais le poste d'assistant directeur, on
17 pourrait conclure l'embauche, mais que de toute
18 façon j'aurais la responsabilité de prendre en
19 charge l'entièreté du service de l'ingénierie et
20 d'apporter les correctifs que je souhaiterais qui
21 soient souhaitables pour la continuité du service
22 d'ingénierie. Et c'est ce qui est arrivé.

23 Q. **[106]** C'est ce que vous avez accepté?

24 R. C'est ce que j'ai accepté, c'est un fonctionnaire
25 qui était là de longue date, qui était même je

1 crois, à ce moment-là, en poste comme assistant
2 directeur qui a été nommé comme directeur de
3 l'ingénierie, monsieur Gérard Poirier.

4 Q. **[107]** Alors, monsieur Poirier qui était là de
5 longue date, est-ce qu'on peut, longue date, c'est
6 combien?

7 R. Plus de quarante (40) ans.

8 Q. **[108]** Plus de quarante (40) ans de service.

9 R. Oui.

10 Q. **[109]** Il était, à ce moment-là, assistant
11 directeur, il devient directeur en titre.

12 R. Oui.

13 Q. **[110]** Et vous dans les faits assistant directeur en
14 titre?

15 R. Exactement.

16 Q. **[111]** Mais avec la responsabilité?

17 R. De gérer l'ensemble.

18 Q. **[112]** De gérer, o.k.

19 R. Oui.

20 Q. **[113]** Et ça c'est demandé, c'est commandé par
21 monsieur Turbide.

22 R. Exactement.

23 Q. **[114]** O.K. On va régler tout de suite la question
24 monétaire aussi. Évidemment on vous avait parlé
25 d'un poste de directeur, cent vingt-sept, cent

1 trente mille (127 000-130 000) à peu près vous avez
2 parlé et quelles sont vos modalités d'embauche?

3 R. Elles sont, à ce moment-là, de mémoire environ cent
4 sept mille dollars (107 000 \$).

5 Q. **[115]** Donc, il y a vingt mille dollars (20 000 \$)
6 de moins?

7 R. Oui, et une charge de travail accrue.

8 Q. **[116]** Une charge de travail accrue, vous vous
9 occupez quasiment des deux postes, de l'adjoint et
10 du directeur?

11 R. On peut dire ça comme ça, oui.

12 Q. **[117]** Et le salaire en moins.

13 R. Oui.

14 Q. **[118]** Est-ce qu'il y a eu une entente avec maître
15 Turbide?

16 R. Il y a eu une entente qui était verbale et non
17 chiffrée, précisée, de ne pas m'inquiéter qu'un
18 jour la situation serait régularisée.

19 Q. **[119]** O.K. Vous entrez en poste vous dites le
20 vingt-huit (28) avril deux mille huit (2008).

21 R. Exactement.

22 Q. **[120]** O.K. Et vous êtes resté à ce poste-là de
23 directeur adjoint, assistant au directeur, excusez-
24 moi, assistant au directeur adjoint, pas d'adjoint,
25 assistant au directeur à l'ingénierie, vous êtes

1 resté à ce poste-là jusqu'à quand?

2 R. Jusqu'en février deux mille neuf (2009).

3 Q. **[121]** Et qu'est-ce qui arrive en février deux mille
4 neuf (2009)?

5 R. On peut peut-être avant, avant cette période-là peu
6 de temps après mon entrée à la Ville, quelque part
7 en juin deux mille huit (2008), Gaétan Turbide
8 annonce qu'il démissionne du poste de directeur
9 général. Ce qu'il a fait de mémoire, je crois que
10 c'est en septembre ou octobre, octobre de la même
11 année. La personne qui a été nommée en remplacement
12 du directeur général à l'époque était, à ce moment-
13 là, adjoint au directeur général, était monsieur
14 Richard Fleury qui est devenu directeur général,
15 lui il est devenu en octobre deux mille huit
16 (2008). En février deux mille neuf (2009), il a
17 fait des représentations auprès du maire et il m'a
18 demandé si je voulais accepter de combler le poste
19 que lui occupait auparavant pour l'appuyer dans ses
20 nouvelles fonctions.

21 Q. **[122]** Et vous avez accepté?

22 R. Oui.

23 Q. **[123]** Alors, vous sortez de la structure du secteur
24 d'ingénierie et là vous allez dans la structure de
25 la direction générale de la Ville de Laval.

1 R. Exactement.

2 Q. **[124]** O.K. À titre d'assistant directeur?

3 R. Assistant directeur, adjoint au directeur général.

4 Q. **[125]** O.K.

5 R. Il y a des nuances, il faudrait comprendre plus
6 tard, mais adjoint au directeur général.

7 Q. **[126]** Vous êtes adjoint au directeur général à
8 partir de deux mille neuf (2009).

9 R. Oui.

10 Q. **[127]** Et vous allez rester à ce poste-là jusqu'à?

11 R. Jusqu'au printemps deux mille onze (2011), début de
12 l'année deux mille onze (2011), je n'ai pas les
13 dates exactes, mais en début d'année deux mille
14 onze (2011).

15 Q. **[128]** On retrouvera...

16 R. Oui.

17 Q. **[129]** ... notre tableau tout à l'heure, là. Alors,
18 printemps deux mille onze (2011) et, là, qu'est-ce
19 qui arrive, vous avez une promotion?

20 R. Oui, directeur général-adjoint.

21 Q. **[130]** O.K. Et dans la structure du bureau du
22 directeur général, là, on va faire un petit peu un
23 organigramme, là, qui est le premier fonctionnaire
24 à Ville de Laval?

25 R. Le directeur général.

1 Q. **[131]** Qui est assisté par?

2 R. Il faut, ça a fait suite, il faudra comprendre
3 aussi que ça a fait suite, à ce moment-là, à une
4 restructuration de la direction générale qui est
5 assisté de trois directeurs généraux adjoints.

6 Q. **[132]** O.K. Trois directeurs généraux adjoints, et
7 est-ce qu'il y a d'autres personnages qui ont des
8 titres qui ressemblent à ça, est-ce qu'il y a des
9 adjoints au directeur?

10 R. Non, à ce moment-là, à cette refonte-là, les titres
11 d'adjoints ont disparu.

12 Q. **[133]** O.K. Alors, le directeur général, trois
13 directeurs généraux adjoints. O.K. Et c'est ce
14 poste-là que vous avez occupé jusqu'à la semaine
15 passée?

16 R. Exactement.

17 Q. **[134]** La... on va juste l'introduire, jusqu'à la
18 semaine passée. Alors, à quel moment avez-vous
19 appris... actuellement vous êtes suspendu?

20 R. Oui.

21 Q. **[135]** À quel moment avez-vous appris cette
22 suspension-là?

23 R. Jeudi soir vers les neuf heures trente (9 h 30), il
24 y a deux semaines, je n'ai pas la date, là.

25 Q. **[136]** O.K.

1 R. Je crois que c'était le deux (2) mai.

2 Q. **[137]** Et à votre connaissance, est-ce que quelqu'un
3 d'autre a été suspendu en même temps que vous?

4 R. Oui, le directeur général. J'étais, on était
5 présent tous les deux.

6 Q. **[138]** O.K. En même temps, vous avez été suspendu?

7 R. Oui.

8 Q. **[139]** O.K. On regarde maintenant ce système-là,
9 peut-être au niveau administratif, vous avez occupé
10 différents postes de gestion soit au service
11 d'ingénierie soit à la direction générale par la
12 suite. Êtes-vous capable de nous dresser un tableau
13 général de l'état dans lequel vous avez trouvé la
14 gestion à la Ville de Laval au moment où vous
15 entrez en poste?

16 R. Bien, je vais plutôt parler de la gestion du
17 service de l'ingénierie au moment...

18 Q. **[140]** Oui.

19 R. Parce que, pour l'ensemble des autres activités de
20 la Ville, je n'avais pas possibilité de voir
21 qu'est-ce qu'il en était à ce moment-là.

22 Q. **[141]** Parlez-nous de l'ingénierie.

23 R. À l'ingénierie, c'est bien évident qu'on sentait,
24 de façon indéniable, qu'elle sortait d'un régime de
25 terreur de dix (10) ans. Une période noire, là, de

1 dix (10) ans où c'était... les décisions n'étaient
2 qu'à peu près liées à une seule personne. Il y
3 avait peu de place pour l'imagination puis
4 d'établir des nouveaux processus.

5 Q. **[142]** Vous parlez d'un régime de terreur?

6 R. Pratiquement. J'ai entendu toutes sortes
7 d'histoires. Quand on dit, faire... qu'il y a du
8 monde qui en ont pleuré, là, ce n'était pas sens
9 figuré.

10 Q. **[143]** O.K. Et quand on dit il y avait de la place
11 pour un seul homme, on parle de?

12 R. Du directeur de service d'ingénierie de l'époque,
13 Claude Deguise.

14 Q. **[144]** O.K. Alors, vous trouvez le service dans cet
15 état-là.

16 R. Oui.

17 Q. **[145]** Qu'est-ce que... peut-être en général,
18 qu'est-ce que vous en avez fait à l'époque où vous
19 avez été assistant au directeur?

20 R. Bien, ça s'est fait sur une plus grande période,
21 pas seulement au niveau... pendant que j'ai été là,
22 assistant. Même encore, dernièrement, il y a encore
23 des modifications qui sont apportées dans le
24 service, là c'est plus large, ce n'est pas
25 seulement qu'au service de l'ingénierie. Avec mes

1 fonctions, il y a des changements qui étaient
2 apportés aux autres services aussi. Mais,
3 principalement, l'ingénierie, c'est sûr qu'il
4 existait... la façon de procéder à la Ville de
5 Laval, bien qu'il y ait un... il y avait un service
6 de l'ingénierie, l'ensemble, pour ne pas dire cent
7 pour cent (100 %), mais quatre-vingt-dix-huit pour
8 cent (98 %) de l'ensemble des activités
9 d'ingénierie était confié au privé. C'est ça, quand
10 je dis « l'ensemble » ça va presque de définir de
11 quelle façon les projets doivent être exécutés,
12 l'ordonnancement des projets, les plans et devis,
13 la surveillance, presque l'ensemble des activités
14 d'ingénierie était confié au privé.

15 Q. **[146]** Il n'y a rien ou à peu près rien qui se fait
16 en ingénierie au service d'ingénierie?

17 R. À peu près rien.

18 Q. **[147]** O.K. Tout est confié à des firmes-conseils?

19 R. Oui. Autant l'ingénierie, autant en architecture,
20 autant en laboratoire, autant en architecture du
21 paysage, à peu près cent pour cent (100 %)... pas
22 cent pour cent (100 %) mais presque cent pour cent
23 (100 %) de l'activité est confiée aux firmes
24 privées.

25 Q. **[148]** On va sauter maintenant un grand pan et je

1 vais vous poser la question suivante. Savez-vous
2 s'il a existé un système de collusion chez les
3 professionnels, au moins entre deux mille deux
4 (2002) et deux mille sept (2007), à Ville de Laval?

5 R. Oui.

6 Q. **[149]** O.K. Et pourquoi pouvez-vous y répondre d'une
7 façon aussi ferme?

8 R. Parce que j'y ai moi-même participé.

9 Q. **[150]** Alors, je vais vous demander maintenant de
10 nous expliquer quel est ce système-là, quand est-ce
11 qu'il arrive, comment est-ce qu'il s'installe en
12 place?

13 R. Pour la période de deux mille deux (2002) à deux
14 mille sept (2007), la période qui me concerne
15 lorsque j'étais responsable de la firme Équation
16 Groupe Conseil, je peux vous... il est arrivé... Je
17 vais commencer par le pourquoi que ça s'est mis en
18 place. Est arrivée la Loi 106 en deux mille deux
19 (2002), qui a introduit l'obligation d'aller en
20 appel d'offres pour les professionnels. Les appels
21 d'offres étaient un appel d'offres à deux volets,
22 communément appelé « à deux enveloppes ». Soit une
23 première enveloppe de qualification, dans laquelle
24 vous deviez qualifier l'entreprise et avoir une
25 note de passage minimum de soixante-dix pour cent

1 (70 %). Les firmes qui avaient moins de soixante-
2 dix pour cent (70 %), pour eux, le processus
3 arrêtaient là. Et celles qui avaient soixante-dix
4 pour cent (70 %) et plus, on passait à la deuxième
5 étape qui était l'ouverture de l'enveloppe qui
6 contenait le prix. Et après ça il y a une formule
7 mathématique de pondération qui fait en sorte de
8 déterminer l'adjudicataire du mandat professionnel.
9 À l'intérieur de cette loi-là aussi il était prévu
10 des catégories d'ouvrages. À savoir de zéro à
11 vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) d'honoraires,
12 incluant les taxes, ça pouvait toujours être confié
13 de gré à gré. De vingt-cinq mille (25 000) à cent
14 mille dollars (100 000 \$) ça pouvait être confié
15 sur invitation avec un minimum de deux invités. De
16 cent mille (100 000) à cinq cent mille dollars
17 (500 000 \$) c'était public mais avec une
18 particularité, si elle pouvait être restreint au
19 territoire MRC. Il faut savoir que Ville de Laval
20 est une MRC. Et cinq cent mille dollars (500 000 \$)
21 et plus, bien, là c'était ouvert à tous les
22 marchés.

23 Q. **[151]** O.K. On reprend certains de ces termes-là.
24 Moins que vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) ça
25 demeure toujours, à partir de deux mille deux

1 (2002), malgré la Loi 106, là, ça peut demeurer de
2 gré à gré?

3 R. Définitivement.

4 Q. **[152]** Et, bon, quand vous dites « sur invitation
5 avec au moins deux fournisseurs », de vingt-cinq
6 mille (25 000) à cent mille dollars (100 000 \$); le
7 processus d'invitation, pouvez-vous nous
8 l'expliquer?

9 R. Oui. Peut-être que je voudrais apporter une autre
10 particularité.

11 Q. **[153]** Oui.

12 R. Aussi dans... sur cette période-là aussi, il faut
13 comprendre que les fourchettes de prix ou de
14 projets qui étaient permis selon les processus ne
15 couvraient que la portion plans et devis. Il faut
16 comprendre qu'à ce moment-là, pour donner un
17 exemple, sur un projet sur invitation qui
18 permettait jusqu'à cent mille dollars (100 000 \$)
19 d'honoraires, c'était cent mille dollars
20 (100 000 \$) si ça ne couvrait que les plans et
21 devis. La surveillance des travaux, à ce moment-là,
22 était reconduite automatiquement de gré à gré.
23 Selon une grille à pourcentage qui était fournie
24 avec les documents d'appel d'offres.

