

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  
MONTRÉAL (QUÉBEC)

LE 10 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 115

**JEAN LAROSE et DANIELLE BERGERON**  
**Sténographes officiels**

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me PAUL CRÉPEAU

INTERVENANTS :

Me BENOIT BOUCHER pour le Procureur général du Québec

Me PIERRE HAMEL pour l'Association de la construction du Québec

Me MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la construction du Québec

M. YURI TREMBLAY pour l'Union des municipalités 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 MARIE-CHRISTINE LEVASSEUR pour le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec

Me MARCO LABRIE pour le Barreau du Québec

Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

---

VOLUME 115  
Le 10 septembre 2013

- 3 -

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	4
JOCELYN ANCTIL	
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	7

---

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dixième (10e) jour du  
2 mois de septembre,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Est-ce que les avocats peuvent  
8 s'identifier? Bonjour, Monsieur.

9 M. JOCELYN ANCTIL :

10 Bonjour.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Je rappelle que nous sommes...

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Alors, Paul Crépeau pour la Commission.

15 LA GREFFIÈRE :

16 Permettez-moi, nous sommes en mode publication.

17 Merci.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Merci. Alors, bonjour, Madame la Présidente. Paul  
20 Crépeau pour la Commission.

21 Me BENOIT BOUCHER :

22 Monsieur, Madame. Benoit Boucher pour le Procureur  
23 général du Québec.

24 Me PIERRE HAMEL :

25 Bonjour. Pierre Hamel pour l'Association de la

1 construction du Québec.

2 Me MÉLISSA CHARLES :

3 Bon matin. Mélissa Charles pour l'Association de la  
4 construction du Québec.

5 M. YURI TREMBLAY :

6 Bonjour. Yuri Tremblay pour l'Union des  
7 municipalités du Québec.

8 Me DENIS HOULE :

9 Bonjour. Denis Houle pour l'Association des  
10 constructeurs de routes et grands travaux du  
11 Québec.

12 Me SIMON LAPLANTE :

13 Bonjour à vous. Simon Laplante pour l'Association  
14 des constructeurs de routes et grands travaux du  
15 Québec.

16 Me FÉLIX RHÉAUME :

17 Bonjour à tous. Félix Rhéaume pour le Parti libéral  
18 du Québec.

19 Me MARIE-CHRISTINE LEVASSEUR :

20 Bon matin à tous. Marie-Christine Levasseur pour le  
21 Fonds de solidarité des travailleurs du Québec.

22 Me MARCO LABRIE :

23 Bonjour. Marco Labrie pour le Barreau du Québec.

24 Me PIERRE POULIN :

25 Bonjour. Pierre Poulin pour le Directeur des

1 poursuites criminelles et pénales.

2 LA GREFFIÈRE :

3 Veuillez vous lever, s'il vous plaît.

4

5

---

6

7

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dixième (10e) jour du  
2 mois de septembre,

3  
4 A COMPARU :

5  
6 JOCELYN ANCTIL,

7  
8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9  
10 (09:34:56)

11 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

12 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Anctil. Vous pouvez vous  
13 rasseoir.

14 R. Bonjour. Bonjour.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[2]** Bonjour, Monsieur.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[3]** Alors, Monsieur Anctil, peut-être pour des fins  
19 de présentation, je vais vous demander peut-être de  
20 nous dire qui vous êtes et quel... vous vous  
21 décrivez comme marchand, en parlant vers madame la  
22 Présidente, nous dire marchand de quel type?

23 R. Oui. En fait, je suis... je me dis marchand et  
24 homme d'affaires, là. On oeuvre dans les... dans le  
25 domaine de la vente de matériaux de construction,

1           quincaillerie et matériaux de construction.

2       Q. **[4]** Et êtes-vous président d'une entreprise  
3           spécifique?

4       R. Oui. Moi, je suis président de toutes ces  
5           entreprises-là...

6       Q. **[5]** Oui.

7       R. ... à partir de la compagnie de gestion qui  
8           chapeaute toutes ces entreprises-là qui est Gestion  
9           Anctil.

10      Q. **[6]** Gestion Anctil.

11      R. Oui.

12      Q. **[7]** Dont vous êtes le président et principal  
13           actionnaire?

14      R. Oui.

15      Q. **[8]** O.K. Peut-être juste nous faire un brin  
16           d'historique, on verra les entreprises tout à  
17           l'heure, là.

18      R. O.K.

19      Q. **[9]** Un brin d'historique, ça vient d'où, ça,  
20           Gestion J. Anctil, là?

21      R. Disons que c'est un... Gestion J. Anctil, ça s'est  
22           créé par la suite parce que, les entreprises, ça  
23           prenait de l'essor. Mais, au départ, ça vient d'une  
24           entreprise qui s'appelait J. Anctil incorporée à  
25           Saint-Denis-de-Brompton, qui a été fondée en mil



1       neuf cent trente-cinq (1935) par mon grand-père  
2       Joseph et ma grand-mère qui ont été propriétaires  
3       jusqu'en mil neuf cent cinquante-deux (1952). De  
4       cinquante-deux (52) à soixante-dix-huit (78), ça a  
5       été mon père et ma mère qui étaient propriétaires  
6       de l'entreprise. Moi, à l'époque, j'ai acheté en  
7       mil neuf cent soixante-dix-huit (1978), on était  
8       cinq employés.

9       Q. **[10]** O.K.

10      R. Et par la suite, moi et ma femme Francine, on a  
11      développé les entreprises parce qu'on était les  
12      nouveaux acquéreurs, Francine Rouleau. Et par la  
13      suite, on a développé d'autres entreprises, on a  
14      été peut-être avant-gardistes. À partir de ce qui  
15      était un magasin général, on a converti ça en  
16      centre de rénovation et quincaillerie, matériaux.

17      Q. **[11]** Alors, de soixante-dix-huit (78), ça grandit,  
18      ça grossit.

19      R. Oui.

20      Q. **[12]** Si aujourd'hui, au mois de septembre deux  
21      mille treize (2013), Gestion J. Anctil chapeaute  
22      des entreprises reliées à la construction.

23      R. Oui.

24      Q. **[13]** Pouvez-vous nous les nommer...

25      R. Oui.

1 Q. **[14]** ... et les identifier celles qui font partie  
2 de votre groupe?

3 R. Bien, il y a Rona l'Entrepôt Sherbrooke qui est une  
4 entreprise que presque tout le monde connaît au  
5 Québec, les Rona l'Entrepôt...

6 Q. **[15]** Oui.

7 R. ... qui est une franchise Rona.

8 Q. **[16]** Oui.

9 R. Nous sommes pour la plupart des entreprises  
10 affiliées avec Rona. Ensuite de ça, il y a  
11 Matériaux Magog qui est une autre grande surface de  
12 vente de matériaux de construction à Magog. On l'a  
13 nommée tantôt, J. Anctil Incorporée à Saint-Denis-  
14 de-Brompton. On a fondé aussi le Groupe Anctil,  
15 Division Environnement à Granby qui est une  
16 entreprise qui est dédiée à l'assainissement des  
17 eaux et justement dans le sujet qui va nous  
18 intéresser un peu plus tard. Et ensuite de ça, nous  
19 sommes propriétaires de deux usines de fabrication  
20 dont Usihome à Magog qui fabrique des fermes de  
21 toit, des poutrelles, des murs, toutes des  
22 composantes préfabriquées pour s'adapter à la  
23 nouvelle façon de faire dans la construction. Cette  
24 entreprise est dirigée par un de mes fils aussi,  
25 David. Et nous sommes aussi propriétaires de

1           Maisons Orford...

2       Q. **[17]** Oui.

3       R. ... qui, elle, est un fabricant de maisons  
4       préfabriquées, comme on voit d'autres au Québec  
5       dans ce domaine-là. Et, bon, à ça se greffent des  
6       développements domiciliaires, là, vente de terrains  
7       et autres activités.

8       Q. **[18]** Autres activités reliées, tout près de  
9       l'industrie de la construction?

10      R. Toujours dans l'industrie de la construction.

11      Q. **[19]** O.K. Alors, il y a plusieurs entreprises, mais  
12      les six principales viennent d'être nommées.

13      R. C'est ça. Bien, récemment, on a... bien, depuis  
14      quelques jours, là, on a fait l'acquisition de Réno  
15      Dépôt à Sherbrooke.

16      Q. **[20]** O.K. La chaîne Réno Dépôt a été achetée il y a  
17      quelques années par la bannière Rona?

18      R. Exactement.

19      Q. **[21]** Et vous venez de racheter le magasin de  
20      Sherbrooke.

21      R. Spécifiquement Sherbrooke, dans le but de... de le  
22      transformer puis de...

23      Q. **[22]** O.K.

24      R. C'est le premier, je pense, que Rona au Québec fait  
25      la vente.

1 Q. **[23]** Ça fait quand même beaucoup d'entreprises  
2 reliées à l'industrie de la construction.  
3 Aujourd'hui, Groupe Anctil, là, la Gestion J.  
4 Anctil a combien d'employés à peu près sous son...

5 R. On est six cents (600) employés.

6 Q. **[24]** O.K. Alors, c'est de la grande entreprise.

7 R. Oui.

8 Q. **[25]** Alors, toutes ces entreprises-là, reliées de  
9 près ou de loin, mais au moins quatre ou cinq  
10 d'entre elles reliées directement à la vente de  
11 matériaux de construction?

12 R. Oui.

13 Q. **[26]** O.K. On est loin du magasin général...

14 R. Ça a changé, oui.

15 Q. **[27]** Ça a changé. O.K. On va se parler  
16 spécifiquement de la question des ponceaux de  
17 plastique.

18 R. O.K.

19 Q. **[28]** On a abordé la question depuis hier, et peut-  
20 être vous êtes le mieux placé pour nous dire,  
21 expliquer un petit peu qu'est-ce qui nous amène à  
22 ce marché-là dans les années deux mille huit  
23 (2008), deux mille dix (2010). Avant les ponceaux  
24 de plastique, qu'est-ce... qu'est-ce qui existait,  
25 et pourquoi, aujourd'hui, on retrouve des ponceaux

1 de plastique?

2 R. En fait, mon père avait commencé à vendre des  
3 ponceaux dans les années mil neuf cent soixante  
4 (1960). Il n'existait à peu près pas beaucoup de  
5 genres de ponceaux, mais c'était surtout des  
6 ponceaux en béton. Bon. Le marché était limité, la  
7 demande aussi. Et, comme on était dans une zone  
8 rurale, en périphérie de Sherbrooke, le marché  
9 s'est développé. Les gens s'installaient dans les  
10 campagnes, autour des lacs. Ça fait que ça nous a  
11 amenés à se pencher sur des solutions qui ont passé  
12 par la vente de ponceaux en métal, qui était une  
13 alternative au béton. Et par la suite on a fait une  
14 transition vers le plastique, qui était plus léger,  
15 plus facile à manipuler, pas de corrosion due au  
16 sel des routes, puis en tout cas, il y avait plein  
17 d'avantages à utiliser ce ponceau-là, et les coûts,  
18 aussi, qui étaient beaucoup plus bas que...

19 Q. **[29]** Oui?

20 R. Et, en plus de l'industrie résidentielle rurale, on  
21 a connu un essor, à l'époque, dans la foresterie,  
22 qui utilise beaucoup ces genres de ponceaux là.  
23 Pour toutes sortes de raisons, les cultivateurs, la  
24 foresterie et, par le fait même, le drainage des  
25 terres agricoles aussi, qui a contribué à l'essor.

1 Q. **[30]** Donc, il y a un marché pour les ponceaux de  
2 plastique.

3 R. Oui.

4 Q. **[31]** O.K. Et ce marché-là se développe... En fait,  
5 l'avènement du ponceau de plastique, ça arrive à  
6 peu près à quelle période, là, où on en connaît un  
7 essor assez... assez (inaudible)?

