

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 3 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 111

**ROSA FANIZZI & ODETTE GAGNON**  
**Sténographes officielles**

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

## COMPARUTIONS

### POUR LA COMMISSION :

Me SONIA LeBEL,  
Me DENIS GALLANT,  
Me SIMON TREMBLAY,  
Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU,  
Me ÉRIKA PORTER,  
Me PAUL CRÉPEAU,  
Me EDITH-FARAH ELLASAL,  
Me LUCIE LANCTUIT,  
Me MARIA BRAKER,  
Me ?????  
Me EMMA RAMOS-PAQUE,  
Me ÉLIZABETH FERLAND,  
Me ISABELLE GILLES

### INTERVENANTS :

Me DOMINIQUE ST-LAURENT pour M. Gélinas  
Me LUCIE JONCAS pour le Conseil provincial  
international  
Me JEAN-FRANÇOIS LONGTIN pour Ville de Laval  
Me MARTIN ST-JEAN pour Ville de Montréal  
Me PIERRE HAMEL pour l'Association de la  
construction du Québec  
Me MARIE MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la  
construction du Québec  
Me ALAIN TREMBLAY pour Québec Solitaire  
M. YURI TREMBLAY pour l'Union des municipalités du  
Québec  
Me ROBERT LAURIN pour la FTQ Construction  
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 GASTON GAUTHIER pour le Barreau du Québec  
Me MICHEL DÉCARY pour le Parti libéral du Québec  
Me FÉLIX RHÉAUME pour le Parti libéral du Québec  
Me SIMON LAROSE pour le Procureur général du Québec  
Me FRANÇOIS-XAVIER ROBERT pour l'Ordre des  
ingénieurs du Québec  
Me STÉPHANIE DESROSIERS pour Dessau  
Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites  
criminelles et pénales

---

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
MARC-ANDRÉ GÉLINAS	
INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT	16
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE HAMEL	198
INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE	215
PATRICE MATHIEU	
INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT	229

---

LISTE DES PIÈCES

PAGE

82P-770 :	Tableau des codes téléphoniques pour les montants des soumissions	97
82P-771 :	Tableau d'identification des projets de la ville de Gatineau pour l'année 2008	118
82P-772 :	Chiffrier de la répartition entre les firmes de génie-conseil pour 2006, 2007 et 2008	119
82P-773 :	Code de déontologie d'Aecom	156

---

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce troisième (3ième)  
2 jour du mois de septembre,

3  
4 PRÉLIMINAIRES

5  
6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue aux audiences de  
8 l'automne deux mille treize (2013). J'espère que  
9 vous avez tous passé de bonnes vacances. Quant à  
10 nous, la Commission s'est affairée pendant tout  
11 l'été à préparer les audiences de l'automne que  
12 maître Sonia LeBel, notre procureure en chef, va  
13 nous expliquer à l'instant.

14 LA GREFFIÈRE :

15 Avant de procéder, est-ce que les avocats  
16 voudraient bien s'identifier, s'il vous plaît?

17 Me SONIA LeBEL :

18 Sonia LeBel pour la Commission.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Alors, Denis Gallant pour la Commission.

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le  
23 Commissaire. Simon Tremblay pour la Commission.

24 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

25 Bonjour à tous. Cainnech Lussiaà-Berdou pour la

1 Commission.

2 Me ÉRIKA PORTER :

3 Érika Porter pour la Commission.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bonjour.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Bonjour. Paul Crépeau pour la Commission.

8 Me DOMINIQUE ST-LAURENT :

9 Bonjour. Dominique St-Laurent pour monsieur  
10 Gélinas.

11 Me LUCIE JONCAS :

12 Bonjour. Maître Lucie Joncas pour le Conseil  
13 provincial international.

14 Me JEAN-FRANÇOIS LONGTIN :

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

16 Me MARTIN ST-JEAN :

17 Bonjour. Martin St-Jean, Ville de Montréal.

18 Me PIERRE HAMEL :

19 Bonjour. Pierre Hamel pour l'Association de la  
20 construction du Québec.

21 Me MÉLISSA CHARLES :

22 Bonjour. Mélissa Charles pour l'Association de la  
23 construction du Québec.

24 Me ALAIN TREMBLAY :

25 Alain Tremblay pour Québec Solidaire, bonjour.

1 M. YURI TREMBLAY :

2 Bon matin. Yuri Tremblay pour l'Union des  
3 municipalités du Québec.

4 Me ROBERT LAURIN :

5 Robert Laurin pour la FTQ Construction. Bonjour.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour.

8 Me DENIS HOULE :

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

12 Me SIMON LAPLANTE :

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

16 Me GASTON GAUTHIER :

17 Bonjour. Gaston Gauthier pour le Barreau du Québec.

18 Me MICHEL DÉCARY :

19 Bonjour. Michel Décary pour le Parti libéral du  
20 Québec.

21 Me FÉLIX RHÉAUME :

22 Bonjour à tous. Félix Rhéaume pour le Parti libéral  
23 du Québec.

24 Me SIMON LAROSE :

25 Bonjour à tous. Simon Larose pour le Procureur

1 général du Québec.

2 Me FRANÇOIS-XAVIER ROBERT :

3 Bonjour. François-Xavier Robert pour l'Ordre des  
4 ingénieurs du Québec.

5 Me STÉPHANIE DESROSIERS :

6 Bon matin. Stéphanie Desrosiers pour Dessau.

7 Me PIERRE POULIN :

8 Bonjour. Pierre Poulin pour le Directeur des  
9 poursuites criminelles et pénales.

10 Me EDITH-FARAH ELASSAL :

11 Bonjour. Edith-Farah Elassal pour la Commission.

12 Me LUCIE LANCTUIT :

13 Lucie Lanctuit pour la Commission.

14 Me MARIA BRAKER :

15 Maria Braker pour la Commission.

16 Me EMMA RAMOS-PAQUE :

17 Bonjour. Emma Ramos-Paque pour la Commission.

18 Me ÉLIZABETH FERLAND :

19 Élisabeth Ferland.

20 Me ISABELLE GILLES :

21 Isabelle Gilles pour la Commission.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Allez-y, Maître LeBel, nous vous écoutons.

24 Me SONIA LeBEL :

25 Merci. Alors, bonjour, Madame la Présidente.



1       Bonjour, Monsieur le Commissaire. Nous entamons,  
2       comme vous l'avez si bien dit ce matin, la  
3       quatrième session d'auditions de témoins et je veux  
4       tout d'abord vous souhaiter une bonne reprise des  
5       audiences publiques.

6               Il est important de rappeler que nous  
7       sommes dans une enquête publique et non un procès.  
8       Cette distinction est fondamentale. Notre tâche est  
9       d'enquêter, de fouiller, de poser des questions et  
10      d'explorer diverses situations pour découvrir et  
11      exposer les vulnérabilités potentielles du système  
12      d'octroi et de gestion des contrats publics dans  
13      l'industrie de la construction et la perméabilité  
14      de l'industrie à l'infiltration au crime organisé.

15             Afin de bien mener sa mission de recherche  
16      de vérité et son devoir d'éducation envers la  
17      population, et plus généralement, d'accomplir son  
18      mandat, la Commission doit travailler avec rigueur  
19      et efficacité.

20             Nous l'avons souvent dit et il est bon de  
21      le répéter. Notre mandat est vaste, la période de  
22      temps à couvrir est longue et, malgré une  
23      prolongation de dix-huit (18) mois, la Commission  
24      dispose, compte tenu de tout ce qui reste à  
25      accomplir, d'une durée limitée pour examiner toutes

1 les questions qui font partie de notre mandat. En  
2 bref, le temps nous est compté.

3 C'est pourquoi la Commission ne peut suivre  
4 chaque piste, interroger toute personne ou  
5 collecter chaque information pouvant être  
6 pertinente. Cette réalité doit gouverner nos choix,  
7 tant au niveau des sujets à aborder que des témoins  
8 à faire entendre. Il nous faut procéder à un  
9 certain échantillonnage, mettre l'accent sur ce qui  
10 est significatif, sur les événements ou éléments  
11 qui nous permettent une meilleure compréhension des  
12 stratagèmes existants ou possibles.

13 Nous devons certes nous assurer, autant que  
14 possible, de faire le tour du jardin, mais nous  
15 n'avons pas le luxe de retourner chaque pierre.  
16 Aussi, lorsque nous estimons avoir suffisamment  
17 exposé des stratagèmes employés en un endroit, il  
18 est nécessaire de passer à autre chose si nous  
19 voulons naturellement avoir le temps d'examiner  
20 toutes les facettes de notre mandat. L'efficience  
21 nous commande de ne pas aller au-delà.

22 De plus, je tiens à le rappeler, nous ne  
23 faisons le procès de personne, tout comme nous  
24 avons également le devoir de protéger les enquêtes  
25 en cours et les procès.

1                   Au cours de la dernière année, vous avez  
2           entendu des témoignages touchant divers sujets,  
3           notamment l'implication et le rôle des firmes de  
4           génie-conseil et d'entrepreneurs en construction  
5           dans les stratagèmes de collusion; l'existence de  
6           partage de territoires par les entrepreneurs en  
7           construction et les firmes de génie-conseil;  
8           l'importance d'influencer les comités de sélection;  
9           le paiement d'un pourcentage sur la valeur des  
10          contrats octroyés par certaines municipalités; la  
11          corruption de fonctionnaires municipaux afin  
12          d'influencer l'octroi des contrats publics; la  
13          réclamation de faux avenants par les entrepreneurs  
14          et les firmes de génie-conseil; l'implication des  
15          entrepreneurs et des firmes de génie-conseil dans  
16          le financement des parties politiques, municipaux  
17          et provinciaux; le fonctionnement et l'utilisation  
18          des élections clés en main dans le domaine  
19          municipal; la présence de sommes d'argent comptant  
20          et l'utilisation de prête-noms dans le cadre de  
21          financement de partis politiques; l'influence et  
22          l'implication du crime organisé dans les  
23          stratagèmes de collusion et dans le milieu de la  
24          construction en général.

25                   L'industrie de la construction est un

1       secteur névralgique de notre économie et exerce une  
2       grande influence économique et politique. Elle  
3       présente un attrait certain pour ceux qui  
4       voudraient détourner cette influence à leur profit.

5               Cette industrie repose sur trois piliers  
6       principaux : l'argent, la main-d'oeuvre et les  
7       matériaux. Quiconque contrôle un de ces piliers  
8       occupe un rôle stratégique au sein de celle-ci. Ce  
9       contrôle peut mener à la capacité de dicter la  
10      conduite des affaires et ainsi déséquilibrer les  
11      règles de la concurrence et influencer les marchés  
12      publics.

13             Les syndicats de la construction occupent  
14      une position clé au sein de l'industrie. Examiner  
15      s'ils sont vulnérables à une infiltration par le  
16      crime organisé est capital considérant le mandat de  
17      la Commission.

18             D'ailleurs, plusieurs études chez nos  
19      voisins américains ont fait le constat qu'un des  
20      moyens pour le crime organisé d'infiltrer  
21      l'industrie de la construction passe par le  
22      contrôle ou l'utilisation des syndicats.

23             Donc, au cours des prochaines semaines - et  
24      comme vous l'avez déjà exposé précédemment, Madame  
25      la Présidente - nous nous intéresserons à certains

1           phénomènes impliquant le monde syndical, notamment  
2           la possible infiltration des syndicats par des  
3           organisations criminelles. L'intimidation et  
4           l'extorsion présentes sur certains chantiers  
5           retiendront également notre attention puisqu'elles  
6           ont la capacité d'influencer la saine concurrence  
7           dans les marchés publics au détriment de la libre  
8           compétition.

9                     Au fil de l'audition des prochains témoins,  
10           nous examinerons notamment les questions  
11           suivantes : l'intérêt pour le crime organisé  
12           d'acquérir des entreprises où le contrôle dans des  
13           secteurs donnés de l'industrie; l'intérêt de  
14           développer des liens avec des dirigeants de  
15           syndicats, que ce soit par le crime organisé ou  
16           tout autre acteur de l'industrie; l'attrait que  
17           peut représenter l'accessibilité à de grandes  
18           ressources de mains-d'oeuvre et de capitaux, ainsi  
19           que l'influence économique et politique qui peut en  
20           découler; l'influence que peut avoir la main-  
21           d'oeuvre sur l'octroi et la gestion des contrats  
22           publics.

23                    Plus précisément dans les prochains jours,  
24           nous entendrons deux ingénieurs qui viendront faire  
25           état que la situation déjà exposée précédemment au

1           printemps prévaut également dans d'autres villes.

2                   Nous entendrons également notamment le  
3           sergent Alain Belleau de la Sûreté du Québec,  
4           expert reconnu sur la question des motards  
5           criminalisés, qui viendra nous faire l'historique  
6           de ces groupes et nous expliquer leur mode de  
7           fonctionnement.

8                   Par la suite, cette semaine, nous devons  
9           procéder à l'audition de quelques requêtes déposées  
10          par le Directeur des poursuites criminelles et  
11          pénales au printemps dernier quant au volet  
12          touchant la Ville de Laval. Ces auditions devront  
13          se dérouler en non-publication et se tiendront  
14          vraisemblablement jeudi, Madame la Présidente.

15                  En terminant, je tiens à préciser que la  
16          mission de la Commission est importante pour nous  
17          tous. C'est pourquoi, les procureurs de la  
18          Commission, la Commission, nous sommes certains que  
19          les participants et intervenants de la Commission,  
20          ainsi que les acteurs de l'industrie seront des  
21          partenaires significatifs qui feront en sorte de  
22          nous aider dans cette recherche de la vérité.

23                  Sur ce, Madame la Présidente, Monsieur le  
24          Commissaire, je cède la parole à mon collègue  
25          maître Gallant qui procédera à l'interrogatoire du

1 quatre-vingt-deuxième (82ième) témoin de nos  
2 auditions. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci beaucoup, Maître LeBel.

5 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

6 Merci, Maître LeBel.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Maître Gallant.

9 Me DENIS GALLANT :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bonjour, Monsieur.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Alors...

15 LA GREFFIÈRE :

16 Veuillez vous lever, s'il vous plaît, pour  
17 l'assermentation.

18 \_\_\_\_\_

19

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce troisième (3ième)  
2 jour du mois de septembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 MARC-ANDRÉ GÉLINAS, ingénieur civil, directeur  
7 régional, Aecom

8

9 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

10

11 INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT :

12 Merci beaucoup. Alors, Madame la Présidente,  
13 Monsieur Lachance, pour vous présenter le prochain  
14 témoin. Alors, monsieur Gélinas, comme il l'a dit  
15 lors de son assermentation, il est directeur pour  
16 la région de l'Outaouais donc pour Gatineau pour la  
17 firme Aecom. Alors, le témoignage de monsieur  
18 Gélinas pour la région de l'Outaouais, donc pour  
19 Gatineau, pour la firme Aecom. Alors, le témoignage  
20 de monsieur Gélinas portera exclusivement sur une  
21 situation qui a prévalu pendant plusieurs années  
22 sur le territoire de la Ville de Gatineau et qui  
23 faisait en sorte que des firmes de génie-conseil  
24 faisaient de la collusion pour un certain nombre de  
25 contrats publics.



1 Et son témoignage va se limiter, compte  
2 tenu de sa connaissance du milieu, compte tenu  
3 qu'il est au bureau de Gatineau, à la Ville de  
4 Gatineau même. Comme vous allez pouvoir entendre  
5 dans son témoignage, monsieur Gélinas va vous  
6 parler d'un système qui est propre, quelque chose  
7 qui est propre... mais un système propre, mais qui  
8 est propre à la Ville de Gatineau, qui diffère de  
9 ce que vous avez tendu le printemps dernier et dont  
10 les procureurs pensaient pertinent de faire  
11 entendre à la reprise des travaux.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci. Allez-y.

14 Me DENIS GALLANT :

15 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Gélinas.

16 R. Bonjour.

17 Q. **[2]** Dans un premier temps, je vais vous présenter  
18 aux commissaires, c'est-à-dire peut-être juste...  
19 vous êtes ingénieur de formation?

20 R. Je suis ingénieur civil, de l'Université de  
21 Sherbrooke, j'ai gradué en mil neuf cent quatre-  
22 vingt-dix (1990).

23 Q. **[3]** Parfait. Et ce que vous avez dit lors de votre  
24 assermentation, ce que j'ai dit également aux  
25 commissaires, c'est-à-dire vous êtes le directeur

1 bureau de Gatineau pour la firme Aecom. Juste avant  
2 de parler de vos fonctions en tant que telles,  
3 j'aimerais peut-être que vous faisiez un bref  
4 historique, très bref, là, de votre carrière depuis  
5 votre graduation à titre d'ingénieur?

6 R. Comme je vous disais, j'ai gradué en mil neuf cent  
7 quatre-vingt-dix (1990). En quatre-vingt-onze  
8 (91)... c'était en décembre quatre-vingt-dix (90)  
9 puis, en mil neuf cent quatre-vingt-onze (1991),  
10 j'ai travaillé pour la firme des consultants...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[4]** Pourriez-vous rapprocher un petit le micro près  
13 de vous, s'il vous plaît.

14 R. Oui. Excusez.

15 Q. **[5]** Merci. Non, ça va.

16 R. J'ai commencé à travailler pour la firme BPR, à  
17 Québec, c'était un contrat de surveillance dans le  
18 Grand Nord. Puis, en février mil neuf cent quatre-  
19 vingt-douze (1992), j'ai été engagé par la firme  
20 Jean-Luc Allary et associés, qui est  
21 essentiellement la même firme pour laquelle je  
22 travaille présentement, mais qu'on a été acquis par  
23 plusieurs autres firmes entre-temps. Puis  
24 j'occupais les postes d'ingénieur junior au début,  
25 après ça j'ai gradué puis je suis devenu ingénieur

1 de projets, chargé de projets. Puis, en deux mille  
2 (2000), la firme a été achetée par Agra. Puis, coup  
3 sur coup, par Amec puis après ça par Tecsalt, tout  
4 ça dans l'année deux mille (2000), deux mille un  
5 (2001). On faisait partie... on a été achetés par  
6 Tecsalt. Puis, en avril deux mille huit (2008),  
7 Tecsalt a été achetée par la firme Aecom.

8 Q. **[6]** Juste avant, puis j'irai pour une période  
9 définie, lorsque vous étiez employé de la firme  
10 Tecsalt à proprement parler. Peut-être juste nous  
11 parler d'Aecom. Aecom a acheté la firme, vous  
12 dites, en quelle année?

13 R. En avril, je crois que c'est le premier (1<sup>er</sup>) avril  
14 deux mille huit (2008).

15 Q. **[7]** O.K. Aecom, ce qu'on a compris de certains  
16 témoins qui sont venus le printemps dernier, c'est  
17 une firme américaine?

18 R. C'est une firme américaine à la Bourse publique, à  
19 la Bourse de New York, avec le siège social à Los  
20 Angeles, en Californie, puis ici, au Québec, c'est  
21 à Montréal.

22 Q. **[8]** Parfait. Le bureau de l'Outaouais, vous êtes,  
23 on pourrait dire, le premier là-bas, le premier  
24 cadre, le cadre supérieur du bureau de l'Outaouais,  
25 le bureau de Gatineau?

1 R. C'est exact.

2 Q. **[9]** Parfait. Combien il y a d'employés au bureau de  
3 Gatineau?

4 R. Ça varie. Je vous dirais que ça varie entre vingt  
5 (20) et trente (30). Présentement on est peut-être  
6 plus une vingtaine, là, mais...

7 Q. **[10]** Puis en termes d'effectif, combien  
8 d'ingénieurs-conseils?

9 R. Une dizaine. Je vous dirais, une dizaine  
10 d'ingénieur.

11 Q. **[11]** Qui sont sous vos ordres?

12 R. Oui.

13 Q. **[12]** Le bureau de l'Outaouais, en fonction des  
14 contrats publics et privés, c'est quoi le  
15 pourcentage, là, en Outaouais?

16 R. Je vous dirais, au bureau de Gatineau, c'est  
17 environ soixante-quinze pour cent (75 %) des  
18 contrats publics puis vingt-cinq pour cent (25 %) des  
19 contrats privés. Essentiellement, c'est des  
20 promoteurs immobiliers, des nouveaux développements  
21 résidentiels.

22 Q. **[13]** O.K. Et, dans le soixante-quinze pour cent  
23 (75 %) public, par rapport aux municipalités et au  
24 gouvernement du Québec, c'est quoi le pourcentage?

25 R. Je vous dirais que le gouvernement du Québec c'est

1           environ cinquante pour cent (50 %) de notre chiffre  
2           d'affaires puis les municipalités, vingt-cinq pour  
3           cent (25 %).

4       Q. **[14]** Parfait. Et plus gros client, j'imagine, en  
5           termes de taille, c'est la Ville de Gatineau?

6       R. Bien, en fait...

7       Q. **[15]** Quand je parle... du ministère des  
8           Transports...

9       R. C'est le ministère des Transports après ça c'est la  
10          Ville de Gatineau. Oui, c'est ça.

11      Q. **[16]** En termes de municipalité.

12      R. Oui.

13      Q. **[17]** Parfait. Je vais commencer avec la Ville de  
14          Gatineau. Vous avez... en deux mille un (2001), il  
15          y a eu la fusion à Gatineau.

16      R. Oui.

17      Q. **[18]** Qui regroupait quelles municipalités?

18      R. Aylmer, Hull, Gatineau, Buckingham, Masson-Angers.

19      Q. **[19]** Parfait. Et est-ce qu'aux termes de votre  
20          firme, c'est Tecsalt... c'est Tecsalt à ce moment-  
21          là, est-ce que la venue de la nouvelle ville change  
22          quelque chose pour vous, là, pour votre firme?

23      R. Change pas beaucoup si ce n'est pas que la nouvelle  
24          ville essayait d'harmoniser les devis. Parce que  
25          chacune des cinq villes avaient leur propre devis

1 technique puis le fait de fusionner les villes, ils  
2 mettaient en place un devis technique qui était  
3 pour s'appliquer sur la nouvelle ville, l'ensemble  
4 de la nouvelle ville.

5 Q. **[20]** O.K. Et je vous dirais, en termes de chiffre  
6 d'affaires annuel, pour la décennie des années deux  
7 mille (2000), environ, les contrats qui sont donnés  
8 par la Ville de Gatineau aux firmes de génie-  
9 conseil?

10 R. J'aurais tendance à dire une moyenne de peut-être  
11 deux point cinq millions (2,5 M), trois millions  
12 (3 M), annuellement.

13 Q. **[21]** Parfait. Vous, on vous donne le titre de  
14 directeur, ça arrive quand ça?

15 R. C'est en début de l'année deux mille trois (2003)  
16 que j'ai été nommé directeur régional du bureau à  
17 Gatineau.

18 Q. **[22]** Parfait.

19 R. De Tecsalt, à cette époque-là.

20 Q. **[23]** De Tecsalt. Parfait. À ce moment-là, quelles  
21 sont les firmes qui sont présentes sur le  
22 territoire de Gatineau qui se partagent les  
23 contrats de la Ville de Gatineau?

24 R. Tecsalt, évidemment, CIMA+, Dessau, Genivar. Il y  
25 avait les Consultants de l'Outaouais, si je me

1           souviens bien, aussi. APA, JF Sabourin, c'était des  
2           plus petits bureaux.

3       Q. **[24]** C'était des plus petits bureaux.

4       R. Oui.

5       Q. **[25]** Parfait. Au niveau de ces firmes-là, en  
6           termes... puis il va y avoir une année charnière,  
7           qui est la Loi 106, là, je vais... je vais y  
8           arriver, à partir de deux mille deux (2002). Mais,  
9           avant deux mille deux (2002), quelle était, si vous  
10          le savez, la part de marché de ces firmes-là?  
11       Tecsult ça avait une part de marché de combien à  
12       peu près.

13      R. Je vous dirais environ vingt-cinq pour cent (25 %).

14      Q. **[26]** Êtes-vous en mesure de nous dire avant  
15          l'arrivée de la Loi 106 en deux mille deux (2002)  
16          quelle était la part de marché de vos concurrents?  
17          Ce que vous voyez, là.

18      R. Je vous dirais CIMA c'était à environ quarante pour  
19          cent (40 %) puis Genivar peut-être vingt-cinq pour  
20          cent (25 %) puis un dix pour cent (10 %) des  
21          autres.

22      Q. **[27]** O.K. Et ça c'était effectivement des firmes de  
23          génie conseil qui faisaient affaire avec la  
24          municipalité et que les contrats de service conseil  
25          se négociaient de gré à gré, c'est exact?

1 R. C'est exact.

2 Q. **[28]** Parfait. La Loi 106 va entrer en vigueur,  
3 peut-être juste, on la connaît, mais peut-être  
4 juste dire ça a changé quoi dans votre travail, la  
5 Loi 106?

6 R. La Loi 106, c'est qu'avant la Loi 106 les contrats  
7 étaient octroyés aux firmes de génie-conseil basées  
8 sur les compétences et la qualité des propositions.  
9 Il y en avait aussi beaucoup qui étaient octroyés  
10 de gré à gré. Puis à partir de la Loi 106, ça  
11 imposait aux municipalités de rajouter le volet  
12 prix comme critère de sélection pour les firmes  
13 d'ingénieurs, puis je pense aussi pour dans  
14 d'autres secteurs, mais essentiellement c'est que  
15 ça rajoutait le volet prix dans une formule pour la  
16 sélection des firmes d'ingénieurs.

17 Q. **[29]** O.K. Puis est-ce qu'à ce moment-là les firmes  
18 de génie-conseil ont commencé à parler pour  
19 justement contrer les effets de la Loi 106, pour  
20 que, pour que les firmes ne coupent pas les prix?

21 R. Oui, avant la Loi 106, l'Association des  
22 ingénieurs-conseils avait fait des représentations  
23 pour essayer de faire valoir que ce n'était pas bon  
24 de faire la sélection des firmes d'ingénieurs-  
25 conseils en ayant un critère basé sur le prix. Puis



1       ça n'a pas fonctionné parce que la loi a été... a  
2       passé.

3               Puis après la loi on a encore essayé,  
4       l'Association des ingénieurs-conseils a encore  
5       essayé de faire valoir que ce n'était pas une bonne  
6       idée d'utiliser le critère de prix... de rajouter  
7       le critère de prix. En plus il y avait toujours le  
8       volet qualifications, compétences, mais que là  
9       essentiellement le volet, le critère de prix était  
10      le plus gros facteur au niveau de la pondération,  
11      là.

12      Q. **[30]** Par rapport au ministère des Transports pour  
13      lequel vous avez, vous avez dit vous avez à peu  
14      près cinquante pour cent (50 %) des mandats qui  
15      émanent du ministère des Transports, quelle est la  
16      grande différence avec les municipalités notamment  
17      la Ville de Gatineau?

18      R. Le ministère des Transports va en appel d'offres  
19      sur les mandats, je vous dirais au-dessus de deux  
20      cent mille dollars (200 000 \$) d'honoraires. Puis,  
21      parce que les mandats en bas de deux cent mille  
22      dollars (200 000 \$) ça c'est jusqu'en deux mille  
23      onze (2011), il pouvait donner ça avec un programme  
24      qui c'est le PCED, c'est Programme de contrat à  
25      exécution sur demande.

1                   Donc, puis si je me souviens bien, c'est en  
2                   deux mille onze (2011) que ça a changé. Avant ça  
3                   c'était, il pouvait se rendre jusqu'à deux cent  
4                   mille dollars (200 000 \$), il pouvait appeler une  
5                   firme puis dire : est-ce que tu as les effectifs  
6                   disponibles pour réaliser tel mandat. Puis il  
7                   pouvait y aller selon, approcher la firme selon les  
8                   compétences qu'elle avait dans ce domaine-là.

9                   Puis en deux mille onze (2011), le montant  
10                  a été réduit, a été ramené en bas de cent quatre-  
11                  vingt mille (180 000), c'est-à-dire que le  
12                  ministère des Transports pouvait donner des mandats  
13                  de gré à gré jusqu'à cent quatre-vingt mille  
14                  (180 000) puis au-dessus de ça, il fallait... il  
15                  fallait aller en appel d'offres public sur MERX ou  
16                  CAO... SEAO, qui est la façon d'aller en appel  
17                  d'offres public, d'invitations.

18       Q. **[31]** O.K. Et cet appel d'offres public-là, est-ce  
19                  qu'on parle uniquement pour les firmes de se  
20                  qualifier, uniquement sur la compétence?

21       R. Oui. Quand c'est sur MERX, les contrats au-dessus  
22                  de deux cent mille (200 000), c'est strictement la  
23                  qualité de l'offre qui fait que c'est la firme qui  
24                  est sélectionnée. Puis au niveau des PCED, il y a  
25                  comme un programme de préqualification que les

1        firmes doivent obtenir la note de passage qui est  
2        soixante-dix pour cent (70 %) dans tous les  
3        critères. Puis une fois qu'ils ont passé la note de  
4        passage, ils deviennent éligibles à recevoir, à  
5        être appelées pour réaliser des mandats de PCED, de  
6        gré à gré, sur invitation.

7        Q. [32] O.K. Puis après ça toute la question prix avec  
8        le ministère des Transports comment ça se...,  
9        comment ça se détermine?

10       R. Ça se négocie après avec les chargés de projets des  
11       ministères, du Ministère, puis on élabore l'équipe  
12       qui va être affectée au mandat, puis  
13       essentiellement ça utilise le décret, grosso modo,  
14       le décret 1235. Puis c'est aussi beaucoup les  
15       salaires des gens, on présente les salaires des  
16       gens qui vont être affectés au mandat, qui va...  
17       l'équipe, on présente l'équipe, puis après ça on  
18       soumet un programme de travail.

19       Puis les chargés de projet au Ministère  
20       analysent notre programme de travail, nous font des  
21       contre-négociations, si on veut, puis après ça on  
22       s'entend sur un prix, puis là, le Ministère nous  
23       octroie le mandat selon le prix qui avait été  
24       déterminé.

25       09:55:04

1 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

2 Q. **[33]** Si vous me permettez, le décret 1235 fixe des  
3 tarifs que le gouvernement s'est entendu avec vous,  
4 là?

5 R. C'est ça.

6 Q. **[34]** Est-ce que ces tarifs-là sont les mêmes que  
7 ceux de l'Association? Il y a une grille à  
8 l'Association également?

9 R. Oui, c'est un peu le même principe, mais pas  
10 exactement le même, mais c'est le même,  
11 essentiellement.

12 Q. **[35]** Est-ce que vous savez si les tarifs du  
13 gouvernement sont inférieurs aux tarifs de  
14 l'Association?

15 R. Je ne pourrais pas vous dire exactement. Je pense  
16 un petit peu, mais c'est que ce n'est pas, ce n'est  
17 pas exactement défini de la même façon. Le 1235 le  
18 barème de l'AICQ ce n'est pas exactement le même  
19 façon, là, mais c'est, je vous dirais que c'est  
20 dans le même ordre de grandeur.

21 Q. **[36]** O.K.

22 R. Il n'y a pas une grosse, un gros écart.

23 Me DENIS GALLANT :

24 Q. **[37]** J'aimerais que vous continuiez, parce que  
25 j'avais des questions plus loin justement sur la

1           différence et comment, comment le paiement est  
2           défini, peut-être aller plus loin dans votre  
3           explication.

4           R. C'est essentiellement avec... c'est toujours basé  
5           sur des coûts de travaux de construction. Par  
6           exemple, si un mandat... c'est des coûts de  
7           construction évalués à un million de dollars  
8           (1 M\$), bien, il y a un tableau selon trois  
9           catégories de type d'ouvrage qui définit si c'est,  
10          par exemple, des trottoirs, des égouts, une  
11          construction d'une autoroute, c'est comme, par  
12          exemple, catégorie 2. On va dans un tableau puis on  
13          met le un million (1 M\$). Puis, là, ça va sortir,  
14          par exemple, les honoraires, ça serait cent mille  
15          dollars (100 000 \$), par exemple.

16                 Donc, ça, c'est pour faire les plans et  
17          devis puis la surveillance des travaux. Mais à ça  
18          doivent s'ajouter les relevés préparatoires, les  
19          études préparatoires, les études complémentaires.  
20          C'est pour ça que ce n'est pas strictement juste un  
21          pourcentage sur un coût. Il y a tout le volet  
22          d'études complémentaires, les négociations en cours  
23          de travaux d'ordres de changements, que c'est tout  
24          payé souvent à l'heure en extra, là.

25          Q. [38] Parfait. Et la différence majeure quand vous

1       avez avec la Loi 106, dans laquelle vous avez un  
2       système à deux enveloppes, c'est-à-dire dans un  
3       premier temps, vous devez vous qualifier puis  
4       ensuite de ça, vous avez à donner un prix, donc un  
5       estimé et, techniquement, avec un certain calcul,  
6       si ma mémoire ne me fait pas défaut, celui qui a le  
7       meilleur prix, généralement, c'est celui qui va  
8       remporter l'appel d'offres? Est-ce que je me  
9       trompe?

10      R. Non, c'est exact. Il faut avoir la note de passage,  
11      soixante-dix pour cent (70 %) pour qu'on puisse,  
12      pour que la municipalité ouvre l'enveloppe de prix.  
13      Les firmes qui n'atteignent pas soixante-dix pour  
14      cent (70 %), l'enveloppe n'est pas ouverte puis  
15      elle est retournée à la firme. Les firmes qui  
16      atteignent soixante-dix pour cent (70 %),  
17      l'enveloppe de prix est ouverte puis il y a une  
18      formule qui pondère la qualification et le prix.  
19      Mais souvent on a remarqué que c'est quasiment  
20      toujours le prix qui fait qu'il y a plus de poids  
21      dans le fond... C'est très rare que ce n'est pas le  
22      plus bas, l'enveloppe qui est ouverte qui est le  
23      plus bas prix qui remporte la soumission.