25 Q. **[154]** Autrement dit, la firme qui soumissionnait

1 puis qui obtenait le contrat à quatre-vingt-dix-
2 neuf mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf dollars
3 (99 999 \$) avait, dans les faits, un contrat de
4 tout près de deux cent mille dollars (200 000 \$)?

5 R. Pas tout à fait mais pas loin de ça, oui.

6 Q. **[155]** O.K. Parce qu'on rétablissait à peu près la
7 même...

8 R. À cinquante-cinq/quarante-cinq pour cent (55/45 %).

9 Q. **[156]** ... proportion?

10 R. Oui.

11 Q. **[157]** Cinquante-cinq/quarante-cinq (55/45).

12 Cinquante-cinq (55) pour la conception des plans et
13 devis et...

14 R. Quarante-cinq pour cent (45 %) pour la surveillance
15 des travaux.

16 Q. **[158]** Des travaux. O.K. Alors, on se parlait « sur
17 invitation ».

18 R. Oui. Deux invités minimums. Mais ça a toujours été,
19 dans cette période-là, seulement deux invitations.

20 Q. **[159]** Toujours été ça à Ville de Laval?

21 R. À la Ville de Laval.

22 Q. **[160]** C'est un minimum prévu dans la loi?

23 R. Oui.

24 Q. **[161]** Qui détermine... dans la loi, là, la Loi 106.
25 Qui détermine qui est ou quels sont les invités?

1 R. Dans la loi, je ne crois qu'il y ait de
2 particularité pour déterminer qui a à déterminer.

3 Q. **[162]** Mais...

4 R. Mais c'est le donneur d'ouvrage qui détermine les
5 invités.

6 Q. **[163]** O.K. Et il y aura par la suite un comité de
7 sélection qui va ouvrir les deux enveloppes,
8 qualification sur la première, avec le prix dans la
9 deuxième?

10 R. Exactement.

11 Q. **[164]** Appel d'offres...

12 R. La qualification c'est un peu... c'est à peu près
13 le même processus que ce soit sur invitation ou
14 public, il y a un comité de sélection qui doit être
15 formé d'un secrétaire et de trois personnes qui
16 vont analyser... trois, cinq ou sept, ça prend un
17 nombre impair de...

18 Q. **[165]** O.K.

19 R. ... candidats qui vont examiner les qualifications.

20 Q. **[166]** Bon, ensuite, on a la tranche de cent (100) à
21 cinq cent mille (500 000 \$), à l'intérieur de la
22 MRC, c'est-à-dire toute la Ville de Laval?

23 R. Exactement.

24 Q. **[167]** Où on peut aller chercher... où on peut...
25 l'appel d'offres peut être limité juste aux firmes

1 qui ont une place d'affaires?

2 R. Exactement.

3 Q. **[168]** O.K., et la dernière catégorie, cinq cent
4 mille (500 000 \$) et plus, mais là, on parle de
5 travaux majeurs, là, c'est cinq cent mille dollars
6 (500 000 \$) d'honoraires, là?

7 R. Pour la portion plans et devis seulement.

8 Q. **[169]** Plans et devis seulement? Alors, là, c'est
9 ouvert à tous?

10 R. Oui.

11 Q. **[170]** O.K. Vous nous avez expliqué qu'il y avait un
12 système de collusion chez les... on va peut-être
13 préciser les termes, des fois, on va dire chez les
14 professionnels, des fois, chez les ingénieurs.
15 Quand on parle des professionnels dans la loi, on
16 vise quelle catégorie de profes...

17 R. C'est tous les professionnels, que ce soit
18 architecte en bâtiment, architecte du paysage, que
19 ça soit les firmes de laboratoires, firmes de
20 génie-conseil.

21 Q. **[171]** O.K.

22 R. Il n'y a pas de... ça couvre l'ensemble de ces
23 services-là... professionnels.

24 Q. **[172]** Et dans les faits, la place des ingén... des
25 firmes de génie-conseil, c'est à peu près quel

1 pourcentage des professionnels qui reçoivent des
2 contrats d'une municipalité?

3 R. En termes de génie-conseil?

4 Q. **[173]** Oui.

5 R. D'ingénierie? Je vous dirais sûrement autour de
6 soixante-quinze pour cent (75 %).

7 Q. **[174]** O.K., la majorité des contrats...

8 R. Oui.

9 Q. **[175]** ... chez les professionnels, c'est chez des
10 ingénieurs?

11 R. Oui.

12 Q. **[176]** O.K. Alors, on va se parler, probablement,
13 uniquement de ce système-là, de collusion, que vous
14 dites qui a existé à Ville de Laval et pouvez-vous
15 nous expliquer... vous y aviez participé, alors, de
16 quelle façon? Comment vous avez été intéressé ou
17 vous êtes intervenu là-dedans pour la première
18 fois?

19 R. Bon. Comme j'ai mentionné déjà, la transition, avec
20 le départ d'Étienne Plante, celui qui, à l'époque,
21 était le développeur de marché chez Plante &
22 associés, bon, ce rôle-là m'a été... est devenu le
23 mien, force majeure; comme je vous l'ai mentionné,
24 tout le volet... lorsqu'il a quitté, aussi, tout le
25 volet d'expertise technique est à peu près tombé à

1 zéro, c'était les avenues qu'on voulait prendre
2 avec les nouveaux associés, d'aller chercher
3 seulement que du génie... faire du vrai génie-
4 conseil. C'est sûr que n'ayant pas participé au
5 développement antérieur, malgré les dizaines
6 d'années... dix-huit (18) années que j'ai été avec
7 Étienne Plante, j'avais un peu une idée qui il
8 voyait et de quelle façon. Il faut comprendre que
9 lui, à son époque, par contre, tous les mandats
10 étaient donnés de gré à gré, deux mille deux (2002)
11 est arrivé la Loi 106, l'obligation d'aller en
12 appel d'offres pour certaines catégories de
13 mandats.

14 C'est sûr que là, on avait quand même,
15 quand je dis « on », la firme avait encore des
16 mandats de la Ville de Laval, mais c'était
17 pratiquement juste des mandats de gré à gré, donc,
18 des petits mandats de moins de vingt-cinq mille
19 dollars (25 000 \$) et pour essayer de voir si je
20 pouvais aller chercher... faire un développement
21 aussi de mon côté pour aller augmenter cette
22 portion-là et aller chercher aussi des mandats qui
23 étaient plus intéressants, la firme n'avait pas la
24 prétention d'aller chercher des mandats de cinq
25 cent mille dollars (500 000 \$) d'honoraires, loin

1 de là, mais je pense que dans le créneau du marché
2 de... sur invitation, donc, les mandats de cent
3 mille dollars (100 000 \$) d'honoraires, on avait
4 toute la capacité de réaliser et de bien réaliser
5 ces mandats-là.

6 Q. [177] Alors, c'est dans le cadre d'un processus de
7 développement des affaires? Vous voulez améliorer
8 votre place à Ville de Laval quand vous allez faire
9 les démarches suivantes, là?

10 R. Tout à fait. Tout à fait.

11 Q. [178] Alors, qu'est-ce que vous faites?

12 R. Bien, à ce moment-là, j'ai rencontré celui qui
13 était, je crois, à l'époque, en charge des achats
14 ou des approvisionnements à la Ville, qui est
15 monsieur Jean-Marc Melançon. Parce que Jean-Marc
16 Melançon a occupé plusieurs postes à la Ville, a
17 été même à une époque antérieure chef de cabinet
18 pour Gilles Vaillancourt, il est devenu, même à la
19 toute fin, il était directeur général adjoint.

20 Q. [179] Alors, c'est un homme qui a passé partout
21 dans l'administration et même du côté politique,
22 là...

23 R. Tout à fait.

24 Q. [180] ... qui a passé de nombreuses années à Ville
25 de Laval?

1 R. Oui.

2 Q. **[181]** Est-ce que vous saviez d'autres choses de cet
3 homme? Le connaissiez-vous personnellement avant de
4 le rencontrer?

5 R. Pas vraiment. Je l'avais peut-être croisé dans des
6 activités... golf... le golf annuel du maire Gilles
7 Vaillancourt, les événements de la Croix-Rouge, des
8 choses comme ça, mais ce n'est pas moi qui le
9 rencontrais de façon régulière, c'était... et quand
10 je dis « régulière », je ne peux pas vous dire
11 combien de fois mon ex-associé de l'époque, là, l'a
12 rencontré, mais je sais qu'il avait ses entrées
13 avec lui.

14 Q. **[182]** Votre associé avait ses entrées avec lui.
15 Maintenant, saviez-vous si monsieur Melançon, lui,
16 avait ses entrées auprès du maire Vaillancourt?

17 R. Sûrement. Écoutez, les rumeurs qui couraient, et je
18 pense que ce n'était pas inconnu de personne, c'est
19 que monsieur Melançon avait quand même ses entrées
20 et comme on dit, en menait probablement large à la
21 Ville.

22 Q. **[183]** Large à la Ville? O.K. Alors, qu'est-ce que
23 vous faites?

24 R. Je l'ai rencontré. On s'est rencontré pour un lunch
25 puis je lui ai expliqué... je lui ai fait part de

1 mes attentes, à savoir que j'aimerais améliorer mon
2 sort à la Ville de Laval, que oui, je ne suis pas
3 insatisfait, j'ai de petits mandats, j'en ai
4 régulièrement, mais j'aimerais améliorer en termes
5 d'ampleur les mandats de la Ville de Laval.

6 Q. **[184]** Êtes-vous capable de situer ça, à peu près, à
7 quelle année, quelle...

8 R. C'est probablement deux mille deux (2002), deux
9 mille trois (2003), là, c'est sûr que c'est au
10 changement... avec l'arrivée de la Loi 106 parce
11 qu'avant, tout était de gré à gré, il n'y avait pas
12 la notion de vingt-cinq mille (25 000 \$) et moins.
13 Ça fait qu'il y avait peut-être des mandats qui
14 m'avaient été confiés, à ce moment-là, de gré à
15 gré, mais qui étaient de quarante (40), cinquante
16 mille (50 000 \$), sauf qu'avec l'arrivée de la Loi
17 106, qui a catégorisé vingt-cinq mille (25 000 \$)
18 et moins, vingt-cinq (25) à cent mille (100 000 \$)
19 sur invitation et les publics, ça a changé, là, je
20 n'avais qu'à peu près que des mandats de gré à gré.

21 Q. **[185]** Des petits mandats?

22 R. Des petits mandats.

23 Q. **[186]** Alors, vous rencontrez monsieur Melançon et
24 qu'est-ce que vous lui demandez?

25 R. Bien, je lui fais part de cette situation-là et de

1 savoir qu'est-ce que je peux faire pour améliorer
2 ma situation et la situation de la firme au niveau
3 de l'ampleur des mandats. On n'a pas élaboré de
4 façon très, très précise. Il m'a juste... on s'est
5 laissés en disant que si j'étais... je vais le dire
6 dans mes mots, si j'étais bon avec le politique, le
7 politique serait sûrement bon avec moi.

8 Q. **[187]** O.K. Si vous êtes bon avec le politique, le
9 politique va être bon avec vous. Qu'est-ce que vous
10 comprenez de ça, vous?

11 R. J'étais... je n'ai pas... en tout cas, ma
12 compréhension a été très simple, à ce moment-là,
13 les partis politiques sont toujours à la recherche
14 de financement. Ils ont toujours besoin de sources
15 de financement et chose que je n'avais pas ou on
16 avait à peu près été absent de ce côté-là. Oui, on
17 participait aux événements sociaux comme le golf
18 que j'ai mentionné, la Croix Rouge et ces choses-
19 là, mais au niveau du financement politique, on
20 n'avait jamais été vraiment actif.

21 Q. **[188]** O.K. Tiens, on va vider ça tout de suite.
22 Vous n'aviez jamais été actif, sauf des oeuvres,
23 vous dites, quasiment caritatives là, la Croix
24 Rouge, des choses...

25 R. On peut dire... on peut dire ça comme ça, oui.

1 Q. **[189]** O.K. Alors... Et là vous comprenez que vous
2 allez devoir être plus actif du côté financement
3 des partis politiques.

4 R. Oui.

5 Q. **[190]** Et quand on parle financement des partis
6 politiques, vous pensez... vous pensez à quels
7 partis politiques à ce moment-là?

8 R. Ah! Il y en a seulement qu'un qui est le PRO.

9 Q. **[191]** PRO, Parti du Ralliement Officiel des
10 Lavallois.

11 R. Je crois que c'est ça, oui.

12 Q. **[192]** O.K. Alors, c'est le parti ça de monsieur
13 Vaillancourt.

14 R. Oui.

15 Q. **[193]** O.K. Alors, je vous laisse continuer. Vous
16 comprenez ça et qu'est-ce qui se passe par la
17 suite, après avoir eu cette rencontre-là avec
18 monsieur Melançon qui vous a fait des suggestions?

19 R. Oui. Je ne peux pas vous situer dans le temps
20 exactement. Est-ce que c'est quelques mois ou un an
21 après? Mais, j'ai eu une première invitation sur un
22 appel d'offres sur invitation, donc un contrat
23 entre vingt-cinq et cent mille (25-100 000 \$)
24 d'honoraires, comme j'ai expliqué tout à l'heure,
25 pour la portion plans et devis et qui contient

1 automatiquement la reconduction de gré à gré pour
2 la surveillance, donc des mandats qui peuvent être
3 potentiels jusqu'à cent cinquante, deux cent mille
4 dollars (150-200 000 \$).

5 Q. **[194]** Je veux juste savoir, est-ce que j'ai marqué
6 dans mes... Est-ce que vous avez rencontré le maire
7 Vaillancourt à ce moment-là?

8 R. Oui. J'ai... au moment où...

9 Q. **[195]** Situez ça par rapport à la rencontre avec
10 monsieur Melançon.

11 R. Monsieur Melançon, avant, il m'avait recommandé
12 aussi, peut-être que ce serait bon que j'aille...
13 J'étais en démarche de changer le nom de
14 l'entreprise, on était déjà aussi en démarche de
15 laisser monsieur Plante et d'avoir le nouveau
16 groupe d'actionnaires. Et il m'avait recommandé
17 d'aller faire une... on va qualifier ça de visite
18 de courtoisie au maire, pour présenter la firme et
19 qui on était. Ce que j'ai fait, probablement à
20 quelque part fin... fin deux mille trois (2003) ou
21 autour de ces années-là, j'ai eu ma rencontre. Elle
22 a duré quinze à vingt (15-20) minutes, au plus.

23 Ça a été un échange cordial, on a parlé de
24 tout et de rien, expliqué ce que la firme faisait,
25 les clients qu'elle avait et la nouvelle... le

1 nouveau nom. Je lui avais... je me souviens très
2 bien, je lui avais même remis ma nouvelle carte
3 d'affaires et il avait noté au dos le nom des
4 autres associés qui étaient dans la firme.