8 R. Je te dirais que c'est arrivé au milieu des années  
9 quatre-vingt-dix (90).

10 Q. **[32]** O.K.

11 R. Qu'on a vu un essor...

12 Q. **[33]** Et si on se place, maintenant, dans les années  
13 deux mille (2000), dans le Groupe Anctil que vous  
14 venez de nous décrire, est-ce que tous les magasins  
15 Anctil - je parle à ce moment-là des quatre  
16 magasins au détail dont (sic) vous nous avez  
17 mentionnés - est-ce que les quatre vendent des  
18 ponceaux, à ce moment-là?

19 R. Non. Parce que certains de ces magasins, comme Rona  
20 L'Entrepôt, ils sont en zone urbaine. Ça fait qu'à  
21 ce moment-là il n'y a pas de nécessité de... de  
22 garder des ponceaux dans ces magasins-là.

23 Q. **[34]** Alors, où se vendent les ponceaux au début des  
24 années deux mille (2000), dans...

25 R. Principalement J. Anctil à Saint-Denis...

1 Q. **[35]** Et...

2 R. Ça... Jusqu'à deux mille sept (2007), ça a été pas  
3 mal exclusivement J. Anctil à Saint-Denis.

4 Q. **[36]** O.K. J. Anctil Saint-Denis, on va le placer  
5 physiquement, se trouve sur la route?

6 R. C'est la route 222. On se situe à l'ouest de la  
7 ville de Sherbrooke, entre, mettons, Sherbrooke et  
8 Valcourt.

9 Q. **[37]** Et est-ce... Votre bureau à vous,  
10 physiquement, le jour, vous vous trouvez à ce  
11 magasin-là?

12 R. Bien, en fait, je... Je suis un peu partout. Je  
13 suis à Saint-Denis le matin, je suis à l'usine, je  
14 suis à Matériaux Magog dans la journée.

15 Q. **[38]** O.K.

16 R. J'ai à me déplacer, donc...

17 Q. **[39]** Alors, on en vend surtout, à ce moment-là, à  
18 Saint-Denis.

19 R. Oui.

20 Q. **[40]** Et quand ce marché-là est en changement, en  
21 transition, qu'est-ce qui se produit, là, au point  
22 de vue affaires? Quelle décision d'affaires vous  
23 prenez?

24 R. Bien, comme on est dans un milieu où il y a  
25 beaucoup de lacs, je te dirais que moi, ça a

1 toujours été comme un peu mon dada, de... de  
2 travailler à l'assainissement des eaux usées des...  
3 résidentielles. C'est que, ça ne fait pas beaucoup  
4 d'années qu'on se penche sur le fait d'assainir les  
5 eaux des résidences. L'assainissement des eaux  
6 usées résidentielles autonome, et non relié à des  
7 réseaux. Ça fait qu'on... on s'informait beaucoup  
8 ce qui existait là-dedans, on... On rencontrait des  
9 compagnies, puis à un moment donné on a développé  
10 une expertise, je pense intéressante, dans ce  
11 domaine-là, qui nous a amenés à avoir des  
12 distributions de produits dans l'assainissement des  
13 eaux, qu'on pourrait nommer, comme Ecoflo, Bionest,  
14 Enviro-Septic.

15 Q. **[41]** Des champs d'épuration, des fosses septiques?

16 R. C'est ça.

17 Q. **[42]** Des produits qu'on retrouve plus en dehors des  
18 milieux urbains, alors...

19 R. Exactement.

20 Q. **[43]** ... qu'ils existaient, mais en autonome.

21 R. Exactement. Puis suite à ça, ces fournisseurs-là,  
22 je pense, bien, ils voyaient qu'on faisait une  
23 bonne job, là. À un moment donné ils ont dit, « Il  
24 faudrait développer dans le coin de Granby, ou  
25 Montérégie. » Parce qu'il n'y avait pas personne



1           pour s'occuper de... de ce domaine-là. Ce qui nous  
2           a amenés à nous installer à Granby.

3       Q. **[44]** Bon. Vous vous installez à Granby. Comment  
4           s'appelle Granby...

5       R. C'est Groupe Anctil, division environnement, sur la  
6           route 112.

7       Q. **[45]** Bon. Et ce commerce... C'est un commerce,  
8           vente au détail?

9       R. On vend un peu au détail, mais c'est surtout dédié  
10          aux excavateurs, les gens qui font justement ces  
11          installations-là.

12      Q. **[46]** Alors, à Granby.

13      R. Oui.

14      Q. **[47]** Stukely-Sud, ça se situe à quelle distance de  
15          Granby à peu près?

16      R. Bien, disons, on va parler, je le sais pas, si on  
17          peut parler en minutes, là, ça... c'est peut-être  
18          vingt (20), vingt-cinq (25) minutes, là, de notre  
19          emplacement à Granby.

20      Q. **[48]** De l'emplacement de Granby, puis Stukely-Sud  
21          par rapport, si on revient vers Sherbrooke?

22      R. C'est plus à l'est.

23      Q. **[49]** O.K.

24      R. De Granby.

25      Q. **[50]** On reviendra tout à l'heure à Stukely-Sud.

1           Alors, vous avez commencé à vendre des produits  
2           reliés au traitement des eaux, l'environnement, au  
3           commerce de Granby...

4           R. Oui.

5           Q. **[51]** ... en quelle année?

6           R. En deux mille sept (2007).

7           Q. **[52]** Deux mille sept (2007). Deux mille sept  
8           (2007), est-ce qu'il y a aussi de l'expansion au  
9           niveau des magasins de Anctil?

10          R. Effectivement, en deux mille sept (2007) on a fait  
11          l'acquisition de Matériaux Magog. C'est une  
12          entreprise de vente de matériaux de construction à  
13          Magog même, dans la ville, et, bon. Pour tomber  
14          dans le... dans le sujet qui nous intéresse, à ce  
15          moment-là, ce magasin-là ne vendait pas de  
16          ponceaux. Et dans toute la région de Magog, il n'y  
17          avait pas de vendeur de ponceaux, ça fait  
18          qu'effectivement, il y avait un marché. Ça fait  
19          que, la famille, on a décidé de... de vendre des  
20          ponceaux à Magog.

21          Q. **[53]** O.K. Vendre des ponceaux au magasin de Magog,  
22          ce qui ne se faisait pas avant deux mille sept  
23          (2007)?

24          R. Non.

25          Q. **[54]** Je comprends que le magasin, deux mille sept

1           (2007), vous l'avez acheté en deux mille sept  
2           (2007), et il est tombé sous la bannière Rona à ce  
3           moment-là?

4           R. Oui.

5           Q. **[55]** Ça s'appelle...

6           R. Matériaux Magog.

7           Q. **[56]** Magog... Magog Orford?

8           R. Matériaux Magog Orford, oui, si on veut.

9           Q. **[57]** O.K. Bon. Et, depuis ce temps-là, vous y  
10          vendez des ponceaux?

11          R. Effectivement. Il y a même un excellent marché de  
12          ponceaux. On s'est rendu compte le besoin était là,  
13          là.

14          Q. **[58]** O.K. La présence des lacs autour, des... et de  
15          la campagne. Si on revient un petit peu à ce  
16          marché-là. Est-ce qu'il y avait de la compétition,  
17          à votre connaissance, avant deux mille sept (2007),  
18          avant que vous ouvriez Orf... Granby puis le  
19          magasin de Magog, est-ce qu'il y avait des  
20          compétiteurs qui vendaient des ponceaux dans la  
21          région, Cantons de l'Est, Montérégie?

22          R. Bien, le marché... géographiquement, c'est un  
23          peu... quand on s'arrête par la suite. Ponceaux de  
24          l'Estrie était au milieu de nos trois commerces,  
25          là. Ça fait que c'est lui qui était, je pense, le

1 principal vendeur de ponceaux dans cette grande  
2 région là. Il y a certaines cours à bois qui en  
3 gardaient un petit peu mais le... les majeurs dans  
4 la vente de ça c'était Ponceaux de l'Estrie.

5 Q. **[59]** Ponceaux de l'Estrie, qui est une entreprise  
6 qui était située, physiquement, à?

7 R. South Stukely.

8 Q. **[60]** Connaissez-vous ou connaissiez-vous, à  
9 l'époque, qui était le propriétaire, je parle avant  
10 deux mille sept (2007) ou en deux mille sept  
11 (2007), qui était le propriétaire ou le responsable  
12 du magasin?

13 R. Bien, moi, disons que les premiers contacts que  
14 j'ai eus avec eux, c'était un monsieur Highland,  
15 dont je pensais qu'il était le propriétaire,  
16 monsieur Gaétan Highland. À quelques reprises, on  
17 se parlait, là. À un moment donné je manquais d'une  
18 grosseur de ponceaux, il m'en vendait. Ou le  
19 contraire était aussi vrai.

20 Q. **[61]** Vous vous êtes entraïdés même entre  
21 commerçants?

22 R. Oui. Bien, avant deux mille sept (2007).

23 Q. **[62]** Avant deux mille sept (2007)?

24 R. Oui. Mais, après deux mille sept (2007), la  
25 relation a peut-être été un petit plus difficile.

1 Q. **[63]** O.K. On reste avec monsieur Highland. La  
2 relation commerciale est correcte, si on met entre  
3 guillemets?

4 R. Oui.

5 Q. **[64]** Avec monsieur Highland?

6 R. Oui.

7 Q. **[65]** Et êtes-vous capable de nous dire, à ce  
8 moment-là, un peu l'état du marché du ponceau, ce  
9 que ça pouvait représenter le... le savez-vous, en  
10 parlez-vous avec les distributeurs? Ça  
11 représentait...

12 R. Tu veux dire au niveau des...

13 Q. **[66]** ... quoi, comme chiffre d'affaires, oui?

14 R. Au niveau du chiffre d'affaires, en deux mille sept  
15 (2007)... Nous autres?

16 Q. **[67]** Vous autres puis Ponceaux de l'Estrie, si vous  
17 le savez.

18 R. Bien... Bon. Moi, tout ce que je peux vous dire de  
19 Ponceaux de l'Estrie c'est que ce qu'on entendait  
20 des fournisseurs, qu'à un moment donné il en  
21 achetait pour sept, huit cent mille (7-800 000),  
22 neuf cent mille (900 000).

23 Q. **[68]** Par année?

24 R. Par année.

25 Q. **[69]** On parle de Ponceaux de l'Estrie?

1 R. On parle de Ponceaux de l'Estrie.

2 Q. [70] À cette époque-là, vous autres (inaudible)?

3 R. Bien, on pouvait parler, à peu près, peut-être de  
4 trois cent mille (300 000), avant de prendre de  
5 l'expansion dans ce domaine-là.

6 Q. [71] Oui.

7 R. Puis ce qu'on entend par la suite c'est que le...  
8 le volume d'affaires a changé complètement. On est  
9 devenus à un million (1 M) d'achats rapidement,  
10 rapidement, tandis qu'eux autres, ils nous  
11 parlaient d'autour de cent mille (100 000)  
12 d'achats.

13 Q. [72] Cent mille (100 000) d'achats.

14 R. Oui.

15 Q. [73] Il est parti de huit, neuf cent mille (8-  
16 900 000) à cent mille (100 000) d'achats?

17 R. Oui. Là... la transition, là, est-ce que c'est  
18 quand monsieur... monsieur Highland était là ou il  
19 était parti... Je sais qu'il est décédé, monsieur  
20 Highland.

21 Q. [74] Oui.

22 R. En deux mille huit (2008), il est décédé, là. Ça  
23 fait que... Bon. Je dirais que le fait qu'il  
24 n'était plus là ça nous a donné un gros coup de  
25 main, je pense.

1 Q. [75] O.K.

2 R. Parce que, lui, il avait une bonne relation avec  
3 ses clients, ses fournisseurs, ses... en tout cas.  
4 C'est mon avis, là.

