

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 dîtes 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 Tecsub 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 rétablit 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 émis 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 continu, 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