5 Q. **[196]** O.K. Et quinze, vingt (15-20) minutes, ça se
6 termine comment?

7 R. Comme je vous dis, ça a été une rencontre cordiale,
8 à savoir exposer quelle était notre clientèle,
9 qu'est-ce qu'on faisait, quelles étaient nos
10 capacités de réaliser des mandats d'ingénierie
11 puis... mais ça a été vraiment, comme on dit, la
12 pluie et le beau temps là.

13 Q. **[197]** Alors, vous le rencontrez. Au cours de cette
14 rencontre-là, est-ce qu'il y a eu quelque... avez-
15 vous fait des demandes spécifiques au maire
16 Vaillancourt?

17 R. Non. Non.

18 Q. **[198]** Vous n'avez pas demandé « on voudrait avoir
19 plus de contrats ».

20 R. Pas du tout.

21 Q. **[199]** Est-ce que lui vous a parlé des contrats de
22 la Ville de Laval?

23 R. Pas du tout.

24 Q. **[200]** O.K. Alors, c'est tout à fait poli, correct
25 comme ça.

1 R. Oui.

2 Q. **[201]** Et vous quittez, vous partez après ça.

3 R. Oui.

4 Q. **[202]** Madame la Présidente, je me suis aperçu tout
5 à l'heure, j'ai présenté le registre des
6 entreprises de la firme que j'ai oublié de coter,
7 alors ce serait peut-être une bonne idée, Madame.
8 On serait rendu à 62P-688.

9 LA GREFFIÈRE :

10 C'est exact.

11

12 62P-688 : Registre des entreprises de la firme
13 REQ-Équation Groupe Conseil

14

15 (15:08:57)

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[203]** J'aurais peut-être juste une question.

18 Tantôt, vous avez dit que quand vous avez rencontré
19 monsieur Melançon, est-ce que j'ai compris qu'il
20 vous avait suggéré de changer de nom?

21 R. Non, pas du tout. C'était déjà en processus.

22 Q. **[204]** O.K.

23 R. Mais, je savais et je voulais aussi le rassurer,
24 dans le sens que je savais qu'il avait eu des... il
25 avait comme... notre représentant officiel avec qui

1 il avait eu des discussions qui était Étienne
2 Plante. Étienne Plante quittant, je ne savais pas
3 quelle impression c'était... qu'on laissait à
4 savoir... Parce que je ne vous cacherais pas que ce
5 n'est pas nécessairement un départ qui était fait à
6 l'amiable dans ce cas-là.

7 Me PAUL CRÉPEAU :

8 Q. **[205]** Alors, en fait, parce que le nom... monsieur
9 Plante partait et qu'on laissait le nom Étienne
10 Plante et Associés, vous vouliez, en fait, rassurer
11 le maire sur la continuité de vos services.

12 R. Tout à fait.

13 Q. **[206]** O.K. Et ça a été... vous avez bien expliqué
14 ça, ça a été bien compris.

15 R. Oui.

16 Q. **[207]** O.K. Vous avez dit aussi tout à l'heure que
17 vous étiez à ce moment-là là, vous aviez compris...
18 là je fais un peu de coq à l'âne là, mais je
19 reprends des choses que j'ai laissées. Il y avait
20 un seul... il y avait un seul parti politique à
21 Laval à ce moment-là, deux mille trois (2003)?

22 R. Bien, il y en avait peut-être d'autres, mais celui
23 qui était en place, de mémoire, je ne crois pas
24 qu'il y avait d'opposition vraiment là officielle
25 là.

1 Q. **[208]** O.K. Et cette rencontre-là que vous avez eue
2 avec monsieur le maire Vaillancourt s'est tenue à
3 quel endroit?

4 R. Elle s'est tenue dans son bureau.

5 Q. **[209]** À l'Hôtel de Ville.

6 R. À l'Hôtel de Ville.

7 Q. **[210]** O.K. Alors...

8 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

9 Q. **[211]** Est-ce que vous aviez déjà... vous avez eu
10 votre premier contrat, une invitation, après avoir
11 rencontré le maire ou avant de l'avoir rencontré?

12 R. Je vous dirais, c'est difficile, mais c'est
13 sûrement dans le même espace temps là. Si c'est
14 avant ou après, c'est assez court là, ce n'est
15 pas... ce n'est pas un an avant ou un an après là,
16 c'est dans... Je ne pourrais pas vous le situer...

17 Q. **[212]** Précisément.

18 R. ... précisément.

19 Q. **[213]** Donc, après avoir rencontré monsieur
20 Melançon, vous avez reçu une invitation, mais vous
21 ne savez pas si c'est après d'avoir rencontré le
22 maire.

23 R. Exactement, je ne peux pas vous assurer de ça.

24 Me PAUL CRÉPEAU :

25 Q. **[214]** Alors, vous recevez une première invitation.

1 R. Oui.

2 Q. **[215]** Expliquez-nous comment ça fonctionne une
3 invitation? Qui envoie l'invitation?

4 R. Bien, au départ, tous les projets sont planifiés en
5 général presque à cent pour cent (100 %) là sont
6 planifiés au moment de l'exercice du programme
7 triennal d'investissements, ce qui est appelé le
8 fameux PTI, et où tous les projets sont définis
9 pour les trois années à venir. Et ça, c'est fait de
10 concert avec l'ingénierie et différents services et
11 aussi le volet politique, le conseil de ville qui
12 décide de ses priorités. C'est sûr qu'il y a deux
13 formes de projets en général, il y a la forme de
14 ceux qui sont requis par le maintien des actifs de
15 la Ville et le développement de la Ville. Après ça,
16 il y a d'autres projets qui sont plus, je ne
17 voudrais pas dire « subjectifs », mais qui laissent
18 plus de marges de manoeuvre à savoir dans leur
19 priorité en fonction des sommes qui sont
20 disponibles pour réaliser les projets. Et ça, c'est
21 vraiment la latitude du conseil de Ville de
22 déterminer quel parc sera fait en priorité, quel
23 niveau d'investissements et d'équipements qu'on va
24 lui attribuer. Ça, c'est fait une fois par année à
25 l'exercice, au moment du PTI.

1 Après ça, au cours de l'année,
2 principalement à cette époque-là, le service
3 d'ingénierie, bon, bien, sort les projets en
4 fonction de leur priorité et va, dans un premier
5 temps, définir les paramètres techniques du projet.

6 Au PTI, c'est de façon très générale. Et
7 après ça, le service d'ingénierie va définir, de
8 façon technique, le contenu du projet, va en faire
9 l'évaluation sommaire du coût des travaux de la
10 réalisation, et en fonction de ce coût sommaire-là,
11 l'évaluation des honoraires professionnels qui vont
12 y être rattachés.

13 Après ça, ils vont préparer une
14 communication qu'ils vont soumettre au comité
15 exécutif, proposant la réalisation du projet et
16 leur demandant l'accord d'aller en appel d'offres
17 pour les professionnels dans un premier temps.

18 Q. **[216]** Madame la Présidente, je remarque qu'il est
19 quinze heures quinze (15 h 15). Est-ce que c'est
20 l'heure où on prend la pause? Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je vais plutôt vous demander à vous, est-ce que
23 c'est un bon moment pour prendre la pause?

24 Me PAUL CRÉPEAU :

25 Oui, oui, C'est un bon moment, on peut... on peut

1 reprendre facilement après ça.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Parfait.

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 _____

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7 (15:32:47)

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 Q. **[217]** Alors, Monsieur Roberge, on s'est laissé tout
10 à l'heure, vous nous faisiez le chemin, le tracé
11 d'un contrat, en fait, qui commence à partir de
12 l'évaluation des besoins, le programme triennal
13 d'immobilisations. Ensuite, priorisation des
14 travaux au service d'ingénierie, puis là, là, je
15 vous laisse... Faites-nous le cheminement de ce
16 contrat-là.

17 R. Oui. À partir du moment où comme je... on s'est
18 laissé, à savoir l'évaluation technique et plus
19 précise du projet a été déterminé, on en a fait une
20 évaluation sommaire du coût de réalisation. Donc, à
21 partir de ce moment-là, on peut en faire une
22 évaluation des honoraires professionnels qui seront
23 requis pour la réalisation soit en ingénierie, les
24 frais de laboratoires et parfois aussi architecte
25 paysagiste aux bâtiments qui peuvent être associés.

1 À ce moment-là, lorsque le projet est, à
2 toutes fins pratiques, très bien défini, une
3 communication est préparée et est soumise au comité
4 exécutif présentant le projet et leur demandant,
5 dans le fond, l'autorisation de procéder et, dans
6 un premier temps, d'aller en appel d'offres pour
7 sélectionner les professionnels.

8 Q. **[218]** Monsieur Roberge, une communication au sens
9 municipal à Laval, qu'est-ce que ça veut dire?

10 R. Une communication, c'est une demande écrite qui
11 détermine... qui définit et qui termine en disant
12 s'il est du désir ou ça peut être une
13 recommandation aussi quand c'est plus technique,
14 c'est pointu, mais normalement dans le cas d'un
15 projet, l'octroi d'un démarrage de projet, c'est
16 s'il est du désir du comité exécutif. Et suite à
17 ça, il y a une résolution qui suit, qui autorise le
18 service d'ingénierie à procéder à l'appel d'offres
19 sur invitation ou public.

20 Si c'est dans la portion de gré à gré, ça
21 va être carrément l'autorisation d'octroyer le
22 mandat à la firme qui aura été retenue, qui aura
23 soumis un prix pour le mandat spécifique.

24 Peut-être une petite parenthèse. À venir à,
25 je vous dirais, deux mille neuf (2009), deux mille

1 dix (2010), dans le gré à gré à l'ingénierie, il
2 n'y avait qu'un seul prix qui était demandé.
3 Autrement dit, pour faire tel type de mandat, même
4 s'il était en bas de vingt-cinq mille (25 000 \$),
5 il n'y avait qu'un seul prix qui était demandé à
6 une seule firme et en général c'était octroyé à
7 cette firme-là directement.

8 Q. **[219]** Et après deux mille neuf (2009)?

9 R. Deux mille neuf (2009), je vous dirais peut-être
10 plus deux mille dix (2010) et aussi avec
11 l'avènement du nouveau service d'achats et gestion
12 contractuelle. Comme toute bonne gestion, même si
13 c'est de gré à gré, puis c'est un processus qui est
14 beaucoup plus simple, il est de bonne pratique de
15 demander un minimum de deux ou trois prix, au même
16 titre que vous faites faire votre toiture chez
17 vous, nécessairement vous ne donnerez peut-être pas
18 le mandat au premier qui va vous faire un prix.

19 Q. **[220]** O.K.

20 R. Parce qu'on ne parle pas nécessairement de
21 compétence, c'est des dossiers qui sont simples.
22 Lorsqu'on demande un prix à quelqu'un, c'est parce
23 qu'on considère qu'il est apte à réaliser le
24 mandat.

25 Q. **[221]** Tantôt, on est parti sur... est-ce que...

1 R. Et c'est ça. Après que l'autorisation est donnée
2 d'aller en appel d'offres, je vais vous donner...
3 on parle de la période de deux mille deux (2002) à
4 deux mille sept (2007), à l'époque où j'étais...

5 Q. **[222]** Oui.

6 R. ... chez Équation Groupe Conseil. Je vais vous
7 parler de la portion seulement sur invitation parce
8 que je n'ai jamais participé à aucun appel d'offres
9 public, ça fait que je ne peux pas vous en parler
10 pour cette époque-là, ce ne serait que des
11 suppositions. Mais, sur la portion sur invitation,
12 on reçoit, du service de l'ingénierie, une lettre
13 nous mentionnant que nous sommes invités à
14 soumissionner un projet. On décrit sommairement le
15 type de projet.

16 Q. **[223]** Monsieur Roberge, vous dites « on reçoit »,
17 vous parlez de la firme invitée ou des...

18 R. Oui.

19 Q. **[224]** ... des firmes invitées?

20 R. Chaque firme invitée, sur invitation il n'y en a
21 seulement que deux à cette époque-là, de façon
22 systématique, chaque firme reçoit son invitation à
23 soumissionner, lui disant qu'elle va recevoir les
24 documents d'appel d'offres parce que c'est un
25 cahier qui comporte... comportant entre cinquante

1 (50) et soixante (60) pages, là, c'est assez
2 volumineux, avec les instructions et les documents
3 à remplir, et que la date de remise de dépôt
4 sera... est fixée déjà.

5 Q. **[225]** O.K. Ça, si on se comprend bien, là, il y a
6 des travaux qui viennent d'être autorisés par le
7 comité exécutif et c'est la Ville qui communique...

8 R. Je dirais... je dirais, dans un premier temps,
9 c'est plus le projet, les travaux vont venir par la
10 suite...

11 Q. **[226]** Oui.

12 R. ... mais il y a le projet...

13 Q. **[227]** Le projet.

14 R. ... l'amorce, le démarrage du projet est autorisé.

15 Q. **[228]** O.K. Est autorisé par le comité exécutif.
16 Alors, c'est la Ville qui communique directement
17 avec une... avec deux firmes au moins...

18 R. Oui.

19 Q. **[229]** ... pour leur dire « bien, on aimerait ça que
20 vous soumissionniez » c'est ça, c'est ça la lettre
21 d'invitation?

22 R. C'est... ce n'est pas un souhait, c'est plus une
23 invitation, je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de
24 monde qui ait refusé cette invitation-là. C'est une
25 invitation qui est... Ça nous mentionne qu'on est

1 invité à soumissionner sur tel projet, avec une
2 description sommaire et que les documents vont nous
3 être envoyés sous peu et que le dépôt se fera telle
4 date.

5 Q. **[230]** O.K. Dans le processus, l'étape suivante,
6 c'est?

7 R. Le processus...

8 Q. **[231]** Normal. On va prendre un processus normal,
9 pas nécessairement celui qui s'est produit dans les
10 contrats arrangés.

11 R. O.K. Le processus normal, c'est que dans les jours
12 qui suivent, vous recevez le cahier des charges. Il
13 y a souvent attaché à ça un document technique qui
14 décrit le projet, lequel vous complétez et vous
15 retournez dans deux enveloppes scellées, une qui
16 contient votre offre technique de qualification et
17 l'autre qui est l'offre de prix; vous retournez ça.
18 Les appels d'offres sur invitation sont toujours
19 déposés le lundi à l'hôtel de ville.

20 Q. **[232]** O.K.

21 R. Et normalement, il y a... il n'y a pas une
22 ouverture de soumissions, c'est plus une réception.
23 Le greffier en fait la réception, nomme les firmes
24 dans le cas... Parce qu'il n'y a pas de prix qui
25 est dévoilé, c'est des appels d'offres à

1 pondération.