5 Q. [76] Justement... c'est l'avis, mais aviez-vous,  
6 vous, des « comeback » au sein de votre entreprise,  
7 que ce soit par les fournisseurs, ceux qui vous  
8 fournissaient les ponceaux, ou par des  
9 représentants de ces entreprises-là ou même par des  
10 clients chez vous? Aviez-vous... saviez-vous  
11 qu'est-ce qui se passait dans le marché des  
12 ponceaux en deux mille sept (2007), deux mille huit  
13 (2008), avec monsieur Highland qui est présent, qui  
14 a un bon gros chiffre d'affaires, monsieur Highland  
15 décède, savez-vous qui prend la relève de monsieur  
16 Highland?

17 R. Je vais t'avouer que ce n'était pas très clair. On  
18 pense que c'est la femme ou la conjointe de Ray  
19 Coulombe, là.

20 Q. [77] O.K.

21 R. Je me rappelle pas de son nom, là, mais en tout  
22 cas. On pense que c'est elle qui avait pris la  
23 relève.

24 Q. [78] Et savez-vous qu'est-ce qui se passe au point  
25 de vue économique, commercial, les chiffres, là,

1           vous avez dit qu'à un moment donné, ça a changé pas  
2           mal ces chiffres-là...

3           R. Bien, en fait, peu de temps après qu'elle ait pris  
4           la direction ou que ça a changé de direction, on en  
5           est venu à deux millions (2 M) d'achats. De  
6           ponceaux, là. Très rapidement, là.

7           Q. **[79]** O.K.

8           R. Dû au fait qu'on avait pris de l'expansion et dû au  
9           fait qu'il y avait peut-être un problème chez  
10          Ponceaux de l'Estrie avec la mort de monsieur  
11          Highland, là.

12          Q. **[80]** Bon. Alors, vous prenez de l'expansion, chez  
13          Ponceaux de l'Estrie les affaires vont moins bien?

14          R. Je... c'est... c'était, en fait, ce qui est arrivé,  
15          là.

16          Q. **[81]** Ensuite? Je vous laisse avancer dans le temps.  
17          Tantôt on traitera de la question des incendies  
18          mais, à un moment donné, avez-vous des nouvelles,  
19          toujours soit par les fournisseurs, soit par des  
20          clients, de la relation... aviez-vous des relations  
21          avec monsieur Coulombe ou madame Wheeler?

22          R. Non.

23          Q. **[82]** O.K.

24          R. Non. Là... à bien dire, c'est là que les  
25          fournisseurs se sont mis à nous visiter puis nous



1       dire : « Bon, bien là, Ray Coulombe est... il se  
2       réimplique dans l'entreprise » puis, tu sais, à  
3       mots couverts, ils nous disaient que... je pense  
4       qu'il ne nous aimait pas beaucoup, là.

5       Q. **[83]** O.K.

6       R. Le mot est peut-être faible. Ça fait qu'ils nous  
7       racontaient que l'autre se plaint que... des  
8       clients... préfèrent venir acheter chez nous. En  
9       tout cas. J'y ai pas parlé ni j'ai eu de relation  
10      avec lui mais les fournisseurs nous donnaient  
11      vraiment l'heure juste, à savoir qu'ils étaient  
12      vraiment pas contents après... nous autres. Puis  
13      d'autres qu'en même temps ils ont pris de  
14      l'expansion. Parce que je pense qu'on n'a pas été  
15      les seuls à embarquer dans le domaine du ponceau à  
16      l'époque ou après monsieur Highland est décédé.

17     Q. **[84]** O.K. Alors, vous avez toujours ces échos-là  
18      qui vous reviennent...

19     R. Oui.

20     Q. **[85]** ... des fournisseurs?

21     R. Oui.

22     Q. **[86]** Est-ce que même des clients vous parlent  
23      des...

24     R. Oui, parce que souvent... là, à ce moment-là, on...  
25      on donnait des soumissions, mettons à des

1 entrepreneurs, mettons on va parler d'un chiffre,  
2 cinquante mille piastres (50 000 \$) de ponceaux ou  
3 peu importe, puis qu'on ramasse la soumission, on a  
4 la job. Bien là, à un moment donné la direc... la  
5 nouvelle direction de l'entreprise Ponceaux de  
6 l'Estrie les appelait pour leur chanter des  
7 bêtises. Ça fait que ça nous revenait aux oreilles,  
8 là, t'sais.

9 Q. **[87]** Ponceaux de l'Estrie appelait pour engueuler  
10 ses clients...

11 R. Oui.

12 Q. **[88]** ... ceux qui n'avaient pas pris leur  
13 soumission?

14 R. Oui.

15 Q. **[89]** Ça, ça vous revient à vos oreilles?

16 R. Bien oui. Oui.

17 Q. **[90]** Vous êtes en affaires, ce n'est pas une chose  
18 qu'on fait, ça, j'imagine?

19 R. Normalement, on est mieux d'aller prendre une  
20 marche puis de revenir après au bureau.

21 Q. **[91]** O.K.

22 R. Quand on perd la soumission.

23 Q. **[92]** De sorte que vous vous ramassez avec  
24 l'expansion deux mille sept (2007), deux mille huit  
25 (2008) à Magog, à Granby...

1 R. Et à Saint-Denis.

2 Q. **[93]** Saint-Denis?

3 R. Qui a pris de l'expansion.

4 Q. **[94]** Saint-Denis est là. Puis... Stukely, c'est un  
5 petit peu au centre de tout ça?

6 R. Oui.

7 Q. **[95]** Vous avez un peu encerclé l'entreprise  
8 Ponceaux de l'Estrie?

9 R. Pas volontairement, mais par toutes sortes de faits  
10 qui...

11 Q. **[96]** Vous avez pris le commerce qui pouvait se  
12 faire à cet endroit?

13 R. C'est une décision d'affaires qui concernait au  
14 départ pas seulement, surtout pas les ponceaux.  
15 Parce qu'il faut penser que, dans nos entreprises,  
16 c'est un produit accessoire. C'est deux pour cent  
17 (2 %) de notre volume d'affaires, les ponceaux.  
18 C'est quand même pas toute notre entreprise qui est  
19 centrée là-dessus.

20 Q. **[97]** C'est ça. C'est deux pour cent (2 %), mais  
21 c'est deux pour cent (2 %) quand même sur un bon  
22 gros chiffre d'affaires?

23 R. Oui.

24 Q. **[98]** Il faut s'entendre. Alors c'est important.  
25 Entre autres dans votre stratégie ou dans le fait

1           que vous étiez... vous aviez quand même des bons  
2           inventaires en ponceaux. Est-ce que ça fait partie,  
3           ça, de votre succès commercial...

4           R. Oui.

5           Q. **[99]** ... ça, de détenir des inventaires  
6           satisfaisants pour les clients?

7           R. Oui. Comme c'est une vieille entreprise, puis qu'au  
8           fil des années on a accumulé de l'équité un peu, ça  
9           nous permet de rencontrer les compagnies puis de  
10          leur dire, regarde... On fait ce qu'on appelle des  
11          « winter booking », des « booking » d'hiver. Lui,  
12          ça lui permet de produire.

13          Q. **[100]** « Lui », ça c'est?

14          R. Le fournisseur.

15          Q. **[101]** Le fournisseur.

16          R. À ce moment-là, moi, ça me permet d'avoir de  
17          l'inventaire. Quand la saison ouvre, je n'ai pas à  
18          aller chercher des inventaires. Ça fait que lui, il  
19          maintient sa production; moi, je me prépare pour la  
20          saison. Puis il nous donne des délais de paiement  
21          intéressants, qu'on peut vendre la moitié de nos  
22          inventaires avant de la payer au fournisseur. Ça  
23          fait que, t'sais, c'est un arrangement intéressant  
24          pour les fournisseurs. On fait ça dans plusieurs  
25          sphères d'activités.

1 Q. **[102]** Alors, je comprends, quand on arrive en deux  
2 mille dix (2010), vous nous avez décrit l'état du  
3 marché, les ponceaux, ça représente à peu près deux  
4 pour cent (2 %) du chiffre d'affaires de  
5 l'entreprise.

6 R. Excuse-moi! Je vais rajouter d'autre chose aussi.  
7 Souvent, quand on les achète en saison tranquille,  
8 on les paie moins cher. Puis il y a eu de la  
9 variation des prix de... Le plastique, c'est fait  
10 avec le pétrole.

11 Q. **[103]** Oui.

12 R. Bon, bien, souvent, ça nous a avantagés, parce que  
13 le prix montait. Moi, j'avais placé moins cher  
14 trois, quatre mois avant. Ça fait que la  
15 compétition, ça venait peut-être indirectement plus  
16 difficile pour eux autres de nous suivre, là.

17 Q. **[104]** Vous avez... votre force sur le marché vous  
18 donne des avantages?

19 R. D'anticiper les marchés, anticiper le pétrole,  
20 anticiper un peu tout ce qui se passe.

21 Q. **[105]** O.K. Deux mille dix (2010) arrive. Peut-être  
22 juste avant de commencer avec une série d'incendies  
23 en deux mille dix (2010). Avez-vous eu un premier  
24 incendie criminel dans une de vos entreprises en  
25 deux mille neuf (2009)?

1 R. Oui, effectivement. Notre usine, on a une usine qui  
2 est tout près de Stukely. Ponceaux de l'Estrie, ils  
3 sont à Stukely. Nous, on a une usine à Eastman  
4 qu'on avait acquise de monsieur Petit, qui  
5 fabriquait des maisons préfabriquées.

6 Q. **[106]** L'usine porte le nom, c'est?

7 R. Maisons Orford.

8 Q. **[107]** O.K.

9 R. Maisons Orford.

10 Q. **[108]** Or, il y a une usine?

11 R. Oui.

12 Q. **[109]** Et qu'est-ce qui arrive?

13 R. Bon. C'est une usine de fabrication. On fabriquait  
14 bon an mal an une trentaine de maisons dans cette  
15 petite usine là. Et le trente (30) mars deux mille  
16 neuf (2009), un incendie se déclare à l'usine  
17 d'Eastman, qui est devenue une perte totale. Là, on  
18 ne savait pas trop, est-ce que... On pensait que  
19 c'était accidentel. C'est-tu l'électricité? On  
20 n'avait eu aucun signe de... aucun signe de  
21 représailles ou quoi que ce soit. Et à ce moment-  
22 là, l'usine a été complètement rasée au sol. On a  
23 commencé à avoir un peu la puce à l'oreille, parce  
24 que les enquêteurs se sont mis sérieusement à  
25 analyser. Les débris ont été plusieurs mois au sol.

1 Et presque à tous les jours ou les semaines, les  
2 enquêteurs venaient s'enquérir de la situation,  
3 faire des analyses, et tout ça. Bon. Pour apprendre  
4 un peu plus tard que ça avait été mis de main  
5 criminelle. Ce qui en est ressorti, c'était des  
6 jeunes pompiers volontaires qui avaient mis le feu.  
7 Est-ce qu'on peut relier? Je ne suis pas en mesure  
8 de relier ça avec Ponceaux de l'Estrie, là. Mais  
9 c'est un fait que...

10 Q. **[110]** En deux mille neuf (2009)?

11 R. ... ça a été reconnu que c'est les pompiers  
12 volontaires, des jeunes pompiers. Je ne te dis pas  
13 toute la gang, mais quelques-uns, ou un.

14 Q. **[111]** Et ce premier feu là, est-ce que votre  
15 couverture d'assurance était adéquate à l'époque?

16 R. Non. C'était très... on s'est rendu compte par la  
17 suite. C'est une entreprise qu'on avait achetée  
18 sans trop se poser la question. On avait reconduit  
19 les contrats, puis bon. Mais en fin de compte, on a  
20 eu une perte de trois cent cinquante mille dollars  
21 (350 000 \$) là-dessus. Perte nette de nos poches.

22 Q. **[112]** Que vous avez assumée?

23 R. Oui. Qu'on a assumée. La machinerie était à  
24 l'intérieur ce soir-là, les remorques, les camions,  
25 l'équipement, les outils. Tout était à l'intérieur.