24      Q. [39] Et quand vous avez parlé tantôt, vous avez les  
25      barème, dont le barème gouvernemental, celui de

1 l'Association des ingénieurs-conseils, quand on est  
2 en face d'une municipalité, de quel prix on se  
3 rapproche quand on répond à un appel d'offres ou on  
4 fait une soumission? Est-ce que c'est celui de  
5 l'Association des ingénieurs-conseils?

6 R. C'est celui de l'Association des ingénieurs-  
7 conseils.

8 Q. **[40]** Qui prévoit, là, soit un montant horaire et  
9 également du forfaitaire dans certaines situations?

10 R. Exact.

11 Q. **[41]** Peut-être juste y aller un petit peu plus en  
12 détail pour qu'on comprenne bien, je vais avoir  
13 certaines questions spécifiques à vous poser après.

14 R. Comme, par exemple, c'est que la barème de l'AICQ  
15 inclut aussi la surveillance. Tandis que le décret,  
16 la surveillance est comme à part, plus au niveau  
17 horaire. Donc, ce n'est pas exactement la même  
18 façon de voir. Mais l'AICQ, c'est essentiellement  
19 les plans et devis et surveillance, comme je  
20 disais. Puis la Loi 106, c'était de mettre un  
21 montant forfaitaire. C'est ça la différence. Au  
22 lieu que ce soit basé... Parce que le décret ou le  
23 barème, ça fluctue en fonction une fois qu'on a  
24 fait les plans et devis puis qu'on a une estimation  
25 plus précise.

1                   Comme ça, au début, on prévoit que c'est  
2 des travaux de un million (1 M\$), mais on n'a pas  
3 fait de plans et devis. Bien, on aurait comme  
4 l'équivalent de cent mille, mettons cent mille  
5 dollars (100 000 \$) d'honoraires. Après avoir fait  
6 les plans et devis, après avoir vraiment élaboré le  
7 concept, les travaux sont plus de l'ordre de un  
8 point cinq million (1,5 M\$), bien, on aurait cent  
9 cinquante mille (150 000 \$) d'honoraires. Donc, ce  
10 serait à ajuster selon les barèmes et les décrets.  
11 C'est ajusté en fonction du coût réel des travaux.  
12 Une fois qu'on va en soumission, on ajuste encore  
13 une fois le coût, parce qu'on devient avec le coût  
14 le plus exact. Tandis que la Loi 106, c'est un  
15 montant forfaitaire fixe que si les travaux, ils  
16 partent de un million (1 M\$) à un point cinq  
17 million (1,5 M\$), c'est le même montant qu'on est  
18 pris avec, si on veut. C'est un montant fixe.

19                   (9:59:48)

20                   M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21                   Q. **[42]** Donc, je comprends que vous préférez  
22 l'approche tarif décidée par décret ou, dans les  
23 faits, vous êtes un peu prémuni à des variations du  
24 coût du projet?

25                   R. C'est clair. C'est clair. Parce que d'évaluer, de



1           déterminer un prix fixe quand il n'y a même pas de  
2           plans de faits, puis qu'on sait juste qu'on va  
3           faire la réfection des services municipaux de telle  
4           rue à telle rue, c'est très difficile de pouvoir  
5           évaluer exactement c'est quoi le coût. On ne  
6           connaît pas le coût des travaux. Le coût des  
7           travaux est estimé de façon sommaire par la  
8           municipalité. Mais de notre côté, on ne sait pas  
9           dans quel type de sol. Est-ce qu'on va être dans le  
10          roc? La profondeur des égouts? On connaît rien à  
11          peu près.

12        Q. **[43]** Donc, il y a moins d'incertitude pour vous  
13          lorsqu'on prend l'approche gouvernementale, je  
14          parle au niveau du gouvernement du Québec...

15        R. C'est clair.

16        Q. **[44]** ... que lorsqu'on compétitionne dans un libre  
17          marché où, là, vos marges sont nécessairement plus  
18          à risque, elles peuvent être plus faibles et en  
19          plus de vivre une plus grande variabilité? Est-ce  
20          que c'est un peu ça que vous avez vécu?

21        R. C'est exactement ça. Puis en plus, c'est que quand  
22          on va sur la Loi 106 avec un prix, c'est qu'on ne  
23          cherche plus nécessairement à mettre les meilleures  
24          ressources, affecter les meilleures ressources sur  
25          ce projet-là. On essaie de mettre les ressources

1       qui vont nous coûter le moins cher. Parce que nos  
2       honoraires, si, par exemple, j'essaie de réduire  
3       mes honoraires parce que je sais que c'est le prix  
4       qui va faire que je vais gagner ou pas, ou perdre  
5       le projet, j'essaie de réduire mes honoraires, mais  
6       la façon de réduire mes honoraires, il faut que je  
7       réduise mes coûts.

8               Puis mes coûts, en surveillance de  
9       chantier, si je mets un surveillant qui coûte, qui  
10      a un salaire de quarante mille (40 000 \$) versus un  
11      salaire de quatre-vingt mille (80 000 \$), parce que  
12      j'ai des surveillants qui gagnent quatre-vingt  
13      mille (80 000 \$), j'ai des surveillants qui gagnent  
14      quarante mille (40 000 \$), si je prévois un  
15      surveillant qui coûte quarante mille (40 000 \$) au  
16      lieu de quatre-vingt (80 000 \$), je réduis mes  
17      coûts de moitié. Alors c'est certain que, quand on  
18      est en compétition de prix, j'essaie par tous les  
19      moyens de pouvoir voir comment je peux réduire mes  
20      coûts.

21              Puis au niveau des plans et devis, si un  
22      projet, normalement, j'aurais pensé que ça  
23      prendrait deux cent cinquante (250) heures, je vais  
24      essayer de voir si on n'est pas capable de le faire  
25      en deux cents (200) heures pour réduire encore une

1 fois les délais, mais ça a un impact. C'est sûr  
2 qu'on n'a pas le temps de tout bien définir la  
3 conception puis de rentrer en profondeur dans la  
4 conception, qui réduirait le coût des travaux. On  
5 essaie de réduire le coût pour nous autres de faire  
6 la conception, si on veut.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[45]** Mais à l'inverse, si on y allait de cette  
9 approche-là, est-ce que vous n'auriez pas tendance  
10 justement à prendre plus votre temps?

11 R. Je m'excuse, prendre plus mon...

12 Q. **[46]** Bien c'est-à-dire oui, à faire en sorte que si  
13 c'était à l'heure, bien à ce moment-là, est-ce que  
14 les travaux ne prendraient pas justement plus  
15 d'heures plutôt que vous soyez préoccupé à couper  
16 les heures sur le chantier ou pour effectuer les  
17 travaux?

18 R. Oui, je ne l'ai pas vécu là, pour être honnête avec  
19 vous, mais on prend plus le temps pour vraiment  
20 vérifier tous les plans, les quantités, on s'assure  
21 qu'il n'y a pas d'imprévus, on essaie de, je vous  
22 dirais que les documents on les vérifie plus à ce  
23 moment-là quand on a plus de temps pour sortir les  
24 projets là. Donc il y a moins de risque d'erreurs,  
25 moins de risque d'imprévus.

1 10:02:54

2 Me DENIS GALLANT :

3 Q. **[47]** Mais pour reprendre au bond ce que madame  
4 Charbonneau vous demande, ce n'est pas, ce que vous  
5 dites là, ce n'est pas inquiétant dans le sens que  
6 compte tenu que pour faire vos frais, parce que  
7 dans un système en libre compétition, idéalement,  
8 quand vous répondez à un appel d'offres c'est pour  
9 le gagner, en tout cas ça c'est...

10 R. C'est...

11 Q. **[48]** ... c'est l'idéal à atteindre; donc, d'arriver  
12 avec le prix le plus bas parce qu'on sait que c'est  
13 techniquement, même s'il y a un système à deux  
14 enveloppes, je vous dirais que c'est le prix qui  
15 compte donc c'est le plus bas soumissionnaire qui  
16 va remporter l'appel d'offres pour les services  
17 professionnels; donc, est-ce que comme utilisateurs  
18 des services publics on ne devrait pas être  
19 inquiets avec ce que vous nous dites ce matin?

20 R. Oui, effectivement ce n'est pas une bonne chose  
21 d'essayer de réduire sur le coût, selon moi.

22 Q. **[49]** Puis un exemple de ça, c'est-à-dire quand vous  
23 nous dites un surveillant de chantier moins  
24 expérimenté fait en sorte comme quoi que des  
25 entrepreneurs peuvent en abuser? Demander des

1 quantités qui techniquement n'existent pas?

2 R. Non, je vous dirais demander des quantités qui  
3 n'existent pas, non. Mais c'est certain qu'un plus  
4 jeune technicien va être moins expérimenté à  
5 s'ajuster sur un chantier à des conditions de  
6 chantier qu'un technicien senior qui a plus  
7 d'expérience. Je vous dirais au niveau, par  
8 exemple, de la compaction un plus jeune va peut-  
9 être moins être en mesure de voir si tout est  
10 compacté comme il faut, qui va avoir un impact sur  
11 l'entretien si le chemin il travaille plus parce  
12 que, vous savez, le surveillant doit s'assurer que  
13 les plans et devis sont respectés le mieux possible  
14 donc c'est certain que si on met quelqu'un qui a  
15 plus d'expérience, tu es plus en mesure de voir  
16 toutes les, s'assurer tous les points critiques à  
17 surveiller sur un chantier qu'un jeune qui va  
18 donner son meilleur de lui-même. Mais il a juste  
19 moins d'expérience là. Il ne faut pas penser qu'on  
20 a le même service avec quelqu'un de senior que  
21 quelqu'un qui est moins senior.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. [50] Juste pour, je reviens un petit peu en  
24 arrière. Quand vous faites des soumissions, vous  
25 savez bon, à l'époque, lorsqu'on avait un appel

1 d'offres, lorsqu'on gagnait les plans et devis, on  
2 gagnait automatiquement la surveillance.

3 Au ministère des Transports du Québec on a  
4 coupé cet automatisme-là, maintenant on sépare les  
5 deux. Quand vient le temps de faire un prix, de  
6 soumettre un prix, est-ce que c'est plus difficile  
7 à estimer un prix soumis lorsqu'on parle de  
8 conception des plans et devis ou lorsqu'on parle de  
9 la surveillance seulement? Qu'est-ce qui est plus  
10 complexe à faire?

11 R. Je vous dirais, comme la Loi 106, qu'est-ce qui  
12 était très difficile, c'est qu'il fallait, surtout  
13 la Ville de Gatineau, contrairement à la Loi 106,  
14 si je peux me permettre une parenthèse, si je ne  
15 réponds pas vous me le direz, c'est que la Loi 106  
16 permettait aux municipalités d'aller en appel  
17 d'offres pour les plans et devis avec un prix mais  
18 que la surveillance n'était pas incluse puis que de  
19 donner la surveillance à la firme qui gagnerait en  
20 compétition les plans et devis sur un montant  
21 forfaitaire, mais que la surveillance serait  
22 négociée de gré à gré avec cette firme-là, par  
23 après, une fois que les plans sont faits, on va  
24 s'entendre de gré à gré pour le montant de  
25 surveillance.

1                   La Ville de Gatineau, on a essayé de leur  
2                   expliquer, de dire « Sortez la surveillance du  
3                   mandat complet. Vous n'êtes pas obligés selon la  
4                   Loi 106. » puis eux-autres voulaient garder la  
5                   surveillance avec les plans et devis dans le  
6                   forfaitaire.

7                   Donc là, ça se trouvait à être très  
8                   difficile d'évaluer le chantier. Est-ce qu'il va  
9                   durer douze (12) semaines ou seize (16) semaines?  
10                  Mon surveillant que je paie cinquante mille  
11                  (50 000) par année, à quarante (40) heures par  
12                  semaine, est-ce que je le prévois pour douze (12)  
13                  semaines, seize (16) semaines? Si mon compétiteur  
14                  les prévoit pour dix (10) bien ça lui coûte moins  
15                  cher, il va être plus bas dans le prix. Donc,  
16                  c'est ça qui était difficile de prévoir la  
17                  surveillance l'année prochaine quand je n'ai même  
18                  pas fait les plans et devis quand je ne sais même  
19                  pas à quelle profondeur, si je suis dans le roc, la  
20                  surveillance va prendre plus de temps, la  
21                  production de l'entrepreneur va être moins vite que  
22                  s'il y a des belles conditions. Si la profondeur,  
23                  l'égout est à cinq mètres ou six mètres versus  
24                  trois mètres, c'est certain qu'il n'y a pas la même  
25                  production sur le chantier. Donc, le délai de

1           chantier c'est dur à estimer quand on n'a même pas  
2           de plans et devis de faits.

3       Q. **[51]** Si je vous comprends bien, la Loi 106, compte  
4           tenu que la ville a gardé ses mêmes pratiques,  
5           c'est-à-dire garder surveillance, conception, plans  
6           et devis et surveillance ensemble, l'arrivée de la  
7           Loi 106, augmentant votre incertitude, vous a  
8           amenés à vous parler peut-être un peu plus pour  
9           gérer un peu cette incertitude-là entre vous, est-  
10          ce que c'est un peu ça?

11       R. C'est un peu ça, oui.

12       Q. **[52]** C'est-à-dire que si les villes avaient séparé  
13           la conception des plans et devis dans son appel  
14           d'offres par rapport à la surveillance de chantier,  
15           je reviens le fait que quand même le choix se fait  
16           encore en fonction des deux enveloppes.

17       R. Oui.

18       Q. **[53]** Ça aurait eu, vous auriez eu possiblement  
19           peut-être une réaction différente parce que là, ça  
20           a réduit votre risque, à savoir le temps pris pour  
21           la surveillance versus le temps...

22       R. C'est exact.

23       Q. **[54]** Merci.

24           10:07:42

25



1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [55] On voit que les entrepreneurs ou on a appris  
3 que les entrepreneurs, souvent, devant des  
4 imprévus, allaient demander des extra, et caetera.  
5 Est-ce que, ça, il y a une formule qui est possible  
6 pour... quand on donne des services professionnels,  
7 pour une firme de génie-conseil? Exemple, il est  
8 arrivé des imprévus pour l'entrepreneur, ce qui  
9 fait en sorte que le chantier, qui devait durer  
10 trois semaines, un mois, va en durer peut-être  
11 possiblement le double. Ou est-ce que vous êtes lié  
12 par le prix que vous avez donné en amont?

13 R. Je vous dirais que c'est très difficile. Négocier  
14 après, là, c'est... ils ont tendance, la  
15 Municipalité, à dire que c'était inclus dans notre  
16 prix puis que, si les... je vous dirais,  
17 l'intervention... ou : « Le projet n'a pas changé  
18 de telle rue à telle rue, donc ils disent : c'était  
19 à toi de le prévoir », même si c'était très  
20 difficile à prévoir. Tandis que, souvent,  
21 l'entrepreneur, c'est en chantier... les  
22 entrepreneurs, quand ils soumissionnent sur des  
23 prix, eux ont bordereau très détaillé, ils savent  
24 exactement le type de structures, le type de  
25 regards, le... la grosseur de conduite, les

1       granulats, ils ont toute l'information, c'est très,  
2       très... la longueur de bordure, les trottoirs, ils  
3       savent exactement toute l'information. Nous autres,  
4       c'est un prix puis on n'a pas... on n'a pas plus  
5       d'information que ça. Donc, c'est difficile,  
6       effectivement.

7       Q. **[56]** Deux mille deux (2002) arrive la Loi 106. Est-  
8       ce que vous avez pu observer, à Gatineau, pour la  
9       Ville de Gatineau, une guerre de prix entre des  
10      firmes de génie-conseil?

11      R. Je ne me rappelle pas exactement s'il y a... c'est  
12      sûr, je vous dirais, qu'on essayait de réduire  
13      les... étant donné que le prix... c'était tout  
14      nouveau d'avoir le prix, on essayait d'évaluer  
15      mais, si je me rappelle bien, on se maintenait  
16      proche du barème parce que c'était notre point de  
17      référence qu'on connaissait.

18               Donc, souvent on jouait dans les alentours  
19      du barème, ce qu'on était familier, parce qu'on...  
20      c'était le montant, la seule chose qu'on avait,  
21      qu'on connaissait, dans le fond. Basé sur  
22      l'estimation qui était dans les termes de référence  
23      de la Ville.

24      Q. **[57]** O.K. Et, à un moment donné, vous avez parlé  
25      des firmes de génie-conseil qui étaient présentes

1 sur le territoire de Gatineau. Parce qu'à un moment  
2 donné, les firmes, vous avez dit : « Regarde, ça  
3 n'a pas d'allure, il faut se parler. Il faut avoir  
4 du travail pour tout le monde puis il ne faut pas  
5 couper les prix. » Est-ce qu'il y a eu ces  
6 discussions-là?

7 R. Il y a eu ces discussions-là. Je n'ai pas participé  
8 à ces discussions-là mais il y a eu, à un certain  
9 niveau, ces discussions-là, oui.

10 Q. [58] Parfait. Est-ce que vous avez... si vous  
11 n'avez pas participé, est-ce que vous avez vécu  
12 l'effet de ces discussions-là?

13 R. Oui, j'ai vécu l'effet. Je peux élaborer.

14 Q. [59] Oui, c'est ce que je vous demande.

15 R. O.K. J'ai été demandé par un collègue, Roger  
16 Desbois, qui était le directeur régional de la  
17 firme Tecsalt, à Laval, d'aller le rencontrer à son  
18 bureau. Puis il m'a fait part qu'il avait...

19 Q. [60] Juste avant, on va situer. Monsieur Desbois  
20 est venu témoigner ici le printemps dernier.  
21 Monsieur Desbois, par rapport à vous, là, son  
22 titre, est-ce qu'il est votre supérieur?

23 R. Non, c'est le directeur régional du bureau de  
24 Laval.

25 Q. [61] Donc, il fait la même chose que vous, là?

1 R. Il fait la même chose que moi, sauf qu'il a  
2 beaucoup plus d'expérience. Puis le bureau de Laval  
3 était le plus gros bureau municipal de Tecsalt au  
4 Québec. Donc, souvent... j'étais jeune, nouveau à  
5 ce poste de directeur régional, j'allais souvent le  
6 consulter pour voir comment qu'il organisait sa...  
7 ses façons de faire, sa structure, parce qu'il  
8 avait un gros bureau puis j'essayais d'amener un  
9 peu leur façon de faire à Gatineau, au niveau  
10 comment qu'ils géraient leurs projets puis...  
11 Essayer d'apprendre de lui vu qu'il avait beaucoup  
12 plus d'expérience que moi.

13 Q. [62] Par rapport...

14 R. C'était mon...

15 Q. [63] Vous avez parlé d'une trentaine de personne à  
16 Gatineau, par rapport au bureau de Laval, c'était  
17 combien d'employés?

18 R. Je pense qu'ils étaient cent (100) ou cent  
19 cinquante (150), c'était vraiment plus gros, là, le  
20 bureau de Laval.

21 Q. [64] Puis Tecsalt, je ne l'ai pas fait avec vous,  
22 mais ça a déjà fait l'objet de témoignages, est un  
23 peu partout sur le territoire du Québec?

24 R. Oui.

25 Q. [65] Certains bureaux, là.

1 R. Oui. De façon plus concentrée, Montréal, Laval,  
2 surtout à cette époque-là, Gatineau, Québec. Puis  
3 là maintenant ils ont ouvert des bureaux sur la  
4 Rive-Sud à certains endroits, on a une douzaine de  
5 plus petits bureaux un peu partout, là, au Québec.

6 Q. [66] O.K. Puis vous, à ce moment-là, monsieur  
7 Desbois va communiquer avec vous, mais juste pour  
8 continuer dans la même lancée, vous, votre  
9 supérieur immédiat, c'est qui puis il est à quel  
10 endroit, géographiquement parlant?

11 R. Mon supérieur immédiat c'est Pierre Asselin, qui  
12 était le vice-président infrastructure, transport.  
13 Il était basé à Montréal, au bureau de Montréal.

14 Q. [67] Et au-dessus de monsieur Asselin, qui était...

15 R. C'était le président de la compagnie, monsieur Luc  
16 Benoît.

17 Q. [68] Parfait.

18 R. Président de Tecsalt.

19 Q. [69] Donc, à ce moment-là, vous avez à rencontrer  
20 monsieur Desbois, qui, techniquement, occupe le  
21 même poste que vous mais dans un plus gros bureau.  
22 Puis ce que je comprends c'est que c'était comme un  
23 modèle pour vous?

24 R. Exactement.

25 Q. [70] Parfait. Alors... bien, continuez.

1 R. Puis on discute de différentes choses mais, après  
2 ça, il me demande : « Viens, on va aller au  
3 restaurant, il faudrait qu'on... on va aller  
4 dîner. » Puis, au restaurant, il m'a fait part  
5 qu'il avait une entente pour essayer de... de  
6 réduire l'impact de la Loi 106. Qu'il avait eu une  
7 entente avec les quatre bureaux... les trois autres  
8 bureaux de Gatineau sur un partage de marché.

9 Essentiellement, c'était de maintenir les  
10 parts de marché actuelles, à l'époque, mais de ne  
11 pas se lancer dans une guerre de prix, essayer de  
12 couper. C'était de, essentiellement, maintenir les  
13 tarifs du barème puis de maintenir nos parts de  
14 marché, à l'époque, là.

15 Q. [71] O.K. Et, ça, vous la situez quand cette  
16 rencontre-là?

17 R. Je vous dirais c'est probablement août, septembre  
18 deux mille trois (2003).

19 Q. [72] O.K. Et ça va avoir lieu à quel endroit?

20 R. À Laval.

21 Q. [73] À Laval. Et monsieur Desbois vous parle, vous  
22 dit deux choses, c'est-à-dire il ne faut pas se  
23 lancer dans une guerre de prix puis il faut, il  
24 faut maintenir des parts de marché. Mais le but  
25 d'un bureau dans une région ce n'est pas justement

1 de les augmenter les parts de marché?

2 R. Oui, effectivement.

3 Q. [74] Alors, c'était quoi le but de maintenir des  
4 parts de marché?

5 R. Bien c'était tout simplement pas de partir en  
6 guerre en coupant le prix. Tout le temps essayer  
7 d'être le plus bas, le plus bas, le plus bas,  
8 c'était surtout ça. Mais la contrepartie c'est  
9 qu'on maintenait les parts de marché qu'on avait, à  
10 ce moment-là. C'est qu'on n'essaie pas de grossir  
11 nos parts de marché, on essaie juste de les  
12 maintenir puis on ne part pas en guerre de prix.

13 10:14:42

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. [75] Si je comprends bien, si vous étiez parti en  
16 guerre de prix, vous auriez finalement fait peut-  
17 être moins d'argent que si vous maintenez vos parts  
18 de marché avec les prix que vous vous fixez entre  
19 vous?

20 R. On aurait probablement fait moins d'argent, mais on  
21 aurait aussi réduit nos coûts. Donc, en bout de  
22 ligne on aurait quand même fait de l'argent, mais  
23 je vous dirais qu'on aurait fait probablement de la  
24 moins bonne qualité d'ouvrage.

25 Q. [76] O.K.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [77] Justement, justement là-dessus, c'est-à-dire  
3 cette entente-là quand on dit de maintenir les  
4 prix, tantôt suite à mes questions puis au  
5 commissaire Lachance, on parlait qu'à Gatineau  
6 c'était le barème de l'Association, de l'AICQ.  
7 Parfait.

8 Alors, le plus bas soumissionnaire devait  
9 être quoi, être à cent pour cent (100 %) du barème?  
10 Est-ce que c'est l'idéal ça?

11 R. Pas, pas nécessairement je vous dirais parce qu'il  
12 y avait aussi d'autres firmes qui soumissionnaient  
13 sur les projets de Gatineau. Ce n'était pas toutes  
14 les firmes qui, qui étaient, qui se parleraient  
15 pour maintenir les prix.

16 Donc, il fallait aussi être compétitif face  
17 à la concurrence des autres plus petits bureaux.  
18 Puis ils gagnaient aussi des projets eux autres;  
19 c'est sûr qu'il y avait moins nécessairement une  
20 moins bonne note technique.

21 Donc, leur façon de gagner des mandats  
22 c'était en étant plus agressif au niveau des prix,  
23 mais il y avait aussi une flexibilité parce qu'ils  
24 avaient moins ce qu'on appelle d'« overhead », puis  
25 ils avaient moins de dépenses. Donc, ils pouvaient



1 aussi se permettre de couper un peu plus les prix.

2 Q. [78] Parfait. J'y reviendrai là-dessus au niveau de  
3 couper les prix, mais je veux juste savoir, on va  
4 rester à la réunion avec monsieur, avec monsieur  
5 Desbois. Alors, monsieur Desbois vous annonce les  
6 grandes orientations. Quelle va être votre  
7 réaction, là, parce que ce n'est pas votre patron?

8 R. J'ai été surpris, mais je comprenais le principe  
9 qui était derrière ça. Il m'avait fait part du  
10 pourcentage qui avait été négocié pour la région de  
11 Gatineau.

12 Q. [79] Qui était quoi, qu'est-ce qu'il vous dit?

13 R. Il me dit que CIMA+ aurait quarante pour cent  
14 (40 %) de la part de marché de Gatineau, Genivar  
15 aurait vingt-sept pour cent (27 %), Tecsalt on  
16 aurait vingt-deux pour cent (22 %), puis Dessau  
17 aurait onze pour cent (11 %) de la part du marché.

18 Q. [80] Quand il vous dit de maintenir les parts de  
19 marché est-ce que ça reflétait une certaine réalité  
20 ça avant l'entente?

21 R. Non, bien selon moi non, quand il m'avait fait part  
22 de ces pourcentages-là je lui avais fait part que  
23 je trouvais qu'on avait été pénalisé. Je pensais  
24 qu'on avait une plus grosse part de marché que la  
25 part de vingt-deux pour cent (22 %) qu'il me

1           mentionnait.

2       Q. **[81]** Vous l'estimiez à combien à ce moment-là?

3       R. Je l'estimais plus à vingt-cinq pour cent (25 %),  
4       vingt-cinq, vingt-six pour cent (25-26 %). Puis il  
5       m'avait dit : « Écoute, on ne renégociera pas  
6       l'entente, c'est ça, puis peut-être qu'à Gatineau  
7       on est perdant un petit peu, mais peut-être  
8       qu'ailleurs on peut être regagnant ailleurs ».  
9       Donc, il a dit : « Reste ça comme ça ».

10      Q. **[82]** O.K.

11      R. Il m'avait dit...

12      Q. **[83]** Oui...

13      R. Si je peux rajouter.

14      Q. **[84]** ... je vous ai interrompu?

15      R. Il m'avait dit : « C'est certain que de se parler  
16      entre les firmes il ne faut pas, il ne faut pas que  
17      ça se sache, faites ça en personne, faites pas ça  
18      au téléphone, rencontrez-vous quand... assurez-vous  
19      que vous ne faites pas ça au téléphone ce système-  
20      là, de vous parler pour vous répartir les mandats.

21      Q. **[85]** Donc, déjà à ce moment-là, monsieur Desbois et  
22      vous-mêmes, vous saviez que c'était complètement  
23      illégal ce que vous faisiez là?

24      R. On savait que, oui, ce n'était pas correct.

25      Q. **[86]** Que ce n'était pas correct?

1 R. Oui.

2 Q. **[87]** Parfait. Première des choses, vous n'avez pas  
3 répondu à ma question. C'est un collègue qui vous  
4 annonce quelque chose qui n'est pas correct...

5 R. Oui.

6 Q. **[88]** ... qui n'est pas légal?

7 R. Oui.

8 Q. **[89]** Est-ce que vous allez chercher, est-ce que  
9 vous allez valider vos mandats auprès de vos  
10 supérieurs?

11 R. Oui, je suis allé voir Pierre Asselin, qui est mon  
12 patron, pour lui demander s'il était au courant  
13 qu'il y avait une entente pour que les firmes à  
14 Gatineau, on se parle. Puis il m'avait dit, oui,  
15 que c'était correct.

16 Q. **[90]** O.K. Donc, sans plus, c'est correct, vas-y, tu  
17 as ma bénédiction, est-ce que c'est ça?

18 R. C'était ni plus ni moins ça. Je ne pense pas que  
19 j'avais rentré dans les détails de pourcentage. Je  
20 ne suis pas certain. Je ne crois pas qu'il était au  
21 courant nécessairement des pourcentages.

22 Q. **[91]** Savez-vous si le président de la compagnie a  
23 été informé de ce que le bureau de Gatineau  
24 s'apprêtait à faire avec les concurrents?

25 R. Je ne peux pas vous dire si... Moi, je ne l'ai pas

1           informé à ce moment-là. Donc, je ne peux pas vous  
2           dire s'il était au courant ou s'il a été informé.  
3           Par contre, je vous dirais, quelques années plus  
4           tard, dans une discussion de corridor, j'ai compris  
5           que... je lui avais demandé si... parce que c'était  
6           le plus gros actionnaire de la compagnie, je lui  
7           avais demandé s'il était au courant que les firmes  
8           se parlaient à Gatineau. Puis il m'avait dit que  
9           oui. Mais...

10        Q. **[92]** C'est important ce que vous dites quand vous  
11        parlez d'actionnariat. Est-ce que les choses ont  
12        changé quand Aecom a acheté Tecsalt? Vous, est-ce  
13        que vous étiez un des actionnaires dans la  
14        compagnie Tecsalt à ce moment-là?

15        R. Oui, j'étais un des actionnaires de la compagnie  
16        Tecsult. Puis quand la compagnie Aecom a acheté  
17        Tecsult, il y a une partie, si je me souviens bien,  
18        la moitié des actions qui était transférée en  
19        actions Aecom, puis l'autre moitié était payée.

20        Q. **[93]** Donc, si je comprends, vos supérieurs  
21        immédiats, monsieur Benoit était le plus gros  
22        actionnaire et monsieur Asselin devait être  
23        actionnaire également?

24        R. Oui.

25        Q. **[94]** Alors, monsieur Desbois, je reviens encore à

1 monsieur Desbois, monsieur Desbois vous dit :  
2 « Faites attention, parlez-vous en personne. » Et  
3 cetera. Est-ce que monsieur Desbois va vous parler  
4 de vos interlocuteurs que vous allez avoir à  
5 rencontrer chez vos concurrents? Maintenant, ça va  
6 devenir vos partenaires.

7 R. Oui. Je ne me souviens plus s'il m'avait nommé les  
8 gens à ce moment-là. Je ne pense pas. Il m'avait  
9 juste dit : « Tu vas avoir un appel, puis vous vous  
10 rencontrerez. »

11 Q. [95] Vous situez cette rencontre-là septembre,  
12 octobre. La validation de monsieur Asselin va se  
13 faire quand?

14 R. Plus, je vous dirais, août, septembre.

15 Q. [96] Août, septembre. Validation avec monsieur  
16 Asselin va se faire quand?

17 R. Pas longtemps après.

18 Q. [97] Pas longtemps après. Et ensuite de ça,  
19 première rencontre pour mettre le système en place,  
20 ça va avoir lieu quand? Ça va prendre place quand  
21 ça?

22 R. À l'automne deux mille trois (2003). On s'était  
23 rencontrés, si je me souviens bien, à l'Hôtel des  
24 Voyageurs, l'Auberge des Voyageurs à Gatineau qui  
25 est rendu maintenant l'Hôtel V. On avait loué une

1 chambre d'hôtel puis on s'était rencontrés. Puis on  
2 avait essentiellement élaboré, précisé c'était quoi  
3 le partage puis le montant, puis comment on était  
4 pour s'y prendre pour se partager les mandats.

5 Q. [98] Le système, je vais le voir avec vous comment  
6 il peut évoluer au fil du temps. Dans un premier  
7 temps, par contre, j'aimerais que vous me parliez  
8 de quelque chose, parce que ça va devenir  
9 significatif plus tard. Le rôle de l'Association  
10 des ingénieurs-conseils. Est-ce qu'il y a une  
11 association régionale de cette association-là pour  
12 la région de l'Outaouais?

13 R. Ce n'est pas une association régionale, mais il y a  
14 comme un comité, si on veut, régional.

15 L'Association des ingénieurs-conseils, l'AICQ qu'on  
16 appelle, c'est une association des firmes  
17 d'ingénieurs-conseils du Québec.

18 Q. [99] Qui sont membres? Est-ce qu'on parle de  
19 membres individuels ou on parle de firmes?

20 R. C'est des firmes?

21 Q. [100] Ce sont les firmes?

22 R. C'est des firmes qui, je crois, regroupent environ  
23 quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des firmes.

24 Q. [101] Et, ça, pour bien comprendre, pour que le  
25 public comprenne bien, ça n'a rien à voir avec

1 l'Ordre des ingénieurs qui est votre corporation  
2 professionnelle? Ça, c'est une association vouée à  
3 la défense socioéconomique de ses membres?

4 R. Exact.

5 Q. [102] Est-ce que c'est ça?

6 R. C'est exactement ça.

7 Q. [103] Puis ces gens-là, bon, vont négocier des  
8 barèmes. C'est ce que vous parliez tantôt, le  
9 barème de l'AICQ, ce que devrait être le prix  
10 raisonnable pour des firmes de génie-conseil, pour  
11 le génie-conseil au Québec?

12 R. C'est exact.

13 Q. [104] Parfait. Et, là, ce que vous nous dites,  
14 c'est que cette firme-là qui est québécoise a, au  
15 niveau régional, n'a pas des associations, mais...