2 (15:38:18)

3 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

4 Q. **[233]** Peut-être avant que... Pour recevoir une
5 invitation, là, ça tombe... Est-ce que ça tombe du
6 ciel ou il y a un fichier des fournisseurs
7 potentiels qu'on peut inviter? Comment...

8 R. À la Ville...

9 Q. **[234]** Oui?

10 R. À la Ville...

11 Q. **[235]** Quand vous étiez chez Équation, là.

12 R. Oui.

13 Q. **[236]** Qu'est-ce que vous... Est-ce que vous êtes
14 inscrit officiellement dans un fichier ou bien,
15 essentiellement, vous avez reçu un jour une lettre,
16 et puis après avoir (inaudible)...

17 R. Non. Il y a un fichier dans... Il y a un fichier
18 dans lequel les entreprises sont inscrites. Mais
19 honnêtement, ce fichier-là n'a jamais servi.

20 Q. **[237]** N'a jamais servi.

21 R. Non.

22 Q. **[238]** Même quand vous étiez rendu à la Ville. Chez
23 Équation ça ne fonctionnait pas, ça ne servait pas,
24 mais à la Ville?

25 R. Bien, je ne peux pas vous dire si eux l'utilisaient

1 au moment où j'étais chez Équation, parce que je
2 n'étais pas du côté de la Ville. M, mais moi je
3 peux vous dire qu'aujourd'hui, encore, il y a un
4 fichier qui existe, mais il n'est pas utilisé dans
5 un système de rotation ou de boulier. Il n'est pas
6 encore utilisé. C'est un processus qui est à être
7 développé présentement. Il faut comprendre qu'en
8 deux mille onze (2011), la Ville a commencé à
9 construire le service d'achats et gestion
10 contractuelle, une tâche colossale, qu'il a fallu,
11 entre autres, doter d'un directeur et de support,
12 et c'est un processus qui est en progrès
13 présentement.

14 Q. **[239]** Donc, ce n'est pas un système de rotation
15 d'invités potentiels, il faut juste connaître les
16 bonnes personnes qui, elles, prennent des décisions
17 à savoir qui vient. Qui on invite. C'est ça?

18 R. Exactement.

19 Me PAUL CRÉPEAU :

20 Q. **[240]** Ou il faut juste que les bonnes personnes
21 nous connaissent.

22 R. Oui. Il faut comprendre qu'en ingénierie, aussi, le
23 nombre de firmes est relativement limité. On parle
24 d'une dizaine de firmes, là. On ne parle pas d'une
25 centaine de firmes, on parle d'une dizaine de

1 firmes qui gravitent sur le territoire et/ou à
2 proximité, mais principalement sur le territoire de
3 la Ville.

4 Q. **[241]** Alors là on a suivi le processus normal d'un
5 appel d'offres.

6 R. Oui. J'étais rendu au moment du greffier.

7 Q. **[242]** Oui.

8 R. Après ça il y a un comité de sélection qui est
9 formé, qui va analyser la qualification des
10 proposants. Et, comme déjà mentionné, ça prend un
11 minimum de soixante-dix pour cent (70 %) pour
12 passer à l'étape suivante, d'ouvrir le prix. Après
13 ça il y a une formule mathématique avec pondération
14 qui détermine le plus bas soumissionnaire. Il y a
15 aussi des aspects de conformité, à savoir
16 assurances et autres choses, mais ça c'est... C'est
17 très accessoire dans ces appels d'offres-là.

18 Q. **[243]** Alors ça, on vient de passer à travers un
19 système d'appels d'offres sur invitation...

20 R. Oui.

21 Q. **[244]** ... tout à fait normal, en libre concurrence.

22 R. Exactement.

23 Q. **[245]** Vous nous avez dit tout à l'heure que ça n'a
24 pas toujours été comme ça, et vous avez... votre
25 firme, Équation, a participé aussi à des contrats

1 qu'on peut appeler arrangés?

2 R. Définitivement.

3 Q. **[246]** Qu'est-ce qu'il y a de différent du processus
4 que vous venez de nous expliquer?

5 R. Peu de temps après avoir reçu l'invitation à
6 soumissionner, on recevait un appel téléphonique.

7 Q. **[247]** De qui?

8 R. Claude Deguise.

9 Q. **[248]** O.K. Alors...

10 R. Qui est le directeur de l'ingénierie à l'époque.

11 Q. **[249]** O.K. Alors, peu de temps... Maintenant on va
12 essayer de mettre des périodes.

13 R. Je vais apporter une nuance, aussi, à ce moment-ci.
14 Quand je dis, on recevait un appel de Claude
15 Deguise, on va partir du principe qu'il n'y a que
16 deux soumissionnaires invités. Celui qui est appelé
17 par Claude Deguise était normalement le gagnant.

18 Q. **[250]** O.K. Alors, on prend un contrat qu'on appelle
19 arrangé. Votre firme, Équation, a reçu une
20 invitation venant de la Ville, disant, « On vous
21 invite à soumissionner dans tel contrat. » Il y a
22 combien de temps, généralement, entre la lettre de
23 la Ville et la demande pour remplir la soumission?

24 R. Je vous dirais, entre la lettre et le dépôt,
25 normalement il doit se passer au maximum un mois.

1 Q. **[251]** O.K. Et c'est pendant ce mois-là que vous
2 recevez des nouvelles de monsieur Deguise?

3 R. Oui.

4 Q. **[252]** Sous quelle forme?

5 R. D'un appel téléphonique.

6 Q. **[253]** Alors...

7 R. Aller le rencontrer.

8 Q. **[254]** Le téléphone sonne, monsieur Deguise, « Je
9 veux vous rencontrer » ?

10 R. Oui.

11 Q. **[255]** Vous allez le rencontrer, et puis?

12 R. « Tu as reçu une invitation sur tel projet, et ce
13 projet-là est à toi. »

14 Q. **[256]** O.K. Monsieur Deguise, « il est à toi », là,
15 vous êtes le gagnant.

16 R. Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[257]** Je m'excuse, est-ce qu'il vous dit ça au
19 téléphone?

20 R. Non.

21 Q. **[258]** Ou au moment de la rencontre?

22 R. Au moment de la rencontre. Au début, c'était
23 pratiquement toujours au téléphone... C'est-à-dire,
24 à une rencontre. Il est arrivé, à une occasion ou
25 deux, que ça s'est fait au téléphone.

1 Q. **[259]** Mais pour que vous alliez le rencontrer,
2 qu'est-ce qu'il vous dit?

3 R. Il ne nous disait pas grand-chose. Il n'avait pas
4 besoin de nous dire grand-chose.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Q. **[260]** Pourquoi? Parce que?

7 R. Monsieur Deguise était comme ça.

8 Q. **[261]** O.K. Un homme de peu de paroles?

9 R. On va dire ça comme ça.

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

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[263]** J'imagine qu'il devait au moins y avoir une
13 date puis une heure?

14 R. Oui oui, définitivement, là.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Q. **[264]** Et quand il vous convoque ou vous demande
17 d'aller le rencontrer, savez-vous pourquoi il vous
18 demande?

19 R. Bien, dans la majorité des cas, oui, parce que
20 l'invitation vient d'entrer. Ce n'est jamais... Il
21 n'y a pas des mois qui se passent, là. C'est un
22 processus qui se fait, c'est sur invitation, donc
23 c'est le but visé, d'avoir un processus qui est,
24 supposément être le plus allégé et le plus rapide
25 possible. Tu ne veux pas avoir un processus aussi

1 lourd que l'appel d'offres public.

2 Donc, entre la réception et le dépôt qui
3 est dans un mois, c'est sûr qu'il ne t'appelle pas
4 la veille non plus. Ça fait que c'est, normalement,
5 l'appel survient à peu près une semaine, autour de
6 ça, ou deux semaines maximum après la réception de
7 l'invitation.

8 Q. **[265]** O.K. On va se ramener à la première fois où
9 vous avez vécu cette expérience-là. Êtes-vous
10 capable de mettre une date la plus précise possible
11 là-dessus?

12 R. Non. Je... Je sais que vous avez des documents en
13 main, qu'on pourra regarder, je ne peux pas vous
14 assurer que c'était le premier mandat.

15 Q. **[266]** O.K.

16 R. C'est probablement quelque part, comme je vous ai
17 dit, deux mille trois (2003), autour de ça, là.
18 Dans le meilleur de mes souvenirs, c'est autour de
19 deux mille trois (2003), le premier appel d'offres
20 auquel j'ai été invité, qui était suite à l'entrée
21 en vigueur de la Loi 106.

22 Q. **[267]** Et suite à la rencontre de... bien, des
23 discussions avec monsieur Melançon, et savez-vous
24 si c'est suite aux rencontres, à la rencontre avec
25 monsieur le maire Vaillancourt?

1 R. Je ne peux pas l'affirmer, sauf qu'il n'y a jamais
2 de coïncidence dans la vie, il y a sûrement eu une
3 intervention de quelqu'un, à un moment donné, pour
4 dire il faudrait considérer inviter la firme
5 Équation sur les appels d'offres d'ingénierie.

6 Q. **[268]** O.K. Alors, vous êtes invité...
7 (15:44:24)

8 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

9 Q. **[269]** Les gens qui choisissent les gens qui ont des
10 entreprises qu'on va inviter, est-ce que c'est une
11 toute petite unité à l'intérieur de la Ville ou
12 c'est décentralisé?

13 R. À cette époque-là, je ne peux pas vous dire comment
14 ça... est-ce que c'était seulement Claude Deguise
15 qui faisait la sélection des deux firmes invitées,
16 je ne peux pas vous confirmer. Je peux vous parler
17 de la portion où moi j'ai été présent et où c'est
18 souvent sous la forme de recommandations. Au
19 service de l'ingénierie il y a plusieurs divisions,
20 il y a les bâtiments, il y a les parcs, il y a les
21 infrastructures et chacun, selon ses besoins, va
22 soumettre, autant sur gré à gré pour les petits
23 mandats de vingt-cinq mille (25 000), va soumettre
24 un nom ou deux au directeur du service, comme va
25 soumettre deux noms aussi pour les appels d'offres

1 sur invitation. Et très rarement, je vais vous
2 parler de l'époque où j'étais à la Ville, très
3 rarement je suis intervenu à savoir, dire : « Vous
4 allez inviter un tel, un tel », je parle sur
5 invitation, ça se faisait assez de façon correcte
6 en respect des qualitatifs de l'ampleur du mandat
7 de la firme et tout ça. À quelques reprises j'ai
8 intervenu à savoir, à un moment donné, il y avait
9 soit un débalancement ou un projet qui ne
10 correspondait pas vraiment à la capacité de la
11 firme, mais très, très rarement.

12 Q. [270] Mais vous quand vous étiez chez Équation,
13 est-ce que vous avez fait des démarches
14 particulières à part rencontrer monsieur Melançon
15 et le maire...

16 R. Non.

17 Q. [271] ... pour rencontrer des gens et recevoir des
18 invitations?

19 R. Non, pas du tout.

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. [272] À part la démarche générale d'approcher le
22 maire...

23 R. Oui.

24 Q. [273] ... pour tenter de faire votre place au
25 soleil, là. Et là vous recevez une et, bon, on va

1 essayer de chiffrer ça. En tout et partout, là,
2 vous avez... pendant tout le temps où vous avez été
3 à Équation, jusqu'en deux mille sept (2007) quand
4 vous avez quitté?

5 R. Oui, de deux mille deux (2002) à deux mille sept
6 (2007), je pourrais chiffrer peut-être une
7 quinzaine de mandats sur invitation. Il faut
8 comprendre qu'au travers de ça aussi il y en avait
9 de gré à gré qui continuaient à entrer, mais je
10 vous dirais probablement une quinzaine de mandats,
11 de mémoire, sur invitation.

12 Q. **[274]** O.K. Une quinzaine, que vous avez gagnés?

13 R. Oui.

14 Q. **[275]** Alors, je fais la différence entre des quinze
15 que vous avez gagnés et vous auriez été invité sur
16 combien de?

17 R. Peut-être un petit peu plus, peut-être vingt,
18 honnêtement mon taux de succès sur les soumissions
19 sur invitation, bien qu'on pourrait supposer que
20 comme on est deux ça devrait être cinquante pour
21 cent (50 %), le taux de succès était plus élevé que
22 ça, je vous dirais c'était de l'ordre de soixante-
23 quinze, quatre-vingts pour cent (75-80 %).

24 Q. **[276]** O.K. Sur la majorité des contrats sur
25 invitation où vous avez été appelé à

1 soumissionner...

2 R. Oui.

3 Q. **[277]** ... vous avez été choisi comme entreprise
4 gagnante?

5 R. Oui.

6 Q. **[278]** C'est-à-dire que dans tous ces cas-là, vous
7 avez eu une communication quelconque avec monsieur
8 Deguise?

9 R. Définitivement.

10 Q. **[279]** O.K. Soit par téléphone, soit en rencontre?

11 R. Exactement.

12 Q. **[280]** On va essayer de vous ramener à votre
13 première rencontre, c'est la première fois où vous
14 êtes confronté à ça, là, c'est tout nouveau pour
15 vous, vous souvenez-vous comment ça s'est passé?

16 R. Ça a été, comme les appels téléphoniques, très
17 bref. On s'est rencontré, on a parlé un peu de la
18 pluie, du beau temps, comment ça allait, rien de
19 spécifique au travail. Et après ça arrive : « Tu
20 vas être invité sur tel projet, voici l'autre firme
21 qui est invitée, tu as juste à les appeler pour
22 t'arranger avec eux autres. »

23 Q. **[281]** Bon, « les appeler puis t'arranger avec », ça
24 veut dire quoi, ça? Il y a-tu quelqu'un qui vous a
25 montré comment ça marchait, ça, la première fois?

1 R. Non.

2 Q. **[282]** Alors, qu'est-ce que vous avez fait pour
3 apprendre comment fonctionner, comment s'arranger
4 avec l'autre?

5 R. Bien, c'est assez simple, tu es deux à
6 soumissionner, on dit que c'est toi qui es la firme
7 qui est anticipée être la gagnante, donc, la
8 deuxième ce n'est pas compliqué, elle est perdante.
9 Pour être perdante, il y a deux facteurs, elle doit
10 se qualifier, mais idéalement pas se qualifier avec
11 un pointage de cent pour cent (100 %) et avoir un
12 prix supérieur au prix qu'on va inscrire à notre
13 soumission.

14 Q. **[283]** En passant, quand monsieur Deguise communique
15 avec vous, est-ce que vous avez déjà rempli votre
16 cahier, votre demande de soumission?