1           Quand ça a brûlé...

2           Q. **[113]** Vous avez tout perdu?

3           R. Il n'a rien resté.

4           Q. **[114]** Ça a été rebâti depuis le temps?

5           R. Ça a été rebâti.

6           (9:58:42)

7           LA PRÉSIDENTE :

8           Q. **[115]** Je m'excuse. Mais est-ce que, à l'époque, les  
9           pompiers volontaires étaient reliés à un quelconque  
10          gang?

11          R. Moi, j'ai toujours douté, mais l'enquête ne  
12          permettait pas de relier ce feu-là avec  
13          l'organisation de monsieur Coulombe.

14          Q. **[116]** Est-ce que les pompiers volontaires étaient  
15          des individus qui travaillaient pour monsieur  
16          Coulombe?

17          R. Je ne pense pas.

18          Me PAUL CRÉPEAU :

19          (Inaudible) dans le passé nous a... J'ai traité un  
20          peu de cette question-là avec monsieur Viens hier  
21          matin, de cet incendie-là puis on a mis (inaudible)  
22          la part... Il n'y a pas eu de liens qui ont été  
23          faits avec monsieur Coulombe dans l'enquête  
24          policière. Mais c'est un feu qu'a subi monsieur  
25          Anctil.



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vais vous demander d'être moins loquace sur ce  
3 qui a pu se passer hier.

4 Me PAUL CRÉPEAU :

5 C'est vrai, Madame la Présidente. On oublie d'une  
6 journée à l'autre.

7 Q. [117] Alors, il y a eu ce premier incendie là en  
8 mars deux mille neuf (2009). On arrive par la suite  
9 au mois d'avril deux mille dix (2010).

10 R. Oui.

11 Q. [118] Et là, vous avez eu une série d'incendies?

12 R. Oui. En fait, sur l'entreprise qu'on a achetée,  
13 Maisons Orford, à Eastman toujours, monsieur Petit  
14 avait installé des maisons modèles autour de son  
15 usine.

16 Q. [119] Oui.

17 R. Bon. À un moment donné, on décide de... « On », je  
18 dis la famille, là. On décide de vendre une maison  
19 modèle qui était là peut-être depuis dix (10) ans,  
20 tu sais, il faut renouveler à un moment donné. Ça  
21 fait qu'on met la maison en vente, qui était comme  
22 de raison elle avait dix (10) ans, elle était un  
23 peu défraîchie, on la met en vente, on trouve un  
24 acheteur et on la vend. Là, les dates exactes, en  
25 tout cas... Et c'était prise de possession quelques

1 jours plus tard, peut-être une semaine plus tard  
2 par le client.

3 Et mettons que la vente a été conclue fin  
4 mars, quelque chose de même, le sept (7) avril il y  
5 a un feu dans cette maison-là. Elle n'était  
6 toujours pas habitée. Ça fait que le matin  
7 l'enquêteur m'appelle, j'arrive là. On constate que  
8 tout est noirci, il y a des parties de brûlées, on  
9 descend l'escalier, on voit des bidons  
10 d'accélération. Ça fait que ça, ça nous a amenés, là,  
11 on a bien vu que c'était un feu criminel, là.

12 Q. [120] Oui.

13 R. Ça nous a amenés à avoir des, le client, lui, il a  
14 acheté la maison, il veut une maison, il l'a payée  
15 toute. Ça fait que ça nous a obligés à lui  
16 reconstruire, à pratiquement tout défaire la maison  
17 et la reconstruire à neuf.

18 Q. [121] Est-ce qu'elle a brûlé cette maison-là?

19 R. L'extérieur avait des signes de brûlure mais pas  
20 tant que ça. On dirait que moi, mon avis, c'est  
21 qu'il y a eu comme un genre d'explosion mais le  
22 gars qui a mis le feu, il ne connaissait peut-être  
23 pas ça, il n'a pas donné d'oxygène. Ça fait qu'elle  
24 a brûlé jusqu'à temps que l'oxygène qu'il y avait  
25 là l'aide à s'alimenter le feu mais après, ça l'a

1           éteint. Ça fait que ça a brûlé en partie, noirci  
2           partout, c'était désolant à voir.

3       Q. **[122]** Bon. Maintenant il y a un client qui attend  
4           après la maison.

5       R. C'est ça. Lui, lui il quitte son logement avec  
6           sa... C'est un jeune couple, puis là, il veut  
7           s'installer. Ça fait qu'à ce moment-là ça nous a  
8           amenés à lui livrer, veut, veut pas, une maison  
9           neuve sur le même terrain avec des armoires neuves,  
10          et enfin tout.

11      Q. **[123]** Vous avez fait rebâtir.

12      R. Oui.

13      Q. **[124]** Vous avez subi des pertes de combien là-  
14          dedans?

15      R. Ça nous a coûté cinquante mille dollars (50 000 \$)  
16          ça.

17      Q. **[125]** O.K. Pour remettre la maison en état?

18      R. À neuf.

19      Q. **[126]** À neuf. Ça, c'est le premier feu. Le suivant,  
20          si je vous amène à la division environnement à  
21          Granby le quinze (15) avril.

22      R. Seize (16)... Bon, quinze (15) ou seize (16) là.

23      Q. **[127]** Oui.

24      R. C'est quinze (15)? Correct. En fait, bon, on a été  
25          avisés que le feu était pris, l'alarme a parti et

1 la police nous a appelés qu'on avait un feu majeur,  
2 Groupe Anctil, en division environnement, parce  
3 qu'en fait c'est une entreprise, il n'y a pas  
4 personne qui vit directement sur les lieux, c'est  
5 une entreprise commerciale. Ça fait qu'on a été  
6 avisés de ça, ça fait que ma personne qui s'occupe  
7 de cette entreprise-là, Nathalie Dupont, se  
8 déplace, on va voir ce qui se passe. On a eu un feu  
9 majeur à cet endroit-là.

10 Q. **[128]** Qu'est-ce qui a brûlé?

11 R. En fait, on a eu beaucoup de... On vend aussi des  
12 réservoirs septiques en plastique ça fait que ça,  
13 c'était tout un peu ensemble, là : les ponceaux,  
14 les réservoirs. Ça, ça a tout brûlé en majeure  
15 partie et ça l'a (sic) fait brûler le côté d'un de  
16 nos camions de livraison aussi par la chaleur puis  
17 par les flammes si on...

18 Q. **[129]** Oui.

19 R. C'est les dommages qu'on a subis, là.

20 Q. **[130]** Êtes-vous capable de chiffrer le montant des  
21 dommages?

22 R. On a eu pour cent quarante-sept mille dollars  
23 (147 000 \$) de dommages.

24 Q. **[131]** O.K. Pour cet incendie-là, êtes-vous assurés?

25 R. On est assurés.

1 Q. **[132]** O.K.

2 R. On a été très bien couverts par nos assurances pour  
3 cet événement-là.

4 Q. **[133]** Ça va. Peut-être le premier à Maisons Orford,  
5 la semaine précédente, parce que c'est au sept (7)  
6 avril, vous avez situé votre perte entre cinquante  
7 (50) et soixante mille dollars (60 000 \$). Est-ce  
8 qu'il était assuré, celui-là?

9 R. Oui.

10 Q. **[134]** O.K. Bon. Ça fait deux réclamations dans la  
11 même semaine.

12 R. Puis avec celle du trente (30) mars ça faisait  
13 trois.

14 Q. **[135]** O.K. Celle de l'année précédente. Ça va.

15 R. Même si on ne les relie pas, veut, veut pas, c'est  
16 criminel.

17 Q. **[136]** On s'en va à l'incendie suivant pour lequel  
18 vous avez des informations à nous donner. Si je  
19 vous parle de l'édifice ou la réserve de ponceaux  
20 du ministère des Transports à Magog.

21 R. Oui.

22 Q. **[137]** En date du vingt et un (21) avril, est-ce que  
23 ça vous dit quelque chose?

24 R. Oui. Oui. Mes directeurs de magasin ils vivent près  
25 du magasin ça fait qu'ils ont vu le feu, tout ça,

1        ils se déplacent puis en sachant qu'on avait déjà  
2        eu des feux, de loin un peu ils disaient « Bien,  
3        tiens, ils ont mis le feu à nos ponceaux au  
4        magasin. ». Ça fait qu'ils arrivent là, le feu  
5        était au ministère des Transports.

6        Q. **[138]** Qui est situé?

7        R. Qui est complètement en face du magasin de  
8        Matériaux Magog.

9        Q. **[139]** L'autre bord de la rue.

10       R. Si on traverse la rue en ligne droite on est...

11       Q. **[140]** O.K. Quels types de ponceaux se trouvent au  
12       ministère des Transports?

13       R. Ce n'est pas tout à fait les mêmes types de  
14       ponceaux que nous autres. Eux autres, ils gardent,  
15       le ministère des Transports à Magog, je pense que  
16       c'est le centre où ils gardent les ponceaux qui  
17       servent à réparer les ponceaux en dessous des  
18       routes, tu sais, les autoroutes, puis à un moment  
19       donné il y avait des ponceaux de métal qui ont  
20       rouillé par le sel ou peu importe ça fait que c'est  
21       des ponceaux à insertion. C'est des ponceaux qui  
22       sont beaucoup plus dispendieux que qu'est-ce qu'on  
23       vend là.

24       Q. **[141]** O.K. C'est pas le même produit?

25       R. C'est spécialisé.

1 Q. **[142]** C'est pas le même produit?

2 R. Ça se ressemble, là, si on regarde de loin, mais de  
3 près, là, il y a une différence.

4 Q. **[143]** O.K. Et c'est pas la même grosseur non plus?

5 R. Il n'y a pas les mêmes grosseurs, ça a pas les  
6 mêmes propriétés mécaniques, c'est différent.

7 Q. **[144]** En passant, est-ce que... Êtes-vous un  
8 fournisseur pour le ministère des... Savez-vous où  
9 est-ce qu'il s'approvisionne le ministère des  
10 Transports pour ce type de ponceau-là?

11 R. Il s'approvisionne au même fournisseur que nous.

12 Q. **[145]** Mais directement au fournisseur?

13 R. Directement au fournisseur.

14 Q. **[146]** Vous êtes pas des vendeurs, là...

15 R. Non, pas au ministère. Bon. Occasionnellement pour  
16 les dépanner dans des circonstances, là, mais...

17 Q. **[147]** Mais pas normalement.

18 R. On n'est pas appelés à soumissionner comme on n'est  
19 pas fournisseur et dû au volume que le ministère  
20 transige par année, je pense que c'est normal, là.

21 Q. **[148]** Bon. Et cette réserve-là qui était à Magog  
22 face à votre magasin, l'avez-vous qualifiée, là, au  
23 niveau de sa grosseur, là. Est-ce qu'il y en avait  
24 beaucoup d'après vous?

25 R. Ah oui! C'était majeur, là. On peut voir les photos

1 sur internet ou même peut-être je les ai dans un  
2 dossier, c'était un feu incroyable.

3 Q. **[149]** On va en profiter, on parle des fournisseurs  
4 sur le marché québécois, là, des ponceaux. Qui sont  
5 les fabricants ou les fournisseurs de ponceaux?

6 R. On a Armtec à Saint-Clet qui est un de nos  
7 fournisseurs.

8 Q. **[150]** Qui fournit quels magasins du Groupe Anctil?

9 R. Bien là, comme c'est là, il fournit tous les  
10 magasins, là.

11 Q. **[151]** O.K.

12 R. Au moment où on se parle.

13 Q. **[152]** Armtec.

14 R. Armtec.

15 Q. **[153]** Oui.

16 R. Il y a Hancor, qui ont une usine à Drummondville,  
17 qui est une filiale d'une compagnie américaine, qui  
18 ont une usine à Drummondville. Et que, selon les  
19 prix, selon les situations, c'est un de nos  
20 fournisseurs aussi.

21 Q. **[154]** Hancor, Armtec, et est-ce qu'il y a un  
22 troisième...

23 R. Il y a Soleno, qui est un fournisseur aussi au  
24 Québec, majeur.

25 Q. **[155]** O.K. Alors, c'est les trois gros fournisseurs



1 en matière de ponceaux au Québec.