16 R. Des représentants.

17 Q. [105] Des représentants.

18 R. Des représentants dans chaque région.

19 Q. [106] Est-ce que vous avez été à un moment donné un  
20 représentant de la région de l'Outaouais?

21 R. Non, je n'ai jamais été représentant.

22 Q. [107] Vous n'avez jamais été représentant. Est-ce  
23 que vous avez assisté à des réunions régionales de  
24 l'AICQ?

25 R. Oui, l'AICQ se déplace, fait une réunion

1           normalement par année dans chacune des régions.

2           Mais il y a des sous-réunions, je vous dirais, pour  
3           que le représentant régional puisse faire part des  
4           discussions qui ont eu lieu au bureau mère pour  
5           nous faire part des différentes démarches que  
6           l'AICQ fait.

7           Q. **[108]** Est-ce que des rencontres de l'AICQ ont servi  
8           à un moment donné comme prétexte pour se rencontrer  
9           pour, justement, élaborer la collusion et de faire  
10          un suivi sur le partage des contrats?

11          R. C'était toujours le prétexte qu'on utilisait, parce  
12          que... pour que les quatre patrons des quatre plus  
13          grosses firmes se rencontrent, c'est la seule  
14          raison, c'était pour discuter des différents  
15          dossiers de l'AICQ.

16          Q. **[109]** Puis ça ne va pas bien comme quand on a une  
17          entité comme le bureau de la concurrence qui a sa  
18          place d'affaires dans la ville de Gatineau aussi?

19          R. Je vous dirais que je ne le savais pas à ce moment-  
20          là.

21          Q. **[110]** Donc, effectivement, se rencontrer, c'est un  
22          prétexte justement, parce que, dans un monde idéal,  
23          des concurrents, bien, ne devraient pas se  
24          rencontrer, mais vont se rencontrer, effectivement,  
25          dans des associations qui promeuvent les intérêts



1           socioéconomiques des ingénieurs-conseils?

2           R. C'est exact.

3           Q. **[111]** Dans un premier temps, je vais vous demander  
4           d'élaborer, parce qu'on va revenir à d'autres  
5           réunions après ça, la première rencontre, peut-être  
6           d'y aller plus en détail, les personnes présentes,  
7           puis de dire aux commissaires qu'est-ce qui a été  
8           décidé pour cette première rencontre que vous  
9           situez à peu près en septembre, octobre?

10          R. Les personnes présentes, il y avait moi de chez  
11          Tecsult; il y avait André Mathieu de chez CIMA+.

12          Q. **[112]** Attendez! Donc, André Mathieu de CIMA+. Donc  
13          CIMA+, c'est celui qui a la plus grosse part du  
14          gâteau à quarante pour cent (40 %), ce que monsieur  
15          Desbois vous avait dit?

16          R. C'est exact.

17          Q. **[113]** Parfait.

18          R. Genivar. C'était François Paulhus.

19          Q. **[114]** O.K.

20          R. Qui avait vingt-sept pour cent (27 %) des parts.  
21          Après ça, nous autres à vingt-deux pour cent  
22          (22 %), c'était moi. Puis chez Dessau, c'était  
23          Michel Famery.

24          Q. **[115]** Vous êtes le directeur du bureau de Gatineau.  
25          Est-ce que ces gens-là qui étaient représentants

1 dans ce système collusoire là avaient à peu près  
2 les mêmes titres que vous?

3 R. Oui. Effectivement, c'était les patrons des  
4 bureaux.

5 Q. **[116]** C'était les patrons. On va le décortiquer,  
6 là, mais l'entente, en tant que telle, pour le  
7 partage des contrats à la Ville de Gatineau a duré  
8 combien de temps? De quelle année à quelle année?

9 R. De deux mille trois (2003), fin deux mille trois  
10 (2003) à fin deux mille huit (2008) je dirais à peu  
11 près.

12 Q. **[117]** Fin deux mille huit (2008). Est-ce qu'on peut  
13 aller en deux mille neuf (2009) un peu plus?

14 R. Au début de deux mille neuf (2009) là mais on va y  
15 revenir ou je peux...

16 Q. **[118]** Non, non, mais je vais y aller mais moi, je  
17 veux juste savoir les noms que vous avez nommés,  
18 c'est pour ça que je vous demande la période, est-  
19 ce que...

20 R. Ah! Ça n'a pas tout le temps été les mêmes.

21 Q. **[119]** Parfait. Alors peut-être juste nous dire qui  
22 était, qui c'est occupé, pour chacune des firmes,  
23 pendant la période visée par la collusion à  
24 Gatineau.

25 R. C'était pour Tecsalt, c'était moi pour toute la

1 période. Chez CIMA+ c'était André Mathieu pour  
2 toute la période. Chez Genivar c'était François  
3 Paulhus puis je vous dirais environ au début deux  
4 mille cinq (2005) c'était Claude Marquis. Puis chez  
5 Dessau c'était Michel Famery au début. Il y a eu un  
6 autre intervenant pour une petite période en deux  
7 mille six (2006) que je ne nommerai pas de nom  
8 parce que je ne suis pas certain à cent pour cent  
9 (100 %).

10 Q. **[120]** Vous ne vous souvenez plus qui était...

11 R. Exactement le nom, il a été là...

12 Q. **[121]** Mais il y a eu un remplacement.

13 R. ... pas grand temps. Il y a eu...

14 Q. **[122]** Monsieur Famery a été remplacé pendant une  
15 période de temps.

16 R. Oui. Puis je crois qu'en deux mille sept (2007)  
17 c'est monsieur Dave Boulay qui était responsable  
18 jusqu'à la fin.

19 Q. **[123]** Jusqu'à la fin. Fin deux mille huit (2008),  
20 début deux mille neuf (2009).

21 R. Oui.

22 Q. **[124]** Parfait. Ensuite de ça, donc, première  
23 rencontre, est-ce qu'on met, on jette les bases du  
24 système de collusion parce qu'effectivement il  
25 faut, on a entendu divers intervenants devant la

1 Commission qui sont venus parler qu'il faut que  
2 tout le monde soit dans la collusion, certains  
3 contrats sont visés, d'autres sont exclus, il y a  
4 plusieurs variations sur un même thème. Peut-être  
5 juste expliquer en quoi allait consister ce  
6 système-là que vous élaborez qui va durer bon an  
7 mal an cinq à six ans.

8 R. C'est tous les mandats qui étaient en bas de vingt-  
9 cinq mille (25 000) qui étaient de gré à gré. On  
10 n'en tenait pas compte.

11 Q. **[125]** Gré à gré, c'est-à-dire je prends le  
12 téléphone puis j'appelle puis...

13 R. La ville, quand c'est en bas de vingt-cinq mille  
14 (25 000) pouvait appeler n'importe quelle firme  
15 puis demander « Est-ce que tu peux me faire,  
16 réaliser ce mandat-là? » donc on n'en tenait pas  
17 compte. Les mandats au-dessus de cinq cent mille  
18 (500 000) on n'en tenait pas compte non plus parce  
19 que c'était ouvert à toutes les firmes au Québec  
20 donc on disait « Ça va être la libre concurrence vu  
21 que c'est ouvert à toutes les firmes du Québec. ».  
22 Donc essentiellement c'était les mandats entre  
23 vingt-cinq (25 000) et cinq cent mille dollars  
24 (500 000 \$) grosso modo.

25 Q. **[126]** Il y a une tranche entre vingt-cinq (25 000)

1 et cent mille (100 000) qui sont les appels  
2 d'offres sur invitation. Est-ce que c'était visé ça  
3 également?

4 R. Oui. Oui, entre vingt-cinq (25 000) et cent mille  
5 (100 000).

6 Q. **[127]** C'était visé. Donc les appels d'offres  
7 publics ainsi que les appels d'offres sur  
8 invitation étaient visés par l'entente.

9 R. Oui. Ce que je vous dirais que sur la durée des  
10 travaux, la moyenne des mandats c'était à peu près  
11 cent mille (100 000), cent, un petit peu plus que  
12 cent mille (100 000) là. Mais il y avait beaucoup  
13 de mandats. Plus que la moitié était des mandats en  
14 bas de cent mille (100 000) je vous dirais.

15 Q. **[128]** O.K. Parfait. Quel type de contrat était visé  
16 par l'entente?

17 R. C'était...

18 Q. **[129]** Ça visait quoi exactement?

19 R. C'était strictement les contrats municipaux ce qui  
20 veut dire réfection d'égouts, aqueducs, bordures,  
21 trottoirs, éclairage. Tout ce qui était bâtiment,  
22 usine de filtration, d'épuration, ce n'était pas,  
23 c'était exclu là. Les ponts c'était exclu. Tout ce  
24 qui était structure était exclu. C'était  
25 strictement le génie civil, des mandats pour la

1 ville.

2 Q. **[130]** Pour la ville. Puis vous excluez également  
3 tous les contrats en haut de cinq cent mille  
4 (500 000).

5 R. Oui.

6 Q. **[131]** Donc qui étaient ouverts à...

7 R. À tous.

8 Q. **[132]** ... à tous.

9 R. Oui.

10 Q. **[133]** Certains de vos collègues sont venus  
11 témoigner devant la Commission au printemps, ont  
12 parlé pour que leur système de collusion  
13 fonctionne, avaient de l'aide, soit de personnel de  
14 ville ou soit peut-être d'élus municipaux, etc.  
15 Est-ce que c'était le cas à Gatineau?

16 R. Non, du tout. Il n'y a jamais, à ma connaissance,  
17 jamais eu un fonctionnaire qui a été au courant ou  
18 un politicien qui a été au courant.

19 D'ailleurs, je peux voir que la réaction ça  
20 va être de dire « Pourquoi que le maire n'a pas vu  
21 ce qui se passait à Gatineau ou que le service  
22 d'ingénierie, pourquoi qu'ils n'ont pas vu que les  
23 firmes se parlaient? ». Je pense que notre système  
24 ne pouvait pas être, il n'y avait pas d'indices.  
25 Étant donné qu'on maintenait nos prix au barème,

1 tous les ingénieurs à la ville, c'est des personnes  
2 compétentes, très compétentes, qui connaissent le  
3 barème puis quand ils voyaient que les soumissions  
4 rentraient au barème, ils ne pouvaient pas, puis ce  
5 n'était pas à chacun notre tour de rôle, il n'y  
6 avait pas un « pattern » qui pouvait montrer qu'on  
7 se parlait donc, étant donné que les mandats se  
8 maintenaient au barème, ils ne pouvaient pas voir  
9 que les prix étaient plus chers puis vu qu'on n'a  
10 pas exclu personne, bien il n'y a pas personne qui  
11 est allé se plaindre que « Je suis exclu. » ou des  
12 choses comme ça.

13 Q. [134] Certains de vos collègues, puis il y a  
14 également un entrepreneur en construction qui sont  
15 venus affirmer devant la Commission que pour qu'un  
16 système collusionnaire fonctionne il faut appeler  
17 tout le monde parce que sans ça, il y a quelqu'un  
18 qui va passer puis ça met en péril le système.

19 Ce que je comprends de votre témoignage,  
20 vous étiez quatre, les quatre grosses firmes qui  
21 sont présentes possiblement partout au Québec, qui  
22 sont bien installées à Gatineau, qui ont la grosse  
23 partie des contrats publics, qu'est-ce qui arrivait  
24 quand une petite firme décide, parce que surtout  
25 vous parlez qu'il y a plusieurs mandats entre

1           vingt-cinq mille (25 000) et cent mille (100 000),  
2           qu'est-ce que le système faisait?

3       R. Par exemple, s'il y avait un mandat qui était  
4       dirigé à CIMA puis qu'il y avait une plus petite  
5       firme qui coupait les prix puis qui gagnait le  
6       mandat, admettons un mandat de cinquante mille  
7       (50 000), bien le cinquante mille (50 000) qui  
8       devait aller à CIMA bien on le calculait là que le  
9       prochain coup on va lui redonner un mandat pour  
10      compenser pour celui qu'il a perdu. Je vous dirais  
11      qu'on en perdait environ quinze (15)... vingt (15),  
12      vingt pour cent (20 %) des contrats, qui allaient à  
13      d'autres firmes.

14      10:31:52

15      LA PRÉSIDENTE :

16      Q. **[135]** Je ne comprends pas comment vous faisiez pour  
17      vous assurer que CIMA+ obtenait tel mandat, que  
18      Tecsult obtenait tel mandat ou Dessau obtenait tel  
19      mandat, pour maintenir le pourcentage dans  
20      lequel... que vous trouviez vivable. Je ne  
21      comprends pas comment vous pouvez... expliquez-nous  
22      comment ça fonctionnait. Surtout si vous nous dites  
23      que personne ne pouvait se rendre compte que la  
24      collusion existait. Il y a quelque chose,  
25      définitivement, que vous deviez faire pour que ce



1           soit l'un ou l'autre qui obtenait le contrat?

2           R. Bien, essentiellement, c'est... celui qui obtenait  
3           le mandat était au prix du barème ou un petit peu  
4           en bas et les autres mettaient cinq pour cent (5 %)  
5           plus cher sur leur prix. On mettait plus cher, donc  
6           celui qui avait le mandat, lui avait le mandat au  
7           prix du barème mais, les autres, on avait des prix  
8           plus élevés qui faisaient que c'est pour ça que  
9           c'est la firme qu'on dirigeait le contrat, c'est  
10          elle qui l'emportait. Mais, comme on disait, il y a  
11          des firmes autres qui pouvaient gagner quand même  
12          le mandat, on ne contrôlait pas les autres, là.

13          Q. **[136]** Donc, avec votre système, un oeil averti ou  
14          quelqu'un qui se dit : « Il y a de la collusion qui  
15          se passe », est donc capable de voir ce qui se  
16          passe. Parce que si, à tour de rôle, la personne  
17          qui remporte est la personne qui a baissé un peu  
18          son barème et que c'est elle qui remporte, bien,  
19          automatiquement... et que la fois d'après c'est la  
20          même chose qui se passe puis que, la personne qui a  
21          remporté le contrat la fois d'avant, elle a  
22          augmenté son barème, on peut voir qu'il y a eu un  
23          système de collusion à ce moment-là?

24          R. Ça serait très difficile. Je vous avouerais que ça  
25          serait très difficile.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [137] Prenons un exemple peut-être, pour peut-être  
3 illustrer. C'est-à-dire que vous avez défini il y a  
4 tel contrat qui sort pour... On aura des exemples  
5 tantôt, papier, là, possiblement après la pause.  
6 Réfection de telle rue, O.K.? Réfection de telle  
7 rue puis on dit... ce bout-là, comment ça  
8 fonctionne, c'est... « CIMA+, c'est ton tour. Tu  
9 devrais l'avoir. » O.K.? À partir de cet exemple-  
10 là, mettez les quatre...

11 R. Bien, admettons que c'était cinquante mille dollars  
12 (50 000 \$).

13 Q. [138] Par exemple.

14 R. Par exemple. Bien, là, le deuxième, c'était comme  
15 cinq pour cent (5 %) plus haut. Parce qu'on savait  
16 que dès qu'on montait le prix, bien, c'était le  
17 plus bas qui remportait. Donc, on pouvait dire cinq  
18 pour cent (5 %), Tecsalt met cinquante-deux mille  
19 cinq cents (52 500 \$), Genivar met cinquante-trois  
20 mille (53 000 \$), cinquante-quatre mille (54 000 \$)  
21 puis Dessau met cinquante-cinq mille (55 000 \$).  
22 Mais c'est tout dans l'ordre de grandeur, que même  
23 cinquante-cinq mille (55 000 \$), c'est même  
24 explicable parce que ça dépend comment qu'on évalue  
25 tous les à-côtés. Donc, c'est pour ça que je dis

1 c'est... Puis, le coût après, ça pouvait... la fois  
2 d'après, un projet de soixante-cinq mille  
3 (65 000 \$), qui était à Genivar, bien, le deuxième  
4 était à soixante-sept (67) puis le troisième à  
5 soixante-huit (68) puis l'autre à soixante-dix  
6 (70). C'est difficile... c'est sûr qu'il y en a  
7 tout le temps un plus bas puis ce n'est pas égal.  
8 Mais ça aurait été très difficile, là, à...

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 Q. **[139]** Donc, vous vous assurez que les prix truqués  
11 soient quand même crédibles...

12 R. Oui.

13 Q. **[140]** ... pour ne pas qu'une personne, en regardant  
14 ça, voit qu'il y a quelque chose qui ne fonctionne  
15 pas, là?

16 R. Ça c'est clair.

17 Q. **[141]** Est-ce que, dans les prix soumis qui  
18 gagnaient... Parce qu'il y a des travaux qui sont  
19 similaires entre ceux de la Ville et parfois ceux  
20 du ministère des Transports du Québec. Est-ce que  
21 vos marges bénéficiaires, avec des prix truqués,  
22 étaient plus élevées que les prix... que la marge  
23 bénéficiaire que vous faites avec le ministère des  
24 Transports pour des contrats similaires?

25 R. Non, je vous dirais que c'est à peu près pareil.

1           Étant donné qu'on se maintient au barème, c'est à  
2           peu près le même résultat.

3           Me DENIS GALLANT :

4           Q. **[142]** Donc, le but de cette collusion-là, qui a  
5           existé pendant six ans, et corrigez-moi si j'ai  
6           tort, c'est vraiment de s'approcher le plus  
7           possible du barème et de conserver des parts de  
8           marché?

9           R. C'est exact. Puis l'autre volet, que je n'ai peut-  
10          être pas parlé, qui était difficile, c'est que la  
11          Ville sortait souvent des appels d'offres par  
12          groupes de cinq, six appels d'offres en même temps.  
13          Puis quand on... ça, je me souviens, avant qu'on se  
14          parle, si on veut, c'était difficile parce que tu  
15          as... tu sais que c'est le prix qui va faire que tu  
16          vas gagner les mandats. On n'est pas capable de  
17          gagner... de faire les cinq mandats, je ne suis pas  
18          capable d'en faire plus que deux, pour respecter  
19          les échéanciers, mais il faut que je mette un prix.  
20          Donc, c'était difficile de gérer l'équipe. D'un  
21          autre côté, je ne veux pas mettre des prix trop  
22          élevés puis, après ça, n'avoir aucun mandat puis  
23          que là mes équipes ne seront pas occupées. Donc,  
24          idéalement, c'était d'avoir un ou deux mandats qui  
25          m'occuperaient puis après ça, les autres que... je

1 ne les avais pas. Puis vu que ça sortait tout en  
2 même temps, ça... si c'était sorti séparément, on  
3 aurait pu voir ceux qu'on gagnait puis après ça  
4 arrêter de soumissionner sur les autres ou remonter  
5 les prix ou peu importe, tu sais, dire : « Je suis  
6 mon agressif. » Si j'en ai manqué deux, bien, là,  
7 le troisième coup, je vais essayer d'en gagner un  
8 parce que je veux être capable de... je dois faire  
9 travailler mes gens. Donc...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[143]** Donc, si je comprends bien, la Ville, sans le  
12 vouloir, favorisait la collusion en sortant  
13 plusieurs appels d'offres en même temps?

14 R. Oui. Oui.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. **[144]** Parce que, j'imagine...

17 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

18 Excusez-moi.

19 Q. **[145]** Dans la réalité où elle ne ferait pas ça.  
20 C'est-à-dire que la Ville va étalonner dans le  
21 temps ses appels d'offres. Est-ce que la Ville,  
22 dans ce contexte-là, va obtenir de meilleurs prix,  
23 tout en assurant la même qualité, ou bien la Ville  
24 pourrait obtenir de moins bons ou de meilleurs prix  
25 mais avec une qualité variable, selon vous?

1 R. Il va y avoir des meilleurs prix mais avec la  
2 qualité qui vient avec.

3 Q. **[146]** Une moins bonne qualité?

4 R. Une moins bonne qualité. C'est sûr parce que les  
5 firmes vont vouloir réduire leur coût. Comme  
6 j'expliquais, si je réduis mes dépenses, si je  
7 réduis mes honoraires, au lieu d'avoir cent mille  
8 (100 000 \$) pour faire le mandat j'en ai quatre-  
9 vingt mille (80 000 \$), je vais chercher à couper  
10 de dix... de vingt pour cent (20 %) mes dépenses.  
11 Donc, je vais mettre des personnes au lieu de  
12 chercher, comme je disais, les personnes les plus  
13 compétentes, bien je vais mettre des personnes qui  
14 me coûtent le moins cher.

15 Q. **[147]** Mais si dans les exigences de la Ville c'est  
16 écrit que ça doit être quelqu'un qui a cinq ans  
17 d'expérience, vous allez livrer quelqu'un de cinq  
18 ans d'expérience?

19 R. Je vais livrer quelqu'un.

20 Q. **[148]** Et si la Ville est équipée pour vous  
21 contrôler mieux vous allez respecter la consigne  
22 des plans et devis telle que demandée, la  
23 surveillance telle que demandée. Donc, c'est une  
24 question également de la capacité de la Ville à  
25 vous contrôler dans vos travaux, est-ce qu'il n'y a

1 pas ça aussi?

2 R. Oui, mais aussi, même vous savez ce n'est pas une  
3 échelle dans le domaine privé, les échelles  
4 salariales ce n'est pas tout le monde gagne le même  
5 montant. L'ingénieur qui gagne, qui a cinq ans  
6 d'expérience, un autre qui a sept ans d'expérience  
7 ça ne veut pas dire qu'ils ont tous le même  
8 salaire. Et pour le critère admettons que la Ville  
9 demande cinq ans d'expérience, bien c'est certain  
10 que je vais essayer celui qui coûte le moins cher  
11 qui respecte le critère de cinq ans d'expérience.  
12 Ça peut être quelqu'un qui a huit ans comme ça se  
13 peut que ce soit quelqu'un qui a cinq ans.

14 Mais puis pour la Ville ce que je trouve  
15 malheureux c'est qu'au lieu d'un projet qui  
16 demanderait une spécialité qui est chez une des  
17 firmes et ce qui devrait en princip,e pour avoir la  
18 meilleure qualité, utiliser cette firme-là, bien  
19 elle est pris à donner le mandat au moins cher,  
20 même s'il n'est pas trop compétent dans ce domaine-  
21 là.

22 Et au lieu de faire appel avec, au lieu de  
23 faire appel avec : « J'aimerais avoir pour cette  
24 complexité de mandat là l'ingénieur qui est chez  
25 Tecsalt, par exemple, j'aimerais ça donner ce

1 mandat-là ». Ils ne peuvent pas. Si un autre coupe  
2 le prix, bien ils sont pris avec le prix le plus  
3 bas.

4 Me DENIS GALLANT :

5 Q. **[149]** Oui, mais sans, sans faire de la désignation,  
6 désigner : « Je veux tel ingénieur », le but de la  
7 qualification ce n'est pas à ça que ça sert, c'est-  
8 à-dire la première enveloppe, c'est-à-dire on  
9 demande, on demande...

10 R. Oui.

11 Q. **[150]** ... il y a, dans, dans, on demande : « Je  
12 veux telle chose, telle chose, telle chose, je veux  
13 de l'expérience », on en a parlé tantôt. Alors,  
14 est-ce que la Ville aurait avantage à être plus  
15 sévère dans ses critères de sélection?

16 R. Oui. Puis ce qu'on a souvent mentionné aussi c'est  
17 de mettre plus de pondération, un plus gros écart  
18 sur la pondération qualitative. Souvent ce qu'on  
19 voyait c'est que...

20 Q. **[151]** C'est soixante-dix (70) pour être qualifié?

21 R. C'est soixante-dix (70) pour être qualifié, mais ça  
22 jouait tout le temps dans les soixante-dix (70). Il  
23 n'y a jamais personne à ma connaissance qui a eu  
24 quatre-vingt-quinze (95) ou quatre-vingt-dix-sept  
25 (97), c'était tout le temps dans le même...



1 Q. [152] Mais d'un autre côté ce n'est pas, ce n'est  
2 pas un argument circulaire, c'est-à-dire les quatre  
3 firmes qui sont là, je pense que vous n'étiez pas,  
4 personne n'était inquiet de se faire qualifier...

5 R. Non.

6 Q. [153] ... dans aucun des appels d'offres?

7 R. Non.

8 Q. [154] On s'entend. Ça c'était acquis, c'était une  
9 formalité?

10 R. À part peut-être une.

11 Q. [155] À part peut-être une, là, mais si on a  
12 quarante pour cent (40 %) chez CIMA+, je pense que,  
13 pour chaque contrat elle n'avait pas grand  
14 inquiétude en termes de qualifications puis c'était  
15 la même chose pour Tecsalt j'imagine?

16 R. Oui.

17 Q. [156] Alors, restait, comme vous dites, la  
18 question, la question de prix. Ce qui m'amène à  
19 vous poser la question suivante, c'est-à-dire quand  
20 on n'est pas loin puis qu'on est à cinq pour cent  
21 (5 %) de différence, là, il n'y a pas un danger de  
22 se faire avoir avec le calcul, avec le calcul sur  
23 la qualification?

24 R. Oui. Si jamais, puis c'est arrivé que des fois...

25 Q. [157] Pouvez-vous expliquer plus en détails, moi je

1           vous ai posé cette question-là en vrac, là, mais  
2           vous êtes meilleur que moi pour l'expliquer?

3       R. Bien je vous dirais que si le mandat était dirigé à  
4       Genivar, par exemple, à cinquante mille (50 000 \$),  
5       puis je ne sais pas, Dessau rentrait à cinquante-  
6       deux mille (52 000 \$). Puis pour une raison X la  
7       qualité a fait que c'est Dessau qui a eu une  
8       meilleure note puis qui remportait le mandat. Bien  
9       on se rattrapait sur le prochain, c'était comme  
10      cumulatif. Donc, on se rattrapait sur les prochains  
11      tours d'appels d'offres, on va te compenser. Dans  
12      le fond, c'est juste, ce n'était pas la firme qu'on  
13      avait pensé qui aurait le mandat c'est l'autre  
14      parce que pour une raison X il y a des fois que le  
15      prix n'avait pas été ouvert. Donc, si on dit, on  
16      donne le mandat à Dessau puis son prix il n'atteint  
17      pas soixante-dix pour cent (70 %), bien le deuxième  
18      c'est lui qui se retrouve avec le mandat.

19     Q. **[158]** Mais ça pouvait arriver ça?

20     R. Mais Dessau, c'est arrivé oui. Le mandat était, on  
21      redonnait un mandat à Dessau pour tout le temps  
22      respecter son onze pour cent (11 %) là dans le  
23      prochain tour d'appel d'offres ou l'autre après. Ça  
24      arrivait aussi des fois s'il sortait cinq mandats  
25      puis, par exemple, j'étais occupé, déjà très occupé

1 avec le ministère des Transports ou avec mes  
2 promoteurs. Je pouvais dire : « Moi présentement  
3 j'aimerais mieux passer mon tour ».

4 Je savais que ma pointe de tarte, si on  
5 veut, était respectée, mais je n'avais pas beaucoup  
6 les ressources, à ce moment-là, puis souvent  
7 d'autres firmes avaient moins de travail, bien eux  
8 autres étaient contents d'en prendre plus. C'est  
9 pour ça que des fois il pouvait y avoir deux, trois  
10 mandats à un puis ce n'était pas à tour de rôle,  
11 puis après ça moi plus tard je me rattrapais sur  
12 des, d'autres projets, là.

13 Q. [159] Ce que vous expliquiez tantôt, c'est-à-dire  
14 qui était plus dur à détecter, c'est-à-dire ce  
15 n'était vraiment pas à tour de rôle?

16 R. Ce n'était pas à tour de rôle.

17 Q. [160] Alors, est-ce que c'était un idéal à  
18 atteindre sur une année civile, est-ce que c'était  
19 ça?

20 R. C'était ce qu'on visait, mais même si ce n'était  
21 pas atteint dans une année, c'était reporté l'année  
22 suivante. Donc, il n'y avait pas de..., ce n'était  
23 pas...

24 Q. [161] Donc, il y avait un gros avantage à  
25 s'entendre, c'est-à-dire c'est que personne ne

1       perdait même si on ne se qualifiait pas, votre  
2       exemple de Dessau tantôt est assez percutante,  
3       c'est-à-dire que même si on ne se qualifiait pas,  
4       ce qui pouvait arriver, là, pour certains travaux,  
5       Dessau a eu peut-être soixante-sept (67), soixante-  
6       huit (68), mais pas atteint la note de passage de  
7       soixante-dix (70), c'est qu'il ne perdait pas en  
8       termes de pourcentage, ne perdait pas au change?

9       R. Non. La même chose que si c'était un consultant qui  
10       n'était pas, qui ne faisait pas partie de notre  
11       entente, bien celui qui perdait à cause que c'est  
12       un autre qui l'a gagné, ne perdait pas au change  
13       parce qu'on le calculait après. Puis comme je  
14       disais, si, à la fin d'une année, on n'avait pas  
15       atteint la partie qu'on devait atteindre, bien,  
16       c'était reporté l'année suivante. C'était comme un  
17       projet cumulatif qu'on essayait tout le temps.

18       Q. **[162]** Puis est-ce que l'inverse est aussi vrai,  
19       c'est-à-dire qu'il est arrivé une année, parce que  
20       votre collègue n'avait pas assez de ressources, et  
21       cetera, et, par exemple, Tecsult a eu plus de  
22       mandats...

23       R. Oui.

24       Q. **[163]** ... que sa part, est-ce qu'il devait comme  
25       des points?

1 R. Oui.

2 Q. **[164]** C'était un système qui était comme ça?

3 R. Oui.

4 Q. **[165]** Parfait.

5 (10:44:16)

6 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

7 Q. **[166]** J'aimerais revenir. Tout à l'heure, vous avez  
8 décrit la nature des travaux qui faisaient l'objet  
9 de collusion, puis ceux qui ne faisaient pas  
10 l'objet de collusion. Il y avait des bâtiments qui  
11 ne faisaient pas l'objet de collusion. Pourquoi les  
12 bâtiments étaient des contrats pas soumis à la  
13 collusion?

14 R. Bien, comme nous autres, à Gatineau, Tecsult, on  
15 n'avait pas d'équipe en bâtiment, en structure.  
16 Donc, c'était tout simplement parce que, nous  
17 autres, on n'est même pas dans ce champ d'expertise  
18 là. Mais je ne peux pas vous dire. Nous autres,  
19 c'était vraiment au niveau municipal.

20 Q. **[167]** Mais est-ce qu'il y a des firmes qui avaient  
21 des expertises similaires pour réaliser des travaux  
22 de bâtiment qui auraient pu s'entendre également  
23 entre eux pour les aspects bâtiments?

24 R. Oui.

25 Q. **[168]** Et vous n'êtes pas au courant, vous...

1 R. Je ne suis pas au courant du tout.

2 Q. **[169]** Là-dessus?

3 R. Non.

4 Q. **[170]** Et ceux qui font l'objet de collusion, égout,  
5 aqueduc, trottoir, sans être ingénieur, il doit y  
6 avoir des choses assez courantes dans ça, c'est  
7 quand même pas de la grande technologie des égouts  
8 et des trottoirs, donc ces travaux qui étaient de  
9 nature plutôt standard en génie civil, est-ce que  
10 ce n'est pas un critère qui fait en sorte que ces  
11 contrats-là peuvent être plus facilement  
12 collusionnés que d'autres?

13 R. Je ne le sais pas. Je ne peux pas vous dire  
14 nécessairement. Ça ne va pas nécessairement avec la  
15 complexité du mandat. C'était parce que c'était...  
16 les quatre firmes étaient confortables à travailler  
17 dans... à faire ces mandats-là.

18 Q. **[171]** Dans le domaine. Et puis si les quatre firmes  
19 avaient toute l'expertise similaire pour le faire?

20 R. Oui..

21 Q. **[172]** Est-ce que la qualité, le critère qualité est  
22 si important? Parce que dans les faits, si on sait  
23 qu'on a devant nous quatre firmes capables de faire  
24 le contrat, est-ce qu'on ne devrait pas justement  
25 les laisser se compétitionner sur le prix seulement

1 vu qu'on sait qu'ils sont capables les quatre?

2 R. Oui, mais je vous dirais que la qualité des quatre  
3 n'est pas la même.

4 Q. **[173]** Donc, c'est une question, selon vous, que le  
5 critère qualité n'est pas suffisamment pondéré...

6 R. Oui.

7 Q. **[174]** ... pour pouvoir, je dirais, discriminer  
8 entre les firmes...

9 R. Oui.

10 Q. **[175]** ... et s'éloigner du seul critère de prix?

11 R. Oui.

12 Q. **[176]** Donc, si l'effet qualité c'est de vingt-cinq  
13 pour cent (25 %), par exemple, comme un expert est  
14 venu nous le présenter, si ce critère qualité-là  
15 était monté à cinquante pour cent (50 %), tout en  
16 gardant un élément prix, on pourrait donc, je  
17 dirais, faire jouer le prix et en même temps  
18 correctement le critère qualité? Est-ce que vous  
19 avez ce sentiment-là?

20 R. Mais il faudrait aussi que les fonctionnaires qui  
21 analysent les offres mettent vraiment plus d'écart  
22 aussi dans la qualité.

23 Q. **[177]** C'est ça.

24 R. Si tout le monde met... Même si on augmente la  
25 pondération de la qualité versus le prix, bien, si

1 tout le monde a entre soixante-treize (73) et  
2 soixante-quinze (75), ça ne donne pas grand-chose.  
3 Ça prendrait les bonnes qu'ils aient quatre-vingt-  
4 cinq (85) puis les moins bonnes soixante et onze  
5 (71).