17 R. Parfois oui, on peut avoir commencé à remplir les
18 formulaires. Il y a beaucoup de formulaires
19 généraux, description de la firme, il y a des
20 choses qui sont très redondantes d'un appel
21 d'offres à l'autre, les équipes, le chargé de
22 projet, l'équipe qui va être assignée au projet.
23 Ça, on peut déjà commencer à faire ça, il va
24 toujours rester la portion du prix à finaliser. Il
25 faut comprendre que l'espace prix est assez fixe,

1 parce qu'il est issu d'une pratique qui est là
2 depuis, je dirais, vingt (20), vingt-cinq (25) ans
3 avant qui est l'établissement des honoraires à
4 partir des grilles tarifaires de l'AICQ.

5 Q. **[284]** O.K. On s'en va là-dedans, puis on reviendra
6 au contrat après.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[285]** Est-ce qu'on peut juste revenir sur...

9 R. Oui.

10 Q. **[286]** Vous avez dit il y a deux manières, de ne pas
11 se qualifier ou avoir un prix trop élevé, plus
12 élevé?

13 R. Bien, de ne pas se qualifier, non, en général...

14 Q. **[287]** Parce que ne pas se qualifier...

15 R. Non.

16 Q. **[288]** ... est-ce que ce n'est pas plus embêtant?

17 R. Non, ne pas se qualifier avec un pourcentage très
18 haut. Tu veux te qualifier. Je vais vous expliquer
19 pourquoi. Comme c'est une pondération, si on arrive
20 avec deux prix qui sont très, très près, une firme
21 à soixante-douze pour cent (72 %) et l'autre à
22 quatre-vingt-seize pour cent (96 %), il pourrait
23 arriver par l'exercice de pondération que la firme
24 avec le plus haut prix remporte l'appel d'offres
25 quand même.

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[289]** Parce qu'elle a eu une qualification...

3 R. Sont plus élevés.

4 Q. **[290]** ... à quatre-vingt-seize pour cent (96 %) ?

5 R. Oui. Et c'est déjà arrivé d'ailleurs. Ça n'arrive
6 pas souvent, mais c'est déjà arrivé que la firme
7 qui remporte l'appel d'offres n'est pas celle qui a
8 fourni le plus bas prix à cause de son pointage qui
9 est probablement très supérieur à la moyenne des
10 autres.

11 Q. **[291]** Et savez-vous si c'est déjà arrivé même dans
12 le cas de contrat arrangé à une firme à qui on a
13 dit : « Tu vas l'avoir », mais c'est l'autre firme
14 qui l'a eu à cause du système de pointage...

15 R. C'est déjà arrivé. J'ai déjà vu des firmes qui
16 n'ont pas atteint le soixante-dix pour cent (70 %)
17 aussi.

18 Q. **[292]** O.K.

19 R. Pour différentes raisons, et là je ne peux pas...
20 comme je n'étais pas sur aucun des comités de
21 sélection, je ne peux pas vous dire pourquoi. Est-
22 ce qu'il y a eu des erreurs? Est-ce que les projets
23 qui ont été soumis n'étaient pas appropriés face au
24 mandat qui était visé? Des fois, il y a des appels
25 d'offres qui ont été remplis de façon bâclée.

1 (15:50:32)

2 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

3 Q. **[293]** Mais vous, quand vous étiez chez Équation,
4 vous en avez gagné quinze (15) environ...

5 R. Oui.

6 Q. **[294]** ... puis vous en avez perdu cinq, à peu près,
7 votre taux, soixante-dix pour cent (70 %) ?

8 R. À peu près, oui.

9 Q. **[295]** Quand on vous appelait pour vous dire : « Là
10 il faut perdre, tu dois perdre »...

11 R. Oui.

12 Q. **[296]** ... vous n'êtes pas le gagnant.

13 R. Oui.

14 Q. **[297]** Dans les cinq fois, de quelle façon vous avez
15 réussi à perdre - parce qu'on vous demandait de
16 perdre? Est-ce que c'était vraiment en augmentant
17 beaucoup le prix ou en tentant d'avoir un pointage
18 très faible sur la qualité?

19 R. Bien, disons, il y avait moins d'efforts sur la
20 qualité des projets et la qualité technique, là, de
21 la proposition, de la qualification. Et le prix
22 était plus élevé que le prix de celui qui devait
23 remporter l'appel d'offres.

24 Q. **[298]** Donc, vous avez utilisé les deux façons,
25 c'est d'avoir une qualité faible et un prix très

1 élevé pour être certain de perdre?

2 R. Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[299]** Mais quand on agit de cette façon-là, est-ce
5 que ce n'est pas un peu périlleux pour les
6 suivantes, si on se met faible dans la
7 qualification des points?

8 R. C'est des projets différents, c'est donc des
9 chargés, des équipes différentes. C'est des projets
10 similaires qui sont différents qui sont présentés.
11 C'est toujours... l'appréciation doit être très
12 factuelle, en fonction... je vais vous donner un
13 exemple. Si on a un... le projet qui est visé, le
14 mandat c'est une conduite d'aqueduc. Bien, si vous
15 présentez juste des projets de parcs, c'est sûr que
16 vous n'aurez pas beaucoup de pointages.

17 Q. **[300]** O.K.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Q. **[301]** Alors, il y a des façons de jouer sur la
20 présentation du projet, même sur l'effort qu'on met
21 dans la présentation du projet qui...

22 R. Définitivement.

23 Q. **[302]** ... qui peuvent vous démarquer vers le bas?

24 R. Définitivement.

25 Q. **[303]** Sans entacher nécessairement la réputation à

1 long terme de l'entreprise?

2 R. Tout à fait.

3 Q. **[304]** O.K. Puis l'autre item c'est le prix.

4 R. Oui. Est-ce que ça a laissé des traces, par contre,
5 au fil des ans, au nombre important de ces comités
6 de sélection là, qui en ont vu? J'imagine qu'à un
7 moment donné, ils ont dû se rendre à l'évidence de
8 quelque chose. Je ne peux pas... ça serait à peu
9 près improbable, après cinquante (50) comités de
10 sélection, que tu ne voies pas qu'il y a des
11 meilleures propositions et des moins bonnes
12 provenant de la même firme.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[305]** Est-ce que les comités de sélection étaient
15 toujours formés des mêmes personnes?

16 R. Non, il y avait une variation mais c'est sûr que,
17 bon an mal an, au nombre de comités de sélection
18 formés et le personnel apte et disponible à faire
19 ces comités de sélection là on retrouve... de façon
20 mélangée mais on retrouve les mêmes personnes de
21 façon régulière.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[306]** Quand vous alliez dans le bureau de monsieur
24 Claude Deguise, est-ce qu'il vous disait le prix
25 que vous deviez coter quand vous gagniez? Il vous

1 annonce que vous êtes le gagnant mais est-ce qu'il
2 vous dit : « Vous êtes le gagnant mais à tel
3 prix »?

4 R. À ce sujet-là, il ne définissait pas nécessairement
5 le prix qu'on devait mettre. Il nous donnait
6 l'évaluation, il pouvait nous donner l'évaluation
7 qui avait été faite pour le projet, et qui
8 apparaissait d'ailleurs dans la communication au
9 préalable pour pouvoir permettre à l'ingénierie
10 d'aller en appel d'offres. Souvent aussi, la
11 communication était disponible. Cette
12 communication-là, qui émanait... qui avait été
13 soumise au comité exécutif, c'est un document
14 public, qui déterminait le projet, qui déterminait
15 le montant des honoraires, la valeur du projet,
16 c'est un document qui était public.

17 Q. **[307]** Donc, quand vous gagnez vous savez
18 l'évaluation de la Ville, donc vous cotez à ce
19 prix-là et, quand vous perdez, vous cotez un prix
20 plus élevé que l'évaluation de la Ville, avec une
21 faible qualité, vous êtes sûr de perdre?

22 R. Exactement. Il ne faut pas oublier aussi, comme je
23 vous mentionnais, quand on reçoit les documents
24 d'appel d'offres, le volet technique, on définit la
25 valeur du projet dans ça. Ça a toujours été... je

1 vous expliquais que depuis vingt (20) ou vingt-cinq
2 (25) ans, quand c'était de gré à gré, la base de
3 calcul était l'AICQ. Ça fait qu'à partir de là
4 c'est encore les mêmes barèmes qui étaient
5 appliqués. Je vous dirais, même encore aujourd'hui,
6 ce que j'avais demandé au service de l'ingénierie
7 c'est d'appliquer le même barème. Parce que comment
8 voulez-vous savoir s'il y a une hausse, une
9 fluctuation? Il faut toujours avoir la même
10 façon... en tout cas, le même facteur de référence
11 au fil des ans pour savoir si le marché est à la
12 hausse ou à la baisse. C'était un barème qui était
13 reconnu dans l'industrie, donc c'est celui-là qui
14 était appliqué. Ça fait que, même si on n'avait pas
15 le montant, on avait le coût des travaux anticipé,
16 donc on pouvait retracer, en choisissant la bonne
17 catégorie, le pourcentage qui était applicable.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Q. **[308]** Vous allez nous expliquer maintenant comment
20 se calcule l'estimé des coûts, en faisant référence
21 au barème de l'AICQ. Alors, comment est-ce qu'on
22 calcule les honoraires qui... l'estimation des
23 honoraires qui vont revenir à une firme de génie en
24 fonction d'un projet de construction qui s'en
25 vient?

1 R. Par rapport à l'AICQ?

2 Q. **[309]** Oui.

3 R. L'AICQ a, et avait, quatre catégories de travaux.

4 Dépendamment du type d'ouvrage, c'était, à savoir,

5 les chaussées, les ponts, des bâtiments, complexité

6 des bâtiments. Et, pour chacune de ces catégories-

7 là, en fonction de l'ampleur, autrement dit, d'un

8 projet de zéro à cent mille dollars (100 000 \$), de

9 cent mille (100 000) à cinq cent mille dollars

10 (500 000 \$), il y a un pourcentage d'honoraires qui

11 est rattaché à ça. Ce pourcentage-là peut être

12 bonifié, dépendamment de certaines conditions. À

13 savoir, si c'est un projet dans l'existant, il peut

14 y avoir une majoration de ce pourcentage-là. Ce

15 pourcentage-là, si on prend, mettons, une moyenne

16 générale de dix pour cent (10 %) d'honoraires,

17 bien, en général, il est réparti cinquante-cinq

18 pour cent (55 %), donc cinq point cinq pour cent

19 (5.5 %) sur la préparation des plans et devis et

20 quarante-cinq pour cent (45 %) sur la surveillance

21 lors de l'exécution des travaux.

22 Q. **[310]** De sorte que si vous connaissez l'ampleur des

23 travaux et des coûts estimés des travaux, êtes-vous

24 capable... est-ce qu'un ingénieur est capable

25 d'estimer quels seront les honoraires attribués à

1 la confection des plans et devis et à la
2 surveillance des travaux?

3 R. À cette époque-là, définitivement.

4 Q. **[311]** O.K. De plus, dans les communications qui
5 étaient adressées, avant qu'on sorte un projet,
6 dans les communications qui étaient envoyées au
7 comité exécutif, est-ce qu'on établissait le coût
8 estimé des travaux?

9 R. Le coût estimé des travaux et le coût estimé des
10 honoraires professionnels.

11 Q. **[312]** O.K. Et ça, est-ce que c'est des documents
12 publics?

13 R. Oui.

14 Q. **[313]** O.K. De sorte, est-ce qu'il était possible,
15 pour un ingénieur, de savoir d'avance, avant de
16 remplir sa proposition, quel était le coût que la
17 Ville avait estimé comme étant les honoraires qu'on
18 verserait à un ingénieur?

19 R. Définitivement.

20 Q. **[314]** O.K. Les façons de le faire c'est par... en
21 refaisant le calcul de l'AICQ?

22 R. C'est une des façons.

23 Q. **[315]** Les autres?

24 R. Ça peut être... soit que c'était... l'information
25 était transmise par Claude Deguise...

1 Q. **[316]** O.K.

2 R. ... et cette information-là, elle est rendue
3 publique lorsqu'elle est présentée au comité
4 exécutif.

5 Q. **[317]** Et ça, c'est des documents publics?

6 R. Oui.

7 Q. **[318]** Donc, trois façons, pour un ingénieur, de
8 savoir d'avance à quel coût la Ville a estimé...
9 quel coût elle devra verser en honoraires à ses
10 ingénieurs qui feront de la surveillance et les
11 plans et devis?

12 R. Oui. Je vous dirais la plus simple et la plus
13 efficace, ça reste l'application des tarifs... des
14 pourcentages de...

15 Q. **[319]** O.K.

16 R. ... de l'Association.

17 Q. **[320]** O.K. Maintenant...

18 R. Ça a été un barème qui a été longtemps, et encore
19 aujourd'hui, il faudrait peut-être qu'il soit revu,
20 mais qui a été utilisé.

21 Q. **[321]** O.K. De sorte que si on est dans un marché
22 parfait de libre entreprise, la véritable
23 compétition, outre la question de la qualification,
24 va se faire en fonction du prix où les gens vont se
25 situer par rapport à l'estimé de la Ville, si on

1 est dans un marché de libre compétition parfaite?

2 R. Oui. C'est une référence. C'est sûr que comme...

3 même si on va dans un contrat de construction, ça a

4 toujours une influence à savoir, quand tu connais

5 le budget, ça te donne l'ampleur, un, est-ce que

6 c'est un projet qui est adapté à la taille de ton

7 entreprise? Autrement dit, à cette époque-là, si on

8 parle d'Équation, un projet de un million (1 M\$)

9 d'honoraires, ce n'était pas à la hauteur des

10 capacités de l'entreprise, ça fait que ça n'aurait

11 pas été intéressant. Ça fait que c'est sûr que

12 c'est un incitatif, c'est un guide, c'est des

13 pourcentages, c'est sûr que ces pourcentages-là

14 donnaient un montant d'honoraires qui était très

15 bon. Ce n'était pas des honoraires à rabais, ce

16 n'était pas... et le rendement, pour la firme

17 Équation, je vais parler pour moi, le rendement

18 qu'on pouvait obtenir, en termes de profits, sur

19 ces honoraires-là, était intéressant parce qu'on

20 était une petite firme, donc, une efficacité qui

21 n'est pas la même qu'une grande firme. La charge

22 administrative qu'on avait à subir était

23 inexistante.

24 Q. [322] Est-ce qu'on peut dire que d'une façon

25 générale, les tarifs de l'AICQ sont des tarifs qui

1 étaient généreux à l'époque?

2 R. Oui.

3 Q. **[323]** O.K. Alors, on revient maintenant... on voit
4 le jeu normal, d'avance, les firmes de génie
5 peuvent connaître le budget estimé par la Ville
6 qu'elles auront à payer en frais de... en frais
7 d'expertise des firmes-conseils. Maintenant, si on
8 modifie les règles du jeu puis Claude Deguise nous
9 appelle puis il dit, « tu es le gagnant », comment
10 est-ce que le gagnant s'arrange avec le perdant
11 pour avoir le contrat?