2 R. Oui.

3 Q. **[156]** O.K. Après le ministère des Transports, le  
4 vingt et un (21) avril, si je vous amène à  
5 Matériaux J. Anctil à Saint-Denis-de-Brompton le  
6 vingt-cinq (25) avril.

7 R. Oui.

8 Q. **[157]** Qu'est-ce qui s'est passé?

9 R. Bien, en fait, si je me rappelle bien on était un  
10 dimanche, et j'étais avec mon petit-fils de trois  
11 ans, puis je... je transportais des... J'avais fait  
12 des réparations à la maison, puis je ramenaïs des  
13 déchets au magasin. On est en plein jour. J'arrive  
14 avec un de mes camions, et je vois de la fumée  
15 sortir en bas d'un ponceau. Et comme les incendies  
16 qu'on avait eus au préalable, là je ne me suis pas  
17 posé la question, j'ai dit, ils viennent de mettre  
18 le feu. Là le feu commence, là. Ça fait que le  
19 temps de... de mettre mon petit-fils en sécurité,  
20 de... d'appeler les employés, d'appeler les  
21 pompiers, de... les employés ont arrivé avec des  
22 extincteurs, bon. Là c'était le branle-bas de  
23 combat, on déplace des ponceaux, on déplace du bois  
24 pour pas que le feu se propage, en tout cas. Ça a  
25 fini qu'on a réussi un peu à circonscrire cet

1 incendie-là dû au fait qu'on l'a pris, parce que ça  
2 aurait pu être très majeur, parce que c'est là  
3 qu'on a le plus gros inventaire de ponceaux.

4 Q. **[158]** Bon. Vous l'avez sauvé.

5 R. On a réussi à sauver le... Puis sauver le restant  
6 de l'entreprise, là. Parce que les... Il y avait du  
7 bois à proximité, là.

8 Q. **[159]** Il y a une cour à bois...

9 R. Oui. Le vent nous a aidés, aussi, il n'était pas  
10 vraiment en direction, mais je vais t'avouer que ça  
11 a été assez stressant comme situation.

12 Q. **[160]** Et vous avez subi des pertes que...

13 R. Oui.

14 Q. **[161]** Êtes-vous capable de les chiffrer?

15 R. Oui. Des pertes de l'ordre de vingt mille dollars  
16 (20 000 \$) à Saint-Denis. Qui ont été couvertes par  
17 l'assurance, là.

18 Q. **[162]** Bon. Et je comprends aussi, vous parlez, là,  
19 que vous arriviez de chez vous. Est-ce que vous et  
20 d'autres membres de votre famille habitent dans  
21 l'environnement immédiat de ce magasin-là?

22 R. Oui. Bien, en fait, dans... Dans mon commerce de  
23 Saint-Denis on est, je pense qu'on est quinze (15)  
24 Anctil.

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

1 R. Ça fait que, il y a des cousins, puis ça reste un  
2 peu autour, là, dans les développements autour. Ça  
3 fait que, ils ont comme développé l'oeil à ce qui  
4 se passe dans l'entreprise, c'est quand même leur  
5 gagne-pain à eux autres aussi, hein?

6 Q. **[164]** Hum, hum?

7 R. Ça fait que, ils ont vu qu'il a sor... qu'il y  
8 avait un camion qui a sorti de dans la prairie,  
9 puis il a pris une des rues du développement. Ça  
10 fait qu'ils ont dit... Ils ont trouvé ça louche.  
11 Puis, comme, souvent c'est des camionneurs qui  
12 travaillent pour moi, ça fait qu'ils ont l'oeil à  
13 quelle marque, quelle couleur, quel... Bon. Ça, ça  
14 a été la première identification qu'on a faite des  
15 gens qui nous ont mis le feu, là.

16 Q. **[165]** Vous aviez, à ce moment-là, une description  
17 du... du véhicule...

18 R. Du véhicule.

19 Q. **[166]** ... qui était venu mettre le feu. Vous en  
20 souvenez-vous, vous, de la... de... de la  
21 description?

22 R. Oui. C'est un petit camion rouge de type Colorado,  
23 ou Canyon, là, ou Chevrolet, là.

24 Q. **[167]** O.K.

25 R. Ou peut-être l'appellation plus ancienne que ces

1           modèles que je dis là, là.

2       Q. **[168]** O.K. Mais un petit camion pickup?

3       R. Oui. GM.

4       Q. **[169]** O.K. Alors, bon. Évidemment, ces indications-  
5           là sont données, sont... sont connues, à ce moment-  
6           là, puis données aux policiers. Est-ce que vous  
7           avez subi d'autres incendies après ça?

8       R. Oui. En fait, le vingt et un (21) décembre, il y  
9           a...

10      Q. **[170]** Oui?

11      R. On a eu un incendie. Là, à ce moment-là, ils ne se  
12           sont pas trompé de bord de rue. Ils ont mis le feu  
13           à Matériaux Magog.

14      Q. **[171]** À Magog même?

15      R. Sur la rue Centre à Magog, oui.

16      Q. **[172]** O.K.

17      R. Dans le jour, si je ne m'abuse.

18      Q. **[173]** Quand vous placez ça dans le jour, à peu  
19           près, êtes-vous capable de mieux le situer, ou...

20      R. En fin de journée, là.

21      Q. **[174]** Fin de journée?

22      R. Le magasin est ouvert, on est en opération, là.

23      Q. **[175]** O.K.

24      R. Il y a des clients.

25      Q. **[176]** Et le feu est mis à quel endroit?

1 R. Il est mis dans notre réserve de ponceaux. Ils ont  
2 comme sauté les clôtures, j'ima... Je ne sais pas  
3 trop, là. Puis, ils étaient sécurisés dans des  
4 clôtures, mais ils ont réussi quand même à mettre  
5 le feu aux ponceaux.

6 Q. [177] Et qu'est-ce qu'il y a eu comme dommages, à  
7 ce moment, ou comme pertes?

8 R. En fait, on avait une réserve moins grande de  
9 ponceaux, puis comme on était ouvert, on a réussi  
10 aussi à circonscrire, autant que possible. Le  
11 service des incendies a été très rapide. Quand ils  
12 ont entendu parler de ponceaux, ils l'avaient vécu  
13 un peu avant, là, ils... ils sont venus rapidement.  
14 On a eu... On a eu des dommages de l'ordre de... de  
15 dix-sept mille dollars (17 000 \$). Quand on a pu  
16 récupérer les bouts qui n'étaient pas brûlés, on  
17 les a vendus... À ce moment-là on n'a pas réclamé  
18 aux assurances. Parce que là, ça n'avait plus de  
19 sens, là, tu sais...

20 Q. [178] O.K. Ça c'est une perte sèche que vous  
21 assumez?

22 R. Perte sèche qu'on a encourue, parce qu'on voyait  
23 bien, là, que...

24 Q. [179] Ça fait quand même, on a eu quelques  
25 incendies en avril, début mai, là, fin avril, et là

1 on se ramasse en décembre. Est-ce que c'est le  
2 dernier que vous avez, ça, vous subissez?

3 R. C'est le dernier qu'on a subi.

4 Q. **[180]** O.K.

5 R. Mais on entendait parler que de mes compétiteurs se  
6 faisaient brûler aussi, là.

7 Q. **[181]** Vos compétiteurs, qui sont dans la région...

8 R. Bien, il y a... À Saint-Élie il y a Ace, Matériaux  
9 St-Élie, puis il y avait monsieur Dion à Granby,  
10 qui... qui vend des ponceaux. Qui est aussi un de  
11 mes clients, mais qui en vend lui aussi.

12 Q. **[182]** Bon.

13 R. Tu sais? Quand le... Quand le marché a été un peu  
14 abandonné par Ponceaux de l'Estrie, beaucoup de  
15 personnes ont embarqué dans le domaine, hein? Il y  
16 avait un... Il y avait un vide, là.

17 Q. **[183]** Bon. Alors, là on a fait un peu le tour des  
18 incendies. Je vais peut-être vous demander plus  
19 spécifiquement, à travers cette période-là, et  
20 surtout au début, quand vous avez vos premiers  
21 incendies au mois d'avril, est-ce que vous avez,  
22 recevez de l'information d'autres gens reliés au  
23 commerce des ponceaux qui vous parlent de feux  
24 semblables?

25 R. Oui. Même après, je dirais, le premier feu majeur

1 qu'on a eu à Granby, j'ai des... des gens qui m'ont  
2 appelé, qui ont été dans la même situation que moi,  
3 pour me dire, « Regarde, Monsieur Anctil, là,  
4 cherche pas qui que c'est, là. C'est un tel qui t'a  
5 mis le feu, là. »

6 Q. **[184]** Et...

7 R. « J'ai vécu la même situation, j'ai passé au feu,  
8 je n'avais pas la couverture d'assurance suffisante  
9 pour repartir, ça fait que le commerce... le  
10 commerce a été abandonné. » J'ai eu au moins cinq  
11 témoignages.

12 Q. **[185]** Comme ça. Et quand vous dites, peut-être  
13 spécifiquement, celui que vous... C'est quelqu'un  
14 que vous préférez ne pas nommer...

15 R. Oui.

16 Q. **[186]** ... mais c'est quelqu'un que vous connaissez,  
17 là?

18 R. Parce qu'il est rendu plus âgé, il est à la  
19 retraite, puis...

20 Q. **[187]** O.K. Alors, quelqu'un qui vous a dit... Et  
21 quand il vous dit c'est un tel, est-ce qu'il vous a  
22 nommé la personne...

23 R. Oui.

24 Q. **[188]** ... que lui...

25 R. Oui.

1 Q. **[189]** ... croyait être responsable du feu? Il vous  
2 parlait de qui, à ce moment-là?

3 R. De Ray Coulombe.

4 Q. **[190]** O.K. Alors, dès le début, votre oreille, vous  
5 êtes sensible à ça.

6 R. Oui.

7 Q. **[191]** O.K.

8 R. Puis même, des... des clients qui faisaient affaire  
9 là m'ont dit : « Cherche pas, il t'en veut, là, il  
10 est pas content, là, il... », mes clients que je  
11 connais puis que lui connaît, souvent on a des  
12 clients...

13 Q. **[192]** Oui.

14 R. Ça fait que... Des excavateurs, ils me disaient :  
15 « Écoute, cherche pas qui qui met le feu, là,  
16 il... » Oui.

17 Q. **[193]** Alors, dès le début, pour vous, là, il y  
18 avait un individu qui était pointé?

19 R. Oui.

20 Q. **[194]** On va parler peut-être maintenant, plus  
21 spécifiquement, de la question de l'impact qu'a eu  
22 l'ensemble de ces incendies-là ou de toute cette  
23 période-là, là, sur Gestion J. Anctil, le Groupe  
24 Anctil, là...

25 R. Oui.



1 Q. **[195]** ... et sur la famille puis vous-même. Peut-  
2 être parler d'abord au point de vue corporatif,  
3 magasin, les pertes que vous... vous en avez subi?

4 R. C'est difficile à comptabiliser parce qu'à un  
5 moment donné, on a payé du temps et demi, on a  
6 déplacé des ponceaux, on les a même enterrés dans  
7 la neige, on ne savait plus comment les protéger,  
8 hein.

9 Q. **[196]** Hum hum.

10 R. On en a transféré de Granby à Saint-Denis pour  
11 mieux les protéger. Je te dirais, moi, que c'est...  
12 ça tourne autour de huit, neuf cent mille dollars  
13 (8/900 000 \$). La perte totale de ce...

14 Q. **[197]** Perte totale. Alors, là-dedans vous mettez du  
15 temps personnel de... du personnel, des employés?

16 R. Oui.

17 Q. **[198]** Du magasin?

18 R. Oui.

19 Q. **[199]** Déplacements, vous nous avez tout expliqué?

20 R. Oui, de... c'est ça. Puis la façon d'essayer de  
21 sécuriser ça, là. On commençait à trouver qu'il y  
22 avait une urgence sérieuse de... je pourrais... on  
23 pourrait élaborer, là.