6 Q. [178] O.K. Parce que votre expérience à vous, là,  
7 dans le fond, l'analyse par le comité de sélection  
8 fait en sorte que toutes les firmes se retrouvent à  
9 peu près au même pointage. Donc, même si on monte  
10 la pondération du critère qualité, ça ne va pas  
11 changer grand-chose sur l'effet prix?

12 R. C'est ce que je pense.

13 Q. [179] Donc, est-ce que vous pensez que c'est à  
14 cause de la composition des membres des comités de  
15 sélection qui n'ont pas la compétence pour faire  
16 cette discrimination-là ou c'est essentiellement  
17 dans les critères eux-mêmes qu'est le problème?

18 R. Non, je dirais qu'ils ont la compétence. C'est  
19 juste les critères comme tels, quand ils ont  
20 probablement, je ne sais pas comment ça fonctionne,  
21 mais ils ont une grille de pondération : Est-ce  
22 qu'il atteint le seul minimum? Si oui, bon, il va  
23 avoir ça. Puis c'est de comment on est capable de  
24 se démarquer. Ça a tout le temps été difficile à  
25 savoir comment, qu'est-ce qu'on peut faire pour se



1 démarquer.

2 Le critère échéancier. L'échéancier, la  
3 Ville s'attend que les plans et devis soient faits  
4 en trois mois. Qu'est-ce que je peux faire pour  
5 avoir quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)? Je le  
6 fais en deux semaines? Comment je peux faire? Tout  
7 le monde va avoir à peu près soixante-dix pour cent  
8 (70 %) parce qu'on dit qu'on va le faire en trois  
9 mois. Qu'est-ce que je peux faire? Je vais dire, je  
10 le fais en deux mois, je le fais en un mois et  
11 demi. C'est là que je vais gagner plus de points?  
12 Ce n'est pas toujours évident. On pensait que, nous  
13 autres, c'était en étant très pointu sur toutes les  
14 étapes puis leur montrer toutes les approbations  
15 qu'ils devaient aller chercher, les délais pour  
16 montrer qu'on était en contrôle sur le processus de  
17 préparation de plans et devis. On pensait que  
18 c'était là-dessus. En bout de ligne, on se retrouve  
19 avec soixante-dix pour cent (70 %). On a atteint la  
20 note.

21 Me DENIS GALLANT :

22 Q. [180] Oui, mais en même temps, mais en même temps,  
23 lorsqu'on est dans un système collusionnaire, pour  
24 que le système fonctionne, à ce moment-là, pour  
25 votre période deux mille trois, deux mille neuf

1 (2003-2009), là, il n'y a personne qui a intérêt à  
2 se démarquer dans l'appel d'offres? Imaginez-vous,  
3 là, qu'il y en a un, qu'il y en a un finalement qui  
4 décide, moi, je travaille très très fort, là, puis  
5 je vais avoir quatre-vingt-six (86), le système ne  
6 fonctionnera pas, parce que, là, le prix va avoir  
7 moins d'importance. Êtes-vous d'accord avec moi?

8 R. Oui, mais on essayait quand même de présenter des  
9 belles propositions.

10 Q. **[181]** Mais on va rentrer maintenant plus dans le  
11 vif du sujet, O.K., quand vous vous entendez. Vous  
12 arrivez, là, vous avez des contrats. Puis la Ville  
13 sort des contrats, elle en sort beaucoup en même  
14 temps. O.K. J'ai parlé de la première réunion. Il  
15 va y avoir d'autres réunions. Est-ce que les autres  
16 réunions vont être également dans des endroits  
17 comme des hôtels? Comment ça va fonctionner?

18 R. Au début, les réunions, c'était dans des lieux  
19 publics, je vous dirais, si je me rappelle bien,  
20 là, dans des restaurants. Mais ça n'a pas  
21 nécessairement pris beaucoup de temps, je vous  
22 dirais, été deux mille quatre (2004), on commençait  
23 à se rencontrer chez les firmes, soit le matin très  
24 tôt ou le soir, dans nos bureaux. Quand les  
25 employés avaient quitté, c'est là qu'on se

1           rencontrait.

2       Q. **[182]** Parce que ce n'est pas normal que vous vous  
3           rencontriez?

4       R. C'est exactement. On ne voulait pas...

5       Q. **[183]** Vous ne vouliez pas être vus ensemble?

6       R. Exact.

7       Q. **[184]** Parfait. Parce que le...

8       R. Si je peux revenir à tout à l'heure quand vous  
9           disiez...

10      Q. **[185]** Oui.

11      R. ... il y a plusieurs mandats qui sortaient en même  
12           temps, c'est un fait mais, en plus, ce qui  
13           rajoutait, la cerise sur le « sundae » c'est que  
14           quand on dépose les mandats, il y a un délai pour  
15           qu'il y ait un comité de sélection qui, admettons  
16           qu'ils nous donnent deux semaines pour sortir les  
17           mandats, on dépose, après ça eux-autres peuvent  
18           avoir une semaine ou deux à analyser les offres de  
19           service, après ça, faire les recommandations puis  
20           avant que ça passe au conseil, il peut avoir un  
21           autre mois après. Bien ils sortent d'autres appels  
22           d'offres en cours de route puis on n'a toujours pas  
23           le résultat du premier groupe qui a été sorti, je  
24           ne sais toujours pas si... Puis l'autre chose,  
25           c'est qu'on met toujours les mêmes ingénieurs, les

1 mêmes surveillants parce que je ne peux pas dire  
2 « Je vais exclure en pensant que sur le projet un,  
3 deux ou trois j'en ai eu un puis là il ne sera pas  
4 disponible pour l'autre. » donc on présente tout le  
5 temps à peu près la même équipe parce que tant  
6 qu'on n'a pas le résultat puis qu'on ne sait pas  
7 s'il va être affecté à ça, donc ça vient compliquer  
8 aussi le principe là. C'est...

9 Q. [186] O.K.

10 10:50:42

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Q. [187] Vous nous avez dit tout à l'heure que, dans  
13 le fond, c'est souvent celui qui a le prix le plus  
14 bas là.

15 R. Oui.

16 Q. [188] Donc quand on ouvre les enveloppes, vous  
17 savez déjà pas mal que vous avez gagné si vous êtes  
18 le plus bas.

19 R. Oui, mais ils ne nous le disent pas quand ils  
20 ouvrent les enveloppes.

21 Q. [189] C'est seulement après la rencontre du comité  
22 de sélection que vous savez ça?

23 R. C'est après la rencontre du comité de sélection  
24 parce qu'il faut attendre qu'il ait passé la note  
25 de soixante dix (70).

1 Q. **[190]** Pour savoir le prix ajusté pondéré par la  
2 qualité.

3 R. Puis après ça, ils ne nous le disent pas.

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

5 R. On a demandé « Pouvez-vous nous le dire une fois  
6 que le comité de sélection a déterminé les notes  
7 puis que vous ouvrez les enveloppes, êtes-vous  
8 capables de nous dire c'est qui qui a le meilleur  
9 résultat tout de suite? » puis ils ne peuvent pas,  
10 ils ne veulent pas. C'est strictement quand ça va  
11 passer au conseil donc il y a encore un autre délai  
12 avant qu'on sache si on a le mandat ou pas.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[192]** Mais s'ils avaient répondu à vos questions,  
15 ça favoriserait encore plus la collusion.

16 R. Non, ça en aurait... On aurait su tout de suite  
17 qu'on pouvait, qu'on avait le mandat donc on...

18 Q. **[193]** Donc vous auriez pu vous organiser pour les  
19 autres?

20 R. Non, mais les autres étaient, je vous parle en  
21 période avant la collusion si on veut là, parce que  
22 les autres, on les organisait de toute façon, ça  
23 n'aurait rien changé. Mais c'était plus j'essaie de  
24 voir s'ils avaient pu nous le donner au début,  
25 quand c'est sorti puis qu'on ne se parlait pas, la

1 première année, s'ils avaient été en mesure de nous  
2 donner les mandats dès qu'on savait le prix, de  
3 savoir qu'on l'a ou on ne l'a pas, et non pas  
4 d'attendre pour qu'il y en ait d'autres qui  
5 déboulent, on n'aurait moins cherché à, je vous  
6 dirais, probablement à se parler.

7 Q. [194] O.K. Maintenant, vous nous avez dit tantôt  
8 que vous étiez exclus de certains secteurs, c'est-  
9 à-dire qu'il y a certains secteurs que vous ne  
10 touchiez pas. Est-ce que c'est parce que vous  
11 auriez été exclus de ces secteurs-là par...

12 R. Non, du tout.

13 Q. [195] Non?

14 R. Non, du tout, du tout.

15 Q. [196] O.K.

16 Me DENIS GALLANT :

17 Q. [197] Puis pourquoi mettre également une limite de  
18 cinq cent mille (500 000 \$)? C'est parce que c'est  
19 tellement, vous avez parlé tantôt, c'est parce que  
20 c'est ouvert à la grandeur de la province puis ça  
21 n'aurait pas pu fonctionner.

22 R. Bien c'est que, par exemple, si on se parle à  
23 Gatineau mais que là, tu ouvres la porte à SNC-  
24 Lavalin, à SM, à n'importe qui qui peut...

25 Q. [198] Qui ne sont pas présents sur le territoire.

1 R. Ils ne sont présents mais qui sont capables de  
2 soumissionner...

3 Q. **[199]** Tout à fait.

4 R. ... sur ces grosses usines-là, AXOR, n'importe qui.  
5 Donc là, on est aussi bien d'être chacun de notre  
6 côté puis essayer de le gagner.

7 Q. **[200]** O.K.

8 R. Comme il faut.

9 Q. **[201]** Bon an, mal an...

10 R. Puis il n'y en a pas beaucoup là, c'est très peu  
11 aussi.

12 Q. **[202]** Puis c'est ça, c'est très peu. Puis je vous  
13 dirais pendant la décennie deux mille (2000), lors  
14 de la période de la collusion, vous estimez à  
15 combien de millions de dollars que les quatre  
16 firmes se sont séparées?

17 R. J'ai regardé là, la période qu'on était, qu'on se  
18 parlait, j'ai fait une moyenne puis c'était deux  
19 point quatre millions (2,4 M\$).

20 Q. **[203]** Puis que ça arrivait vraiment dans le  
21 partage, vraiment vous faites la ligne?

22 R. Bien c'était deux point quatre millions (2,4 M\$) au  
23 total ???en moyenne qu'on se partageait entre les  
24 firmes.

25 Q. **[204]** Parfait.

1 R. Il y a des années qu'il y en avait plus, il y a des  
2 années qu'il y en avait moins.

3 Q. **[205]** Parfait. Vous avez parlé de rencontres dans  
4 des, en premier à l'hôtel, restaurants, suite à ça,  
5 finalement, moins public possible, ça va se faire  
6 dans nos bureaux respectifs, est-ce qu'il y avait  
7 de la fixation de prix qui se discutait par  
8 téléphone?

9 R. Il y a eu une période, au début, comme je vous dis,  
10 c'était en personne puis après ça il y a eu un  
11 laisser-aller, je vous dirais, par certaines firmes  
12 puis que, admettons que leur prix était cinquante  
13 mille (50 000 \$) puis ils voulaient dire à l'autre,  
14 au lieu de se rencontrer pour dire « Mets  
15 cinquante-deux mille (52 000 \$). » ils  
16 téléphonaient puis ils disaient « Mets cinquante-  
17 deux mille (52 000 \$). » puis je n'étais pas à  
18 l'aise du tout quand ils ont commencé à dire les  
19 montants au téléphone.

20 Q. **[206]** O.K. Parce que vous saviez que l'activité  
21 n'était pas permise.

22 R. Exact.

23 Q. **[207]** Donc de peur d'être écouté.

24 R. Exact.

25 Q. **[208]** O.K. Est-ce que par contre il s'est dégagé un



1 consensus pour utiliser un système de codes...

2 R. Oui.

3 Q. **[209]** ... pour se parler au téléphone?

4 R. Oui. C'est...

5 Q. **[210]** Pouvez-vous expliquer en quoi consistait ce  
6 système-là?

7 R. Bien, en fait, quand j'ai vu qu'il y avait un  
8 laisser-aller au niveau de dire les prix aux  
9 compétiteurs, quel prix qu'ils devaient mettre,  
10 j'ai pensé à un code qu'on pourrait utiliser pour  
11 se dire le prix, si j'ai besoin de te dire  
12 cinquante-deux mille (52 000 \$), bien je vais te le  
13 dire d'une certaine façon que, par téléphone, mais  
14 que ça ne sera pas aussi direct que de dire :  
15 « Mets cinquante-deux mille (52 000). »

16 Q. **[211]** Par exemple, celui à qui le contrat est  
17 destiné, parce que vous vous parlez, on va dire  
18 « Bon, celui-là, la réfection des égouts sur la  
19 rue, je ne le sais pas, Laviolette à Aylmer, c'est  
20 moi, c'est Tecsalt. » alors vous décidez quel prix  
21 vous allez entrer.

22 R. Oui.

23 Q. **[212]** Est-ce que c'est vous qui décidez le prix que  
24 vos collègues vont entrer?

25 R. Oui.

1 Q. **[213]** O.K. Donc j'imagine que vous devez leur  
2 parler individuellement?

3 R. Oui.

4 Q. **[214]** Donc « je vais entrer à cinquante-deux (52),  
5 donc toi vas à cinquante-quatre (54), à cinquante-  
6 six (56) », et caetera. Et le but ultime, c'est  
7 d'être pas loin du barème.

8 R. Exact.

9 Q. **[215]** Parfait. Je vais mettre à l'écran un tableau  
10 qui est l'onglet 1, Madame Blanchette.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[216]** C'était quoi votre façon de vous exprimer au  
13 téléphone pour dire à vos concurrents quel montant  
14 mettre?

15 Me DENIS GALLANT :

16 Je vais le faire avec l'aide du tableau.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K. Parfait.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Ce qui va être plus simple pour tout le monde.

21 Q. **[217]** Alors, il y a un tableau, effectivement, et  
22 là on voit... on voit des chiffres. O.K. On voit là  
23 en haut, on voit des... par ordre séquentiel, à  
24 gauche complètement, un sept treize dix-neuf vingt-  
25 cinq (1, 7, 13, 25) et vous avez là... une, deux,

1       trois, quatre, cinq, six... six colonnes. Et  
2       ensuite de ça, vous avez colonne de chiffres  
3       avec... avec valeur monétaire dans la deuxième  
4       colonne que l'on a en bas. Parfait. Ce document-là  
5       que je montre à l'écran, qui l'a... qui en est  
6       l'auteur? Qui l'a conçu?

7       R. C'est moi. C'est moi.

8       Q. **[218]** O.K. Peut-être juste expliquer : est-ce que  
9       c'est le système justement pour se parler au  
10      téléphone?

11      R. Oui.

12      Q. **[219]** Parfait. Alors, vous allez expliquer aux  
13      Commissaires, O.K., vous allez nous l'expliquer  
14      votre tableau, dans un premier temps, après ça je  
15      vais demander une pause et après ça on va pouvoir  
16      continuer là avec des exemples concrets. Alors,  
17      peut-être juste nous expliquer le tableau.

18      R. Essentiellement, les chiffres qu'on voit, c'est...  
19      comme ça commence à quinze mille (15 000 \$), seize  
20      mille cinq cents (16 500 \$), dix-huit mille  
21      (18 000 \$), dix-neuf mille cinq cents (19 500 \$),  
22      c'est qu'on met des chiffres un à la suite de  
23      l'autre, puis ce sont tous les montants, dans le  
24      fond, là, qu'on pouvait aller... Si on avait besoin  
25      de dire un montant, on le trouvait facilement dans

1 le tableau. Les chiffres qui sont en haut, de 1 à  
2 30, c'étaient des dates de calendrier, si on veut.  
3 Puis la première colonne à gauche, qui commence par  
4 huit (8), treize (13), treize soixante-quinze  
5 (1375), c'étaient des heures si on veut. Puis les  
6 soixante-quinze (75), c'était comme treize heures  
7 quarante-cinq (13 h 45) puis seize heures vingt-  
8 cinq (16 h 25), c'était quatre heures et quart  
9 (4 h 15), c'était point vingt-cinq (0,25) d'une  
10 heure, dans le fond.

11 Q. **[220]** Donc, j'imagine, les quatre responsables des  
12 firmes, chacun a ce tableau-là dans son bureau et  
13 là le jeu du téléphone va commencer.

14 R. Oui.

15 Q. **[221]** O.K. Donnez un exemple, à l'aide du tableau,  
16 concret, comment. Exemple, vous avez le contrat,  
17 vous avez le contrat, Tecsalt a le contrat, celui-  
18 là, puis vous voulez ... vous voulez les aviser à  
19 quel prix vous allez entrer et à quel prix ils vont  
20 entrer. Alors, faites cet exercice-là là comme si  
21 vous parliez à madame Charbonneau là par exemple.

22 R. O.K.

23 Q. **[222]** Vous l'appellez là.

24 R. C'est... Prenons pour exemple que le prix que, moi,  
25 je vais entrer, c'est vingt-huit mille cinq cents

1 (28 500 \$).

2 Q. **[223]** O.K.

3 R. Je veux dire à mon... un de mes compétiteurs, bien,  
4 en tout cas, un des autres firmes...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[224]** Un de vos collusionnaires.

7 R. Un de mes collusionnaires. Je vais lui dire trente  
8 mille (30 000 \$). Je vais dans le tableau voir il  
9 est où le trente mille (30 000 \$). Je vois à côté  
10 que c'est douze heures (12 h 00), donc c'est à  
11 midi. Puis en haut, j'ai le choix des dates, le  
12 premier (1er), le sept (7), le treize (13) ou le  
13 dix-neuf (19) ou le vingt-cinq (25). Ça veut dire  
14 si on se trouve le dix (10) septembre, bien, je  
15 prenais la date qui était comme après, le treize  
16 (13), puis là je disais « est-ce que t'es  
17 disponible le treize (13) septembre à midi  
18 (12 h 00) ». Alors, lui, il a...

19 Me DENIS GALLANT :

20 Q. **[225]** Ça, sous le couvert d'une réunion qu'on  
21 convoquait de l'AICQ, est-ce que c'est ça?

22 R. L'AICQ, oui. Quand je l'appelais, je disais :  
23 « Est-ce que t'es responsable? » parce que je ne  
24 pouvais pas nécessairement appeler les autres...

25 Q. **[226]** Oui, oui.

1 R. ... patrons pour leur dire « est-ce que vous êtes  
2 responsable, est-ce que t'as le goût d'aller  
3 luncher ou... », donc on disait : « Est-ce que  
4 t'es... est-ce que t'es disponible pour qu'on se  
5 rencontre pour discuter des sujets de l'AICQ le  
6 treize (13) à midi? ». Donc, lui, en regardant le  
7 treize (13) en haut, il voit dans quelle colonne,  
8 puis il descend jusqu'à midi, puis il voit trente  
9 mille (30 000 \$). Après ça, le deuxième...

10 Q. **[227]** Attendez. Lui, est-ce qu'il vous répond sur  
11 le champ « oui » ou « je vais y penser »? Comment  
12 ça fonctionnait dans les faits?

13 R. Des fois il disait « laisse-moi regarder dans mon  
14 agenda » et puis probablement qu'il sortait le  
15 tableau, puis il regardait le prix si ça... si  
16 c'était correct avec le prix. Parce que chaque  
17 firme faisait quand même... on évaluait le prix  
18 aussi là pour être sûr qu'on... c'étaient quoi les  
19 prix aussi de notre côté.

20 Q. **[228]** Et est-ce que ça pouvait arriver que ça  
21 n'avait pas d'allure?

22 R. Si Tremblay disait : « Je n'ai pas de problème »...  
23 Oui, ça arrivait, pas très souvent je vous dirais  
24 là, mais c'est arrivé. Mais, si trente mille  
25 (30 000 \$), c'était correct, je suis capable de

1 l'expliquer, bien, c'est correct. Il disait que  
2 c'était correct. Ou s'il n'avait pas le tableau ou  
3 c'était sur son téléphone cellulaire dans l'auto,  
4 il me disait : « Si je ne te rappelle pas, ça  
5 fonctionne pour le treize (13) à midi, sinon je te  
6 rappelle ».

7 Q. **[229]** C'est lui qui allait rentrer le chiffre là.

8 R. Donc là, on savait que, lui, il pouvait le prendre  
9 en note, puis il pouvait, au moment opportun,  
10 sortir le tableau puis regarder le treize (13) à  
11 midi. Puis le deuxième, bien là, si c'était trente  
12 et un mille cinq cents (31 500 \$) par exemple,  
13 bien, je disais : « Est-ce que t'es disponible le  
14 treize (13) ou le dix-neuf (19) à onze heures  
15 (11 h 00) », on voit que, pour avoir trente et un  
16 mille cinq cents (31 500 \$), c'est l'heure qui est  
17 onze heures (11 h 00), puis je donnais une des  
18 dates en haut. C'était pas plus compliqué que ça  
19 dans le fond. Au lieu de dire « rentre à trente et  
20 un mille cinq cents (31 500 \$) », bien, on disait  
21 « est-ce que t'es disponible pour aller faire une  
22 rencontre de l'AICQ le trois (3) à deux heures et  
23 quart (2 h 15) ».

24 Q. **[230]** Et ce qui nécessitait effectivement qu'il y  
25 ait des soumissions de complaisance qui soient

1 faites, mais qui soient réalistes également.

2 R. Oui.

3 Q. [231] C'est ce que vous avez dit tantôt.

4 R. Oui.

5 Q. [232] Parce que sans ça, c'est bien beau prendre  
6 des précautions, mais si, à la lecture même des  
7 soumissions, on voit que ça sent la collusion...

8 R. Oui.

9 Q. [233] ... bien, c'est plus facilement détectable.

10 R. Oui.

11 Q. [234] Alors... Et ça, ce tableau-là que vous  
12 avez... que vous avez conçu, je vois que ça se rend  
13 quasiment jusqu'à deux millions (2 M\$). C'était  
14 quoi la nécessité là? Vous avez dit tantôt que tous  
15 les contrats en haut de cinq cent mille (500 000 \$)  
16 n'étaient pas...

17 R. Oui. On en parlait hier, ça a été juste stupide de  
18 ma part là. Je suis parti... on fait des copiés-  
19 collés, puis ça part, puis ça fait bien des  
20 chiffres, mais il n'y a aucune raison. Ça n'a  
21 jamais été...

22 Q. [235] C'est cinq cent mille (500 000 \$) maximum.

23 R. Cinq cent mille (500 000 \$) maximum, ça n'a jamais  
24 été... c'était juste...

25 Q. [236] Parfait. À ce stade-ci, je vais coter le



1 document. Donc, je vais vous demander une cote  
2 parce que, moi là, la première journée...

3 (11:02:28)

4 LA GREFFIÈRE :

5 82P-770.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Donc, le document pour les codes téléphoniques.

8 82P... je vais reprendre.

9 LA GREFFIÈRE :

10 770.

11 Me DENIS GALLANT :

12 770. Merci infiniment.

13 LA GREFFIÈRE :

14 Je vous en pris.

15

16 82P-770 : Tableau des codes téléphoniques pour  
17 les montants des soumissions

18

19 Me DENIS GALLANT :

20 Madame la Présidente, je vais vous demander à ce  
21 stade-ci une pause.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Tout à fait.

24 Me DENIS GALLANT :

25 Merci.

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3

4 Me DENIS GALLANT :

5 Q. **[237]** Alors, Monsieur Gélinas, quant au...

6 LA GREFFIÈRE :

7 Si vous permettez, Maître.

8 Me DENIS GALLANT :

9 Oui. Sous le même serment.

10 LA GREFFIÈRE :

11 Q. **[238]** Vous êtes sous le même serment que vous avez  
12 prêté.

13 R. Merci.

14 Me DENIS GALLANT :

15 Q. **[239]** Parfait. Alors, Monsieur Gélinas, le tableau  
16 qu'on a montré à l'écran effectivement, qui est de  
17 votre conception, alors... une petite question de  
18 précision, on l'a très bien compris là. Ce qui veut  
19 dire, c'est qu'à chaque fois que vous appelez une  
20 personne et que vous vous fixez le prix, peut-être  
21 juste nous dire là, dans un scénario idéal, par  
22 rapport au barème, le pourcentage que le dernier  
23 des quatre, donc celui qui va entrer un montant  
24 plus haut, ça peut aller jusqu'à où?

25 R. Si je me souviens bien, on essayait de ne pas

1 dépasser dix pour cent (10 %) à peu près, pour pas  
2 justement là après ça commencer à avoir l'air...  
3 bien, la personne avait de la misère à l'expliquer  
4 aussi là, mettre des prix plus haut.

5 Q. [240] O.K.

6 R. Je vous dirais, c'est dix pour cent (10 %).

7 Q. [241] Vous avez évoqué ça, puis vous avez évoqué  
8 également la chose suivante. On a passé vite là-  
9 dessus, mais exemple, vous dites « telle l'heure,  
10 telle date, le neuf (9) » bon, la personne sait à  
11 quel prix vous voulez qu'elle entre. Et tantôt on  
12 disait « bon, je vais te rappeler ». Vous avez dit  
13 qu'il est arrivé à certaines occasion qu'on va dire  
14 « je ne peux pas entrer à ce prix-là ». O.K. Ce  
15 sont quoi les facteurs qui font en sorte qu'une  
16 personne... qu'une des firmes ne peut pas entrer à  
17 tel prix?

18 R. Je me souviens aussi, c'est arrivé des fois que  
19 même quand on se rencontrait au début, au lieu de  
20 faire ça par téléphone, on se rencontrait après  
21 pour dire le prix. Il y en a un qui disait « moi,  
22 le prix, ce serait de mettons soixante-dix mille  
23 (70 000 \$) » puis que nous autres, on l'évaluait  
24 plus à soixante-cinq, soixante mille (65 000 \$-  
25 60 000 \$), là on disait « bien, je pense que t'es

1 capable de le faire pour moins que ça » ou « si tu  
2 ne le veux pas, moi, je vais le prendre à ce prix-  
3 là, puis tu prendras un autre ». Des fois, c'est  
4 l'évaluation de l'impact des... ce que je disais au  
5 niveau des études complémentaires, ça va te prendre  
6 plus de temps, mais là... Puis on avait tout le  
7 temps tendance aussi à vouloir être compétitif  
8 parce qu'il pouvait y avoir d'autres personnes qui  
9 pouvaient présenter une soumission.

10 (11:31:32)

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Q. **[242]** Est-ce que pour faire votre prix... le prix  
13 que vous allez soumettre, est-ce que vous aviez une  
14 indication de la Ville? Est-ce que la Ville donnait  
15 une idée un peu du coût des projets?

16 R. Non, non.

17 Q. **[243]** Jamais?

18 R. Ah! Ils donnaient... sur le coût des travaux, ils  
19 donnaient un estimé.

20 Q. **[244]** Le coût des travaux, mais pas...

21 R. Oui, ils disaient comme trois millions (3 M\$) ou un  
22 million (1 M\$), mais pas plus au niveau des détails  
23 de ça. Ça, c'est une autre chose. On a demandé :  
24 « Est-ce que ce serait possible d'avoir le détail  
25 de l'ingénieur qui a estimé les travaux à un

1 million (1 M\$)? Est-ce qu'on peut savoir c'est  
2 combien de mètres de conduites? Combien...  
3 comment... Est-ce qu'on peut avoir le détail de  
4 l'estimation », puis ils ne nous le donnaient pas,  
5 ils donnaient le montant de l'estimation.

6 Q. **[245]** Mais, vous, à partir du barème, vous savez  
7 que si le coût c'était un million (1 M\$), vous  
8 étiez capable de bâtir votre prix...

9 R. Oui, c'est comme ça.

10 Q. **[246]** ... parce que là vous allez chercher les taux  
11 dans le barème, puis vous faites...

12 R. C'est exactement, c'est juste ça qu'on... c'est ça  
13 qu'on faisait dans le fond. On le faisait tout le  
14 temps comme ça.

15 Q. **[247]** Si vous n'avez pas eu les coûts des travaux,  
16 vous auriez eu encore plus de difficulté...

17 R. Ah! Là là oui.

18 Q. **[248]** ... à vous entendre entre vous sur les prix.

19 R. Oui. Ah! Oui, ça, c'est sûr. Puis là comment  
20 qu'on... on aurait vraiment eu de la misère à  
21 pouvoir mettre un prix sur nos services.

22 Q. **[249]** Est-ce que c'est toujours le cas? Est-ce que  
23 la Ville donne encore le coût des travaux?

24 R. Oui. Oui.

25 Q. **[250]** Ce qui veut dire qu'avec le coût des travaux,

1 si on veut toujours collusionner, on est capable de  
2 s'entendre un peu sur un prix parce qu'on se  
3 rapproche du barème encore une fois là.

4 R. C'est la seule façon que... qu'on collusionne ou  
5 pas, c'est la seule façon qu'on peut évaluer nos  
6 services, c'est basé avec le prix des valeurs des  
7 travaux parce que, à part ça, on ne peut pas se  
8 fier sur la longueur de la rue pour dire « mes  
9 services sont sur tant de longueur ». Il faut  
10 vraiment connaître c'est quoi essentiellement.

11 Q. **[251]** Vous ne pourriez pas faire de soumission si  
12 vous n'avez pas le coût des travaux.

13 R. Ce serait très très difficile. Il faudrait faire...  
14 il faudrait dépenser beaucoup plus d'argent parce  
15 qu'il faudrait faire nous autres mêmes une  
16 estimation pour essayer de voir est-ce qu'on parle  
17 de un million (1 M\$) ou de un point cinq million  
18 (1,5 M\$), ce serait... ce serait laborieux là comme  
19 travail de faire ça.

20 Q. **[252]** O.K. Merci.

21 Me DENIS GALLANT :

22 Q. **[253]** Mais, par exemple, quand vous dites  
23 « effectivement », c'est de faire... c'est un  
24 travail de longue haleine, et caetera, on doit le  
25 faire comme il faut. Quand on prépare les documents

1 d'appel d'offres, quand on prépare une soumission  
2 parce que, dans un premier temps, vous devez être  
3 qualifié. Quand on en fait une de complaisance,  
4 est-ce qu'on met autant d'énergie dans une... Moi,  
5 je le sais que je ne l'aurai pas le contrat là.  
6 Vous m'avez appelé, puis vous m'avez... vous m'avez  
7 donné une rencontre à telle heure puis... et je le  
8 sais que je dois rentrer cinquante-cinq mille  
9 (55 000 \$). Mais, ça coûte de l'argent ça? C'est du  
10 temps également de préparer des appels d'offres.  
11 Puis il faut que vous assurer que vos compétiteurs  
12 passent la qualification également là.

13 R. Oui. Je vous...

14 Q. **[254]** Comment ça fonctionnait?

15 R. Je vous dirais que l'effort est le même, même si on  
16 ne l'avait pas, parce que c'est toujours l'image de  
17 la compagnie qu'on voulait aussi projeter chez les  
18 clients là. Donc, on ne ferait pas une proposition  
19 qui volontairement ne passerait pas sous la note de  
20 passage aussi de soixante-dix pour cent (70 %).

21 Q. **[255]** O.K. Vous avez parlé que la collusion a quand  
22 même pris place là de deux mille trois (2003), fin  
23 deux mille huit (2008), début deux mille neuf  
24 (2009). Est-ce qu'il y a eu à un moment donné entre  
25 les partenaires des dissensions au sein du groupe?

1 R. Oui.

2 Q. **[256]** Pouvez-vous élaborer là-dessus?

3 R. En deux mille six (2006)... parce que vous  
4 comprenez que quand on... quand on maintient une  
5 part de marché, ce n'est pas dans la nature d'une  
6 compagnie d'essayer de rester à cette part de  
7 marché, là, on veut augmenter toutes les  
8 compagnies. Puis...

9 Q. **[257]** Mais le jeu était assez clair quand on vous  
10 l'a présenté, c'était de maintenir les parts de  
11 marché?

12 R. Oui. Je pense... au début, c'est qu'on pensait que  
13 la Loi 106 serait retirée puis, en bout de ligne,  
14 elle est restée puis... elle est restée. Elle est  
15 restée longtemps.

16 Q. **[258]** Est-ce que vous nous dites qu'il y avait du  
17 lobbying pour que la loi soit amendée?

18 R. Oui, l'Association des ingénieurs-conseils  
19 essayait. Puis même l'Ordre des ingénieurs, qui  
20 n'est pas l'association, l'Ordre des ingénieurs  
21 mentionnait que ce n'était pas bon de faire la  
22 sélection des firmes basé sur le prix. Puis, je ne  
23 me souviens plus, il y a eu un rapport Coulombe, il  
24 y a eu plusieurs personnes qui sont venues dire  
25 que, de faire la sélection basé avec un critère de



1           prix, ce n'était pas... ce n'était pas sain, ce  
2           n'était pas l'idéal.

3       Q. **[259]** Donc, ce que vous nous dites c'est qu'il y a  
4           une collusion qui se forme, dans un premier temps,  
5           pour maintenir des parts de marché qui sont  
6           existantes...

7       R. Oui.

8       Q. **[260]** ... avant la Loi 106, mais qu'à un moment  
9           donné, il y a des firmes qui veulent avoir plus que  
10          leur part du gâteau?

11      R. Oui, parce que je ne pense pas que quelqu'un aurait  
12          accepté ça pendant une vie, là, pendant très, très  
13          longtemps. Il faut qu'il y ait quelque chose qui  
14          bouge, là.