12 R. En l'appelant.

13 Q. **[324]** En l'appelant?

14 R. Au même titre que si je suis le perdant, ce n'est
15 pas Claude Deguise qui va m'appeler, ça va être la
16 firme qui a été identifiée comme étant la firme
17 gagnante, qui va m'appeler.

18 Q. **[325]** O.K. Puis sur le prix, comment est-ce que
19 vous allez vous arranger, entre le gagnant et le
20 perdant?

21 R. Bien...

22 Q. **[326]** Qui détermine le prix (inaudible)?

23 R. ... je vais parler pour ma part. En général, le
24 gagnant va vouloir être le plus près possible de
25 l'estimation des honoraires disponibles et/ou de la

1 référence qui est... le barème qui était utilisé à
2 l'époque pour le calcul et l'autre va mettre un
3 prix supérieur à ça.

4 Q. **[327]** O.K. Est-ce qu'il y avait des règles... est-
5 ce qu'il y avait une règle, à votre connaissance, à
6 Laval, à savoir le respect du prix estimé, est-ce
7 que c'était une règle non écrite?

8 R. Elle était sûrement non écrite, on ne m'en a jamais
9 fait part, mais pour ma part, elle a toujours été
10 appliquée.

11 Q. **[328]** Toujours appliquée?

12 R. Oui.

13 Q. **[329]** On doit rentrer à l'intérieur du prix estimé
14 par la Ville?

15 R. Définitivement.

16 Q. **[330]** O.K. On revient toujours à votre...

17 R. Je ne peux pas vous garantir que ça a toujours été
18 respecté, à cette époque-là.

19 Q. **[331]** O.K.

20 R. Je peux vous parler pour ma part. Moi, je l'ai
21 toujours respectée et je peux vous dire qu'elle a
22 toujours été respectée du temps où j'ai été à la
23 Ville, il n'y a aucun mandat qui a été donné au-
24 delà des honoraires estimés. Les fois où c'est
25 arrivé, les soumissions ont été annulées.

1 Q. **[332]** O.K. On...

2 (16:00:42)

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[333]** Les honoraires qui étaient estimés, est-ce
5 qu'ils étaient... le prix des travaux était-il
6 gonflé?

7 R. Au moment de l'estimation, de cette estimation-là,
8 non, parce qu'elle était faite par le service de
9 l'ingénierie au meilleur de leurs connaissances et
10 des outils qu'ils avaient à ce moment-là. C'est
11 bien évident que ces estimations-là sont faites à
12 partir d'historiques. Ce n'est pas... l'estimation
13 qui est faite au service de l'ingénierie n'est pas
14 faite de la même façon qu'un estimateur chez un
15 entrepreneur, il va calculer les heures, la
16 machinerie et les matériaux. Ça va être une
17 estimation qui est faite en fonction de
18 l'historique des soumissions du passé, de projets
19 similaires. Ça fait que vous comprendrez que s'il y
20 a une hausse dans les coûts de la construction, ça
21 a un impact direct dans l'estimation, donc,
22 s'ensuit pour les honoraires professionnels aussi.
23 Me PAUL CRÉPEAU :

24 Q. **[334]** O.K. Alors, on va peut-être commencer à
25 travailler, on va regarder, Madame Blanchette, on

1 va aller à l'onglet numéro 2 et qui contient trois,
2 quatre, cinq, six pages... six ou sept pages de
3 documentation, si on est capable d'identifier le
4 numéro, peut-être par l'offre de services à
5 l'ingénierie 2004-87, c'est à la page 2 du
6 document. On voit, là, alors, il y a une soumission
7 OS-ING2004-87, et on va voir que la soumission va
8 être accordée à Équation Groupe Conseil au montant
9 de soixante-deux mille six cent quatre-vingt-huit
10 et soixante-trois (62 688,63) pour des services
11 professionnels de plans et devis. Et là on parle,
12 c'est pour la réfection, éclairage de terrain de
13 jeu, installation de mobilier dans divers parcs de
14 la ville.

15 Si vous allez spécifiquement à quelques
16 pages plus loin, c'est l'avant-dernière, Madame
17 Blanchette, c'est les deux dernières, qui
18 s'appellent « Communications », on va rester à
19 l'avant-dernière.

20 Après ça... Ça va être celle-là. On voit en
21 haut, déjà, la date du dix (10) décembre deux mille
22 quatre (2004). Dans les prochaines minutes, je vais
23 vous présenter quatre documents. Celui-ci est le
24 plus vieux, celui du dix (10) décembre, et on voit,
25 au troisième paragraphe, que, bon, la communication

1 au comité exécutif, deux firmes de consultants ont
2 été invités à soumissionner, soit Équation Groupe
3 Conseil et Genivar Groupe Conseil, et le comité de
4 sélection recommande que le contrat soit adjugé à
5 la firme qui s'est classée au premier rang, soit
6 Équation Groupe Conseil. On voit, en bas de la page
7 complètement, la nature des travaux. Alors, on voit
8 des travaux dans huit parcs de la ville, pour cinq
9 cent seize mille dollars (516 000 \$), et on voit
10 l'évaluation sommaire à plus ou moins quinze pour
11 cent (15 %). Et en b), des services professionnels
12 de plans et devis, services d'ingénieurs-conseils,
13 à cinquante-quatre mille cinq cents dollars
14 (54 500 \$). À la page suivante on verra des
15 services de laboratoire à huit mille dollars
16 (8 000 \$). Êtes-vous capable de nous illustrer...
17 Savez-vous si c'était le premier contrat arrangé
18 que vous avez touché?

19 R. Je ne peux pas vous confirmer que c'était le
20 premier contrat.

21 Q. **[335]** O.K. Votre premier contrat, quant à vous, et
22 là on se parle de contrats arrangés, sous...

23 R. Il est probablement plus de deux mille trois
24 (2003), je vous dirais.

25 Q. **[336]** Plus de deux mille trois (2003). Mais savez-

1 vous si celui-ci en est un des contrats arrangés?

2 R. Définitivement.

3 Q. **[337]** O.K. Alors, comment vous faites pour nous
4 dire qu'il s'agit d'un des contrats arrangés que
5 vous avez obtenus de Ville de Laval?

6 R. De façon assez simple : tous les contrats sur
7 invitation.. Juste peut-être un peu de précisions :
8 quand on voit OS-ING ça veut dire une offre de
9 services sur invitation de l'ingénierie, en deux
10 mille quatre (2004). Le -87, ça veut dire que c'est
11 le quatre-vingt-septième appel d'offres sur
12 invitation de l'année. Ça vous montre l'ampleur,
13 qu'il y en a quand même beaucoup annuellement, là.
14 Dès que c'est un appel d'offres sur invitation, et
15 c'est évident que dans ces années-là il y a eu des
16 contacts entre les deux parties.

17 Q. **[338]** O.K. Alors, on voit ici que vous avez été
18 choisis, Équation Groupe Conseil a été choisie, et
19 Genivar Groupe Conseil a perdu.

20 R. Oui.

21 Q. **[339]** Et le service professionnel, on voit qu'on va
22 vous accorder cinquante-quatre mille cinq cents
23 (54 500). C'est ce qui est... Puis ça c'est avant
24 les taxes, si je ne me trompe pas?

25 R. Oui.

1 Q. **[340]** O.K. C'est donc le montant que vous avez
2 soumissionné sur ce projet-là?

3 R. Exactement.

4 Q. **[341]** O.K. Parce qu'on voit, à la première page du
5 document qu'on va vous... Première ou deuxième
6 page, qu'on vous accorde le contrat pour la firme,
7 au montant de soixante-deux mille six cent quatre-
8 vingt-huit (62 688). Ça, ça inclut les taxes?

9 R. Inclut les taxes.

10 Q. **[342]** O.K. Bon. Alors initialement, vous avez
11 soumissionné à cinquante-quatre mille cinq cents
12 dollars (54 500 \$). Êtes-vous capable de nous
13 donner, ou avez-vous une idée quel était le montant
14 estimé pour la Ville dans ce contrat-là?

15 R. Je vous dirais qu'il devait être un peu supérieur à
16 ça. Je ne pourrais pas vous dire le montant. Il
17 aurait fallu joindre la communication, une
18 communication préalable à celle-là, celle qui
19 demandait au comité exécutif l'autorisation d'aller
20 en appel d'offres, dans laquelle on aurait
21 déterminé le projet et la valeur, qui aurait été le
22 même montant, cinq cent seize mille (516 000), et
23 là on aurait vu le montant des honoraires évalués à
24 cette époque-là.

25 Différence, aujourd'hui, dans les nouvelles

1 communications vous verriez les honoraires
2 estimés...

3 Q. **[343]** Oui?

4 R. ... et les honoraires soumissionnés. Vous avez les
5 deux colonnes, pour que le comité exécutif puisse
6 voir exactement quel est le résultat par rapport à
7 l'estimation.

8 Q. **[344]** Un portrait. O.K. Alors, vous avez
9 soumissionné le plus haut possible, en laissant de
10 la place pour Genivar?

11 R. Oui.

12 Q. **[345]** O.K. Alors, quand vous avez reçu cette
13 communication-là de monsieur Deguise, soit en
14 personne, soit au téléphone, il vous avise que vous
15 êtes le gagnant, il vous avise que c'est Genivar
16 l'autre participant à l'invitation?

17 R. Oui.

18 Q. **[346]** Vous ne le saviez pas avant ce moment-là,
19 quel est l'autre participant.

20 R. Non. Avant qu'il m'appelle, non.

21 Q. **[347]** Non. O.K. Alors là, on vous dit, « Vous devez
22 faire vos de... vous organiser avec Genivar. »

23 R. Oui.

24 Q. **[348]** Qu'est-ce que vous faites, dans le cadre de
25 ce contrat-là, pour vous organiser avec Genivar?

1 R. Ah, c'est très, très simple et très bref. Un appel
2 chez Genivar pour leur dire, « Voici, tel numéro
3 d'appel d'offres, j'ai eu l'appel, donc ça
4 détermine que c'est moi qui vais être le gagnant.
5 Voici le prix auquel moi je vais soumissionner, et
6 tu dois mettre un prix supérieur à ça. »

7 Q. **[349]** O.K. Et chez Genivar, à qui vous parliez à ce
8 moment-là?

9 R. À ce moment-là, ça devait être François Perreault.

10 Q. **[350]** O.K. La première fois que vous parlez à
11 monsieur Perreault, est-ce qu'il est surpris
12 d'avoir cette communication-là? « De quoi tu
13 parles? », ou, est-ce qu'il est surpris de cette
14 communication-là que vous avez avec lui?

15 R. Pas du tout.

16 Q. **[351]** O.K. Qu'est-ce que vous en concluez?

17 R. Que ce n'est pas la première fois qu'il est au
18 courant de... On va appeler ça le phénomène ou la
19 façon de faire.

20 Q. **[352]** O.K. Alors, vous l'avez...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[353]** Mais vous, la première fois que vous
23 l'appellez, ça se passe comment? De votre côté?

24 R. Ma perception à moi?

25 Q. **[354]** Oui?

1 R. Oui.

2 Q. **[355]** Non mais... Si lui n'est pas surpris, vous...

3 R. Il faut comprendre que, c'est un petit peu
4 difficile à expliquer aujourd'hui, mais si on se
5 reporte à l'époque où le génie-conseil fonctionnait
6 à peu près de la même façon depuis vingt, vingt-
7 cinq (25) ans, de gré à gré, en fonction de
8 critères, d'honoraires qui étaient déterminés à
9 l'avance.

10 Il n'y avait à peu près pas de différence
11 par rapport à la façon de faire avant, sinon que
12 d'avoir à remplir un cahier de cinquante-cinq (55)
13 pages pour justifier la chose. Mais au niveau du
14 service à rendre, du montant des honoraires c'est à
15 toutes fins pratiques copier-coller de ce qui se
16 faisait les vingt-cinq (25) années avant.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[356]** Avant la Loi 106?

19 R. Avant la Loi 102. Je ne vous dis pas que c'est une
20 excuse à contourner la loi qui a été émise à ce
21 moment-là.

22 (16:08:45)

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[357]** Non, mais est-ce qu'il y avait de la
25 collusion avant la Loi 106?

1 R. Non, on n'en avait pas besoin. Il n'y avait pas
2 besoin, il n'y avait que du démarchage politique à
3 faire, parce que c'était le comité exécutif qui
4 décidait où allait le projet. C'était comme ça, il
5 n'y avait pas de soumission.

6 Q. **[358]** Bien je vais vous laisser continuer, Maître
7 Crépeau, mais peut-être qu'on aurait peut-être
8 qu'on aurait...

9 R. Avant la Loi 102, comme j'ai mentionné...

10 Q. **[359]** Oui?

11 R. ... quelle que soit l'ampleur du mandat, c'était
12 confié de gré à gré à la firme qui était décidée
13 par le comité exécutif.

14 Q. **[360]** O.K. Mais, à ce moment-là, vous nous avez dit
15 que vous aviez à peu près quinze à vingt pour cent
16 (15-20 %) des contrats de la Ville?

17 R. Là, on parle, ah, oui, à ce moment-là, oui.

18 Q. **[361]** Oui. Puis vous nous avez dit que pour obtenir
19 les contrats, vous venez juste de nous dire ça, il
20 fallait faire du démarchage politique?

21 R. Oui, mais à cette époque-là ce n'est pas moi qui le
22 faisais. Ce n'était pas moi. C'était à l'époque
23 Plante & Associés antérieur à moi.

24 Q. **[362]** Donc, et vous savez qu'il y avait du
25 démarchage politique?

1 R. Forcément, forcément.

2 Q. **[363]** Pourquoi vous dites ça?

3 R. Parce que j'imagine qu'on n'aurait pas eu de
4 contrat sinon. Je peux faire part d'une anecdote.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Q. **[364]** Oui?

7 R. J'ai mentionné comment qu'on a été introduit à la
8 Ville de Laval, l'arrivée, l'embauche d'un
9 ingénieur en électricité, Guy Ricard qui est devenu
10 échevin, ça c'est concours de circonstance, il n'y
11 avait rien de prévu à cette embauche-là.

12 Par la suite, les élections que je crois
13 sont en quatre-vingt-deux (82) sont remportées par
14 un nouveau maire Claude Ulysse Lefebvre. Quelque
15 temps après, je vous dirais, l'espace d'une année
16 ou deux après, a été embauché chez Plante &
17 Associés le fils du maire, Daniel Lefebvre. Il a
18 été à l'emploi pour une période d'environ un an.
19 Après ça il a quitté.