24 Q. **[200]** De réagir. Alors...

25 R. Des comment on a réagi et tout.

1 Q. **[201]** Alors, peut-être... vous nous dites, les  
2 mesures que vous avez prises c'est, entre autres,  
3 déplacer des ponceaux?

4 R. Oui.

5 Q. **[202]** Pourquoi les déplacer?

6 R. Bien, s'il y en a trop dans le même coin, quand tu  
7 as un feu, ils... ça peut être plus dommageable,  
8 là. Ça fait que si tu sépares les... tu sais, ça  
9 serait difficile pour... de mettre le feu dans  
10 quatre endroits différents dans le même commerce.  
11 Ça fait que souvent on mettait des ponceaux de  
12 métal entre les ponceaux de plastique. Une mesure  
13 de protection additionnelle. Et on en déplaçait  
14 dans d'autres endroits. Il faut penser qu'à Saint-  
15 Denis, la cour est, je dirais, immense, là, ça fait  
16 qu'on... on en déplaçait puis on les... on essayait  
17 de les protéger entre des fosses de béton. En tout  
18 cas.

19 Q. **[203]** Vous avez pris des mesures...

20 R. Au meilleur de notre connaissance, là.

21 Q. **[204]** O.K. Vous avez pris des mesures pour tenter  
22 de contrer ça?

23 R. Exactement.

24 Q. **[205]** Et ça, à quel moment vous commencez à prendre  
25 ces mesures-là, êtes-vous capable de le situer dans

1 le temps, on a une série d'incendies en avril puis  
2 on en a un en décembre?

3 R. Je te dirais que... immédiatement après l'incendie  
4 de Saint-Denis, là, là on a dit, on a un problème  
5 majeur. Ça fait que j'ai engagé un détective privé.  
6 Parce qu'on avait fait affaire au corps policier  
7 mais... mon impression c'est qu'ils étaient  
8 occupés, ces gens-là, avec des cas plus graves puis  
9 ils n'avaient pas le temps nécessairement de... de  
10 vraiment s'intéresser. Ça fait que j'ai dit, on va  
11 utiliser le personnel qu'on a pour essayer de faire  
12 du recoupage qui ça peut être. Ça fait que j'ai  
13 lancé un avis à travers mes employés : « Qui a un  
14 petit camion comme ça? » Ça fait qu'à un moment  
15 donné, il y en a un, il dit : « Moi, je pense je  
16 sais c'est qui. » Bon. O.K. Sur... à l'époque on  
17 était cinq cents (500) employés, ils... quand ils  
18 veulent t'aider ça peut marcher, là. Ça fait que  
19 j'ai engagé un détective privé, on lui a soumis les  
20 informations et, lui, il a parti avec ça puis il a  
21 fait un bon bout de chemin, il a identifié les  
22 adresses, tout ça. Il a vraiment fait une bonne job  
23 le monsieur.

24 Q. **[206]** O.K.

25 R. Ça fait que là, aussi, vis-à-vis les assurances, on

1           voulait démontrer qu'on... qu'on faisait de quoi,  
2           là, qu'on... qu'on prenait des mesures.

3       Q. **[207]** O.K. On va en parler tantôt du problème des  
4           assurances. Mais pour votre propre protection,  
5           une... un détective privé ou son entreprise, là...

6       R. C'est une entreprise.

7       Q. **[208]** O.K. Et est-ce que vous avez engagé aussi des  
8           gardiens de sécurité?

9       R. Oui. Effectivement, on a engagé des gardiens dans  
10          tous les entreprises, que ce soit à Granby, que ce  
11          soit à Saint-Denis, que ce soit des usines.  
12          Partout, Matériaux Magog. On avait... on a des  
13          firmes de gardiennage privé qui étaient sur les  
14          lieux.

15      Q. **[209]** Bon.

16      R. Et, nous, on faisait de...

17      Q. **[210]** Oui?

18      R. De la surveillance aussi.

19      Q. **[211]** Quand vous dites « nous » c'est?

20      R. Bien, moi, j'ai passé plusieurs nuits dans mon  
21          « pick-up », là, en surveillance, là. Vraiment, là,  
22          ça commençait à...

23      Q. **[212]** Le jour à l'entreprise, la nuit dans le  
24          « pick-up »...

25      R. La nuit en surveillance, caché en quelque part, là,

1           pour surveiller.

2       Q. **[213]** Et pour surveiller vos différents commerces?

3       R. Oui.

4       Q. **[214]** Bon. On va juste continuer, on va essayer...

5       R. Bien, il y a pas juste moi, mes enfants ont fait la  
6       même chose, là.

7       Q. **[215]** La famille...

8       R. Oui, les... puis tout le personnel. De la famille  
9       qui réside pas loin, à tour de rôle, quand ils se  
10      levaient la nuit, ils... ils ne regardaient pas la  
11      télévision, ils regardaient dans les fenêtres, là.

12      Q. **[216]** Dans les fenêtres pour surveiller...

13      R. Oui.

14      Q. **[217]** ... pour ceux qui ne restaient pas loin des  
15      magasins...

16      R. Exactement.

17      Q. **[218]** ... pour voir qu'est-ce qu'il en était? O.K.  
18      Alors, on met certainement des coûts au niveau de  
19      la main-d'oeuvre du magasin, des frais...

20      R. Oui.

21      Q. **[219]** ... de gardiennage, des frais d'entreprise  
22      de...

23      R. Oui, là...

24      Q. **[220]** ... détective?

25      R. Les gardiens de sécurité, ça nous a coûté cent

1 mille dollars (100 000 \$), là, à l'entreprise... à  
2 d'autres entreprises. À part de ce qu'on a...

3 Q. **[221]** La partie que vous avez faite?

4 R. Oui. Là le... le jour, là, à un moment donné, on  
5 avait pu à seulement surveiller de nuit, il fallait  
6 surveiller de jour. Parce qu'ils mettaient le feu  
7 le jour. Ça fait qu'on... on a affecté du personnel  
8 à faire des rondes de jour. Surtout dans les  
9 ponceaux. Tu sais, tu peux le voir d'un côté, il  
10 faut tu ailles de l'autre du ponceau, en tout cas.  
11 Ça, ça nous a occasionné des frais d'autour de  
12 cinquante mille dollars (50 000 \$).

13 Q. **[222]** Oui.

14 R. Puis ensuite de ça là on a... Bon, si on va  
15 directement à... on a installé des systèmes de  
16 caméras additionnels. On avait des systèmes de  
17 caméras mais là, vu l'ampleur que ça prenait, on a  
18 amélioré nos surveillances caméras un peu dans  
19 toutes les entreprises. On a mis environ une  
20 quinzaine de mille dollars de...

21 Q. **[223]** Alors, c'est toujours de l'investissement que  
22 vous mettez...

23 R. Oui.

24 Q. **[224]** ... pour prévenir les feux?

25 R. Oui.

1 Q. **[225]** Outre la question de ces frais-là, qui sont  
2 monnayables, on est capable de mettre une valeur  
3 monétaire là-dessus, il y a d'autres conséquences.  
4 J'aimerais que vous nous parliez de la question,  
5 vous en avez parlé tout à l'heure, des assureurs,  
6 vos assurances?

7 R. Oui. En fait, là, les assureurs, on entendait des  
8 sons de cloches qui... qu'ils nous trouvaient « bad  
9 luckés », si on peut se... s'exprimer ainsi. Ça  
10 fait qu'à un moment donné, au renouvellement  
11 d'assurance, moi, j'avais demandé des cotations à  
12 divers assureurs, qui se sont désistés compte tenu  
13 du risque qu'on avait, notre risque. Et mon  
14 assureur que j'avais à l'époque, on s'était  
15 rencontré, je pense, le jeudi. Mon assurance  
16 devenait due la semaine d'ensuite. Ça fait qu'on  
17 conclut une entente verbale qu'ils vont continuer à  
18 nous assurer, les papiers à remplir la semaine  
19 d'ensuite.

20 Q. **[226]** Oui.

21 R. O.K. Mais entre-temps, il y a eu le feu. Et la  
22 semaine d'ensuite, notre assureur nous avise qu'il  
23 ne nous assure plus.

24 Q. **[227]** Bon. Votre assureur ou votre courtier?

25 R. Moi, j'avais rencontré... L'assureur.

1 Q. **[228]** C'est l'assureur?

2 R. Oui. Mon courtier, c'est lui que j'avais rencontré  
3 pour me dire... on s'est entendu pour prolonger  
4 la... Je n'avais pas le choix. Les autres s'étaient  
5 tous désistés.

6 Q. **[229]** Alors, vous vous ramassez à combien de jours  
7 de la fin de votre police d'assurance? Parce qu'on  
8 sait que tous vos feux, c'est fin avril.

9 R. C'est ça.

10 Q. **[230]** Avez-vous une date?

11 R. Je pense au quinze (15) de mai, si je ne m'abuse.  
12 Je ne l'ai pas noté. Mais c'est au début de mai, au  
13 quinze (15) de mai.

14 Q. **[231]** Votre assureur, autour du quinze (15) de mai,  
15 là. Et votre courtier vous avise combien de jours  
16 avant la fin de votre police que ça ne sera pas  
17 renouvelé?

18 R. Ce n'est pas le courtier qui m'a avisé.

19 Q. **[232]** C'est l'assureur?

20 R. C'est l'assureur.

21 Q. **[233]** Qui vous dit que...

22 R. Le lundi matin. Mettons qu'on devait se rencontrer  
23 le lundi ou le mardi, si je me rappelle bien, j'ai  
24 reçu la lettre le lundi comme de quoi il ne voulait  
25 plus nous couvrir, qu'on était un risque.



1 Q. **[234]** Bon. À quelques jours de la fin de votre  
2 police d'assurance. Et puis, là, on va regarder,  
3 c'est quoi cette police d'assurance là, ça couvre  
4 quoi chez Gestion Anctil?

5 R. Ça couvre à peu près toutes les entreprises. Ça  
6 couvre les inventaires. Ça couvre la  
7 responsabilité. Ça couvre les bâtiments. Ça  
8 couvre... ça couvre interruption d'affaires. Ça  
9 couvre tout.

10 Q. **[235]** C'est tout votre bloc d'assurances qui arrive  
11 à échéance, puis vous n'avez plus d'assurance  
12 quelques jours après?

13 R. C'est ça.

14 Q. **[236]** Au moment où vous subissez une série  
15 d'incendies?

16 R. Ça couvre... Bien, en fait, si on met des chiffres  
17 là-dessus, là, on ne parlera pas des bâtiments,  
18 mais rien qu'en inventaire, ça couvre au moins  
19 vingt millions (20 M\$) d'inventaire.

20 Q. **[237]** Êtes-vous capable d'opérer sans assurance? Je  
21 vous pose la question. T'sais, si on s'était  
22 ramassé quelques jours après pas d'assurance,  
23 pouviez-vous continuer à opérer dans l'économie  
24 légale les différents commerces que vous nous avez  
25 décrits?

1 R. Bien, compte tenu de la situation où on vivait  
2 depuis quelque temps, je vais t'avouer que ça  
3 aurait été très difficile. Et premièrement, on  
4 aurait venu à défaut avec nos banques qui financent  
5 ces inventaires-là. Parce qu'eux autres nous  
6 exigent une couverture d'assurances. Ça fait qu'on  
7 aurait... On avait une possibilité de tomber à  
8 défaut, là, avec les banquiers. On avait une  
9 possibilité de tomber à défaut avec nos  
10 franchiseurs aussi.

11 Q. **[238]** Franchiseurs, Rona?

12 R. Qui est Rona. Qu'il faut maintenir une couverture,  
13 qu'il faut maintenir...

14 Q. **[239]** Donc, ça, c'est des problèmes en perspective  
15 avec votre franchiseur?

16 R. Oui.

17 Q. **[240]** Certainement avec la banque?

18 R. Oui.

19 Q. **[241]** Et c'est des risques?

20 R. Oui.

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

22 R. Par chance que c'est une vieille entreprise, puis  
23 qu'on avait une équité quand même depuis des  
24 années, là, qu'on avait montée. Parce que ça aurait  
25 pu être très dramatique.