15      Q. **[261]** Alors, je vous demanderais d'expliquer aux  
16          commissaires, qu'est-ce qui s'est passé?

17      R. Bien, en deux mille six (2006), Dessau a demandé...  
18          c'était celui qui avait le plus petit pourcentage,  
19          onze pour cent (11 %), puis il a dit qu'il avait de  
20          la pression de ses patrons pour augmenter la part  
21          de marché à Gatineau. Donc, il a dit : « Là, moi  
22          j'ai besoin d'avoir »...

23      Q. **[262]** C'est lors d'une rencontre formelle entre les  
24          principaux...

25      R. Oui.

1 Q. [263] ... acteurs de la collusion?

2 R. Oui. Puis il n'y a pas personne, évidemment... tout  
3 le monde essaie de grossir, on n'essaie pas de  
4 rapetisser, donc tout le monde a dit : « Non, on ne  
5 baisse pas notre part. » Moi-même je pensais aussi  
6 que j'étais en bas de la part que je devais avoir,  
7 donc on a dit : « Non. » Donc, il a dit : « C'est  
8 correct, je vais partir de mon bord. » Puis ça a  
9 arrêté tout le monde, là, en deux mille six (2006),  
10 milieu ou fin... milieu deux mille six (2006), je  
11 pense.

12 Q. [264] Mais qu'est-ce que vous dites, c'est-à-dire  
13 les trois autres, vous, vous...

14 R. On a dit : « C'est correct, on part chacun de notre  
15 côté, advienne ce que pourra. »

16 Q. [265] O.K. Puis il va arriver quoi?

17 R. Je pense qu'il avait sort cinq propositions puis  
18 Dessau a ramassé quatre des cinq propositions.  
19 L'autre c'était, si je me souviens bien, là, SM qui  
20 avait gagné un des mandats, puis il avait coupé les  
21 prix à quatre-vingts pour cent (80 %), si je me  
22 souviens bien, à peu près.

23 Q. [266] Mais SM, est-ce que SM était...

24 R. Non.

25 Q. [267] ... présent à Gatineau?

1 R. Il était présent à Gatineau, mais il n'était pas...  
2 il ne faisait pas partie du... des firmes qui se  
3 parlaient, là.

4 Q. **[268]** Donc, il y a quatre mandats qui sont sortir.  
5 Des mandats d'importance? Est-ce que c'est des  
6 mandats d'importance?

7 R. Oui. Bien, comme... un ordre de grandeur normal, je  
8 vous dirais entre cinquante (50) puis deux cent  
9 mille (200 000), peut-être.

10 Q. **[269]** O.K.

11 R. Il me semble que c'était cinq puis il en avait  
12 gagné quatre.

13 Q. **[270]** Mais vraiment à des prix coupés?

14 R. Oui.

15 Q. **[271]** Est-ce que ça veut dire, des prix coupés,  
16 c'est-à-dire qu'on ne fait même pas nos frais,  
17 quand on a une entreprise...

18 R. Comme je disais, c'était quatre-vingts pour cent  
19 (80 %) de ce qu'on avait estimé, là, probablement.  
20 Donc, d'après moi, on fait encore nos frais,  
21 c'est... mais c'est sûr qu'on ne fait pas la même  
22 qualité. C'est comme, je pense, si j'ai besoin de  
23 retenir les services des avocats puis je vais en  
24 appel puis j'invite quatre firmes puis je prends la  
25 moins chère, bien, il va mettre moins d'heures à

1       préparer ma cause puis j'ai moins de chance de  
2       gagner que si... D'après moi, c'est la même chose  
3       avec d'autres professions, si on... on limite le  
4       temps que la personne va être affectée à faire le  
5       mandat, la qualité en subit aussi le contrecoup.

6       Q. [272] Je reviens, Monsieur Gélinas, c'est-à-dire  
7       que Dessau est allée façon agressive?

8       R. Oui.

9       Q. [273] O.K. Et va aller chercher quatre contrats?

10      R. Oui.

11      Q. [274] C'est ça?

12      R. Oui.

13      Q. [275] SM va aller en chercher également un?

14      R. Oui.

15      Q. [276] À des prix coupés?

16      R. Oui.

17      Q. [277] O.K. Et quelle va être la réaction de CIMA+,  
18       de monsieur Mathieu chez CIMA+, de vos partenaires,  
19       là, des trois autres firmes?

20      R. Je ne peux pas... je ne me rappelle pas...  
21       vaguement, mais je sais qu'on s'est rencontrés, les  
22       trois autres, pour dire : « Est-ce qu'on veut lui  
23       donner une plus grosse part? » Parce que là, si on  
24       s'en va en guerre comme ça, il a ramassé quatre  
25       projets d'un coup, on peut tous faire ça, on passe

1        tous la note de passage, comme je disais, on est  
2        tous capables de rentrer des prix à des prix  
3        dérisoires. Mais est-ce que c'est les services,  
4        est-ce que c'est vers cette avenue-là qu'on veut  
5        aller?

6        Q. **[278]** Mais, en faisant ça, effectivement, vous  
7        laissez aller la loi du marché, là?

8        R. Oui, c'est ça, c'est la loi du marché, mais ce qui  
9        vient avec aussi.

10       Q. **[279]** Ça ne fait pas votre affaire, c'est ça?

11       R. Non, c'est ça. Non, ce n'est pas... je n'aime pas  
12       puis je ne veux pas vendre les services de la firme  
13       à rabais pour essayer de dire : « Je le fais le  
14       plus vite possible. » Ce n'est pas... ce n'est pas  
15       comme ça que je veux faire... offrir des services  
16       professionnels à mes clients.

17       Q. **[280]** O.K. Est-ce qu'il va y avoir des tractations  
18       pour ramener Dessau au bercail?

19       R. Oui, c'est ça. Puis là, on était rencontrés puis  
20       les firmes avaient accepté de réduire leur part de  
21       marché pour en donner plus à Dessau. Donc, le  
22       pourcentage a changé. CIMA+ est partie de quarante  
23       (40) à trente-sept pour cent (37 %)...

24       Q. **[281]** Allez-y. Alors, CIMA+ a accepté de baisser sa  
25       part de marché.

1 R. De trois pour cent (3 %).

2 Q. **[282]** De trois pour cent (3 %). Les autres?

3 R. Genivar a baissé de deux pour cent (2 %), de vingt-  
4 sept (27) à vingt-cinq pour cent (25 %). Tecsalt,  
5 on a baissé de vingt-deux pour cent (22 %) à vingt  
6 et un pour cent (21 %), d'un pour cent (1 %). Puis  
7 Dessau est partie de onze pour cent (11 %) à dix-  
8 sept pour cent (17 %).

9 Q. **[283]** O.K. Puis, ça, ça a été d'un commun accord,  
10 il n'y a pas eu de... est-ce qu'il y a des  
11 divergences au sein du groupe pour, justement...  
12 Tecsalt c'est significatif, là, un pour cent (1 %),  
13 mais les autres firmes?

14 R. Bien c'est ça, non, bien sûrement que ça avait  
15 négocié, je ne me rappelle plus exactement, là,  
16 mais comme, par exemple, nous autres ça  
17 représentait environ, mon vingt-deux pour cent  
18 (22 %) représentait cinq cent mille (500 000) par  
19 année pour nous autres. Puis un pour cent (1 %)  
20 c'était vingt-cinq mille (25 000). Donc, au lieu de  
21 cinq cents (500), j'avais quatre cent soixante-  
22 quinze (475).

23 Pour ne pas me battre dans des prix,  
24 j'étais prêt à concéder, mais c'est sûr que CIMA  
25 trois pour cent (3 %), c'était peut-être soixante-

1           quinze mille (75 000) qu'il concédait sur son  
2           enveloppe normale de l'année.

3       Q. **[284]** Sur une période de cinq années, six ans, vous  
4           évaluez à combien de temps la période qui va avoir  
5           été en libre marché suite à la dissension de  
6           Dessau?

7       R. Une demi-année.

8       Q. **[285]** Une demi-année?

9       R. À peu près, oui.

10      Q. **[286]** O.K.

11      R. Puis je ne suis même pas sûr autant, parce que  
12           quand il a fait, quand il a fait son point de dire  
13           je peux couper, je pense que c'est là que tout le  
14           monde a dit : « On s'en va-tu dans la bonne  
15           direction ». Il avait passé le message mettons.

16      Q. **[287]** Vous avez expliqué ce matin qu'il y a un  
17           suivi qui est fait des contrats parce  
18           qu'effectivement il peut y arriver des imprévus, un  
19           soumissionnaire qu'on n'a pas vu venir qui a pris  
20           le contrat, sur un projet donné, un des  
21           collusionnaires ne s'est pas, n'a pas eu la note de  
22           passage. Alors, mais personne en termes de  
23           pourcentage ne perdait, le système faisait en  
24           sorte...

25      R. C'est ça.

1 Q. **[288]** Bon, parfait. J'imagine qu'il doit se..., il  
2 doit se..., quelqu'un doit gérer ça j'imagine,  
3 parce qu'il faut gérer la comptabilité. Qui  
4 s'occupait de ça dans le groupe?

5 R. C'est tous les collusionnaires, si je peux  
6 m'exprimer ainsi. Mais la façon que ça fonctionnait  
7 c'est qu'il y avait un tableau, je pense qu'on va  
8 les passer tout à l'heure, c'est ça.

9 Q. **[289]** Oui, peut-être juste nous l'expliquer puis  
10 après ça je vais regarder les tableaux avec vous,  
11 qui va être pour le bénéfice de mes collègues les  
12 ongles, et les commissaires, 2 et 3 que je vais  
13 voir dans deux, trois minutes à peu près, mais  
14 peut-être juste nous expliquer comment ça se  
15 faisait?

16 R. Bien essentiellement, c'était un chiffrier Excel  
17 qu'on rajoutait les mandats quand ils sortaient  
18 cinq mandats on les mettait dans le chiffrier Excel  
19 puis on les attribuait aux différentes firmes et on  
20 pouvait voir versus qu'est-ce qui devait avoir si  
21 ça se rapprochait, puis sinon on essayait de se  
22 corriger en fonction des mandats au fur et à  
23 mesure. Puis ça c'était un chiffrier Excel qui  
24 était, on s'installait dans une salle de réunion  
25 avec un Laptop, un ordinateur portable puis des



1 clés USB puis on rentrait les montants, on simulait  
2 les montants puis après ça une fois qu'on s'était  
3 entendu sur lesquels qu'on se séparait puis que ça  
4 donnait un pourcentage que tout le monde était  
5 confortable puis selon l'occupation du monde, comme  
6 je disais tout à l'heure, bien là, on sauvegardait  
7 sur la clé USB, puis chacun on avait notre clé USB,  
8 donc, on se le copiait sur notre clé.

9 Q. [290] Donc, rien restait sur un disque dur à  
10 quelque part pour éviter si jamais il y avait des  
11 perquisitions?

12 R. Pas à ma connaissance.

13 Q. [291] Pas à votre connaissance?

14 R. C'était sur des clés USB.

15 Q. [292] Tout était sur des clés USB, puis on le  
16 mettait à jour continuellement?

17 R. On le mettait à jour quand on se rencontrait, oui.

18 Q. [293] Parfait. Je vais, pour commencer je vais  
19 décrire deux documents que je vais vous faire  
20 identifier, que je vais déposer, coter, puis après  
21 ça je vais y faire référence avec vous parce qu'on  
22 a besoin des deux documents pour comprendre le  
23 système, là...

24 R. Oui.

25 Q. [294] ... Pour comprendre le système. Donc, à

1 l'onglet 2 il y a un tableau qui s'appelle Projet  
2 de la Ville de Gatineau deux mille quatre (2004),  
3 c'est celui que nous avons.

4 R. Deux mille huit (2008).

5 Q. **[295]** Deux mille huit (2008), oui. Deux mille huit  
6 (2008), vous avez raison. Donc, deux mille huit  
7 (2008) et la seule chose qu'on a caviardé du  
8 document original ce sont des noms d'employés de la  
9 Ville, c'est ça?

10 R. C'est ça.

11 Q. **[296]** O.K. Les chargés de projet de la Ville.  
12 Alors, peut-être juste nous expliquer ce document-  
13 là, qui en est le concepteur et ça représente quoi  
14 pour votre bénéfice du groupe des quatre, un  
15 document comme celui-là?

16 R. Ça c'est un document qui a été préparé par André  
17 Mathieu de chez CIMA+. Essentiellement on rajoutait  
18 les contrats au fur et à mesure qu'ils sortaient en  
19 appel d'offres. Au début, ça pouvait être de un à  
20 quatre, on mettait quatre projets. La première  
21 colonne c'était le numéro du projet pour qu'on  
22 puisse se retrouver nous autres dans l'autre  
23 tableau qu'on va voir tout à l'heure.

24 Q. **[297]** Oui. Parfait.

25 R. C'était juste un numéro séquentiel, dans le fond,

1           qui descendait de un à, un à trente-cinq (35), mais  
2           on rajoutait les projets au fur et à mesure. La  
3           deuxième colonne c'était le type de travaux, plans  
4           et devis, surveillance, puis des fois il y avait  
5           des études. Troisième colonne, c'était le numéro  
6           d'appel d'offres, la date de fermeture, les firmes  
7           invitées quand c'est public sur invitation, chargé  
8           de projet de la Ville, le coût des travaux avec  
9           taxes.

10          Q. **[298]** Je veux juste comprendre, firmes invitées  
11           publiques, c'est quoi ça, CG ou GT, peut-être nous  
12           expliquer c'est quoi?

13          R. On voit en bas la légende.

14          Q. **[299]** Ah, parfait.

15          R. Quand c'est C, c'est CIMA+, quand c'est G, c'est  
16           Genivar.

17          Q. **[300]** Parfait.

18          R. D, Dessau, puis T, Tecsalt.

19          Q. **[301]** Parfait. Donc, c'est sur invitation, c'est  
20           ça?

21          R. Oui. Puis JF, JFS, c'est Jean-François Sabourin,  
22           APA, c'est un autre petit bureau, c'est d'autres  
23           firmes qui ne faisaient pas partie.

24          Q. **[302]** O.K. Parfait.

25          R. Après ça il y avait le chargé de projet de la

1 Ville, la colonne, qui nous servait à rien, là.

2 Bien rien, dans le sens, ça ne nous servait pas  
3 pour faire quoi que ce soit. Le coût des travaux  
4 selon les documents d'appel d'offres, ça c'est les  
5 montants qui étaient dans les documents d'appel  
6 d'offres qu'on recevait que la Ville avait mis.

7 Q. [303] Donc, c'est l'estimé de la Ville ça?

8 R. C'est l'estimé de la Ville, oui.

9 Q. [304] O.K.

10 R. Après ça, c'est les honoraires selon le barème, ça,  
11 c'était fait, je vous dirais, très rapidement, mais  
12 c'était les honoraires qu'André Mathieu mettait  
13 rapidement qu'est-ce que lui voyait que ça pouvait  
14 valoir pour avoir une idée. C'est le tableau qu'on  
15 utilisait pour se partager après ça les mandats.  
16 Après ça, il y avait la soumission déposée avec  
17 taxes, soumission déposée sans taxes, puis les  
18 firmes qui avaient gagné le mandat.

19 Q. [305] Parfait. Donc, ça, c'est le fameux tableau.

20 Puis il était, j'imagine, comme vous disiez tantôt,  
21 c'est-à-dire qu'il était mis à jour continuellement  
22 lors de vos rencontres, à mesure que les projets  
23 sortaient?

24 R. Oui. Si je peux apporter...

25 Q. [306] Oui.

1 R. ... votre attention. Juste en bas, la légende,  
2 c'est... on voit les lettres qui signifient  
3 Tecsalt, Genivar, CIMA, Dessau.

4 Q. [307] Oui.

5 R. En dessous, c'est travaux catégorie 2, taxes en  
6 sus. Puis c'est écrit aussi « les relevés en sus ».  
7 Quand je vous disais que le prix était là, il  
8 n'avait pas fait tout... il n'était pas entré dans  
9 le détail exact de qu'est-ce que c'était pour  
10 coûter, parce qu'il fallait évaluer combien de  
11 temps, quel était le budget pour faire les relevés.  
12 Les coûts de préparation de l'offre n'étaient pas  
13 inclus. Donc puis les études environnementales, on  
14 voit le dernier point que c'était en sus aussi.  
15 Donc, c'était vraiment un ordre de grandeur, mais  
16 ce n'était pas le coût détaillé.

17 (11:48:17)

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. [308] Je comprends, le tableau qui est là est là  
20 pour faire un peu le prix de base auquel vous  
21 ajoutez ces choses-là?

22 R. Exact. C'est ça.

23 Q. [309] Vous vous entendez sur le prix de base. Et la  
24 personne qui gagne va ajouter ensuite les coûts?

25 R. Ça donne un très très bon ordre de grandeur. Ça

1           permet de séparer. Puis après ça, la personne qui  
2           l'a va faire vraiment l'exercice, là.

3           Me DENIS GALLANT :

4           Je vais déposer le document - Projets de la ville  
5           Gatineau deux mille huit (2008) sous 82P-771?

6           LA GREFFIÈRE :

7           C'est bien ça.

8

9           82P-771 :       Tableau d'identification des projets  
10                           de la ville de Gatineau pour l'année  
11                           2008

12

13          Me DENIS GALLANT :

14       Q. **[310]** Nous allons aller maintenant au prochain  
15       tableau qui est à l'onglet 3, qui doit, comme vous  
16       avez dit tantôt, se lire avec le tableau précédent.  
17       Exact?

18       R. C'est exact.

19       Q. **[311]** Ce que je vais faire, c'est qu'il y a... le  
20       document a trois pages. Nous avons mis deux mille  
21       six (2006), deux mille sept (2007) et deux mille  
22       huit (2008). Je vais... Ce document-là, est-ce que  
23       vous l'appellez le chiffrier?

24       R. Oui.

25       Q. **[312]** Parfait. Donc, je vais déposer en liasse les

1       trois pages sous l'appellation « chiffrier ». Et  
2       nous allons être à 772.

3  
4       82P-772 :       Chiffrier de la répartition entre les  
5                       firmes de génie-conseil pour 2006,  
6                       2007 et 2008

7  
8       Avant qu'on mette en corrélation les deux tableaux  
9       pour vraiment comprendre, peut-être juste nous  
10      expliquer la méthodologie de ce tableau-là. On va  
11      commencer, allez à deux mille six (2006), par  
12      exemple. Et peut-être nous expliquer un peu les  
13      colonnes puis qu'est-ce que vous faisiez avec ça,  
14      puis qu'est-ce que ça représente.

15     R. La première colonne, c'est des numéros séquentiels  
16     qui correspondent au projet qui est identifié dans  
17     l'autre tableau qu'on vient de voir pour que le un  
18     et le un, ainsi de suite.

19     Q. **[313]** Donc, pas besoin d'y aller, Madame  
20     Blanchette. Mais le premier projet dans l'autre  
21     tableau, c'est le stationnement de Aylmer, par  
22     exemple?

23     R. C'est ça. C'est le numéro un, bien, ce serait le  
24     numéro un... là, ce n'est pas la bonne année, là,  
25     mais ce serait le numéro un de...

1 Q. **[314]** Ah oui! C'est ça. Parfait.

2 R. ... cette année-là.

3 Q. **[315]** On fera la corrélation entre deux mille huit  
4 (2008). Vous avez raison. Parfait. Donc vous  
5 expliquez. Donc, vous aviez pour deux mille six  
6 (2006) un tableau cumulatif comme on vient de  
7 déposer?

8 R. Oui. Exactement.

9 Q. **[316]** Et la première colonne, la colonne de gauche,  
10 c'est vraiment, c'est les projets?

11 R. C'est les projets essentiellement.

12 Q. **[317]** Parfait. Nous expliquer le restant des  
13 chiffres qu'on voit.

14 R. Si je regarde en haut, le quarante pour cent (40 %)   
15 qui est en bleu, c'était la part en deux mille six   
16 (2006) de CIMA+. Le vingt-sept pour cent (27 %), on   
17 n'avait pas écrit le nom, mais on savait c'était   
18 qui, le vingt-sept pour cent (27 %), c'était   
19 Genivar. Le vingt-deux pour cent (22 %), c'était   
20 Tecsalt. Le onze pour cent (11 %), c'était Dessau.

21 Q. **[318]** Juste avant pour bien comprendre ce qui s'est   
22 opéré en deux mille six (2006) et en deux mille   
23 sept (2007), on va aller à la prochaine page, puis   
24 on reviendra à deux mille six (2006). Alors, voici   
25 ce que nous voyons maintenant en deux mille sept



1 (2007). Peut-être expliquer en bleu les  
2 pourcentages.

3 R. On voit qu'en deux mille sept (2007), les  
4 pourcentages ont baissé, comme j'ai mentionné tout  
5 à l'heure.

6 Q. **[319]** Quand Dessau a décidé de couper les prix?

7 R. C'est ça. Exact. Donc, ça a descendu à trente-sept  
8 pour cent (37 %), vingt-cinq pour cent (25 %)  
9 Genivar, vingt et un pour cent (21 %) Tecsalt, puis  
10 dix-sept pour cent (17 %) Dessau. C'était les  
11 nouveaux pourcentages visés à partir du début deux  
12 mille sept (2007).

13 Q. **[320]** Parfait. Donc, on va revenir pour les  
14 explications, on va revenir à deux mille six  
15 (2006).

16 R. Donc, la première colonne en dessous des  
17 pourcentages, c'était le cumulatif de l'année  
18 précédente, comme de deux mille cinq (2005). Ça  
19 veut dire que Genivar, on voit que c'est moins cent  
20 vingt-cinq (125). Ça, c'est tout en mille dollars,  
21 si on veut.

22 Q. **[321]** Donc cent vingt-cinq mille (125 000 \$)?

23 R. C'est cent vingt-cinq mille six cent trente  
24 (125 630 \$) dans le fond. On voit que CIMA était en  
25 retard de cent vingt-cinq mille (125 000 \$) de la

1 part qu'il aurait dû avoir.

2 Q. **[322]** Pour différentes raisons?

3 R. Pour différentes raisons. Puis comme Genivar qui  
4 est à vingt-sept pour cent (27 %), il était en  
5 avance de trois cent quatre-vingt-deux mille  
6 (382 000 \$) sur le montant qui est vraiment son  
7 vingt-sept pour cent (27 %) de... Ça, c'était le  
8 cumulatif de l'année précédente.

9 Q. **[323]** Puis quelle année de référence vous preniez?  
10 Est-ce que vous preniez l'année financière ou  
11 l'année civile?

12 R. C'était l'année civile. Parce que quand les termes,  
13 les appels d'offres sortaient en deux mille quatre  
14 (2004), par exemple, bien, ça commençait, le  
15 premier qui sortait en deux mille quatre (2004),  
16 c'était le numéro 1, c'était comme une année  
17 civile. Puis comme si je continue bien...

18 Q. **[324]** Oui, oui.

19 R. ... Tecsalt on était à moins cent quatre-vingt-dix  
20 mille (-190 000) de retard puis Dessau était à  
21 trois mille (3 000), lui il était pas mal dessus  
22 là. Là, après ça, c'était les montants qu'on  
23 mettait les prix qui avaient été rentrés pour les  
24 projets. Comme le projet 2, il a été rentré à cent  
25 soixante-quinze mille (175 000 \$), c'est Tecsalt

1       qui l'a emporté. On mettait le montant total dans  
2       la colonne qui était notre cumulatif, si on veut,  
3       le cent soixante-quinze (175), en dessous du R, si  
4       on peut... Ça, c'était le, tous les montants totaux  
5       étaient là puis, après ça, ils étaient répartis  
6       selon quelle firme avait, comme le cent soixante-  
7       quinze (175) c'était Tecsalt, le deux-cent trente-  
8       six (236) c'était CIMA pour compenser vu qu'il y  
9       avait déjà un retard. Puis on peut voir que Genivar  
10      n'en a pas eu beaucoup en deux mille six (2006)  
11      parce qu'il était déjà en avance de trois cent  
12      quatre-vingt-deux mille (382 000 \$) en deux mille  
13      cinq (2005). Puis on peut voir le soixante mille  
14      (60 000 \$) à Tecsalt, le trente-neuf mille  
15      (39 000 \$) ainsi de suite là, le 6... Quand on voit  
16      comme le 1, le 7, le 13, le 18 qu'il n'y a pas de  
17      chiffres, c'est parce qu'il a été gagné par  
18      quelqu'un d'autre, une autre firme par exemple qui  
19      ne faisait pas partie de l'entente donc le total,  
20      le montant qui avait été gagné...

21      Q. **[325]** Ne vous intéressait pas.

22      R. ... ne nous intéressait pas. Puis là, on peut voir  
23      qu'en deux mille six (2006), si on additionne tous  
24      les mandats, ça représente le chiffre en bleu, en  
25      bas, bien mille quatre cent trente et un (1 431)

1       qui est un point quatre million (1,4 M\$) si on  
2       veut. Puis l'autre chiffre en bleu, en dessous  
3       qu'on voit, c'est le pourcentage, si on prend le un  
4       point quatre (1,4), un million quatre cent trente  
5       et un mille (1 431 000 \$), puis on applique les  
6       pourcentages d'en haut, bien CIMA aurait dû avoir  
7       cinq cent soixante-douze mille quatre quarante-  
8       quatre (572 444 \$), Genivar trois cent quatre-  
9       vingt-six (386), Tecsult trois cent quatorze (314)  
10      puis Dessau cent cinquante-sept (157). Ça, c'était  
11      à la cenne près dans l'année, c'est le montant avec  
12      un point quatre million (1,4 M\$) d'un montant  
13      partagé, si je peux dire, c'est le pourcentage qui  
14      devait essayer d'être visé. Ça, on le voyait  
15      cumulatif parce que si on avait juste les dix (10)  
16      premiers projets, bien ce n'était pas un point  
17      quatre million (1,4 M\$) qui apparaissait, c'était  
18      peut-être cinq cent mille (500 000 %) puis là, on  
19      voyait automatiquement les montants que chacun  
20      devait avoir sur le cinq cent mille (500 000 \$).

21               En rouge, c'était les montants que la firme  
22      a obtenu dans cette année-là. Donc on peut voir  
23      qu'en rouge CIMA a eu quatre cent quatre-vingt-  
24      mille (480 000 \$) cette année-là, devait avoir cinq  
25      cent, bien aurait dû avoir, selon son pourcentage

1 de quarante pour cent (40 %), cinq cent soixante-  
2 douze mille (572 000 \$) qui fait en sorte qu'il est  
3 en retard de quatre-vingt-onze mille (91 000 \$)  
4 puis le retard de cette année-là s'applique au  
5 retard qui est en haut, je ne le vois pas là...

6 Q. **[326]** On peut revenir, allez en haut de l'écran.

7 R. Le cent vingt-cinq mille (125 000 \$) de retard, si  
8 on descend, bien le cent vingt-cinq mille  
9 (125 000 \$) plus le quatre-vingt-onze mille  
10 (91 000 \$) là il devient en retard de deux cent  
11 dix-sept mille (217 000 \$) au cumulatif. Et il a...

12 Q. **[327]** Donc ce qui devrait apparaître...

13 R. Mais il ne le perd pas, c'est reporté après dans le  
14 haut de l'autre année suivante.

15 Q. **[328]** Donc allez à l'autre année suivante. On va  
16 tout de suite le..

17 R. Mais je m'excuse, juste peut-être avant...

18 Q. **[329]** Oui, oui, allez-y, continuez.

19 R. Si on remonte, c'est pour ça que je disais que ce  
20 n'est pas chacun à tour de rôle, on voit que ça  
21 peut être plusieurs, un coup c'était difficile pour  
22 un ingénieur à la ville de voir que quand c'est  
23 Tecsalt qui en gagne deux en ligne ou Dessau, ce  
24 n'était pas évident là.

25 Q. **[330]** Comme vous disiez que la collusion avec votre

1           système était difficilement détectable.

2           R. Très difficile. Très difficile à détecter, oui.

3           M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

4           Q. **[331]** Vous avez dit tout à l'heure que quand il y a  
5           un chiffre, le numéro de projet puis il n'y a pas  
6           de montant à côté, c'est donc un contrat qui a été  
7           remporté par quelqu'un d'autre que le groupe des  
8           quatre.

9           R. C'est exact.

10          Q. **[332]** Vous nous avez dit tout à l'heure que  
11          lorsqu'un contrat devait aller à un du groupe de  
12          quatre et qu'il était pris par quelqu'un qui était  
13          hors collusion, il y avait une forme de  
14          compensation.

15          R. Bien c'est qu'admettons que le projet 7 c'était  
16          cinquante mille dollars (50 000 \$) par exemple,  
17          bien à côté du 7 on aurait eu cinquante mille  
18          dollars (50 000 \$) puis on l'aurait affecté  
19          admettons à Genivar. Il apparaissait dans notre  
20          tableau au début. Puis quand les soumissions  
21          sortaient puis que c'était une autre compagnie qui  
22          l'avait gagné, bien on l'enlevait à Genivar puis on  
23          l'enlevait du tableau donc lui, ce cinquante mille  
24          (50 000 \$) là n'apparaissait pas dans sa colonne  
25          donc il fallait qu'il...

1 Q. **[333]** Donc finalement le montant réparti entre  
2 chacun des quatre collusionnaires c'est un montant  
3 réparti sur le montant total sur les contrats  
4 gagnés par les quatre collusionnaires.

5 R. Exact.

6 Q. **[334]** Ça exclut les contrats qui étaient gagnés par  
7 d'autres que des collusionnaires.

8 R. C'est exact.

9 Q. **[335]** Merci beaucoup.

10 11:57:51

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[336]** Et ces tableaux se faisaient à quel moment?

13 R. Comme je vous disais, on prenait l'autre tableau  
14 qu'on a vu tout à l'heure qui était des grandes  
15 lignes, on mettait les grandes lignes, admettons,  
16 des cinq projets qui sortaient en même temps, on  
17 faisait une distribution puis là on disait « Oops,  
18 ça va être un trop gros débalancement, on essaie  
19 de...

20 Q. **[337]** Donc est-ce que ce sont les rencontres que  
21 vous faisiez dans les hôtels?

22 R. C'était les rencontres les quatre. Bien même dans  
23 les, au début dans les hôtels, mais c'était  
24 vraiment dans les firmes, le matin ou le soir quand  
25 on était les quatre ensemble devant un ordinateur

1           portable, on simulait « Si tu mets celui-là qu'est-  
2           ce que ça donne avec le pourcentage qu'on essaie de  
3           viser, dans le fond, de part de marché? »

4           Q. [338] Merci.

5           Me DENIS GALLANT :

6           Q. [339] Mais par exemple dans la même veine je vois,  
7           attendez, peut-être le descendre un petit peu, le  
8           tableau, Madame Blanchette, pour que j'aille à la  
9           fin de l'année, je vois « Mise à jour cinq (5)  
10          février deux mille sept (2007) » sur le tableau de  
11          deux mille six (2006) si vous voulez. C'est que,  
12          finalement, ce tableau-là va prendre forme vraiment  
13          à la fin de l'année civile? Au début de l'autre  
14          année?

15          R. Ce qu'on faisait c'est qu'au début on mettait,  
16          admettons, les projets, à titre d'exemple, de 8 à  
17          12. On met les montants qui sont approximés (sic).  
18          Mais quand les projets sont tous sortis puis que là  
19          on se rend compte, pour les projets quatorze (14) à  
20          dix-sept (17), bien, on met les vrais montants des  
21          projets huit à douze (12) avant. On mettait les...  
22          on s'ajustait les vrais montants. Donc, c'est pour  
23          ça que, les derniers mandats qui ont été donnés,  
24          c'était tout le temps les mandats avec les vrais  
25          montants qu'on mettait, parce que ce n'était pas



1           juste ceux qui avaient été mis pour, comme... de  
2           base, pour se séparer. C'était vrai les montants.

3       Q. **[340]** Puis si je regarde... parce que... Et là,  
4           est-ce que j'ai bien compris votre calcul, c'est-à-  
5           dire c'est que vous avez, sur le un million quatre  
6           cent trente et un mille et dix (1 431 000,10 \$),  
7           bon, vous avez, ce que vous avez dit, en rouge, les  
8           montants effectivement reçus par ces firmes-là  
9           durant cette année-là, c'est ça?

10       R. C'est ça.

11       Q. **[341]** C'est ça. En bleu, en fonction du partage  
12           préétabli, ce que les firmes auraient dû recevoir?

13       R. C'est ça.

14       Q. **[342]** Vous avez... à la troisième colonne, en noir,  
15           vous avez la différence?

16       R. Exact.

17       Q. **[343]** Rajouté avec soit un manque à gagner ou un  
18           trop payé, peut-être, ce qui apparaît à la première  
19           colonne, en haut?

20       R. C'est exact.

21       Q. **[344]** Exact. Donc, si je m'en vais à la prochaine  
22           page, je devrais nécessairement avoir les mêmes  
23           chiffres en début de colonne, c'est exact?

24       R. C'est exact.

25       Q. **[345]** Donc, si je regarde ici, pour deux mille sept

1           (2007), alors j'ai le deux cent dix-sept mille  
2           cinquante-sept (217 057) et ainsi de suite?

3           R. C'est tous les mêmes chiffres de l'autre... du  
4           cumulatif de la fin de l'autre année.

5           Q. **[346]** O.K. Mais changer les pourcentages en cours  
6           de route, est-ce que ça a créé des difficultés ça?

7           R. Non, on n'avait pas essayé d'équilibrer, ce n'était  
8           pas quand même pas à la « cenne » près, là. On  
9           n'avait pas essayé d'équilibrer, savoir, là... non.  
10          Je ne me rappelle plus, là...

11          Q. **[347]** Mais Dessau devait... il passait de onze (11)  
12          à dix-sept (17), là, il y avait quand même un  
13          changement significatif de six pour cent (6 %) ?