20 Pendant cette période-là on a commencé à
21 avoir des mandats je dirais plus intéressants, pas
22 de façon extraordinaire, mais plus intéressants de
23 la Ville. Mais après son départ, je peux vous dire
24 que c'est redevenu à zéro.

25 Q. **[365]** Est-ce qu'il était possible d'avoir des

1 contrats, je ne dis pas possible, mais pour avoir
2 des contrats est-ce qu'il fallait avoir et, là, on
3 remonte avant deux mille deux (2002), à votre
4 connaissance, est-ce qu'il fallait avoir des liens
5 avec le monde politique, faire des contributions,
6 faire des démarches auprès des politiciens?

7 R. Je regarde le nombre d'entreprises qui étaient
8 impliquées, comme je vous ai dit, assez restreintes
9 entre huit et dix, qui est restreinte, mais qui est
10 beaucoup aussi, on ne peut pas avoir cent (100)
11 firmes de génie-conseil dans un territoire donné.
12 Il n'y en a pas cent (100) de toute façon au
13 Québec, pour l'ensemble du Québec. Ça fait que
14 c'est souvent les mêmes firmes qui ont des bureaux
15 satellites dans d'autres régions. Les grandes
16 firmes sont souvent implantées dans plusieurs
17 régions.

18 Ça fait que c'est, d'avoir plus que dix
19 firmes, c'est peut-être viable, mais on ne peut pas
20 en avoir vingt-cinq (25) sur le territoire de
21 Laval, ça serait impensable. Mais dans ces huit,
22 dix firmes-là c'est sûr que c'est toujours les
23 mêmes qui gravitaient autour de toutes les
24 activités politiques. C'est toujours les mêmes
25 personnes qui sont présentes à toutes ces

1 activités-là. Ça fait que c'est sûr, est-ce que des
2 firmes externes ont eu des mandats? À ma
3 connaissance, non.

4 Q. **[366]** À Laval, à votre connaissance, là, des firmes
5 on sort de l'Île de Laval, là?

6 R. Je ne peux pas vous affirmer, mais à ma
7 connaissance, non. Aujourd'hui, oui.

8 Q. **[367]** Quand vous dites aujourd'hui c'est depuis
9 quand?

10 R. Depuis deux mille dix (2010).

11 Q. **[368]** Depuis que le marché?

12 R. Oui.

13 Q. **[369]** Depuis que le marché s'est ouvert?

14 R. Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[370]** Vous l'attribuez à quoi?

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[371]** Oui?

19 R. Il y a différentes choses, je pensais qu'on
20 reviendrait à ce volet-là plus tard, on peut en
21 parler un peu peut-être.

22 Q. **[372]** Oui, on peut y aller, Monsieur Roberge, je
23 pense aura des recommandations aussi à nous faire?

24 R. Oui, depuis deux mille dix (2010) et je pense que
25 ce n'est pas un élément seul, il y a une partie de

1 toute la médiation qui a été faite autour de
2 l'octroi des contrats qui a commencé plus fort avec
3 l'octroi des contrats construction, après ça ça a
4 été un peu sur le volet des mandats d'ingénierie,
5 de professionnels.

6 Aussi beaucoup de mesures qui ont été mises
7 en place à l'interne à la Ville, dont je pense que
8 je suis un des artisans principaux qui a veillé à
9 ça et en début deux mille dix (2010) j'ai été celui
10 qui a mis fin à tout ce système-là.

11 Q. **[373]** Au système des listes?

12 R. Oui.

13 Q. **[374]** De l'administration des listes, aussi bien
14 chez les ingénieurs que chez les entrepreneurs?

15 R. Ça c'était déjà terminé avant ça. Et côté
16 entrepreneurs, cette gestion-là, je pense que ça le
17 crédit revient beaucoup à la mise en place de
18 Marteau et de l'UPAC, là.

19 Q. **[375]** O.K. Alors, depuis deux mille dix (2010) il y
20 a des firmes de génie de l'extérieur qui
21 soumissionnent et qui obtiennent des contrats à
22 Laval?

23 R. Définitivement.

24 Q. **[376]** Ce qui n'était pas possible?

25 R. Bien impossible, je ne le sais pas, mais j'avais,

1 en tout cas je n'ai jamais pu constater cette
2 situation-là.

3 Q. [377] On va reculer, alors, on va revenir un petit
4 pue où est-ce qu'on était tout à l'heure. Les...,
5 en fait c'était au niveau des contacts, la
6 nécessité d'avoir des contacts, vous avez expliqué
7 une anecdote qui remonte dans les années quatre-
8 vingts (80).

9 On va reprendre un peu plus loin, on va
10 remonter un peu dans votre témoignage, quand vous
11 nous avez dit... on remonte à monsieur Melançon,
12 qui vous introduit, qui vous a suggéré d'aller voir
13 le maire, parce qu'on n'avait pas fini ce volet-là
14 tout à l'heure. Quand il vous a suggéré de voir le
15 maire, il vous a dit : « Traite bien le politique,
16 il va bien te traiter. » Qu'est-ce que vous avez
17 compris? Avant d'obtenir les premiers contrats,
18 qu'est-ce que vous avez compris de cette
19 discussion-là avec monsieur Melançon?

20 R. Comme je vous ai expliqué tout à l'heure, c'est un
21 petit peu... on sait qu'un parti politique, ils ont
22 des besoins de financement pour les événements qui
23 surviennent à tous les quatre ans, au niveau des
24 élections. Ça fait que c'est un processus qui est
25 continuel, à chercher des sources de financement.

1 Je savais que je devrais participer au financement
2 de la caisse du parti politique.

3 Q. **[378]** O.K. Est-ce que vous saviez aussi à quelle
4 hauteur vous deviez participer?

5 R. Non.

6 Q. **[379]** Ou de quelle façon vous deviez participer?

7 R. Les façons étant assez limitées, c'est sûr que le
8 seul moyen que nous avions c'était en argent
9 comptant.

10 Q. **[380]** En argent comptant. Et est-ce que votre firme
11 Équation a participé à la caisse du Parti PRO?

12 R. En argent comptant? Oui, à deux reprises.

13 Q. **[381]** O.K. Et... puis on y reviendra, là, il y a
14 des montants qui ont été remis, là.

15 R. Oui.

16 Q. **[382]** Mais est-ce que vous aviez un barème, vous,
17 une idée exacte des sommes à donner?

18 R. Non. C'est sûr que dans les... le bruit de fond
19 qu'on entendait, les fameux pourcentages, deux (2),
20 trois pour cent (3 %), toujours autour de ça, était
21 de temps en temps entendu, mais on ne m'a jamais
22 signifié : « Voici, chaque contrat que tu vas
23 avoir », de façon aussi claire que ça, on ne m'a
24 jamais signifié que je devais remettre un
25 pourcentage précis.

1 Q. **[383]** Alors, vous nous avez dit que vous allez y
2 participer, vous allez faire des remises d'argent.
3 Outre ces remises d'argent là, on va commencer dans
4 des moyens plus légaux, vous nous avez dit que
5 votre...

6 R. Mais on m'a dit... on ne m'a jamais dit clairement
7 faire des remises d'argent, on m'a dit de bien
8 traiter le politique.

9 Q. **[384]** De bien traiter le politique. Est-ce que
10 votre entreprise a participé, de façon... on a
11 parlé d'activités caritatives, tout ça, vous avez
12 acheté des tables, des « foursome » au golf, des
13 tables dans des...

14 R. Oui.

15 Q. **[385]** ... activités, ça, ça va. Où se trouvait le
16 maire?

17 R. Où se trouvait à peu près l'ensemble des
18 intervenants à la Ville : fournisseurs,
19 entrepreneurs, consultants, firmes de génie-
20 conseil, partie de certains élus et du monde de
21 l'extérieur aussi. Un événement, entre autres, qui
22 a été appelé « l'omnium », le golf du maire, là,
23 une fois par année, au mois d'août, était assez
24 couru et prisé par l'ensemble du monde d'affaires
25 de la Ville de Laval.

1 Q. **[386]** O.K. Puis ça coûtait... c'est ça qui coûtait,
2 vous parlez...

3 R. Bien, il y avait différents niveaux, il y avait ce
4 qu'ils appelaient des « foursome » d'honneur. Les
5 dernières années, je crois que c'était deux mille
6 dollars (2 000 \$) pour un « foursome » régulier,
7 là.

8 Q. **[387]** Votre entreprise y a participé?

9 R. Oui.

10 Q. **[388]** Donc...

11 R. Mais je veux juste préciser...

12 Q. **[389]** Oui.

13 R. ... que c'était... bien que c'était un tournoi de
14 golf, ce n'était pas... en tout cas,
15 l'identification était pour une oeuvre concernant
16 les arts à Laval.

17 Q. **[390]** O.K. Maintenant, est-ce que votre entreprise
18 a participé, d'une façon plus directe, au
19 financement du Parti PRO? Est-ce que des gens...
20 vous-même, avez-vous déjà contribué financièrement
21 au Parti PRO?

22 R. Non, n'étant pas résidant, à cette époque-là, sur
23 le territoire de Laval, je ne pouvais pas
24 contribuer le fameux mille dollars (1 000 \$).

25 Q. **[391]** O.K. Est-ce que des gens, des associés de

1 chez vous, de la firme, l'ont fait?

2 R. Il y avait une associée qui était résidente, qui a
3 fourni, oui.

4 Q. **[392]** Qui a fourni à quelle hauteur?

5 R. Ah! mille dollars (1 000 \$).

6 Q. **[393]** Par année.

7 R. Oui.

8 Q. **[394]** Et de façon répétitive ou...

9 R. Très peu. On n'était pas un bureau qui était très,
10 très actif politiquement. On a toujours essayé de
11 se tenir le plus loin qu'on pouvait. Mais c'est sûr
12 que si tu t'en tiens trop loin, bien, il y a un
13 coût à payer, qui veut dire de ne plus avoir de
14 contrat.

15 Q. **[395]** Pour vous, votre conception, à l'époque,
16 était vraiment ça?

17 R. Bien, c'est à savoir si tu ne participes pas
18 activement aux activités qui sont liées de près ou
19 de loin, c'est sûr qu'éventuellement, tu vas être
20 oublié ou mis de côté.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[396]** Je comprends difficilement entre les deux.

23 Vous dites que vous n'étiez pas une firme qui était
24 activement impliquée?

25 R. Bien, je veux dire, on l'était activement mais à un

1 niveau... il y en a qui sont...

2 Q. **[397]** Dans l'ombre?

3 R. Oui. Il y en a qui sont beaucoup plus présentes et
4 qui sollicitent de façon beaucoup plus importante
5 que, nous, on a pu le faire.

6 Q. **[398]** Est-ce que vous êtes en train de nous dire
7 que les firmes qui faisaient ça finissaient par se
8 faire mal ou finissaient par être éloignées parce
9 que ça devenait trop évident?

10 R. Je n'ai vu, je n'ai jamais connu ou entendu parler
11 que c'était arrivé. Comme je vous dis, les huit (8)
12 ou dix (10) firmes qui sont présentes sur le
13 territoire, j'imagine qu'elles ont toutes eu la
14 même réaction que moi, de s'impliquer. Parce que
15 les firmes qui sont présentes... je ne peux pas
16 vous dire s'il y a des firmes qui ont été mises de
17 côté, je ne connais pas d'histoire à cet effet-là.
18 Qui n'auraient pas... qui auraient déjà eu...

19 Q. **[399]** Puis s'impliquer voulait dire quoi?

20 R. ... qui auraient renoncé... Pardon?

21 Q. **[400]** S'impliquer veut dire quoi ou voulait dire
22 quoi?

23 R. Bien, pour moi, c'était dans le financement du
24 parti politique.

25 Q. **[401]** Et vous...

1 R. Et participer aux activités qu'on a... caritatives
2 qu'on a énumérées tout à l'heure.

3 Q. **[402]** Donc, vous assistiez aux cocktails et vous
4 assistiez...

5 R. Les cocktails, oui, mais pas de façon régulière.**
6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Q. **[403]** Dans cet ordre d'idées là, le tournoi du
8 golf, vous dites que c'était très couru ces
9 activités-là, est-ce que les autres firmes de
10 génie, des entrepreneurs y participaient?

11 R. Oui, c'est ce que je vous ai mentionné, l'ensemble
12 des intervenants, des fournisseurs, autant
13 entrepreneurs, consultants, firmes de génie, tous
14 les fournisseurs qui gravitaient autour des besoins
15 de la Ville étaient, la plupart, là, présents.

16 Q. **[404]** Alors, vous nous avez parlé de financement,
17 vous dites... vous n'étiez pas une grosse firme
18 puis vous ne cherchiez pas nécessairement à
19 participer activement à ce type d'activités là,
20 mais...

21 R. Non.

22 Q. **[405]** ... là, vous avez dit, vous avez une de vos
23 associés, qui a, elle, contribué au parti Pro?

24 R. Oui.

25 Q. **[406]** Comment vous faites pour le savoir?

1 R. Parce que je lui ai demandé.

2 Q. **[407]** O.K. Et elle a contribué à quelle hauteur?

3 R. Mille dollars (1 000 \$), comme je vous ai
4 mentionné, ce qui était permis...

5 Q. **[408]** Et savez-vous d'où venait l'argent qu'elle a
6 utilisé pour payer?

7 R. Elle a été remboursée sous forme de compte de
8 dépenses.

9 Q. **[409]** O.K. Alors, est-ce que vous avez eu d'autres
10 formes de... à part... vous avez parlé, aussi, de
11 sommes que vous avez versées, tout à l'heure, là...

12 R. En argent comptant?

13 Q. **[410]** ... en argent comptant, on les laisse de côté
14 pour le moment, est-ce qu'il y a eu d'autres formes
15 de contributions au monde politique?

16 R. Pas du tout.

17 Q. **[411]** O.K. Bon, on va revenir, maintenant, vous
18 avez obtenu un contrat, vous dites « C'est peut-
19 être celui-ci, c'est peut-être un autre avant »,
20 mais vous avez obtenu des contrats arrangés, une
21 quinzaine, à Ville de Laval?

22 R. Oui.

23 Q. **[412]** À un moment donné, vous dites: « Il faut voir
24 aussi au politique », comment vous avez fait pour
25 retourner au politique... pour voir au politique en

1 fonction des contrats que vous obteniez maintenant?

2 R. Je ne peux pas vous dire à quel moment précisément,
3 mais c'est sûrement après quelques invitations
4 gagnantes et sur l'ensemble des autres mandats
5 aussi, qui étaient de gré à gré, qu'on avait, qu'on
6 a décidé de fournir un montant comptant au
7 politique et on a versé une première tranche de dix
8 mille dollars (10 000 \$) en argent comptant.