1 Q. **[243]** Si vous n'aviez pas eu l'équité familiale  
2 bâtie avec le temps, étiez-vous capable de passer à  
3 travers cette crise-là?

4 R. Bien, personnellement, le stress que ça aurait été  
5 occasionné, moi, je ne suis pas sûr. Parce que  
6 comme la famille, on vit tout dans l'entreprise,  
7 puis que chacun s'occupe d'une des entreprises, on  
8 vivait ce stress-là tout le monde en même temps. À  
9 un moment donné, on s'est dit, ça vaut-tu la peine  
10 de... t'sais, de vivre ça, de vivre un stress comme  
11 ça? C'était effrayant.

12 Q. **[244]** Heureusement, vous nous indiquez que  
13 l'assurance a été renouvelée pour cette année-là?

14 R. Oui.

15 Q. **[245]** Pour une période de?

16 R. D'un an.

17 Q. **[246]** D'un an. Augmentation de primes?

18 R. On a eu vingt-cinq pour cent (25 %) d'augmentation  
19 de primes. Puis on n'a pas eu de soumissionnaire.  
20 Notre courtier nous a suivi. L'enquête avait  
21 avancé. Tout le monde avait compris qui étaient les  
22 auteurs, les acteurs. Ça fait que leur risque était  
23 devenu moins grand.

24 Q. **[247]** Et l'impact que ça a eu aussi au niveau  
25 commercial sur soit le nom Gestion Anctil ou les

1 bannières Rona?

2 R. Hum, hum. Ce que ça a occasionné... Bien, ce qui a  
3 été un peu plate, là, j'ai perdu deux vendeurs avec  
4 ça.

5 Q. **[248]** Expliquez!

6 R. Je ne sais pas si je peux élaborer là-dessus.

7 Q. **[249]** Oui.

8 R. C'est que, à un moment donné, quand on voyait cette  
9 menace-là, on ne soumissionnait plus, ou on  
10 soumissionnait beaucoup plus cher, ou on disait, on  
11 essayait d'avoir de l'information des  
12 fournisseurs : « Est-ce que Ponceaux de l'Estrée  
13 est sur cette cotation-là ou pas? » Quand il  
14 disait : « Oui, il est dessus, il m'a appelé. »  
15 Bon. Bien, là, à ce moment-là, on décidait de ne  
16 pas y aller carrément ou de... on ne voulait pas  
17 frustrer notre client, on majorait nos prix  
18 volontairement pour pas avoir la job.

19 Q. **[250]** O.K.

20 R. Puis, bon, on a perdu deux vendeurs, parce que leur  
21 rôle eux autres, c'était de vendre. Là, on leur  
22 disait : « Vend plus. »

23 Q. **[251]** Vous avez perdu des employés?

24 R. Oui. Puis ils étaient très mal à l'aise dans cette  
25 situation-là.

1 Q. **[252]** Est-ce que...

2 R. Puis ils connaissaient... Un, entre autres,  
3 connaissait très bien Ray Coulombe. Ça fait qu'il  
4 disait : « Écoute, moi, je le connais le bonhomme.  
5 C'est un fou. Je ne veux pas avoir... je veux pas  
6 vivre ça. »

7 Q. **[253]** O.K. Vous avez perdu ces employés-là?

8 R. Oui.

9 Q. **[254]** En relation directe avec le fait que vous  
10 n'étiez plus compétitif?

11 R. Puis qu'ils ne pouvaient plus faire leur travail.  
12 Ce n'était pas des gens que je pouvais diriger vers  
13 d'autres fonctions dans l'entreprise. C'était ça  
14 leur...

15 Q. **[255]** Est-ce qu'on est capable de chiffrer rien que  
16 sur le chiffre d'affaires de la division Granby,  
17 Division environnement, l'impact que ça a eu en  
18 deux mille dix (2010), ça, cet...

19 R. Granby, on a eu quatre cent cinquante-sept mille  
20 piastres (457 000 \$) de ventes qu'on a abandonnées.

21 Q. **[256]** Abandonnées?

22 R. Oui.

23 Q. **[257]** Je vais vous laisser justement expliquer.

24 C'est des ventes abandonnées. Expliquez-nous, vous  
25 en avez parlé un petit peu, mais dans quel contexte

1           vous venez qu'à abandonner des ventes?

2           R. Oui, bien, en fait, avant deux mille sept (2007),  
3           ces clients-là étaient là dans la région de Granby,  
4           puis ils faisaient affaire avec Ponceaux de  
5           l'Estrie. Ça fait qu'ils continuaient à demander  
6           des soumissions. Ça fait que, là-dedans, il y avait  
7           des gros excavateurs, des gens qui font du drainage  
8           de terres agricoles. C'est des gros volumes  
9           souvent, des plus ou moins gros volumes. Admettons  
10          qu'on avait une soumission, on va donner un  
11          exemple, de quarante mille dollars (40 000 \$). Là,  
12          avant de soumissionner, bien, là, on disait, bon,  
13          qu'est-ce qu'on fait. Des fois, on avait des prix  
14          avantageux à cause des « winter booking ». On  
15          aurait pu ramasser la job. Mais le fournisseur  
16          disait : « Oui, Ponceaux de l'Estrie nous a appelé,  
17          ils sont sur ce projet-là. » « Qui il y a  
18          d'autres? ». Et là ils nous disaient qui qui  
19          étaient d'autre, ça fait que là on disait « Ce  
20          client-là, on y va pas pour toutes sortes de  
21          raisons. » ça peut s'expliquer ou « Lui, on veut  
22          pas le frustrer. » tu sais, min que ça se règle, on  
23          veut pas perdre les clients non plus. Ça fait qu'on  
24          soumettait des prix beaucoup plus élevés.

25          Q. [258] O.K.

1 R. Ça fait que ça nous a baissé notre chiffre  
2 d'affaires puis on s'est même posés la question  
3 « Est-ce que ça vaut la peine de se battre compte  
4 tenu de la proportion du chiffre d'affaires puis de  
5 tous les problèmes que ça nous encourt, est-ce que  
6 ça vaut la peine de se battre pour des ponceaux? ».

7 Q. **[259]** Au point de fermer la business?

8 R. Abandonner la vente de ponceaux.

9 Q. **[260]** O.K. Abandonner la vente.

10 R. On était près de faire ça là.

11 Q. **[261]** Abandonner, fermer la division de Granby?

12 R. Non, parce qu'on vend quand même d'autres produits.  
13 Mais ça aurait pu mettre en péril la division de  
14 Granby.

15 Q. **[262]** O.K. Si je vous rappelle peut-être, est-ce  
16 que à un moment donné il y a eu une baisse de prix  
17 par votre fournisseur Armtec ou spécifiquement à un  
18 moment donné justement à cause de la variation des  
19 prix une baisse. Vous souvenez-vous à un moment  
20 donné une baisse de prix spécifique de cinq pour  
21 cent (5 %) et savez-vous si vous l'avez refilée aux  
22 clients?

23 R. Non. Non. Si je me rappelle bien, on avait eu un  
24 prix puis après ça le pétrole avait baissé  
25 soudainement. J'ai de la misère à situer les

1 périodes parce qu'on a tellement de produits qui  
2 sont affectés par la bourse.

3 Q. **[263]** Hum, hum.

4 R. Que ce soit le bois ou le « plywood » ou peu  
5 importe, ça fait que bon, il y avait eu une baisse  
6 dans la résine, une guerre entre les fournisseurs  
7 de résine qui fabriquent le plastique. Il y a une  
8 baisse de prix ça fait que là, tout le marché avait  
9 eu la baisse, c'était général, et on a décidé de  
10 pas l'appliquer justement pour essayer de ralentir  
11 nos ventes.

12 Q. **[264]** Le but c'était de ralentir les ventes.

13 R. C'est ça, et on l'a fait, cette mesure-là a été  
14 prise en général, autant pour un consommateur qui  
15 voulait un ponceau que pour une entreprise qui  
16 avait un achat important à faire.

17 Q. **[265]** Est-ce que vous avez continué à commander des  
18 ponceaux en fin deux mille dix (2010)?

19 R. Non, là la décision, je vais t'avouer qu'on avait  
20 des réunions presque deux fois par semaine, quand  
21 ça se faisait pas à tous les jours, pour essayer de  
22 voir qu'est-ce qu'on fait dans ce marché-là.  
23 C'était une situation stressante pour tout le monde  
24 et on avait décidé d'arrêter d'acheter. On  
25 commandait au fur et à mesure pour baisser nos



1 inventaires puis essayer de limiter les dégâts là.  
2 On voulait pas mettre toute une entreprise en péril  
3 pour des ponceaux.

4 (10:30:36)

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[266]** À ce moment-là, à ce moment-là les ponceaux  
7 représentaient-ils toujours deux pour cent (2 %) de  
8 votre chiffre d'affaires?

9 R. Oui. Je vais expliquer que ça représentait et ça  
10 représente toujours deux pour cent (2 %) du chiffre  
11 d'affaires à cause que l'entreprise grossit  
12 énormément ça fait que même si je vends plus de  
13 ponceaux, je reste à deux pour cent (2 %) parce que  
14 le restant de l'entreprise a grossi aussi là. Ça  
15 fait que les chiffres grossissent mais on reste  
16 avec le même pourcentage. Je ne sais pas si je  
17 m'explique...

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[267]** Pendant cette période-là, vous avez vu les  
20 Ponceaux de l'Estrie, eux, faire plus d'affaires,  
21 en ont profité un peu de, je veux dire, de vos  
22 malheurs?

23 R. Effectivement. Effectivement.

24 Q. **[268]** Donc vous les avez vu plus souvent dans les  
25 dossiers là.

1 R. Oui. Mais comme il n'y avait plus monsieur  
2 Highland, les gens en place ils avaient pas comme  
3 les contacts que monsieur Highland avait et la  
4 façon de faire. Monsieur Highland c'était quand  
5 même un bon homme d'affaires, je pense là. Ça fait  
6 que la relation avec les nouveaux dirigeants de  
7 l'entreprise était très difficile avec les clients,  
8 si je peux m'exprimer ainsi.

9 Ça fait que même si oui, ils remportaient  
10 des soumissions comme ça, mais le client qui  
11 appelait pour de l'information c'était plus une  
12 question de prix là, il avait pas l'information  
13 qu'on peut lui donner. Ça fait qu'on continue à  
14 n'en vendre quand même mais spécifiquement des  
15 quantités avec une soumission spécifique, ils se  
16 sont mis à ramasser plus de jobs, oui.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[269]** Ils en ont vendu plus?

19 R. Oui. Et d'autres n'ont vendu plus aussi.

20 Q. **[270]** O.K.

21 R. Je veux dire, mes concurrents qui étaient pas  
22 affectés par ça continuaient à soumissionner un  
23 prix pour ramasser la job; ça fait que lui, il les  
24 avait pas nécessairement mais ça n'était d'autres  
25 qui avaient les jobs, pas nous autres. Ça fait

1 qu'on était peut-être moins dans son collimateur à  
2 ce moment-là là.

3 Q. [271] Alors on voit les conséquences au niveau de  
4 l'entreprise en chiffre d'affaires, les assurances.  
5 Au niveau personnel, pour vous-même, les autres  
6 administrateurs, les membres de votre famille.

7 R. Oui.

8 Q. [272] Êtes-vous capable de nous expliquer comment  
9 vous avez vécu ça?

10 R. Ouf! Ça a été très difficile de concentrer... Une  
11 entreprise comme on a là, il faut être positif puis  
12 le jour que... Quand on commence la journée là, il  
13 faut avoir les idées claires et il faut voir ce qui  
14 se passe dans le marché. Il faut avoir la situation  
15 en main. Ça, ça nous a amené à presque tout  
16 focuser sur ces événements-là, sur la façon de  
17 faire, qu'est-ce qu'on fait.