14          R. Oui, mais ce que je veux dire c'est que ça n'a  
15          pas... on n'a pas fait de correction, que le...  
16          s'il restait cent mille (100 000) que tu devais, à  
17          quarante pour cent (40 %) versus le trente-sept  
18          (37), ce n'était pas significatif, là, puis... si  
19          je me souviens bien, on n'était pas rentrés dans  
20          ces détails-là. On avait juste continué avec les  
21          nouveaux... on avait juste changé les chiffres en  
22          haut puis on continue avec les nouveaux  
23          pourcentages.

24          Q. **[348]** Parfait. Je vais... deux mille sept (2007),  
25          on ne reprendra pas la même explication parce que

1           ça serait redondant.

2           R. C'est la même chose.

3           Q. **[349]** C'est la même chose. Mais je veux faire deux  
4           mille huit (2008) avec vous parce qu'on a le  
5           tableau des contrats octroyés pour deux mille huit  
6           (2008), donc la pièce... et ça va bien, nous, on a  
7           les papiers, donc c'est plus simple. Mais peut-être  
8           madame Blanchette pourra peut-être, des fois, aller  
9           entre les deux pièces pour nous expliquer. Donc,  
10          dans un premier temps, je vais vous demander de  
11          retourner à l'onglet 2 et...

12          R. Si on regarde, par exemple...

13          Q. **[350]** Oui. Allez-y, allez-y.

14          R. Mettons qu'on regarde, c'est plus simple, le  
15          dernier montant, cinquante-sept mille (57 000) à  
16          CIMA.

17          Q. **[351]** Oui.

18          R. Si je regarde la colonne, ce projet-là, c'est le  
19          27.

20          Q. **[352]** Le 27. Parfait.

21          R. Mais si on va dans le tableau deux mille huit  
22          (2008) pour voir le projet 27...

23          Q. **[353]** Donc, on va y aller. Alors, 27, c'est Parc  
24          Buckingham, c'était un devis surveillance. Parfait.  
25          Donc, on est dans le tableau deux mille huit

1 (2008), on va à 27.

2 R. On voit le cinquante-sept mille (57 000). Puis, le  
3 26, c'est vingt-quatre mille cinq cents (24 500).

4 Q. **[354]** O.K.

5 R. Si on retourne voir c'est quoi le 26, c'est « feu  
6 GAP Belhumeur », on voit vingt-quatre mille cinq  
7 cents (24 500).

8 Q. **[355]** Parfait. Donc, ce qui vous amenait à suivre  
9 vraiment une trace pour que le système... le  
10 système continue. On va arriver, je le vois, le  
11 document arrête en deux mille huit (2008), est-ce  
12 qu'en deux mille neuf (2009), un document de la  
13 sorte va être fait?

14 R. Non.

15 Q. **[356]** O.K. Nous expliquer pourquoi ce document-là  
16 ne sera pas fait deux mille neuf (2009)?

17 R. Parce que j'ai arrêté le... j'ai mis fin au système  
18 de partage de contrats en deux mille neuf (2009).

19 Q. **[357]** Vous avez mis fin au partage de contrats en  
20 deux mille neuf (2009). Je vais revenir un petit  
21 peu avant. Je vais revenir un petit peu avant.  
22 Aecom va acheter Tecsalt quand exactement, mars,  
23 avril deux mille huit (2008)?

24 R. Mars, avril deux mille huit (2008), oui.

25 Q. **[358]** Parfait. Est-ce qu'il va y avoir, puis parlez

1           pour votre bureau, là, des modifications dans les  
2           façons de faire une fois qu'Aecom arrive, là, je  
3           parle du début, là?

4       R. Au début, non, parce que, quand Aecom a acheté  
5       Tecsult, il achetait toute la firme au complet.  
6       Donc, tous les dirigeants, c'était toutes les mêmes  
7       ressources, c'était tout le même personnel. Moi,  
8       j'étais directeur régional avant puis j'ai gardé  
9       mon poste puis tout ça.

10      Q. **[359]** Puis Aecom, une entreprise américaine, qui a  
11      son social où?

12      R. À Los Angeles, en Californie. C'est une compagnie  
13      publique à la Bourse de New York. Puis...

14      Q. **[360]** Est-ce qu'il y a eu un bouleversement,  
15      effectivement, dans vos collègues, les directeurs,  
16      et caetera, est-ce que la... quand Aecom a acheté,  
17      est-ce qu'il y a eu des changements drastiques, je  
18      vous dirais, dans la compagnie?

19      R. Dans l'opération, au niveau des patrons, c'est tout  
20      resté les mêmes. Où il y a eu un changement très  
21      significatif c'est au niveau de l'éthique de la  
22      firme américaine. Ils nous ont... je ne me souviens  
23      plus exactement, dans l'été, ils nous ont laissés  
24      quelques mois puis ils nous ont envoyé un code de  
25      conduite de la compagnie, interne, que tous les

1 employés devaient prendre connaissance puis signer  
2 un engagement qu'on respectait, ce code.

3 Ce code-là, je me souviens quand on l'a lu  
4 on trouvait que, on se questionnait à savoir  
5 comment qu'on serait en mesure d'opérer parce qu'il  
6 était très sévère au niveau éthique interne.

7 C'était une compagnie américaine puis les façons de  
8 faire affaire à des firmes d'ingénieurs aux États-  
9 Unis c'est différent de Québec. Par exemple, eux  
10 autres en deux mille huit (2008) déjà il n'était  
11 pas question, c'était écrit dans le code que  
12 personne de la compagnie ne pouvait payer un lunch  
13 même à un fonctionnaire fédéral aux États-Unis,  
14 aucun divertissement, aucun, rien. Puis il  
15 s'attendait à ce que ce code-là soit appliqué chez  
16 nous alors que je vous dirais qu'au niveau de  
17 culture d'entreprise d'Aecom, je vous dirais du  
18 marché au complet, on n'était pas là.

19 Q. [361] Je vous..., pas voir avec vous l'ensemble de  
20 votre code-là, puis c'est un code qui est  
21 disponible sur Internet, mais quand même pour les  
22 besoins de mon interrogatoire j'aimerais qu'on  
23 aille à l'onglet 4.

24 12:05:52

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Gallant, est-ce que je pourrais juste poser  
3 une question?

4 Me DENIS GALLANT :

5 Oui, oui, vous pouvez, c'est votre enquête.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[362]** Je voudrais juste savoir, vous semblez nous  
8 dire que finalement vous étiez très surpris de ce  
9 code d'éthique qui était très imposant et très  
10 strict puisque vous nous dites que même personne ne  
11 pouvait payer un lunch à un fonctionnaire fédéral.  
12 Est-ce que je dois comprendre que cela faisait  
13 partie de vos habitudes ici?

14 R. C'était accepté. Ce n'est pas quelque chose qu'on  
15 faisait tout le temps, mais c'était accepté qu'on  
16 puisse payer après une réunion, un lunch à un  
17 fonctionnaire, par exemple, là. Mais aux États-Unis  
18 c'était, il n'est pas question qu'on fasse quoi que  
19 ce soit de ça.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Q. **[363]** Mais pour aller plus loin...

22 R. Mais moi j'avais, j'avais... bien j'ai tout le  
23 temps travaillé pour la même firme, dans le fond,  
24 mais incluant Tecsalt, je n'ai jamais vu de code de  
25 conduite à l'intérieur de Tecsalt. Je n'ai jamais

1 eu de code de conduite, code d'éthique dans le  
2 temps, jusqu'à temps, c'était le premier code  
3 d'éthique que je voyais d'une firme qui disait si  
4 clairement c'était quoi les choses acceptables, ce  
5 qui n'étaient pas acceptables, puis les  
6 conséquences, les implications, c'était très bien  
7 fait. J'ai été, je vous dirais, là, ébranlé et un  
8 peu mal à l'aise quand j'ai pris connaissance du  
9 code.

10 Q. **[364]** Mais on est sur le sujet, je vais devancer ma  
11 série de questions parce qu'on est dans ce sujet-  
12 là. Vous avez expliqué tantôt, je vous ai posé ces  
13 questions-là et je vous ai dit : est-ce que vous  
14 aviez besoin de la complicité de certains  
15 fonctionnaires, comme on a vu dans d'autres  
16 municipalités, des lieux, vous m'avez répondu de  
17 façon catégorique...

18 R. Non.

19 Q. **[365]** ... non. Est-ce que vous avez déjà donné à  
20 des pots-de-vin, c'est-à-dire de l'argent à des  
21 fonctionnaires municipaux?

22 R. Jamais.

23 Q. **[366]** Parfait. Question que je veux demander par  
24 contre, existe-t-il un système de cadeaux pour les  
25 fonctionnaires municipaux de la part de votre



1            firme? Vous êtes le grand patron de Gatineau?

2            R. Oui, les seuls cadeaux qu'on faisait, c'était à  
3            Noël, on envoyait, on avait deux cartes cadeaux,  
4            une de cinquante dollars (50 \$) puis une de cent  
5            dollars (100 \$) de la SAQ puis on envoyait des  
6            cartes de Noël avec un certificat, une carte cadeau  
7            de cinquante dollars (50 \$), je vous dirais à la  
8            plupart des chargés de projets à la Ville et au  
9            ministère des Transports. Puis les cent dollars  
10           (100 \$) c'était plus au niveau de mes promoteurs,  
11           peut-être les chefs de service...

12           Q. **[367]** S'il n'y a pas d'espoir de retour...

13           R. ... les fonctionnaires, mais pas...

14           Q. **[368]** ... pourquoi donner des cadeaux?

15           R. Je vous dirais que ça a commencé en deux mille cinq  
16           (2005), avant ça on ne donnait rien. Mais j'ai  
17           appris que tous mes compétiteurs le faisaient.  
18           Donc, là, c'est là que j'ai compris que je pense  
19           que ça serait intéressant qu'on offre un petit  
20           présent qui était l'équivalent de deux bouteilles  
21           de vin de qualité, mais je ne trouvais pas que  
22           cinquante dollars (50 \$) c'était exagéré une fois  
23           par année. Ça c'était les seuls cadeaux comme tels.

24                      Puis il y avait aussi au niveau des  
25           invitations dans des spectacles comme Tecsalt avait

1 une loge, mais la moitié d'une loge au Centre Bell.  
2 Moi le bureau de Gatineau j'avais une partie de  
3 hockey qui m'était attitrée à mon bureau que je  
4 pouvais inviter des clients, plus à l'occasion des  
5 spectacles qui ne sont pas des parties de hockey,  
6 mais des spectacles à cause qu'on a la loge, elle  
7 est disponible que je pouvais inviter des clients  
8 aussi, là.

9 Q. **[369]** Quand vous parlez de clients, vous parlez de  
10 clients, vous parlez autant indifféremment publics  
11 que privés?

12 R. Ovi.

13 Q. **[370]** Donc, ça pouvait être un chargé de projet, ça  
14 pouvait être un directeur de Ville?

15 R. Oui. Puis après ça j'ai arrêté la loge parce que  
16 c'était compliqué. C'était comme une fois à tout le  
17 monde au lieu de ça, j'ai plutôt acheté des paquets  
18 de billets des Sénateurs qui étaient à Ottawa, plus  
19 facile à donner une paire de billets que d'inviter  
20 tout le monde, puis c'était moins cher aussi parce  
21 que quand je les amenais au Centre Bell, il fallait  
22 payer aussi tout le buffet, puis c'était  
23 dispendieux à cause que veut, veut pas, on  
24 nourrissait, là.

25 Tandis que quand on donne un billet de

1 hockey, bien il se débrouille avec son souper puis  
2 avec tout le reste, là. Donc, ça se limite à ça les  
3 cadeaux qu'on faisait. Puis peut-être des parties  
4 de golf aussi. Quand il y a des parties de golf de  
5 Centraide, on pouvait inviter un fonctionnaire ou  
6 deux fonctionnaires à venir jouer. On était  
7 sollicité, énormément sollicité pour participer à  
8 des tournois de golf de levée de fonds pour  
9 différentes causes. Bien on s'inscrivait tout le  
10 temps, puis on essayait d'inviter des gens pour  
11 nous accompagner, mais je vous dirais qu'en général  
12 c'était à peu près une ou deux occasions par année.  
13 Ce n'était pas quelque chose qui se faisait à  
14 toutes les semaines où je donnais des billets de  
15 hockey. Ce n'était pas ça. C'était vraiment...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. [371] Et, ça, c'étant tant au niveau de la Ville  
18 qu'au ministère des Transports?

19 R. Oui. Si je peux préciser. Quand j'envoyais les  
20 cartes cadeaux de cinquante dollars (50 \$) avec  
21 des... ça arrivait qu'on le recevait, on avait un  
22 retour, puis le client disait : « Merci beaucoup,  
23 mais je ne veux pas l'accepter. » On recevait...  
24 Des fonctionnaires nous retournaient poliment nous  
25 dire : « On apprécie, t'sais, le petit cadeau, mais

1 on est plus à l'aise de vous le retourner. » Il y  
2 en a qui me le retournaient. Ce n'est pas tout le  
3 monde qui l'acceptait. Mais c'était ça les cadeaux.  
4 Tandis que le code, le code Aecom, c'est : tu n'as  
5 plus le droit d'inviter personne au golf, plus le  
6 droit d'inviter personne dans des divertissements  
7 ou billets de hockey, plus le droit de donner de  
8 cadeaux. C'était très sévère. Plus sévère que...  
9 C'est pour ça que je disais que Tecsalt puis ce que  
10 le marché, ma compréhension du marché, c'est sûr  
11 que je parle pour Tecsalt, je ne peux pas parler  
12 pour les autres firmes, mais je comprenais que les  
13 autres, j'entendais parler qu'ils avaient des loges  
14 puis qu'ils invitaient tout le monde, puis tout ça.  
15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. **[372]** Puis on vous sensibilise à ce code-là à  
17 partir de quand?

18 R. Je vous dirais possiblement fin de l'été deux mille  
19 huit (2008). Donc, à partir de...

20 Q. **[373]** Oui. Allez-y! Allez-y! Continuez!

21 R. Bien, quand j'ai pris connaissance, je me sentais  
22 mal à l'aise, parce que c'était clairement indiqué  
23 que le système qui était en place à Gatineau ne  
24 cadrerait pas avec les valeurs fondamentales de la  
25 firme américaine qui nous achetait.

1 Q. [374] Vous l'aviez lu le code. Moi, je vous lis un  
2 petit passage vite, là, probablement.

3 Loi sur la concurrence. Aecom ne peut  
4 participer à toute activité qui limite  
5 les échanges commerciaux ou qui  
6 constitue une pratique d'affaires  
7 inéquitable ou préjudiciable à  
8 l'économie. Elle s'abstient de toute  
9 activité qui est contraire ou peut  
10 donner l'apparence d'être contraire  
11 aux lois sur la concurrence malgré les  
12 différences qui distinguent des lois  
13 sur la concurrence d'un pays à  
14 l'autre.

15 Certains types généraux de  
16 comportement sont interdits, tels que  
17 ceux-ci : la fixation des prix ou  
18 condition de vente de produits et de  
19 services, la division ou répartition  
20 de clients d'offres de marché ou de  
21 territoire avec des produits ou  
22 services concurrents [...].

23 Là, je continue, mais je pense que ça ressemble à  
24 ce qui se passait à Gatineau, là?

25 R. Exact.

1 Q. [375] C'est en plein là. Alors, une fois que vous  
2 avez ça, là, entre les mains, vous dites, ça, ce  
3 n'est pas permis par le nouveau patron, O.K., il va  
4 se passer quoi?

5 R. Il fallait signer un certificat d'engagement. Tous  
6 les employés devaient signer, incluant moi-même,  
7 comme quoi je m'engageais à respecter ce code-là.  
8 Puis, comme je vous dis, le code était, touchait  
9 sur ce qui se passait au niveau partage des  
10 contrats à Gatineau, mais aussi sur tout le volet  
11 développement des affaires, si on peut dire. J'ai  
12 parlé à mon supérieur Pierre Asselin. Je l'avais  
13 appelé puis je lui avais dit... Parce que lui aussi  
14 avait reçu le code en même temps. Il en avait pris  
15 connaissance possiblement en même temps. J'ai dit :  
16 « Tu as probablement pris connaissance du code.  
17 Qu'est-ce qu'on fait? Est-ce que je signe  
18 l'engagement... que je le respecte? C'est quoi? »

19 Q. [376] Est-ce qu'on vous demandait de signer en plus  
20 un engagement?

21 R. On nous demandait de signer un engagement. Puis il  
22 fallait l'envoyer aux Ressources humaines comme  
23 quoi que chaque employé signait qu'il s'engageait à  
24 respecter le code de conduite, qui est  
25 essentiellement un code d'éthique.

1 Q. [377] Puis, vous, en tant que patron, est-ce que  
2 vous étiez chargé de faire le tour de tous vos  
3 employés, notamment de vos professionnels à  
4 Gatineau?

5 R. Non, même pas. C'était vraiment fait par les  
6 Ressources humaines directement auprès des  
7 employés. Ça ne passait même pas par moi. C'est  
8 tous les employés devaient le faire. Puis il  
9 fallait que la signature retourne aux Ressources  
10 humaines.

11 Q. [378] Donc, réflexe, c'est d'appeler votre  
12 supérieur immédiat qui est monsieur Asselin puis  
13 dire : « Moi, j'ai un engagement à signer, puis on  
14 est en contravention avec le code, à tout le moins  
15 à Gatineau »?

16 R. Exact.

17 Q. [379] Il se passe quoi?

18 R. Il y en a qui avaient des problèmes à signer parce  
19 qu'ils disaient : « Je veux inviter encore des  
20 clients à une partie de hockey. » Moi, j'avais  
21 d'autres préoccupations que juste celle-là.

22 Q. [380] À ça je ne vous ai pas posé la question. Mais  
23 est-ce que votre garde rapprochée à Gatineau savait  
24 ce que vous faisiez au bureau?

25 R. Du tout.

1 Q. [381] Vos ingénieurs sur le terrain puis tout ça?

2 R. Puis ils travaillaient même à préparer les offres  
3 de services, puis il n'y a pas personne à Gatineau,  
4 sauf moi, qui était au courant de ce système-là.

5 Q. [382] Donc, quand je vous posais la question, est-  
6 ce qu'un appel d'offres de complaisance va être  
7 aussi fait de façon aussi rigoureuse?

8 R. Oui. Puis je vous dirais même que les prix étaient  
9 travaillés avec d'autres personnes au bureau, puis  
10 ça me validait que si eux ne voyaient pas  
11 l'augmentation quand il fallait que je sois  
12 deuxième ou troisième, ça me validait que c'était  
13 facilement explicable face au client.

14 Q. [383] Donc, vous dites, il y a certains collègues,  
15 eux autres, n'avaient pas les mêmes préoccupations  
16 que vous?

17 R. Oui.

18 Q. [384] Il y en a que c'était les billets de hockey  
19 qui les fatiguaient. Vous, c'était la Loi sur la  
20 concurrence au Canada?

21 R. Exact. C'est ça. J'ai communiqué avec Pierre  
22 Asselin. J'ai dit : « Qu'est-ce qu'on fait? » Puis  
23 il m'a dit : « On va signer, on n'a pas le choix,  
24 on va signer. » Parce qu'on n'avait vraiment pas le  
25 choix, je pense. Puis ce n'était même pas... Ça



1 n'allait même pas à lui, je crois. Ça allait aux  
2 Ressources humaines qui étaient peut-être envoyés à  
3 la maison mère. Je ne sais pas exactement ce qui se  
4 faisait. Mais on n'avait pas le choix. Donc, j'ai  
5 signé le certificat d'engagement. Mais j'étais  
6 vraiment mal à l'aise parce que là, je comprenais  
7 que nos façons de faire de chez Tecsalt n'étaient  
8 pas nécessairement acceptées par notre nouvelle  
9 firme américaine qui venait de nous acquérir.

10 Q. [385] Puis on va dire les vraies choses là, depuis  
11 ce matin vous dites vous avez élaboré un système de  
12 codes justement pour ne pas vous faire attraper par  
13 les autorités, vous saviez carrément là qu'en plus  
14 d'aller à l'encontre d'un nouveau code de conduite,  
15 ce que vous faisiez là était totalement illégal là.  
16 Vous le saviez.

17 R. Hum, hum.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. [386] Mais la différence entre les deux, si j'ai  
20 bien compris, c'est que votre président, lui, était  
21 d'accord avant que...

22 R. C'est ça.

23 Q. [387] ... Aecom arrive.

24 R. Oui.

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [388] Et là, avec la nouvelle direction, ce n'était  
3 plus permis ça?

4 R. Ce n'était plus permis.

5 Q. [389] C'est ça. Saviez-vous si, parce que tantôt  
6 vous avez parlé de monsieur Benoît, est-ce que  
7 monsieur Benoît va être là, lui, au début, quand  
8 Aecom arrive puis...

9 R. Oui.

10 Q. [390] ... Aecom arrive avec ses nouvelles façons de  
11 faire.

12 R. Oui. Il est encore responsable du Québec dans le  
13 fond.

14 Q. [391] O.K. Puis est-ce que outre le fait que vous  
15 soyez mal à l'aise, est-ce que les directeurs  
16 régionaux ont été convoqués à Montréal, justement,  
17 pour...

18 R. On avait souvent des rencontres puis on se  
19 questionnait à savoir comment qu'on était pour  
20 arrimer nos façons de faire pour se rapprocher du  
21 code du mieux qu'on pouvait. Mais tout en étant  
22 compétitifs dans un marché qu'on savait très bien  
23 que tous nos concurrents faisaient... C'est beau  
24 dire « On arrête de faire des invitations ou quoi  
25 que ce soit, des... On coupe tout. » mais quand tu

1       sais que tous tes compétiteurs ils ont tous des  
2       loges pareilles au Centre Bell puis un peu partout,  
3       tu dis « Ce n'est peut-être pas 'fair game' ici. »  
4       mais... Alors c'était comment qu'on peut se  
5       rapprocher du nouveau code puis c'est là qu'on  
6       disait « Bien il faudrait, au lieu de sortir les  
7       clients dans la loge, par exemple, il faudrait  
8       essayer de les rencontrer dans des contextes qui  
9       sont plus... » j'ai le terme « legit » c'est comme  
10      dans des congrès de AICQ, des congrès de l'AQTR ou  
11      des... Il fallait courir les événements où ils  
12      étaient présents puis qu'on était présents puis  
13      qu'on pouvait les côtoyer, les fréquenter à  
14      l'extérieur de dire par une invitation comme telle.  
15      On cherchait des façons, voir comment on pouvait  
16      continuer à opérer bien qu'on pensait qu'on se  
17      trouvait « Est-ce que c'est beau? ». Ce code-là  
18      était pour nous-autres mais n'était pas appliqué  
19      chez les compétiteurs là, ils n'avaient pas la même  
20      contrainte. Puis j'ai compris aussi que les...

21      12:19:43

22      M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23      Q. **[392]** Donc je comprends, si vous me permettez, que  
24      dans les faits la nouvelle approche c'était d'avoir  
25      un kiosque, par exemple, au congrès de l'UMQ puis

1 d'inviter les élus dans des activités dans ce  
2 genre-là pour éviter de les amener au Centre Bell,  
3 quelque chose comme ça là.

4 R. Bien pas vraiment des kiosques, c'était comme  
5 d'aller au congrès de l'AQTR par exemple puis  
6 d'impliquer les ressources puis d'essayer de les  
7 rencontrer là entre les conférences, assister aux  
8 conférences pour juste... Parce que le but, c'est  
9 d'essayer de les voir dans un contexte autre que  
10 très défini dans un projet particulier.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[393]** Mais les ressources sont les élus?

13 R. Non, les ressources c'était plus, je parle au  
14 niveau des chargés de projet au niveau du ministère  
15 des Transports, les villes.

16 Q. **[394]** O.K.

17 R. Les élus ne participaient pas à ça puis, de toute  
18 façon, les élus...

19 Q. **[395]** Mais c'était les gens qui octroyaient les  
20 contrats que vous vouliez attirer?

21 R. Non. Les élus ne donnaient pas de contrats. Ils ont  
22 très peu de...

23 Q. **[396]** O.K. Non? O.K. Mais est-ce que c'était les  
24 gens qui vous donnaient les contrats que vous  
25 vouliez attirer?

1 R. Pas attirer. C'était les gens avec qui on  
2 travaillait sur une base quotidienne qu'on voulait  
3 essayer, quand on invitait quelqu'un, par exemple  
4 au hockey une fois par année, c'était d'essayer de  
5 se voir dans un contexte autre que dans une réunion  
6 très rigide pour discuter d'un projet.

7 Q. [397] O.K. Dans quel but?

8 R. Strictement de développer une affinité, d'apprendre  
9 à connaître l'autre personne un peu mieux que juste  
10 dans le cadre d'un projet. C'est tout.

11 Me DENIS GALLANT :

12 Q. [398] Si je comprends bien, c'est-à-dire que quand  
13 Aecom est arrivée, puis là on situe l'arrivée du  
14 code au printemps-été deux mille huit (2008).

15 R. Je dirais septembre deux mille huit (2008).

16 Q. [399] Septembre deux mille huit (2008) donc le  
17 début de l'automne deux mille huit (2008).

18 R. Oui.

19 Q. [400] Le nouveau propriétaire amène ses règles et  
20 ce que je comprends de votre témoignage c'est qu'il  
21 y a de la résistance à l'interne?

22 R. Il y a des préoccupations à l'interne.

23 Q. [401] Non, mais moi je n'ai pas employé le mot  
24 « préoccupations ».

25 R. Bien de la résistance...

1 Q. [402] Est-ce qu'il y a de la résistance, vous  
2 disiez tantôt « Moi, j'ai... Mes concurrents  
3 continuent à le faire. Mes concurrents...

4 R. Oui, O.K.

5 Q. [403] ... n'ont pas ce code-là ou ne l'ont pas  
6 adopté. ».

7 R. Oui.

8 Q. [404] Puis c'est parce que je prends au mot ce que  
9 vous me dites puis...

10 R. Au niveau de la...

11 Q. [405] ... au niveau commercial ça peut faire mal.

12 R. Oui.

13 Q. [406] Mais vous n'êtes plus l'actionnaire de ce que  
14 je comprends là.

15 R. Oui, mais la direction est quand même, les têtes  
16 dirigeantes c'est toujours les têtes dirigeantes de  
17 Tecsalt, si on veut, l'ancienne firme. Donc c'est,  
18 je pense, c'est peut-être un choc de mentalité, tu  
19 as la mentalité des employés et des patrons au  
20 niveau de l'ex-Tecsalt localement, bien localement,  
21 au Québec, puis tu as la mentalité des Américains,  
22 les nouveaux patrons qui veulent inculquer leurs  
23 règles là.

24 Q. [407] O.K. Donc, puis vous allez m'excuser  
25 l'anglicisme que je vais utiliser, quand vous

1           parlez à votre supérieur immédiat, est-ce qu'on  
2           vous répond « business as usual »? Est-ce que le  
3           terme que j'emploi est bon? On continue dans la  
4           même lignée?

5       R. C'était un peu ça au début quand ils nous avaient  
6           acquis mais après ça ce n'était plus « business as  
7           usual », c'est « On essaie de travailler la  
8           'business' pour s'arrimer mais... »

9       Q. **[408]** Non, mais je parle là, est-ce que l'arrivée  
10          du code de conduite, elle est...

11       R. Oui.

12       Q. **[409]** ... ma question va mettre fin au système de  
13          collusion...

14       R. Non.

15       Q. **[410]** ... telle que vous nous l'avez décrit ce  
16          matin?

17       R. Non.

18       Q. **[411]** Non. Malgré ce que je vous ai lu...

19       R. Oui. Oui.

20       Q. **[412]** ... ça continuait?

21       R. Oui. J'étais mal à l'aise, j'étais... je n'étais  
22          déjà pas à l'aise avant. Je vous dirais que ça a  
23          augmenté mon malaise de participer à ce partage-là.  
24          Et quelques mois après, j'ai lu un article dans le  
25          journal Le Droit... si je peux y arriver ou si vous

1           voulez...

2       Q. **[413]** Oui, oui. Allez-y.

3       R. J'ai lu un article dans le journal Le Droit, c'est  
4       le journal local à Gatineau, qui, en février deux  
5       mille neuf (2009), qui faisait... qui faisait état  
6       d'un système de collusion chez les firmes en  
7       informatique sur des contrats fédéraux puis qu'il y  
8       avait des accusations criminelles qui étaient  
9       portées contre quatorze (14) individus puis je  
10      pense, cinq ou sept firmes, je ne me souviens plus  
11      exactement puis... Parce que, eux, ce que j'avais  
12      compris dans l'article, c'est qu'ils avaient... ils  
13      excluaient des soumissionnaires, puis il y a un  
14      soumissionnaire qui était allé se dénoncer au  
15      bureau de la concurrence pour dire qu'il ne pouvait  
16      pas soumissionner puis, en plus, qu'il y avait un  
17      gonflement de prix. Hein! Il y avait eu des  
18      accusations criminelles de portées sur les  
19      individus qui faisaient de la collusion.

20     Q. **[414]** Et ça, vous prenez connaissance de cet  
21     article-là quand environ?

22     R. Bien, à tous les jours là.

23     Q. **[415]** Non, non, mais je parle... à tous les jours,  
24     mais à partir de quand là?

25     R. Bien, c'est en...



1 Q. **[416]** C'est en deux mille huit (2008)? Deux mille  
2 neuf (2009)?

3 R. C'est en février, je pense...

4 Q. **[417]** Février.

5 R. ... c'est le dix-huit (18) février deux mille neuf  
6 (2009) là...

7 Q. **[418]** O.K.

8 R. ... que je prends connaissance de cet article-là  
9 que je vois qu'il y a des accusations criminelles  
10 qui sont déposées. Bien que je me disais, ce qu'on  
11 faisait nous autres, étant donné qu'il n'y avait  
12 pas de gonflement de prix puis qu'on n'excluait pas  
13 personne, je croyais qu'au niveau très juridique,  
14 qu'il fallait absolument, pour avoir de la  
15 collusion, qu'il y ait une augmentation de prix ou  
16 exclure... empêcher quelqu'un de soumissionner. Je  
17 vous dirais qu'aujourd'hui ce n'est pas ce que je  
18 pense, mais à l'époque. Mais, ça m'avait quand même  
19 assez troublé que j'ai dit : « C'est fini, je  
20 n'embarque plus dans ce système-là, il y a des  
21 accusations criminelles qui sont portées, je n'ai  
22 pas le goût de... j'arrête. J'arrête ma  
23 participation dans ce système-là ».

24 Puis j'étais allé voir... j'avais fait des  
25 photocopies de cet article-là, j'étais allé voir

1 Roger Desbois à Laval pour lui montrer l'article,  
2 lui faire lire puis lui dire que, moi, c'était fini  
3 ma participation dans ce système-là puis que je  
4 voulais l'informer avant qu'il y ait des  
5 répercussions ou qu'il en entende parler par les  
6 compétiteurs. Puis j'étais allé voir Pierre  
7 Asselin, puis je lui avais montré l'article, puis  
8 il m'avait dit : « C'est correct ». Il ne m'avait  
9 pas mis de pression pour dire « non, il faut que tu  
10 continues » ou des choses comme ça.

11 Q. [419] Pierre Asselin, mais Roger Desbois lui...

12 R. Non, mais je parle de Roger Desbois, sa réaction,  
13 c'était « c'est ta décision là ». Il ne m'avait pas  
14 mis du tout de pression puis dire « tu ne peux pas  
15 faire ça » ou quoi que ce soit. Il avait juste  
16 compris ma réaction, puis il l'avait acceptée.  
17 Bien, en fait, ce n'était pas... ce n'était pas un  
18 choix non plus. Je n'allais pas lui demander la  
19 permission là. Puis je suis allé voir Pierre  
20 Asselin qui était mon patron, puis je lui ai montré  
21 l'article, puis je lui ai dit que, moi, c'était...  
22 j'arrêtais ma participation là-dedans, puis ce  
23 n'était pas, encore là, une question, c'était  
24 strict. Puis je me souviens que ça l'avais ébranlé  
25 lui aussi d'avoir lu les accusations criminelles

1           puis qu'il y avait...

2       Q. **[420]** Mais, vous pensiez quoi là, très honnêtement  
3           là? C'est-à-dire que vous savez depuis deux mille  
4           trois (2003) que vous faites quelque chose qui est  
5           illicite, illégal, ce qui vous amène même à  
6           élaborer une comptabilité qui est à l'abri de  
7           perquisition possible par la police ou d'autres  
8           organismes d'application de la loi. Vous faites un  
9           système élaboré de codes et chapeau parce qu'il  
10          était bon, là. J'en ai vu d'autres dans ma vie là  
11          et...

12       R. Oui.

13       Q. **[421]** ... et vous faites ça et... Vous pensiez  
14          quoi, très honnêtement? Que c'était comme une  
15          contravention sur la route si vous roulez à cent  
16          quarante (140).

17       R. Pour être honnête, c'était exactement... ce que je  
18          voudrais vous dire, c'est que...

19       Q. **[422]** Comme si...

20       R. ... quand je roule... Pardon! Quand je roule à cent  
21          dix-huit (118) kilomètres/heure sur l'autoroute, je  
22          sais que ce que je fais ce n'est pas permis, par  
23          contre, je connais les conséquences. Je vais perdre  
24          X points de démérite, puis je vais avoir une  
25          amende. Là dans le système, j'avais sous-estimé la

1 gravité de l'infraction qu'on faisait. J'avais...  
2 j'avais... je ne pensais pas à des poursuites  
3 criminelles. Donc, c'est ça qui m'a... c'est ça qui  
4 m'a... cet article-là m'a...