9 Q. **[413]** O.K. Ce dix mille dollars (10 000 \$) là,
10 première des choses, en comptant, comment vous
11 l'avez généré en argent comptant?

12 R. Toujours la même forme, sous forme de remboursement
13 de compte de dépenses.

14 Q. **[414]** O.K. Et qui l'a versé?

15 R. C'est moi-même.

16 Q. **[415]** O.K. À qui l'avez-vous versé?

17 R. Notaire Jean Gauthier.

18 Q. **[416]** O.K. Qui pratique où, ce notaire-là?

19 R. À ce moment-là, il était... son bureau était sur le
20 boulevard Curé-Labelle, je crois, au coin de du
21 Souvenir ou dans ce secteur-là, là.

22 Q. **[417]** Savez-vous si le notaire Gauthier occupait
23 une fonction officielle au sein du parti Pro?

24 R. Non.

25 Q. **[418]** « Non », vous ne le savez pas ou « Non, il

1 n'en occupait pas »?

2 R. Non, je ne le sais pas s'il...

3 Q. **[419]** O.K.

4 R. ... occupait... pour moi, il y avait un agent
5 officiel, à l'époque, qui était maître Bertrand.
6 Jean Gauthier, je ne sais pas s'il avait un rôle
7 officiel, je ne croirais pas, là, mais je ne
8 pourrais pas vous le confirmer, là.

9 Q. **[420]** O.K. Pourquoi vous allez... qu'est-ce qui
10 vous amène à aller donner dix mille dollars
11 (10 000 \$) au notaire Gauthier?

12 R. Les bruits de fond, les bruits de corridor sont
13 assez persistants à cet effet-là.

14 Q. **[421]** C'est des bruits de corridor? Ce n'est pas
15 des instructions que vous avez eues?

16 R. Non, ce n'est pas une instruction. C'est sûr, au
17 moment où j'ai placé un appel pour avoir une
18 rencontre, s'il m'avait dit « Non », j'aurais peut-
19 être eu un problème. Je suis allé à la pêche un
20 peu, j'ai placé un appel pour le rencontrer, il m'a
21 reçu dans les jours qui ont suivi mon appel.

22 Q. **[422]** Quand vous l'avez appelé, lui avez-vous dit
23 quel était le but de votre appel?

24 R. Pas du tout.

25 (16:23:15)

1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

2 Q. **[423]** Comment vous l'avez identifié?

3 R. Comme...

4 Q. **[424]** Comment vous l'avez identifié, monsieur
5 Gauthier?

6 R. Comme je viens de vous mentionner, au niveau...
7 c'était des bruits de corridor et des... qui
8 circulaient beaucoup à savoir que les firmes de
9 génie-conseil, c'était vers lui qu'elles faisaient
10 leurs contributions politiques.

11 Q. **[425]** Donc, les bruits de corridor, c'est d'autres
12 ingénieurs avec qui vous faites affaires dans des
13 appels d'offres sur invitation truqués qui vous
14 disent...

15 R. Oui.

16 Q. **[426]** ... « Un jour, il va falloir qu'il soit
17 gentil »?

18 R. Oui.

19 Q. **[427]** Au bon moment?

20 R. Oui.

21 Q. **[428]** Et il faut aller voir Jean Gauthier?

22 R. Oui.

23 Me PAUL CRÉPEAU :

24 Q. **[429]** Alors, vous appelez au bureau du notaire
25 Gauthier, vous prenez rendez-vous, est-ce qu'on

1 vous demande c'est pour quel contrat?

2 R. Pas du tout.

3 Q. **[430]** O.K. Alors, vous avez un rendez-vous, vous
4 rencontrez le notaire et expliquez-nous comment ça
5 se passe quand vous arrivez...

6 R. Rencontre très brève, je dirais une dizaine de
7 minutes, très cordiale, un peu comme avec d'autres,
8 la pluie puis le beau temps, comment ça allait,
9 comment les affaires allaient, mais sans précision
10 à savoir si on était satisfait, comment... du
11 volume, il n'y a pas de précision à ce niveau-là à
12 savoir comment ça allait avec Ville de Laval comme
13 client en particulier, là.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[431]** O.K., mais je reviens... vous ne décidez pas
16 spontanément d'aller donner de l'argent, là?

17 R. Oui.

18 Q. **[432]** Il n'y a personne qui vous incite
19 particulièrement?

20 R. Sauf le message que j'avais eu, à savoir que si...

21 Q. **[433]** Combien de temps après avoir reçu ce message-
22 là, vous êtes allé... vous avez appelé pour aller
23 donner de l'argent?

24 R. Je vous dirais peut-être un an ou deux. J'ai
25 commencé par avoir des mandats avant.

1 Q. **[434]** Puis c'est après avoir des mandats pendant un
2 an ou deux...

3 R. Je vous dirais peut-être un an, là... mais
4 facilement un an.

5 Q. **[435]** Donc, après avoir obtenu des... combien de
6 contrats vous aviez obtenus pendant cette année-là?

7 R. Trois ou quatre, là, peut-être.

8 Q. **[436]** Donc, c'est au bout du quatrième...

9 R. Du deuxième ou troisième, là, oui.

10 Q. **[437]** Au bout du deuxième, du troisième ou...

11 R. Bien, je ne peux pas vous dire...

12 Q. **[438]** ... du quatrième?

13 R. ... c'est quelques contrats, là, mais ce n'est pas
14 avant d'avoir les contrats. Ça c'est sûr, c'est
15 après avoir eu quelques contrats.

16 Q. **[439]** Alors donc, vous sentez que le message qu'on
17 vous a passé vous incite fortement, si vous voulez
18 avoir d'autres contrats...

19 R. Oui, mais je n'ai pas eu de...

20 Q. **[440]** ... à aller payer?

21 R. ... d'autres messages qui me disaient... si je peux
22 anticiper votre question, à savoir, « Compte tenu
23 que tu as des contrats, tu devrais être
24 satisfait », je n'ai pas eu... vous me dites: « De
25 façon spontanée », oui, parce que le volume et la

1 qualité des contrats ou l'importance des contrats
2 était quand même mieux que ce que j'avais avant,
3 donc, il y avait eu une amélioration forcément, là.

4 Q. **[441]** Mais vous en aviez eu deux ou trois, là?

5 R. Oui, sur invitation, mais j'en avais d'autres,
6 aussi, comme je vous ai dit, de gré à gré. Ça, ça
7 entraînait de façon régulière aussi, là.

8 Q. **[442]** Ce qui ne s'était pas fait avant ou ce qui ne
9 se faisait pas avant?

10 R. Sur de gré à gré, oui. De gré à gré, oui, j'en
11 avais. Est-ce que j'en ai eu plus? Peut-être un
12 peu, c'est difficile à évaluer, mais ce que je
13 n'avais pas eu, que j'ai commencé à avoir - il faut
14 comprendre, toujours à partir de deux mille deux
15 (2002)...

16 Q. **[443]** Vous en avez eu plus que quand?

17 R. C'est difficile parce qu'il faut comprendre
18 qu'avant deux mille deux (2002), la notion des...
19 sur invitation n'existait pas. La notion du zéro à
20 vingt-cinq mille (25 000 \$), de vingt-cinq mille à
21 cent mille (25 000 \$-100 000 \$) n'existait pas
22 encore. Ça fait que tu pouvais avoir de gré à gré
23 un contrat de quarante mille (40 000 \$), trente
24 mille (30 000 \$), cinquante mille (50 000 \$), on ne
25 faisait pas cette distinction-là.

1 Q. **[444]** Mais, qu'est-ce qui a fait qu'un jour vous
2 avez commencé à en avoir des contrats plus et
3 beaucoup plus, alors qu'avant...

4 R. Bien, pas « beaucoup plus », j'en ai eu plus et de
5 meilleure qualité, mais il faut comprendre que là
6 j'avais seulement... Avec l'entrée de la Loi 106,
7 il y a eu un changement important dans la façon
8 d'octroyer les mandats. Il faut comprendre aussi
9 que je venais de changer l'entreprise et c'est moi
10 qui étais devenu... qui avait l'obligation d'aller
11 chercher les nouveaux marchés là, je n'avais plus
12 personne qui faisait ça à ma place là.

13 Q. **[445]** Oui.

14 R. C'est...

15 Q. **[446]** Et qu'est-ce qui a fait que vous avez
16 commencé à avoir des contrats en plus grande
17 quantité?

18 R. Ma perception?

19 Q. **[447]** Oui. Bien...

20 R. C'est après avoir vu Jean-Marc Melançon...

21 Q. **[448]** Oui.

22 R. ... et le maire.

23 Q. **[449]** O.K.

24 (16:27:10)

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[450]** Où on vous a dit « soit bon avec la politique
3 et la politique va être bonne avec toi ».

4 R. Oui.

5 Q. **[451]** O.K. Alors, vous vous sentez une obligation.
6 Je veux juste revenir, c'est parce que tout à
7 l'heure, madame la présidente vous a parlé - puis
8 on essayait d'établir combien de... après combien
9 de contrats vous êtes allé faire la...

10 R. C'est difficile vous dire, mais c'est sûr que c'est
11 après quelques contrats sur invitation.

12 Q. **[452]** Est-ce qu'on doit comprendre, des contrats,
13 ça prend un certain temps. Le contrat est attribué,
14 maintenant il faut faire les plans et devis,
15 facturer, être payé. Alors, il s'écoule un certain
16 temps après...

17 R. Définitivement.

18 Q. **[453]** O.K. Après l'émission, après que le
19 contrat... après qu'on vous ait déclaré gagnant,
20 vous n'êtes pas payé avant quelques mois.

21 R. Ça va dépendre du type de contrat, ça va dépendre
22 de la durée de la prestation. Il y a des... ça peut
23 être à quelque part entre quatre, cinq mois - et
24 j'ai vu des cas où, entre le démarrage du projet et
25 le premier versement, il s'est écoulé huit, dix

1 (10), douze (12) mois là.

2 Q. **[454]** O.K. Alors, vous n'aviez pas nécessairement
3 déjà touché beaucoup d'argent de ces contrats-là.

4 R. Effectivement. Effectivement.

5 Q. **[455]** O.K. Mais, assez pour vous dire...

6 R. Ce n'était pas... le montant n'était pas un
7 paiement anticipé pour un service à venir, mais
8 plus pour un service rendu.

9 Q. **[456]** O.K. Et ce montant-là de dix mille... c'est
10 dix mille dollars (10 000 \$) vous avez dit?

11 R. Dix mille dollars (10 000 \$), la première fois, dix
12 mille dollars (10 000 \$).

13 Q. **[457]** O.K. Ce montant-là de dix mille dollars
14 (10 000 \$), comment vous l'avez déterminé?

15 R. Il n'y a pas... c'était... sur l'ensemble de ce
16 qu'on avait eu comme mandat depuis plus deux mille
17 trois (2003), je vous dirais là, le début deux
18 mille trois (2003), fin deux mille deux (2002),
19 début deux mille trois (2003), on n'a pas établi un
20 pourcentage. Ça nous semblait une somme, à ce
21 moment-là, qui était correcte et voir... C'est un
22 peu aussi, on va un peu... je parlais pour moi là,
23 mais un peu à la pêche, à savoir on ne sait pas...
24 je ne sais pas vraiment là. Moi, je n'ai aucun
25 aucun autre client qui fonctionne de cette façon-là

1 là. Ce n'est pas une pratique qui est répandue,
2 c'est du essai et erreur un petit peu.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[458]** Mais pour revenir à la question de maître
5 Crépeau, qu'est-ce qui a fait que vous avez décidé
6 de donner dix mille (10 000 \$) plutôt que cinq
7 (5 000 \$), plutôt quinze (15 000 \$)?

8 R. Je ne peux pas vous le dire, c'était la
9 satisfaction des mandats qu'on avait eus jusqu'à ce
10 moment-là et le nombre.

11 Q. **[459]** Mais, vous... O.K. Mais, vous, dans votre
12 esprit, est-ce que vous aviez fait un certain
13 calcul pour déterminer...

14 R. Non.

15 Q. **[460]** ... ce qui était raisonnable?

16 R. Non. Non. C'était...

17 Q. **[461]** Parce que si vous aviez eu un contrat de...

18 R. Bien...

19 Q. **[462]** ... si vous aviez eu deux contrats de huit
20 mille dollars (8 000 \$)...

21 R. Non, définitivement pas. Vous voyez...

22 Q. **[463]** Bien...

23 R. ... un contrat qu'on vient de regarder, il était de
24 cinquante-six mille (56 000 \$) quand même.

25 Q. **[464]** Alors, c'est pour ça que je vous dis est-ce

1 que...

2 R. Oui, oui. Mais, c'est sûr que c'était... c'est sûr
3 que ce n'est pas - comment je pourrais vous dire -
4 ça doit représenter, si on le ramenait en
5 pourcentage, ce que je ne suis pas capable de faire
6 ni de mémoire parce que je n'ai pas les... tous les
7 chiffres à l'appui là, est-ce que ça représentait
8 un montant de un, deux, trois pour cent (1-2-3 %)?
9 C'est probablement dans ces eaux-là.

10 Q. **[465]** O.K.

11 R. Ce n'est sûrement pas dix pour cent (10 %) de la
12 valeur des contrats reçus, c'est impossible.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[466]** O.K. Parce que, ça, ce sont des choses qu'on
15 coupait de la marge de profits là.

16 R. Bien, définitivement.

17 Q. **[467]** O.K. Madame la Présidente, il est quatre
18 heures trente (16 h 30) et on va continuer... je
19 vous suggère de reporter à demain et continuer sur
20 ce thème-là demain matin.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait.

23 LA GREFFIÈRE :

24 Est-ce que vous déposez...

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Oui, s'il vous plaît.

3 LA GREFFIÈRE :

4 ... l'onglet 2 avant de quitter.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Alors, on serait rendu à 62P-689.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Oui. C'est bien ça.

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Merci.

11

12 62P-689 : Extrait du procès-verbal du comité
13 exécutif de la Ville de Laval du 22
14 décembre 2004 - Soumission OS-ING
15 2004-87

16

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Alors, à demain matin.

19

20 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

21

22

23

1

2

3

4

5

Nous, soussignés, CLAUDE MORIN et DANIELLE

6

BERGERON, sténographes officiels, certifions sous

7

notre serment d'office que les pages ci-dessus sont

8

et contiennent la transcription fidèle et exacte de

9

l'enregistrement numérique, le tout hors de notre

10

contrôle et au meilleur de la qualité dudit

11

enregistrement.

12

13

Le tout conformément à la loi.

14

Et nous avons signé,

15

16

17

CLAUDE MORIN

18

Sténographe officiel

19

20

21

22

DANIELLE BERGERON

23

Sténographe officielle