18 Mon adjointe administrative qui s'occupait  
19 aussi de cette division-là, elle a été à peu près à  
20 quatre-vingts pour cent (80 %) de son temps pour  
21 garder le cap, de rencontrer les enquêteurs,  
22 recueillir l'information des fournisseurs, analyser  
23 les... On a été beaucoup trop centrés sur ces  
24 événements-là.

25 Q. [273] Passer trop de temps à s'occuper...

1 R. Oui.

2 Q. **[274]** ... de ce problème-là.

3 R. Oui. Puis moralement ça a été très difficile.

4 Q. **[275]** Si je vous disais un problème d'affaires, un  
5 problème de contrat, êtes-vous capable, êtes-vous  
6 habitué de gérer ça des problèmes d'affaires?

7 R. Je pense que je suis un bagarreur là à la base.

8 Q. **[276]** Oui.

9 R. Ça fait que des compétiteurs j'en ai toujours eu.  
10 J'ai pas peur d'un compétiteur, il est là, on fait  
11 avec, on s'analyse, on change de stratégie, ça m'a  
12 jamais ébranlé prendre des décisions dans une  
13 entreprise comme ça.

14 Q. **[277]** O.K. Étiez-vous équipé pour faire face au  
15 problème que avez vécu à ce moment-là?

16 R. Pas du tout. Pas du tout.

17 Q. **[278]** Je vous laisse un peu élaborer là-dessus.  
18 L'étiez-vous à ce moment-là? Aujourd'hui, vous  
19 trouvez-vous encore équipé si le même problème  
20 revient?

21 R. Non.

22 Q. **[279]** O.K.

23 R. Il y a une connexion qui s'est brisée là que...

24 Q. **[280]** O.K.

25 R. Je ne voudrais pas revivre un stress de ce genre-

1           là.

2       Q. **[281]** Est-ce qu'il y a une réponse en affaires à un  
3           problème de cette nature-là? En voyez-vous une là,  
4           y as-tu une réponse qu'un homme d'affaires pourrait  
5           prendre des moyens qu'il pourrait utiliser pour  
6           contrer ce type de problème-là?

7       R. Je ne vois pas, je ne vois pas quelqu'un qui a  
8           jamais été confronté à ça, c'est pas dans ta  
9           culture puis ça t'arrive là, je vois pas vraiment  
10          là. J'ai eu un support exceptionnel de tout mon  
11          personnel. On a eu... de la famille, on s'est quand  
12          même concerté là-dedans puis... mais une période  
13          très difficile.

14       Q. **[282]** Je comprends, puis là on y revient un peu là-  
15          dessus. Vous nous avez dit... vous nous avez  
16          expliqué que Gestion J. Anctil, c'est une  
17          entreprise, vous et votre épouse qui l'avez créée.  
18          Mais, depuis ce temps-là, je comprends que c'est  
19          une entreprise familiale. Il y a plusieurs membres  
20          de votre famille qui sont aussi des coactionnaires.

21       R. Oui. Et il y a aussi des... des proches  
22          collaborateurs qui sont actionnaires dans la  
23          compagnie.

24       Q. **[283]** Des employés clés.

25       R. Oui.

1 Q. **[284]** O.K. Alors, tous ces gens-là se sont  
2 supportés et... Bon. Ça s'est terminé. On voit avec  
3 le projet Hégémonie. Vous avez été... et je pense,  
4 ça fait partie un peu, vous vouliez faire des  
5 recommandations, je pense, ou...

6 R. Oui.

7 Q. **[285]** ... ou des suggestions aux commissaires. Vous  
8 voulez nous parler aussi des relations et de la  
9 réaction policière dans ce cadre-là. Êtes-vous  
10 capable de nous en parler?

11 R. Oui. Mais, en fait, à partir du moment qu'on avait  
12 découvert le... le... c'est qui le camion parce que  
13 ça commençait... on commençait à trouver des  
14 choses. Je ne sais pas quel corps policier à ce  
15 moment-là a pris ça en main, mais on s'est rendu  
16 compte que, « woups! » là, c'était sérieux. On a...  
17 on a remercié l'agence policière privée et les  
18 différents corps policiers ont pris l'affaire en  
19 main. Et là ça nous a soulagé énormément.

20 Q. **[286]** Quand il y a eu la concertation des corps  
21 policiers.

22 R. Oui. On a eu... on a eu un support exceptionnel des  
23 policiers.

24 Q. **[287]** O.K.

25 R. Et policières parce qu'il y a eu plusieurs

1           personnes. Ils nous tenaient au courant à tous les  
2           jours de la situation. Ils venaient s'enquérir  
3           de... « bon, regardez là, on a cette soumission-  
4           là ». Ils ont été vraiment proches même de  
5           l'administration.

6       Q. **[288]** O.K. Mais, ça, ce n'est pas tout à fait au  
7           début avec les feux. Il a fallu que... à un moment  
8           donné que tout ça ça se regroupe pour que ça se  
9           mette en marche là.

10      R. Oui.

11      Q. **[289]** O.K.

12      R. Oui. À partir des informations de l'enquêteur  
13           privé, quand les policiers, les divers corps  
14           policiers ont pris cette information-là, et ça  
15           s'est mis en marche, je dirais, rapidement.

16      Q. **[290]** Est-ce que vous avez aussi... Je pense, vous  
17           voudriez nous parler d'une proposition. Vous voyez  
18           peut-être un cadre législatif à mettre en place.

19      R. Oui. Je vais vous lire un peu le texte là. Moi,  
20           c'est ma principale recommandation. Il faudrait un  
21           cadre législatif qui permet à une entreprise de se  
22           mettre sous la protection des victimes d'incendie  
23           ou de...

24      Q. **[291]** D'actes criminels.

25      R. ... d'actes criminels ou de... peu importe. Et

1           lorsqu'il est prouvé que l'entreprise vit une  
2           situation d'intimidation et qu'il est victime  
3           d'actes criminels, dans le but de faire... de faire  
4           garder ses droits vis-à-vis des banques, vis-à-vis  
5           des assurances, pour ne pas que ce... ces  
6           entreprises-là se ramassent avec pas de support. Je  
7           ne sais pas...

8       Q. **[292]** Pour éviter... votre problème, vous parlez...  
9           vous faites référence comme à votre problème  
10          d'assurance. Vous vous ramassez à quelques jours de  
11          l'échéance d'une police d'assurance. Sans  
12          assurance, vous ne pouvez plus opérer.

13       R. C'est invivable, quand t'as passé ta vie là-dedans  
14          puis trois générations aussi.

15       Q. **[293]** Et c'est là que vous dites si vous n'aviez  
16          pas eu l'équité familiale en arrière pour passer à  
17          travers...

18       R. Oui.

19       Q. **[294]** ... ce n'est pas évident que vous l'auriez  
20          fait.

21       R. Ça aurait été absolument effrayant.

22       Q. **[295]** O.K.

23       R. Ça fait que... moi, c'est ma principale  
24          recommandation. Ça ressemblerait un peu au... la  
25          Loi de la protection de la faillite là, des



1           faillites. Je ne sais pas comment ça pourrait  
2           s'articuler. Moi, j'émets l'idée parce que je me  
3           rends compte que ce serait très important dans  
4           plusieurs cas là.

5           (10:38:31)

6           M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

7           Q. **[296]** Sous forme de code réglementaire qui ferait  
8           en sorte que quand il est prouvé que vous êtes  
9           victime d'intimidation de ce genre-là, vos  
10          assureurs ne peuvent pas vous menacer de... de s'en  
11          aller là. Ils doivent rester là pour continuer à  
12          vous assurer.

13          R. Ça résume exactement la... tes franchiseurs, les  
14          banques... on vit une situation, donc... Il  
15          faudrait l'articuler, mais je pense ça ne serait  
16          pas impossible à mettre en place ça.

17          Me PAUL CRÉPEAU :

18          Q. **[297]** O.K. Un problème ponctuel, qu'il y ait une  
19          solution pour passer à travers une crise...

20          R. Oui.

21          Q. **[298]** ... de cette nature-là.

22          R. De cette nature-là quand il est prouvé que c'est  
23          criminel puis que tout est rentré dans l'ordre.

24          Q. **[299]** Peut-être juste pour terminer là, mais on a  
25          fait, en fait, deux mille dix (2010) est passé. Il

1 y a eu une enquête policière tout ça. Aujourd'hui,  
2 les affaires, c'est repris normalement de ce côté-  
3 là?

4 R. Oui.

5 Q. **[300]** O.K. Et...

6 R. Mais, on est encore un peu sous la menace là. Je  
7 vais vous dire que ma présence ici, on s'en est  
8 parlé... Parce que ce commerce-là continue à opérer  
9 par, je ne sais pas qui, ils dirigent ce commerce-  
10 là. Bon. On en est là, mais il reste que c'est  
11 encore quelque chose qui...

12 Q. **[301]** Que vous avez en tête.

13 R. ... qui... qu'on a en tête.

14 Q. **[302]** Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

15 R. J'avais peut-être une autre recommandation.

16 Q. **[303]** Oui.

17 R. Un genre de ligne d'urgence anticrime que, oui, il  
18 y a un enquêteur qui vient, qui... qui a plein de  
19 dossiers et que... Mais, si on avait un canal peut-  
20 être un peu plus direct, dire « regarde, moi, je  
21 pense que je suis victime de ça », peut-être une  
22 connexion plus... plus directe.

23 Puis je dirais aussi de créer un genre de  
24 fonds pour les entreprises victimes, surtout pour  
25 l'aide psychologique, surtout pour l'aide

1           psychologique, pour essayer de se recentrer sur nos  
2           idées, pas mettre l'entreprise en péril. En tout  
3           cas, c'est... en tout cas, un fonds d'aide pour  
4           psychologique, juridique et financière. Ça résume  
5           mes... mes recommandations. Exactement

6           LA PRÉSIDENTE :

7           Est-ce que des parties veulent interroger monsieur  
8           Anctil?

9           Q. **[304]** Alors, Monsieur Anctil, je vous remercie  
10          infiniment. Vous avez aussi fait preuve de beaucoup  
11          de courage en venant témoigner ici à la Commission.  
12          Et vous nous avez... les événements dont vous nous  
13          avez relatés démontrent certainement un esprit  
14          d'entraide et une grande solidarité que vous avez  
15          vécu parmi vos employés et votre famille.

16         R. Merci.

17         Q. **[305]** Alors, ce n'est pas rien non plus. Alors, on  
18          peut peut-être en tirer un élément positif, s'il y  
19          en a un, c'est celui-là.

20         R. Oui. Bien, merci.

21         Q. **[306]** Alors, je vous remercie beaucoup monsieur  
22          Anctil.

23         R. Et j'allais l'oublier, mais mon adjointe Nathalie  
24          Dupont qui a parrainé tout le dossier, elle tenait  
25          à ce qu'on remercie tous les corps policiers, la

1 relation qu'ils ont eue dans cette affaire-là et le  
2 support. Merci beaucoup.

3 Q. [307] Merci, Monsieur Anctil. Alors... alors...

4 Me PAUL CRÉPEAU :

5 Les suites seront en non-publication.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui, c'est ça, en non-publication. Alors, nous  
8 allons en profiter pour prendre la pause  
9 maintenant.

10 Me PAUL CRÉPEAU :

11 Oui.

12 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14

---

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

SERMENT

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et DANIELLE BERGERON,  
sténographes officiels, certifions que les pages  
qui précèdent sont et contiennent la transcription  
fidèle et exacte de l'enregistrement numérique, le  
tout hors de notre contrôle et au meilleur de la  
qualité dudit enregistrement.

Le tout conformément à la loi.

Et nous avons signé,

---

Jean Larose (Tableau #254493-8)

Sténographe officiel

---

Danielle Bergeron (Tableau #289077-1)

Sténographe officielle