5 Q. **[423]** Il va me rester à couvrir avec vous comment  
6 vos partenaires vont recevoir là votre... votre  
7 défection du groupe et j'aurai d'autres questions.  
8 Moi, j'estime à peu près à vingt (20) minutes,  
9 trente (30) minutes d'interrogatoire cet après-  
10 midi. Je ne sais pas s'il va y avoir des contre-  
11 interrogatoires.

12 LA GREFFIÈRE :

13 Maître Gallant, désirez-vous déposer?

14 Me DENIS GALLANT :

15 Je vais déposer le Code de conduite d'Aecom.

16 LA GREFFIÈRE :

17 Sous la pièce 83P-773.

18 Me DENIS GALLANT :

19 773. Merci.

20 (12:28:12)

21

22 82P-773 : Code de déontologie d'Aecom

23

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, donc y aura-t-il des contre-interrogatoires?

1 UNE VOIX :

2 Je réfléchis, Madame.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 O.K. Est-ce que d'autres personnes réfléchissent?

5 UNE VOIX :

6 Non, Madame la Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Non. O.K.

9 Me DENIS GALLANT :

10 Alors, bon...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Vous ne réfléchissez pas ou vous n'aurez pas de  
13 question?

14 UNE VOIX :

15 Quant à moi, j'ai déjà réfléchi.

16 UNE VOIX :

17 Je vais réfléchir, Madame.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait. Merci. À cet après-midi.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Bon appétit. Merci. Merci.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 \_\_\_\_\_

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Bon après-midi.

3 (14:03:15)

4 LA GREFFIÈRE :

5 Alors, Maître Gallant, pour rectifier, nous avons  
6 déposé une pièce sous la cote 83P-773 qui était le  
7 Code de déontologie.

8 Me DENIS GALLANT :

9 Oui.

10 LA GREFFIÈRE :

11 C'est une erreur de ma part, c'est le 82P...

12 Me DENIS GALLANT :

13 82P.

14 LA GREFFIÈRE :

15 ... 773. Voilà!

16 Me DENIS GALLANT :

17 82P-773.

18 LA GREFFIÈRE :

19 Je m'excuse.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Merci beaucoup. Est-ce que monsieur est sous le  
22 même serment?

23 LA GREFFIÈRE :

24 Monsieur sera sous le même serment, Monsieur  
25 Gélinas. Merci.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[424]** Alors, bon après-midi, Monsieur Gélinas.

3 Monsieur Gélinas, juste avant que je... je  
4 poursuive sur ce sur quoi on s'est quitté ce midi,  
5 je veux préciser suite à des questions du  
6 Commissaire Lachance, puis c'est une question que  
7 je voulais vous poser, puis ce n'est pas revenu.  
8 Quand on parle des contrats qui sont octroyés,  
9 notamment des contrats de génie civil à la Ville de  
10 Gatineau, vous avez, de l'entente de collusion, il  
11 est exclu les bâtiments.

12 R. Oui.

13 Q. **[425]** Et monsieur Lachance vous a posé des  
14 questions, et caetera. Je me pose la question  
15 suivante : des bâtiments, des arénas dans une  
16 ville, ça ne se construit pas à toutes les années,  
17 et caetera. Est-ce que c'est compte tenu de la  
18 rareté de ces contrats-là que ce n'était pas dans  
19 l'entente?

20 R. Il n'y avait pas de... je ne connaissais pas la  
21 raison pourquoi que ce n'était pas dans l'entente,  
22 mais c'est peut-être... Tout à l'heure quand on  
23 parlait est-ce qu'ils pouvaient en faire en  
24 bâtiment que je ne serais pas au courant,  
25 effectivement le fait que c'est la rareté, ce ne

1           serait pas évident de se partager les mandats là,  
2           je pense...

3       Q. **[426]** Parce que je m'imagine...

4       R. ... mais je ne suis pas au courant, je ne peux pas  
5           vous dire.

6       Q. **[427]** O.K. J'imagine, il faut que le travail soit  
7           récurrent là.

8       R. Oui, effectivement, oui.

9       Q. **[428]** Je voyais un peu votre système de partage  
10           que, finalement, on allait rattraper un pourcentage  
11           peut-être sur une autre année civile.

12      R. Oui.

13      Q. **[429]** Je pense qu'on n'anticipe pas que son  
14           prochain tour va venir dans huit ans là.

15      R. Effectivement, ce ne serait pas facile dans ce  
16           temps-là.

17      Q. **[430]** C'est ça?

18      R. Oui.

19      Q. **[431]** Parfait. Donc, je referme cette parenthèse-  
20           là, c'était une question qui me tracassait. Ceci  
21           étant dit, je reviens maintenant. Vous apprenez...  
22           bon, il y a le Code de déontologie, donc on vous  
23           met... les nouveaux acquéreurs de la compagnie vous  
24           mettent devant... devant un fait accompli qui ne  
25           serait pas toléré. Il y a quand même... il y a



1           quand même... on poursuit les activités comme  
2           d'habitude suite à l'approbation de votre patron,  
3           si j'ai bien compris.

4           R. Effectivement.

5           Q. **[432]** Et ensuite de ça, vous, de votre propre chef,  
6           quand vous voyez que ça va jusqu'à des accusations  
7           criminelles, bien là, vous dites « moi, je ne joue  
8           plus » et vous avez dit, je reprends... je vous  
9           paraphrase « ce n'est pas une option » là.

10          R. Effectivement.

11          Q. **[433]** O.K. Quelque chose qui également je me pose  
12          cette question-là. Vous aviez... vous êtes  
13          ingénieur.

14          R. Oui.

15          Q. **[434]** Les règles anti-collusionnaires, et caetera,  
16          je ne connais pas votre code par coeur, mais, je  
17          veux dire, ce que vous faisiez là, je veux dire,  
18          n'était peut-être pas dans le meilleur intérêt de  
19          votre cliente.

20          R. Oui, effectivement.

21          Q. **[435]** O.K. Et est-ce que... est-ce que... est-ce  
22          que vous avez quelque chose à dire là-dessus?  
23          C'est-à-dire que vous étiez quand même, vous et vos  
24          collusionnaires, en contravention. Vous êtes un  
25          professionnel en contravention de votre code de

1           déontologie là de façon permanente.

2           R. Oui. Mais, ce que je pourrais peut-être dire, c'est  
3           que ça se fait progressivement, t'sais, quand... En  
4           tout cas, ce que... je peux parler pour moi là.

5           Q. **[436]** Oui, oui. Bien, c'est... je vous interroge  
6           là.

7           R. C'est... t'sais, comme j'étais jeune, je commence à  
8           monter dans une compagnie. Mes patrons, ce sont des  
9           ingénieurs aussi. Puis quand... quand on commence à  
10          me donner de plus en plus de responsabilité, je  
11          veux quand même continuer à progresser dans la  
12          compagnie, puis on me donne des responsabilités.  
13          Puis là on m'arrive avec ce système-là qui serait  
14          mis en place. Puis ce sont des ingénieurs que je  
15          considère crédibles, pour qui j'ai du respect, qui  
16          me disent ça. Je consulte d'autres ingénieurs  
17          encore plus seniors qui ont réussi à bâtir une  
18          belle compagnie, une grande compagnie, Tecsalt,  
19          puis ça se fait... ça ne se fait pas du jour au  
20          lendemain comme ça. Puis les autres... les autres  
21          collusionnaires, eux autres aussi ce sont tous des  
22          ingénieurs qui ont tous la même chose. Ça n'excuse  
23          pas le fait, vous avez raison que ça va à  
24          l'encontre du Code, mais je vous explique comment  
25          que ça... comment que je peux voir qu'on en vient

1           là.

2       Q. **[437]** O.K. Je referme cette parenthèse puis je vous  
3       pose la question. Vous avez avisé vos patrons.  
4       Maintenant, vous devez aviser vos collègues, vos  
5       compétiteurs, mais qui deviennent, par la force des  
6       choses là, des partenaires là dans l'entente  
7       collusoire.

8       R. Oui.

9       Q. **[438]** Ça se passe de quelle manière?

10      R. Je les appelle pour dire « j'aimerais te  
11      rencontrer », puis je vais les rencontrer  
12      individuellement chacun à leur bureau. Puis je leur  
13      montre l'article puis je leur dis que, moi, c'est  
14      fini là le système. Je n'embarque plus dans ce  
15      système-là, puis je les informe individuellement  
16      là.

17      Q. **[439]** O.K.

18      R. Puis que ce n'est pas... ce n'est pas négociable.

19      Q. **[440]** O.K. Et est-ce qu'il y a... est-ce qu'il y a  
20      des gens qui tentent de vous convaincre de ne  
21      pas... de ne pas abandonner le navire?

22      R. Je me souviens d'une firme, je ne me souviens pas  
23      laquelle, mais je me souviens d'une firme qui m'a  
24      demandé : « Est-ce que tu veux augmenter ta part de  
25      marché? Est-ce que tu veux qu'on te donne plus de

1           pourcentage? ». J'avais dit : « Vous ne comprenez  
2           pas là, ce n'est pas... le but, ce n'est pas  
3           d'augmenter la part de marché, je veux juste plus  
4           toucher à ce... à ce système-là du tout. » Puis la  
5           même firme, je pense, après quelques semaines ou un  
6           mois, m'avait de demandé... autrement dit : « Est-  
7           ce que tu t'es calmé? Est-ce que tu veux qu'on se  
8           rassoit? J'avais dit, je ne me calmerai pas, là,  
9           c'est fini. C'est complètement fini. » C'est tout.  
10          Je n'en ai plus réentendu parler.

11        Q. **[441]** Vous aviez quand même une part de marché  
12           de... assez appréciable, est-ce que c'était  
13           possible, pour les trois autres firmes, de  
14           continuer une collusion sans Aecom/Tecsult?

15        R. Est-ce que c'était possible? Oui, c'était possible.

16        Q. **[442]** Est-ce que ça s'est concrétisé?

17        R. Je ne le sais pas. Je ne penserais pas mais je ne  
18           le sais pas, je ne peux pas vous parler... Mais je  
19           ne penserais pas parce que...

20           14:11:28

21        LA PRÉSIDENTE :

22        Q. **[443]** Mais, vous, avez-vous continué d'avoir votre  
23           part du marché?

24        R. Bien, c'était en compétition, là. Je rentrais des  
25           prix pour être... gagner ma part de marché. Mais ce

1 n'était plus séparé, là.

2 Q. **[444]** Mais est-ce que vous en avez obtenu plus ou  
3 moins?

4 R. Je ne peux pas vous dire comme ça, là. On en  
5 obtenait quand même, on était juste plus agressif  
6 sur le prix... Mais il faut dire que c'est...

7 Q. **[445]** À l'époque, vous avez dû vous poser la  
8 question : « Est-ce que je réussis à maintenir le  
9 niveau de vie? Est-ce que je réussis à maintenir le  
10 niveau de contrats? »

11 R. Il faut dire que, si on remonte à cette époque-là,  
12 on avait beaucoup de mandats. Il y avait beaucoup  
13 de programmes d'infrastructure, il y avait beaucoup  
14 d'ouvrage pour les firmes d'ingénieurs. Puis on  
15 était capable... Le développement résidentiel était  
16 vraiment très propice, à Gatineau, donc on avait  
17 beaucoup de mandats. On n'avait pas besoin,  
18 nécessairement, d'être très agressif pour aller  
19 chercher nécessairement une part de marché.

20 Q. **[446]** Mais les développements résidentiels c'était  
21 au privé?

22 R. Au privé, oui. C'est les mêmes gens qui travaillent  
23 au privé sur ces projets-là qu'un projet de la  
24 Ville.

25 Q. **[447]** O.K. Donc, à l'époque, vous n'êtes pas en

1 mesure de nous dire si ça avait changé quelque  
2 chose ou pas dans les profits que pouvait faire  
3 votre compagnie, Tecsalt ou Aecom?

4 R. Probablement je vous dirais que les profits ont  
5 peut-être baissé. Pour ces mandats-là, étant donné  
6 qu'on n'avait pas le choix, qu'on baissait nos  
7 revenus, il fallait essayer de baisser les dépenses  
8 mais aussi les marges de profit, probablement, là,  
9 je vous dirais. Mais je n'ai pas de chiffre à vous  
10 dire.

11 Q. **[448]** Merci.

12 Me DENIS GALLANT :

13 Q. **[449]** Mais, sur cette lancée-là, moi je le vois à  
14 deux niveaux. C'est-à-dire que vous avez, pendant  
15 une période d'environ... entre cinq et six ans,  
16 maintenu une part de marché?

17 R. Oui.

18 Q. **[450]** La collusion, ce que vous nous avez expliqué,  
19 a fait en sorte que vous mainteniez la part que  
20 vous aviez avant la Loi 106?

21 R. Oui.

22 Q. **[451]** Depuis la collusion, puis c'est un peu ce que  
23 madame Charbonneau vous demande, depuis la fin de  
24 la collusion, est-ce que vous avez, comme toute  
25 personne en affaires, le but ce n'est pas de

1           maintenir...

2           R. Oui.

3           Q. **[452]** ... c'est de grossir sa part. Est-ce que ça,  
4           dans les faits, est-ce que ça s'est produit? Est-ce  
5           que vous avez des indicateurs pour nous si ça s'est  
6           produit?

7           R. Je ne pense pas que j'ai grossi ma part du marché.

8           LA PRÉSIDENTE :

9           Q. **[453]** Ou est-ce que vous savez si d'autres, à votre  
10          place, ont continué de jouer le rôle que vous  
11          jouiez sans que vous ne le sachiez?

12          R. Pour la firme?

13          Q. **[454]** Oui.

14          R. Non. Je suis convaincu que non.

15          Me DENIS GALLANT :

16          Q. **[455]** Ce qui va m'amener à une autre question.  
17          C'est beau d'arrêter, de prendre la décision parce  
18          qu'on a peur... on a joué avec le feu, on a peur de  
19          se brûler, ce qu'on a compris. Puis là, en lisant  
20          l'article, vous avez vu que les conséquences, là,  
21          ce n'est pas un constat d'infraction pour une  
22          violation au code de la sécurité routière. Là c'est  
23          une contravention d'une loi fédérale qui prévoit  
24          des actes criminels, c'est exact?

25          R. C'est exact.

1 Q. **[456]** Parfait. Alors, ceci étant dit, il y a des  
2 gens... on pose toujours les mêmes questions, il y  
3 a des gens qui arrêtent et qui n'en parlent pas à  
4 personne, et caetera, de risque de ne pas se faire  
5 attraper. Est-ce que vous et votre firme avez  
6 dénoncé ce qui se passait... puis je vais parler,  
7 là, pour Gatineau, parce que vous étiez présent à  
8 Gatineau, la problématique de Gatineau, de la  
9 collusion?

10 R. Oui, la firme a mis en place... a engagé des  
11 procureurs externes de la compagnie pour faire une  
12 enquête interne pour voir s'il s'était passé des  
13 actes de collusion ou de corruption à l'intérieur  
14 de la compagnie. Puis j'ai reçu un appel d'un des  
15 procureurs qui m'a dit...

16 Q. **[457]** Veuillez nous situer dans le temps, s'il vous  
17 plaît?

18 R. En novembre deux mille douze (2012). J'ai reçu un  
19 appel du procureur qui me demande : « Est-ce que je  
20 peux aller te rencontrer à Gatineau? Il y a des  
21 gens qui m'ont dit : " On fait une enquête pour  
22 savoir s'il y a déjà eu des actes de corruption ou  
23 de collusion ", puis on me dit que ça serait  
24 intéressant que j'aille te rencontrer. » Ils sont  
25 venus me rencontrer puis ils m'ont exposé les



1           démarches qu'ils avaient déjà entreprises auprès du  
2           Bureau de la concurrence du Canada. Toutes les  
3           implications, ils m'ont expliqué, de A à Z, c'était  
4           quoi exactement l'immunité puis tout le volet qui  
5           était couvert si on collaborait avec le Bureau de  
6           la concurrence. Puis j'ai collaboré avec les  
7           procureurs internes puis, par la suite, j'ai  
8           collaboré pleinement avec le Bureau de la  
9           concurrence puis je collabore encore avec la  
10          Commission. J'ai collaboré avec toutes les  
11          instances que je pouvais collaborer depuis, depuis  
12          que la, le bureau Aecom ou les procureurs externes  
13          d'Aecom m'ont ouvert la porte pour pouvoir dire que  
14          ce qui s'était passé à Gatineau.

15          14:14:41

16          LA PRÉSIDENTE :

17          Q. **[458]** Avant de rencontrer les procureurs externes,  
18               est-ce que vous en aviez discuté avec vos associés  
19               supérieurs?

20          R. Non.

21          Q. **[459]** De la possibilité de rencontrer les avocats?

22          R. Non. C'est eux qui ont communiqué avec moi. Ce  
23               n'est pas mes supérieurs qui m'ont dit : « Il y a  
24               des avocats qui vont aller te voir ».

25          Q. **[460]** Non, non, non, mais vous une fois que vous

1           avez reçu cet appel-là...

2           R. Oui.

3           Q. **[461]** ... des avocats de l'extérieur...

4           R. Oui.

5           Q. **[462]** ... est-ce que vous avez dit qu'ils voulaient  
6           vous rencontrer, est-ce que vous avez discuté de  
7           cette rencontre-là qui devait avoir lieu avec vos  
8           supérieurs immédiats?

9           R. Non.

10          Q. **[463]** Non?

11          R. Parce que j'avais même une préoccupation des  
12          représailles de la compagnie face à ma  
13          collaboration, mais la façon que c'était très bien  
14          fait, les procureurs externes qui avaient été  
15          retenus par la compagnie me disaient : « Ce n'est  
16          même pas, ce n'est même pas la compagnie, tes  
17          patrons ne sauront même pas que tu collabores,  
18          c'est vraiment, nous autres on travaille avec le  
19          Bureau de la concurrence puis on veut avoir si tu  
20          as quelque chose à nous dire ». Mais ils ont  
21          vraiment fait le lien, la séparation entre la  
22          direction puis ma collaboration auprès des  
23          procureurs puis j'étais à l'aise avec ça, puis on  
24          m'avait quand même garanti que toute collaboration,  
25          la direction, la haute direction de Aecom

1 favorisait les collaborateurs puis que je n'aurais  
2 pas de représailles de la haute direction de Aecom.  
3 Puis même si j'en avais eu, on me disait que  
4 c'était ceux qui me feraient des représentations  
5 que c'est eux qui auraient probablement des  
6 problèmes.

7 Q. **[464]** Puis la haute direction de Aecom, ça c'était  
8 la haute direction aux États-Unis?

9 R. Oui. Les hauts dirigeants.

10 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

11 Q. **[465]** Est-ce que je peux, vous avez lu un article  
12 en février deux mille neuf (2009) par rapport à la  
13 collusion dans les contrats informatiques, est-ce  
14 que c'est à ce moment-là que vous avez appris  
15 l'existence du Bureau de la concurrence ou vous  
16 saviez que ça existait déjà?

17 R. Je vous dirais que c'est à ce moment-là, je ne suis  
18 pas sûr à cent pour cent (100 %), mais je vous  
19 dirais que c'est à ce moment-là que j'ai pris  
20 connaissance du Bureau, ce n'est pas quelque chose  
21 qu'on entend souvent parler. Je pense que ça c'est  
22 quelque chose, je ne sais pas si je peux me  
23 permettre de faire une recommandation, mais comme  
24 on voit souvent les conduites en état d'ébriété ou  
25 la vitesse au volant, on voit souvent des annonces

1           publicitaires pour nous exposer les conséquences.  
2           Le Bureau de la concurrence ce n'est pas quelque  
3           chose qu'on est exposé puis qu'on entend souvent  
4           parler.

5       Q. **[466]** O.K. Donc, quand vous avez décidé d'arrêter  
6           de faire de la collusion, vous avez informé vos  
7           supérieurs que vous vouliez arrêter d'en faire de  
8           la collusion?

9       R. Oui.

10      Q. **[467]** Bon. Puis quelle a été leur réaction, est-ce  
11           que c'était, est-ce qu'ils étaient d'accord avec  
12           vous?

13      R. Oui.

14      Q. **[468]** Et puis là vous avez eu la visite des gens,  
15           des procureurs engagés en deux mille douze (2012),  
16           rappelez-moi le mois?

17      R. Ça fait un peu moins d'un an.

18      Q. **[469]** D'un peu moins d'un an, c'est en novembre  
19           deux mille douze (2012), c'est ça?

20      R. Oui.

21      Q. **[470]** Donc, il y a quand même presque trois ans qui  
22           s'est écoulé entre le moment où vous avez arrêté et  
23           les démarches de votre employeur...

24      R. Oui.

25      Q. **[471]** ... pour collaborer avec le Bureau de la

1 concurrence?

2 R. Oui.

3 Q. **[472]** Et puis qu'est-ce qui a pu un peu mettre cet  
4 élément enclencheur qui a pris, ça a pris trois ans  
5 plutôt que ça aurait pu se faire il y a deux, trois  
6 ans?

7 R. Oui.

8 Q. **[473]** Ça aurait pu se faire en deux mille dix  
9 (2010) vu que vous avez arrêté en deux mille neuf  
10 (2009)?

11 R. Oui, je vous dirais que ce n'est pas facile de  
12 dénoncer quelque chose. Je pense, en tout cas, je  
13 parle pour moi. Ce n'est pas quelque chose... Même  
14 les personnes avec qui je faisais, les  
15 concurrents, c'était des personnes que je  
16 connaissais, que je fréquentais. Il y en a que j'ai  
17 travaillé avec eux pendant plusieurs années, c'est  
18 des gens avec qui, on ne veut pas faire de mal à  
19 personne, on ne veut pas... c'était juste que là,  
20 ce n'est pas facile.

21 Mais quand la compagnie a comme ouvert la  
22 porte d'une façon plus invitante, je vous dirais,  
23 ou ont vraiment ouvert la porte pour dire : « Est-  
24 ce que, est-ce que tu veux collaborer puis voici  
25 les avantages, voici ». Ils m'ont vraiment exposé

1        puis là ils m'ont exposé encore plus ce que le  
2        Bureau de la concurrence fait et peuvent faire que  
3        juste l'article dans le journal. On est allé en  
4        profondeur puis ça m'a convaincu que je faisais une  
5        bonne affaire.

6        Q. **[474]** Mais qu'est-ce qui explique que votre  
7        employeur a quand même pris trois ans depuis  
8        l'arrêt de la collusion de votre part pour dire,  
9        venir vous voir et dire : « Là, nous on va  
10       collaborer avec le Bureau de la concurrence, est-ce  
11       que vous avez des connaissances, des motifs de ce  
12       relativement long délai?

13       R. Je ne le sais pas qu'est-ce qui a été l'initiateur  
14       à la compagnie pour dire je retiens, je ne sais pas  
15       c'est quoi, est-ce que c'est ce qu'on entendait  
16       dans les journaux puis qu'ils ont dit : « Attends  
17       une minute, on voit des choses, on entend des  
18       choses dans les médias, on va faire le ménage, on  
19       va vérifier si nous autres à l'interne ».

20                Je ne peux pas vous dire, je n'ai pas  
21       participé à la création de cette enquête interne  
22       là, mais je peux présumer que c'est quand, c'était  
23       assez médiatisé, peut-être pas en deux mille neuf  
24       (2009), mais en deux mille dix (2010), deux mille  
25       onze (2011) c'était médiatisé, ils ont probablement

1 dit : « On veut faire le tour de la question s'il y  
2 a eu quelque chose à l'interne ». Puis c'est comme  
3 ça que ça s'est fait, je pense.

4 Me DENIS GALLANT :

5 Q. **[475]** Je veux juste revenir un petit peu avant puis  
6 avant de conclure. Quand je vous ai dit, je vous ai  
7 demandé si les autres ont continué, j'avais une  
8 sous-question que je ne vous ai pas posée, je vous  
9 la pose maintenant. Savez-vous s'il y a eu une  
10 autre firme qui a pris votre place, qui a pris la  
11 place d'Aecom en Outaouais depuis votre retrait, à  
12 votre connaissance personnelle?

13 R. À ma connaissance, non. Puis à ma connaissance, ça  
14 a dû arrêter là au moment que... je suis convaincu  
15 parce que, à partir de ce moment-là, quand un des  
16 gros joueurs va en libre marché, bien, les autres  
17 n'ont pas bien bien le choix, même s'ils se  
18 parlaient ou... Mais je ne peux pas vous le dire,  
19 parce que, moi, j'ai arrêté toute communication,  
20 puis j'ai dit, je ne veux plus en entendre parler.  
21 La discussion s'est arrêtée là. Mais je ne peux  
22 pas...

23 Q. **[476]** Étant toujours le directeur en poste à  
24 Gatineau, le bureau de Gatineau, est-ce que vous  
25 avez assisté à une guerre de prix sans précédent?

1 Est-ce que le fait d'empêcher la collusion a fait  
2 en sorte que les prix ont dramatiquement baissé?  
3 R. Oui, dernièrement les prix ont vraiment baissé de  
4 façon plus dramatique. Je vous dirais. Puis j'ai  
5 essayé de comprendre pourquoi. Puis ma  
6 compréhension qui vaut ce qu'elle vaut, c'est quand  
7 Montréal a été touché durement par toutes les  
8 enquêtes et tout ça. La Ville de Montréal a diminué  
9 les mandats qu'elle octroyait. La Ville de Laval a  
10 aussi diminué les mandats qu'elle octroyait. Qui a  
11 fait en sorte que les mandats, les très peu de  
12 mandats qui sortaient parce que je le voyais,  
13 j'étais... je participais à des réunions de  
14 direction, puis je voyais que, à Montréal, ils  
15 étaient rendus à soumissionner à des prix  
16 complètement ridicules, puis à Laval aussi, parce  
17 que je pense que les gens crevaient de faim, ils  
18 voulaient juste essayer d'occuper leurs ressources  
19 qu'ils avaient pour ne pas les perdre, parce qu'il  
20 y avait très peu de mandats. Ils essayaient  
21 vraiment de les avoir. Puis nous autres à Gatineau,  
22 on ne vivait pas ça. On se dit, c'est encore un  
23 marché qui avait assez d'ouvrage pour tout le monde  
24 que ce n'était pas des grosses chutes de prix.

25 Mais ce qu'on s'est rendu compte, c'est



1 que... Même d'ailleurs à l'interne, il y a des gens  
2 à Montréal qui me disaient : « Pourquoi tu n'es pas  
3 plus agressif à Gatineau, puis on va faire  
4 l'ouvrage, nous autres à Montréal? Parce que, là,  
5 on est rendu à des prix complètement ridicules à  
6 Montréal. Soumissionne plus agressivement. Par  
7 exemple, au lieu de soumissionner à cinquante pour  
8 cent (50 %) à Montréal, soumissionne à soixante-dix  
9 (70 %) à Gatineau, puis fais-nous faire l'ouvrage à  
10 Montréal. »

11 Je pense que c'est comme ça que le fait de  
12 manquer d'ouvrage, parce que, là, tout le monde,  
13 tous les clients, je pense, qu'ils remettaient en  
14 question leur processus d'appel d'offres, et tout,  
15 a fait que ça a mis un frein. Puis, là, il a manqué  
16 d'ouvrage puis, là, les firmes se sont mises à  
17 essayer d'être plus agressive pour maintenir leurs  
18 ressources qu'elles avaient. Oui, la chute de prix.  
19 Puis il y a eu définitivement... La vague à  
20 Gatineau a pris un certain temps. Je pouvais voir  
21 qu'à Montréal puis à Laval, ça brassait puis, nous  
22 autres, c'était encore correct, mais à un moment  
23 donné ça s'est mis à couper à des prix plus bas.

24 Q. [477] Est-ce qu'il y a eu l'apparition de nouvelles  
25 firmes? Ou peut-être des plus petites firmes ont

1           été en mesure de soumissionner plus souvent compte  
2           tenu que les quatre gros ne se partageaient plus le  
3           territoire de façon non légale?

4       R. Oui, il y a des nouvelles firmes. Il y a une  
5           nouvelle firme qui a vu le jour, je vous dirais.  
6           C'est sûr que, elle, elle a un avantage au niveau  
7           des grosses firmes, au niveau de l'« over head »  
8           puis tout ça, elle n'a pas les mêmes frais généraux  
9           que les plus gros bureaux. Elle a été en mesure de  
10          probablement couper un peu plus.

11       Q. **[478]** Oui, mais en même temps, peut-être a-t-elle  
12          l'expertise pour combler tous les besoins de la  
13          Ville?

14       R. Bien, c'est exactement ça. Ça vient avec. Les  
15          grosses firmes, ça a beaucoup de ressources, des  
16          experts dans plusieurs domaines qui sont  
17          disponibles, c'est certain.

18       Q. **[479]** Moi, je n'ai plus de questions. Je ne sais  
19          pas si monsieur Lachance en a.

20          (14:24:38)

21       M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

22       Q. **[480]** Oui. Écoutez, votre firme à Gatineau, est-ce  
23          qu'elle fait également des contrats en Ontario, la  
24          Ville d'Ottawa par exemple?

25       R. Aecom, la firme, quand ils ont acheté Tecsalt en

1 mars, avril deux mille huit (2008), un mois après,  
2 ils ont acheté T.S.H., que c'est un bureau un peu  
3 comme Tecsalt, mais plus petit, en Ontario, qui a  
4 un bureau à Ottawa. Puis je pense, c'est, comme je  
5 vous dis, un mois ou deux mois après notre  
6 acquisition, ils ont acquis aussi cette firme-là.  
7 Donc, Aecom a un bureau à Ottawa.

8 Q. **[481]** Mais Tecsalt en tant que tel n'a jamais...

9 R. Non.

10 Q. **[482]** ... fait de mandats à la Ville d'Ottawa?

11 R. Non.

12 Q. **[483]** N'a jamais soumis non plus sur des mandats à  
13 la Ville d'Ottawa?

14 R. Non.

15 Q. **[484]** Est-ce que vous connaissez les règles  
16 d'attribution des contrats pour des services à la  
17 Ville d'Ottawa?

18 R. Moins.

19 Q. **[485]** Moins veut dire un peu ou pas du tout?

20 R. Non, pas beaucoup. Je ne les connais pas du tout.

21 Q. **[486]** Pas du tout?

22 R. Pas du tout parce que je ne travaille vraiment pas  
23 du côté d'Ottawa. C'est un bureau de la même  
24 compagnie, mais qui fait ses choses. Je ne les  
25 connais pas.

1 Q. [487] Sur un tout autre sujet. Au ministère des  
2 Transports du Québec, avant, on donnait les  
3 contrats lorsqu'on allait en appel d'offres, on  
4 donnait les plans et devis avec la surveillance. On  
5 a depuis peu séparé les deux. Donc, on va en appel  
6 d'offres maintenant, plans et devis d'un côté, puis  
7 surveillance de l'autre côté. Avec votre expérience  
8 d'ingénieur, comment un marché va réagir? Est-ce  
9 que c'est plus approprié au niveau économique de  
10 séparer les deux appels d'offres ou, pour vous, ce  
11 serait préférable de garder encore les deux en même  
12 temps?

13 R. Moi, c'est sûr à cent pour cent que ça serait mieux  
14 que la firme qui a fait les plans et devis qu'elle  
15 s'occupe de la surveillance. Je ne comprends pas  
16 exactement le but d'avoir commencé cette procédure-  
17 là de dire que la firme qui a fait les plans et  
18 devis ne peut plus faire la surveillance alors que  
19 ma logique, c'est qu'étant la firme conceptrice,  
20 elle connaît tout en profondeur les travaux qui  
21 doivent être faits, que ce soit donné à quelqu'un  
22 d'autre puis dire « va faire la surveillance ».  
23 Puis la surveillance est importante. C'est  
24 s'assurer que les plans et devis sont très bien  
25 respectés. Moi personnellement, je le comprends. Je

1       peux m'imaginer, c'est qu'il y a peut-être eu... à  
2       des endroits ailleurs, qu'il y a eu une façon de  
3       payer des entrepreneurs ou... je ne sais pas.

4               Mais moi ce que je peux vous dire, à  
5       Gatineau, je ne vois vraiment pas aucun intérêt, je  
6       vois juste... ça peut être juste négatif de séparer  
7       la surveillance de la firme qui a fait les plans et  
8       devis. Puis je pense que même l'Ordre, si je ne me  
9       trompe pas, l'Ordre des ingénieurs avait  
10      également... s'était également positionné en disant  
11      qu'il ne croyait... sous toute réserve, là, mais  
12      qu'il ne croyait pas que c'était une bonne  
13      pratique, faudrait le vérifier.

14      Q. **[488]** L'Ordre ou l'Association?

15      R. L'Ordre.

16      Q. **[489]** L'Ordre. Bon.

17      R. Pour la protection du public.

18      Q. **[490]** Sous l'angle de la collusion maintenant. Le  
19      fait de séparer les appels d'offres, conception  
20      plans et devis d'un côté puis un autre appel  
21      d'offres pour la surveillance. Est-ce que, selon  
22      vous, qui avez une certaine expérience en  
23      collusion, il faut le dire, vous l'avez fait  
24      pendant un certain temps, ça facilite ou, au  
25      contraire, ça complique la vie de collusionnaires

1           potentiels cette séparation-là des tâches?

2       R. Je ne vois pas vraiment un avantage ou un  
3       inconvenient, là. Je ne peux pas vous dire. Mais,  
4       comme je vous dis, le ministère s'est vraiment basé  
5       sur la qualification, sauf que là ce n'est plus  
6       juste sur la qualification parce que la firme qui a  
7       fait les plans et devis, elle est exclue. Même si  
8       c'est la...

9       Q. **[491]** Oui.

10      R. ... mieux qualifiée, elle est en dehors du  
11      processus.

12      Q. **[492]** Sur un autre sujet complètement, excusez-moi.  
13      Vous avez dit, bon, il y avait l'univers avant,  
14      avec la... avant la Loi 106, l'univers après la Loi  
15      106. Vous nous avez dit que les gens de votre  
16      profession ont fait des recommandations, en tout  
17      cas, ont fait des pressions pour essayer d'annuler  
18      la Loi 106?

19      R. Oui.

20      Q. **[493]** Pouvez-vous me rappeler un peu quelles sont  
21      les représentations qui ont été faites et par qui,  
22      vous nous avez dit ça ce matin?

23      R. L'Association des ingénieurs-conseils, l'AICQ, ont  
24      fait des représentations... en tout cas, à moins  
25      que je me trompe, là, mais je me rappelais... je me

1        rappelle qu'avant, on mettait beaucoup... ils nous  
2        demandaient quels sont les arguments, pourquoi  
3        qu'on devrait... ils nous demandaient d'aider  
4        l'Association pour être mesure de bien... bien  
5        essayer de montrer les effets négatifs que de  
6        prendre le prix comme un critère de sélection pour  
7        une firme d'ingénieurs. Puis c'était avant que ça  
8        devienne en application. Puis après il y a encore  
9        eu, je vous dirais, des négociations, des efforts  
10       pour essayer de... de... Puis, si je ne me trompe  
11       pas, la Loi 106, il y a eu deux autres lois qui ont  
12       été passées en même temps, suite à un petit peu de  
13       négociation avec les firmes pour, justement... avec  
14       l'AICQ puis d'autres contraintes pour essayer de...  
15       Parce que je pense que c'est après... le premier...  
16       le premier brouillon de la loi, si je me souviens  
17       bien, la surveillance était incluse dans les plans  
18       et devis puis c'est par après qu'ils ont ouvert la  
19       porte de dire : « On pourrait sortir la  
20       surveillance des plans et devis. » Je pense que ça  
21       c'est suite à différentes... Bien qu'à Gatineau,  
22       ils ne l'ont pas fait, là, mais la loi le  
23       permettait, là.

24                    Je pense que ça c'est à travers toutes les  
25       représentations que l'AICQ faisait, puis

1           probablement d'autres aussi, si je me souviens,  
2           d'autres... si je me rappelle bien, aussi l'Ordre  
3           des ingénieurs, qui est tout autre chose,  
4           mentionnait que de sélectionner les firmes  
5           d'ingénieurs avec le critère de prix, ce n'était  
6           pas l'idéal, que ça devait... ils favorisaient que  
7           ce soit basé sur la qualité et les compétences.

8       Q. **[494]** Vous êtes dans votre firme depuis assez  
9           longtemps, donc vous avez connu les années avant la  
10          Loi 106, là. Donc, avant la Loi 106, on fonctionne  
11          de gré à gré, c'est-à-dire la Municipalité appelle  
12          une firme puis s'entend sur des travaux à exécuter  
13          et sur le prix.

14                Vous avez eu une part de marché d'autour de  
15          vingt pour cent (20 %), une part de marché autour  
16          de quarante pour cent (40 %). Cette entente-là de  
17          gré à gré, cette répartition-là des parts de  
18          marché, est-ce que vous vous rappelez un peu  
19          comment elle se faisait avant la Loi 106?

20       R. Vous dites, l'entente de gré à gré, ça c'était avec  
21          les clients, par contre, ce n'était pas...

22       Q. **[495]** Oui, c'est ça.

23       R. ... entre les firmes, c'était...

24       Q. **[496]** Non, non, directement avec le client.

25       R. Oui, c'est ça.



1 Q. **[497]** Le client avec la firme. Pourquoi, vous, vous  
2 aviez dix-sept (17) à vingt (20) alors que d'autres  
3 avaient quarante (40)?

4 R. Je vous dirais c'est parce que ça allait en  
5 fonction des ressources disponibles. C'est que  
6 la... je ne sais pas comment que la firme est  
7 devenue à avoir le double d'employés que l'autre  
8 firme, ça s'est fait au fil des années que... mais  
9 ça allait avec la grosseur, le nombre d'employés  
10 que la firme avait. C'est comme ça que, dans le  
11 fond, que les... quand le donneur d'ouvrage sait  
12 que s'il y a un bureau qui a deux ingénieurs, bien,  
13 il va en donner plus aux bureaux qui sont quinze  
14 (15) ingénieurs.

15 Pourquoi que le bureau qui a quinze (15)  
16 ingénieurs réussit à en avoir quinze (15)  
17 ingénieurs puis être plus gros? Bien, je ne peux  
18 pas vous dire. Surtout, aussi, il faut dire qu'à  
19 cette époque-là j'étais plus jeune, j'étais plus au  
20 niveau technique qu'au niveau développement des  
21 affaires et offres de services.

22 Q. **[498]** C'est ça. Parce que, dans le fond, si on a un  
23 bon réseau, qu'on développe des contacts, on peut  
24 peut-être se faire appeler plus souvent pour  
25 obtenir des contrats puis ensuite engager les

1           ressources nécessaires. C'est une autre façon de  
2           regarder ça?

3           R. Peut-être, oui. Effectivement.

4           Q. **[499]** Un des motifs d'avoir voté la Loi 106 c'était  
5           justement pour contrer le phénomène dont a discuté  
6           en Commission, c'est-à-dire le phénomène de clé en  
7           main. C'est-à-dire les firmes de génie, les grosses  
8           firmes de professionnels s'organisaient pour faire  
9           élire ceux qu'ils voulaient à la mairie. Est-ce que  
10          vous, chez Tecsalt, dans les années avant la Loi  
11          106, votre firme a un peu participé à des  
12          élections? Est-ce que, vous, vous avez déjà appuyé  
13          certains candidats précis quand...

14          R. Moi, à Gatineau, jamais. Des clés en main, des  
15          contributions argent comptant à des partis  
16          politiques ou à des partis municipaux, je n'ai  
17          jamais vu ça à Gatineau.

18          Q. **[500]** Est-ce que vous avez vu vos supérieurs de  
19          l'époque participer à des activités électorales, si  
20          on veut, sans parler d'argent, là, à des activités  
21          électorales, appuyer un candidat précis versus un  
22          autre?

23          R. Je ne savais pas, mes supérieurs, à qui... qui ils  
24          appuyaient. Je n'ai pas ces discussions-là à savoir  
25          si mes patrons qui est-ce qu'ils appuyaient, je ne

1           peux pas vous dire.

2       Q. **[501]** Ni comment votre firme réussissait à obtenir  
3       des contrats de gré à gré dans l'univers d'avant la  
4       Loi 106, c'est-à-dire discrétionnaire entre un élu  
5       ou une firme privée ou un fonctionnaire et une  
6       firme privée, vous n'avez pas vous joué dans ça?

7       R. Je n'ai pas, non, ce n'était pas, comme je vous  
8       dis, j'ai été nommé après la Loi 106 comme  
9       directeur régional, puis avant ça j'étais moins  
10      impliqué.

11                Mais à la fin je vous dirais j'étais peut-  
12      être un petit peu près de la Loi 106, mais sans  
13      être toujours avant la Loi 106. Je ne..., à  
14      Gatineau je ne crois pas qu'il y avait ce système  
15      que l'élu.

16                C'était vraiment avec, d'après moi, là, je  
17      peux peut-être me tromper, mais c'était vraiment  
18      sur la base de la compétence des firmes selon les  
19      mandats qu'ils avaient besoin d'octroyer. Puis je  
20      me souviens que même des fois on trouvait ça un  
21      petit peu injuste, des fois ils octroyaient des  
22      beaux contrats faciles à une firme qui a moins  
23      d'expertise parce qu'elle n'a pas l'expertise pour  
24      des contrats compliqués, des mandats complexes.  
25      Donc, elle octroyait des mandats faciles à les plus

1       petits bureaux. Alors, que nous autres aussi même  
2       si on a l'expertise pour faire des mandats  
3       complexes, ça serait intéressant de faire des  
4       mandats qui sont moins complexes aussi.

5       Q. **[502]** Donc, vous avez trouvé que le discrétionnaire  
6       qui était d'avant la Loi 106 a quand même certains  
7       effets vrais, inappropriés quand on regarde sous  
8       l'angle de la firme en tant que tel?

9       R. Oui, mais je vous dirais c'est, je pense que c'est  
10      mieux que l'après Loi 106, personnellement.

11      Me DENIS GALLANT :

12      Autre question. Madame la Présidente, je ne sais  
13      pas s'il va y avoir.

14      14:33:46

15      LA PRÉSIDENTE :

16      Q. **[503]** Est-ce que votre firme ou vous-même étiez  
17      appelé pour vous rendre dans des cocktails de  
18      financement?

19      R. Oui. Moi.

20      Q. **[504]** O.K. Et ça ça arrivait à quelle fréquence?

21      R. Je vous dirais que c'était, ça dépend quand c'est  
22      une période, quand c'était une année électorale on  
23      était plus souvent appelé que quand c'était juste  
24      une année après les élections. Mais je vous dirais  
25      c'était peut-être, il y avait à peu près trois,

1           trois, quatre activités, là, par année, mais ce  
2           n'était pas juste des cocktails, ça pouvait être un  
3           souper ou un tournoi de golf.

4       Q. **[505]** Et, est-ce que c'était indifféremment l'un  
5           Parti ou l'autre ou c'était plus souvent l'un que  
6           l'autre?

7       R. Moi c'était tout le temps le même Parti.

8       Q. **[506]** Et quel était le Parti?

9       R. Moi c'était le Parti libéral.

10      Q. **[507]** O.K.

11      R. Que je contribuais.

12      Q. **[508]** Oui, que vous contribuiez?

13      R. Mais que j'étais sollicité. Oui, je vous dirais que  
14           c'était pas mal les autres Partis, je ne me  
15           souviens pas. Peut-être aussi qu'ils ont des listes  
16           pour savoir qui donne à un, donc, ils ne nous  
17           invitent pas, je ne peux pas vous dire.

18      Q. **[509]** O.K.

19           Me DENIS GALLANT :

20      Q. **[510]** Mais est-ce que le fait, parce que vous avez  
21           expliqué le système de collusion, donc, vous  
22           n'aviez pas besoin ni des élus et ni des  
23           fonctionnaires de la Ville...

24      R. C'est exact.

25      Q. **[511]** ... ce qui se faisait à leur insu. Est-ce

1           qu'il y avait, on pouvait faire un lien entre le  
2           financement d'un Parti politique municipal que  
3           votre firme ou que vous donniez et les contrats en  
4           retour?

5           R. Du tout. Aucun.

6           Q. **[512]** Absolument pas?

7           R. Absolument pas.

8           Q. **[513]** Comment dire? Ah, oui. Vous avez, juste  
9           revenir un petit peu, je veux juste revenir un  
10          petit peu en arrière. Quand vous parlez, quand vous  
11          avez avisé monsieur Desbois, o.k., je vous ai posé  
12          la question ce matin. Est-ce que monsieur Desbois  
13          vous faisait part qu'il y avait également qu'il  
14          était, faisait partie du système de collusion à  
15          Laval? Est-ce que ça s'échangeait ça...

16          R. Non.

17          Q. **[514]** ... chez vous?

18          R. Non, du tout.

19          Q. **[515]** Donc, jamais vous ne lui avez posé la  
20          question, dire : « Regarde, tu me demandes ça de  
21          faire ça chez moi, est-ce que ça se passe chez  
22          toi »?

23          R. Non, j'avais compris à la première rencontre qu'il  
24          m'avait dit qu'à Gatineau si les parts n'étaient  
25          pas exactes que peut-être ailleurs ça se

1 rééquilibrerait. Ça s'est fini là. J'ai compris que  
2 possiblement qu'ailleurs ça se faisait, mais je  
3 n'ai pas demandé : « À Laval ou ailleurs, dis-moi  
4 les pourcentages ou dis-moi qu'est-ce que ça se  
5 fait », je n'ai pas cherché, je n'ai pas  
6 questionné.

7 Q. [516] Vous avez fait une recette qui était propre à  
8 chez vous, est-ce que vous avez demandé, ça revient  
9 un peu à la même question que je vous ai posée,  
10 mais est-ce que, parce que vous avez dit que  
11 c'était un peu comme votre mentor, monsieur  
12 Desbois, est-ce que vous lui avez demandé : « Est-  
13 ce que je peux importer, est-ce que tu peux me  
14 donner des trucs comment ça fonctionne »?

15 R. Jamais. Jamais.

16 Q. [517] Jamais?

17 R. Jamais.

18 Q. [518] Parfait.

19 R. En fait, la discussion avec Roger Desbois, je pense  
20 au niveau de la, au niveau de la collusion c'est  
21 probablement la rencontre initiale et la dernière.  
22 Je ne me souviens pas entre ces deux rencontres-là  
23 d'avoir discuté de ça avec lui. Ce n'était pas  
24 quelque chose qu'on discutait.

25 Q. [519] Parfait. Suite à nos questions, les questions

1 des commissaires, est-ce que vous avez d'autre  
2 chose à ajouter?

3 R. Oui, je voudrais offrir mes excuses à ma famille,  
4 mes collègues de travail, mes clients puis  
5 mentionner que je regrette d'avoir fait partie de  
6 ce système-là.

7 Je remercie par contre mon employeur  
8 d'avoir, de m'avoir permis de collaborer puis de  
9 m'avoir appuyé. Je sens que j'ai le support dans  
10 toutes les collaborations que j'ai eues depuis  
11 l'interne, l'enquête interne avec le Bureau de la  
12 concurrence ou avec la Commission. Puis ce que je  
13 dirais si j'avais des recommandations, c'est que je  
14 pense qu'il faudrait que la Loi 106 soit revue,  
15 parce que je pense vraiment que le critère de prix  
16 pour sélectionner les firmes d'ingénieur, je pense  
17 qu'il faudrait revenir à un critère basé sur la  
18 compétence ou sur la qualité de la proposition.

19 Q. [520] Mais un peu ce que monsieur Lachance vous a  
20 dit, je m'excuse de vous interrompre, mais c'est-à-  
21 dire qu'il y a d'autres effets pervers. Vous qui  
22 êtes dans le domaine, est-ce qu'il y a une solution  
23 mitoyenne?

24 R. Je n'ai pas connu les autres effets pervers peut-  
25 être. C'est pour ça que je vous dis ça. Je n'ai pas



1           la... Je ne prétends pas que j'ai la solution  
2           miracle, mais le prix, c'est difficile en tout cas  
3           du moins, d'après moi, quand il y a le volet prix  
4           pour la sélection des firmes. Je ne crois pas que  
5           ce soit l'idéal. On sauve peut-être un peu au  
6           niveau des firmes, au niveau du coût d'ingénierie,  
7           mais je pense qu'on le repaye au niveau des coûts  
8           de construction, d'après moi, parce que plus que  
9           les projets... meilleure est faite la conception,  
10          dans le but de réduire les coûts de construction,  
11          je pense que ce n'est pas là la meilleure place à  
12          couper, personnellement.

13                Puis l'autre point que je pense que  
14           j'essaierais que vous devriez encourager, c'est de  
15           vraiment demander aux firmes, peut-être, les  
16           entreprises, d'avoir des codes, un peu comme le  
17           code qu'on a eu, le code de conduite ou code  
18           d'éthique, puis s'assurer que tous les employés en  
19           sont conscients, parce que ça... ça explique des  
20           fois des situations dans lesquelles on se retrouve  
21           sans vraiment s'en rendre compte. Puis ça nous  
22           conscientise sur l'importance d'être en mesure de  
23           dénoncer de la pratique qui est à proscrire.

24                Puis je vous dirais que c'est important que  
25           les firmes collaborent avec leurs employés qui

1       décident de collaborer, si je peux vous dire. Parce  
2       que je pense qu'à Gatineau, il n'y aurait pas  
3       grand-chose qui aurait sorti s'il n'y avait pas eu  
4       de collaboration.

5               D'après moi, c'est un système, d'après moi,  
6       qui n'avait pas été détecté puis qui était très  
7       difficile à voir. Donc, c'est une recommandation  
8       que je pourrais peut-être vous faire, c'est de  
9       s'assurer qu'on a des mécanismes en place pour  
10      s'assurer que les pratiques douteuses ou illégales  
11      devraient être sorties, puis qu'on protège les gens  
12      qui collaborent. C'est tout.

13      M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14      Q. **[521]** Peut-être sur votre première recommandation,  
15      vous savez, si on revenait à l'univers d'avant,  
16      donc on abolit la Loi 106, donc on s'entend sur des  
17      terrains gouvernementaux. Alors que, là, vous êtes  
18      en guerre de prix, puis vous avez des prix en bas  
19      des tarifs.

20              Donc, votre recommandation, c'est de dire  
21      qu'on n'ait pas de guerre sur les prix, d'augmenter  
22      les tarifs, donc, vous, votre profession va donc  
23      gagner plus d'argent dans un contrat que  
24      présentement vous êtes en guerre de prix.

25              Donc, vous savez, ça fait plusieurs membres

1 de votre profession qui sont venus dire qu'ils ont  
2 volé les contribuables pendant un certain nombre  
3 d'années en évitant la guerre de prix. Et, là,  
4 votre recommandation, c'est de dire, évitez la  
5 guerre de prix puis augmentez les tarifs, c'est ça  
6 qui corrigerait tout. Est-ce que ce n'est pas un  
7 peu ironique d'un point de vue des contribuables  
8 que d'un mauvais comportement de plusieurs membres  
9 d'une profession émet une recommandation qui va  
10 améliorer leur sort par la suite? Est-ce que ce  
11 n'est pas un peu ironique d'un autre point de vue?

12 R. Je peux peut-être vous parler de mon expérience  
13 personnelle. Comme je vous dis, j'ai été engagé en  
14 deux mille douze (2012) pour la même compagnie pour  
15 laquelle je suis encore. Puis c'est un petit  
16 bureau. Puis quand le propriétaire a décidé, c'est  
17 un propriétaire unique, qui a décidé de... ça,  
18 l'opération du bureau jusqu'en deux mille (2000)  
19 quand il a décidé qu'il voulait vendre ses parts de  
20 la compagnie, il nous avait offert les parts aux  
21 employés.

22 Me DENIS GALLANT :

23 Q. **[522]** Vous avez dit deux mille douze (2012). Quelle  
24 année?

25 R. Quatre-vingt-douze (92) jusqu'à deux mille (2000).

1           Excusez! Deux mille (2000). Quand il a vendu à  
2           Agra. Avant, il nous avait demandé si on voulait  
3           acheter la compagnie. Puis cette compagnie-là avait  
4           opéré, dans le temps que c'était de gré à gré avant  
5           la Loi 106, c'était avant deux mille (2000). Puis  
6           quand on avait regardé les chiffres, les trois  
7           ingénieurs, je dirais, potentiels à acheter la  
8           compagnie, on trouvait que ce n'était pas... il n'y  
9           avait pas beaucoup d'argent à faire là-dedans.  
10          Donc, je ne peux pas voir nécessairement, parce que  
11          ça demandait un investissement pour acheter des  
12          parts. Puis quand on avait fait l'exercice, on  
13          trouvait que ce n'était pas évident.

14                   C'est pour ça qu'on a recommandé au patron  
15          de l'époque : « Essaie de trouver d'autres  
16          acheteurs pour acheter ta firme. » Donc, s'il y  
17          avait énormément d'argent dans le temps que...  
18          c'était de gré à gré avant la Loi 106, je vous  
19          dirais que je ne l'ai pas vu en tout cas, ce  
20          n'était pas toutes les firmes qui faisaient une  
21          tonne d'argent.

22          M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23          Q. **[523]** Vous avez reconnu que les tarifs, avant la  
24          Loi 106, étaient plus élevés que la guerre de prix  
25          qui a résulté tout de suite après la Loi 106?

1 R. Oui.

2 Q. [524] Donc, les tarifs au moins étaient, eux, plus  
3 élevés sous la Loi 106...

4 R. Oui.

5 Q. [525] ... qu'ils l'étaient avec la guerre de prix  
6 après la Loi 106?

7 R. Oui.

8 (14:43:52)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Ça va. Bien, c'est à notre tour, Monsieur Gélinas,  
11 de vous remercier pour avoir participé aux travaux  
12 de la Commission, et particulièrement rendu à cette  
13 étape-ci de nos travaux. Merci, Monsieur Gélinas.

14 PAR LE TÉMOIN :

15 R. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 J'ai compris qu'il n'y avait pas de contre-  
18 interrogatoire ou il y en a? Ah, vous en avez!  
19 Excusez-moi! Revenez, Monsieur Gélinas. On va avoir  
20 des contre-interrogatoires. O.K. Alors, le dîner a  
21 porté conseil dans vos réflexions.

22 Me PIERRE HAMEL :

23 Merci. Oui. Alors, merci, Madame la Présidente.

24 LA GREFFIÈRE :

25 Pour les fins d'enregistrement, je vais demander...

1 je vais vous demander de vous réidentifier, s'il  
2 vous plaît.

3 (14:45:04)

4 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE HAMEL :

5 Q. **[526]** Alors, Pierre Hamel, je suis le représentant  
6 de l'Association de la construction du Québec et  
7 j'aurai quelques précisions sur trois aspects de  
8 votre témoignage, Monsieur Gélinas dont un, on a  
9 abordé un petit peu avec les questions de monsieur  
10 Lachance et vos recommandations.

11 C'est essentiellement l'aspect relatif à la  
12 corrélation entre le prix et la qualité des  
13 services. À trois reprises dans votre témoignage,  
14 vous faites référence à cet élément-là. D'abord,  
15 initialement, vous faites référence qu'avant la Loi  
16 106, les prix étaient un peu mieux, donc c'était  
17 plus facile d'avoir des... un travail de meilleur  
18 qualité et que l'entente de partage qui avait été  
19 suggérée par monsieur Desbois - et là je me trompe  
20 peut-être, mais... - que c'était pour minimiser  
21 l'impact sur la qualité des travaux pour améliorer  
22 le prix. Vous avez également mentionné - là je n'ai  
23 pas les notes sténographiques, mais... - que  
24 lorsque Dessau s'est retiré la première fois, vous  
25 avez répondu à une question de la Commissaire à

1 l'effet que vous aviez quand même, dans un contexte  
2 de marché libre, vous avez fait vos frais, mais ce  
3 n'était pas la même qualité de travail qui était  
4 donnée. Je me trompe peut-être là, mais c'est ce  
5 que j'ai compris des témoignages.

6 Et je comprends des pièces qui ont été  
7 déposées - on peut peut-être les... - d'abord, la  
8 pièce 82P-771, peut-être pour le bénéfice de  
9 monsieur Gélinas. Quand on parle de services et de  
10 qualité de services, je constate dans ce tableau-là  
11 qu'il y a plusieurs types de mandat. D'abord, si on  
12 regarde l'item 1, c'est « PD SUR». Ça, j'imagine  
13 que c'est « plan et devis surveillance » dans le  
14 « type de travaux », c'est bien ça?

15 R. C'est ça.

16 Q. **[527]** Également à l'item 5, vous avez « étude et  
17 plans et devis », donc vous aviez des études à  
18 faire. C'était le type de mandat régulier que vous  
19 aviez?

20 R. Oui.

21 Q. **[528]** Également, vous aviez « gestion », ça, ça  
22 peut-être... À l'item 8, par exemple, c'est un  
23 mandat de gestion. Et vous avez finalement l'item  
24 25 « plans et devis et surveillance partielle ». Ce  
25 que j'aimerais que vous nous expliquiez, c'est quel

1 impact ces prix-là ont où la baisse des prix a sur  
2 la qualité de ces travaux-là plus précisément? Je  
3 veux comprendre c'est quoi ça. Quand vous parlez de  
4 travaux, vous ne parlez pas de travaux de  
5 construction. J'imagine que vous parlez de services  
6 professionnels que vous rendez. Est-ce bien ça?

7 R. Je vous dirais que la baisse de prix, quand les  
8 honoraires... on a moins d'honoraires pour faire  
9 les plans et devis, on a moins de temps parce que  
10 essentiellement c'est du temps qu'on vend, on a  
11 moins de temps pour optimiser les plans et devis,  
12 optimiser la conception, les études préparatoires  
13 pour être en mesure d'offrir un projet qui serait  
14 le plus économique, de faire le tour de toutes les  
15 alternatives, de toutes les solutions quand on a  
16 moins de temps parce qu'on n'a pas le choix, il  
17 faut baisser le temps qu'on a à mettre sur les  
18 projets pour être compétitif. Ça nous donne moins  
19 le temps d'être en mesure de pouvoir élaborer  
20 l'option... d'optimiser l'option ou la conception  
21 au niveau des travaux de construction après.

22 Q. **[529]** Donc, est-ce que les plans et devis sont  
23 moins complets ou si c'est le choix du processus ou  
24 c'est un peu des deux? C'est...

25 R. Ils peuvent être, je vous dirais, moins... Bien, en



1       général, on ne fait pas exprès, mais ils peuvent  
2       être moins complets. Par exemple, un exemple, si on  
3       essaie de réduire les frais d'ingénieur puis on se  
4       dit « on va mettre des sondages aux deux cents  
5       (200) mètres » admettons puis que les deux... c'est  
6       arrivé des fois que les sondages n'avaient pas de  
7       roc, donc les deux sondages, il n'y a pas de roc.  
8       Puis on a essayé d'espacer les sondages pour se  
9       rendre à la limite de ce qui était correct  
10      conceptuellement puis que les sondages ne montrent  
11      pas de roc. Quand on arrive en travaux, puis qu'il  
12      y a une bute de roc qui était entre les sondages  
13      parce que si on avait pris des sondages plus  
14      rapprochés, on aurait pu les voir, le voir le  
15      niveau du roc à cet endroit-là. Ça fait que quand  
16      on arrive en chantier puis qu'on est obligé là  
17      d'arrêter les travaux, faire venir une pelle, de  
18      briser le roc, là tu t'embarques dans des extra qui  
19      sont justifiés, avec des augmentations de coûts  
20      parce que le roc qui est là n'avait pas été prévu  
21      parce qu'on ne le voyait pas. Puis quand on regarde  
22      après le niveau du roc, on voit que le roc qui est  
23      à un endroit qui était entre les sondages, donc  
24      c'est vraiment... c'était ça qui est arrivé. Donc,  
25      ça peut augmenter les coûts.

1 C'est pour ça que je dis quand on essaie de  
2 réduire au minimum toutes les dépenses, tous les  
3 coûts, bien, ça peut avoir des impacts sur, après  
4 ça, les coûts de construction. Le roc, si on  
5 l'avait montré, parce qu'on a eu un sondage vis-à-  
6 vis, on avait montré le roc, il aurait pu planifier  
7 son équipe en conséquence, il n'aurait pas été  
8 arrêté pour ça.

9 Q. **[530]** Et le prix réel aurait peut-être été connu  
10 d'avance.

11 R. Le prix réel aurait été connu d'avance.

12 Q. **[531]** Parce qu'il y a des extra...

13 R. Le prix réel aurait été connu d'avance. Pour les  
14 gestionnaires ce n'est pas le « fun » après ça  
15 d'aller chercher des extra. Puis je vous parle de  
16 vrais extra, là. J'ai entendu d'autre chose mais je  
17 vous parle... à Gatineau, je n'ai jamais entendu de  
18 faux extra. Je peux profiter de l'occasion pour le  
19 dire. Mais... c'était des vrais extra mais que si  
20 on avait pu les faire comme il faut, bien, on  
21 aurait probablement pu éviter ça. Puis au niveau  
22 qualité, ce que j'ai mentionné c'est qu'à partir du  
23 moment que j'essaie de trouver les ressources qui  
24 me coûtent le moins cher pour faire les plans et  
25 devis puis pour faire la surveillance, il ne faut

1 pas se leurrer que la personne qui coûte moins  
2 cher, il y a une raison pour qu'il coûte moins  
3 cher. Je ne veux pas dire qu'il ne se forcera, il  
4 va donner son cent dix pour cent (110 %), mais  
5 c'est... il a moins d'expérience, moins  
6 d'expérience dans ce domaine-là. Je pense que ça a  
7 un impact.

8 Je ne peux pas vous le dire mais... mais,  
9 vous savez, je suis patron d'une firme  
10 d'ingénieurs, souvent, des fois, les gens me disent  
11 : « Pourquoi que... la route vient d'être  
12 construite puis elle n'est déjà pas belle », bien,  
13 je ne peux pas vous dire, mais je me questionnerais  
14 peut-être, je ne sais pas, la surveillance était...  
15 c'était-tu correct? Coupez partout là puis c'est ça  
16 que ça va donner à un moment donné. Je ne sais pas,  
17 là.

18 Q. [532] Vous faites référence donc, au niveau des  
19 plans et devis, c'est les... vous faites référence  
20 au... je dirais, au budget du propriétaire pour les  
21 plans et devis, les études préliminaires. Ça c'est  
22 un aspect qui vous apparaît important et qui est...  
23 qui, dans le marché actuel, souffre ou mériterait  
24 d'être amélioré ou... parce que là on est dans la  
25 compétition, ce que j'ai pris, actuellement, là?

1 R. Oui.

2 Q. **[533]** Est-ce qu'il y a un impact actuel à ce  
3 niveau-là?

4 R. Oui. C'est sûr qu'on souffre là.

5 Q. **[534]** L'autre élément, vous faites référence à la  
6 gestion. À des mandats de gestion. Pouvez-vous  
7 préciser...

8 R. Je n'ai pas fait référence à des mandats de  
9 gestion.

10 Q. **[535]** Non, mais, je veux dire, dans les mandats qui  
11 ont été octroyés...

12 R. Je ne me souviens pas celle-là, il faudrait que je  
13 le voie.

14 Q. **[536]** Vous ne savez pas ce que c'est?

15 R. Mais ce n'est vraiment pas... ce n'est vraiment pas  
16 notre coeur de travaux, là.

17 Q. **[537]** O.K. Très bien. Autre aspect, puis là c'est  
18 véritablement une précision que je veux avoir. Dans  
19 le cadre de votre témoignage, lorsque vous  
20 expliquiez les difficultés de soumissionner, vous  
21 avez parlé des comités de sélection et vous avez  
22 mentionné qu'afin d'obtenir des meilleurs points au  
23 niveau de la qualité, vous étiez allé jusqu'à bien  
24 expliquer toute la phase de conception pour faire  
25 comprendre au comité comment ça fonctionnait. Et on

1           a cru... en tout cas, moi j'ai cru comprendre que  
2           le comité préférerait plutôt, tout simplement, une  
3           proposition qui raccourcit le délai pour soumettre  
4           les plans et devis?

5       R. Non, ce n'est pas...

6       Q. **[538]** Ce n'est pas ça du tout?

7       R. Ce n'est pas ça que j'ai mentionné.

8       Q. **[539]** O.K. Alors donc, c'est votre témoignage que  
9           le délai pour émettre des plans et devis, ce n'est  
10          pas... ça ne fait pas partie des éléments dont doit  
11          tenir compte un comité de sélection?

12      R. Ce n'est pas ça... si je peux apporter une  
13          précision?

14      Q. **[540]** Oui, bien, c'est ce que je vous demande de  
15          faire.

16      R. Dans tous les critères de sélection des firmes  
17          d'ingénieurs il y a tout le temps le délai  
18          échéancier. Il fait partie d'un... il y a critère  
19          échéancier. En tout cas, du moins avec Ville de  
20          Gatineau, il y a tout le temps le volet échéancier.  
21          Ce que j'ai voulu mentionner tout à l'heure c'est  
22          que le critère échéancier c'est d'essayer de  
23          comprendre... on essaie, comme firme, d'essayer de  
24          comprendre comment qu'on peut gagner des points  
25          face au comité de sélection, qu'est-ce qu'on peut

1 mettre? Ce que je disais tout à l'heure c'est de...  
2 en essayant de mettre un échéancier précis sur  
3 chacune des tâches, puis on voyait que des fois ça  
4 n'aidait pas, on voyait... quand on recevait les  
5 résultats, ça n'avait pas donné plus de points. Des  
6 fois on essayait de raccourcir le délai, si on nous  
7 donnait, dans les termes de référence, quatre mois  
8 pour faire un mandat, on se disait : « Si on est  
9 capable de présenter qu'on finit en trois mois et  
10 demi, est-ce que ça va nous donner plus de  
11 points? » En disant, on va affecter les ressources  
12 puis on va être capable de le sortir en trois mois  
13 et demi. Puis on ne voyait pas toujours l'impact au  
14 niveau de la pondération.

15 La seule chose que je voulais dire c'est  
16 que, des fois, ce n'était pas facile, on avait  
17 comme tout le temps même pointage. C'est dur  
18 d'essayer de trouver qu'est-ce qu'on peut faire  
19 pour se démarquer face à la compétition au niveau  
20 des différents critères. Puis ça on travaille à une  
21 proposition en regardant chacun des critères,  
22 qu'est-ce qu'on est capable de faire puis... pour  
23 se démarquer sur ce critère-là en particulier.  
24 C'était juste un exemple sur un critère.

25 Q. [541] O.K., mais il n'y a pas de point particulier

1           qui est donné à une firme parce qu'elle prend moins  
2           de temps...

3       R. Bien, non.

4       Q. **[542]** ... à réaliser les...

5       R. Bien, comme je vous dis, ce n'est pas aussi simple  
6           que ça, là.

7       Q. **[543]** O.K.

8       R. Des fois on pensait qu'en réduisant puis ça ne  
9           donnait pas nécessairement plus de..., si c'était  
10          facile à dire, que quand on coupe le délai en deux  
11          on est rendu avec quatre-vingt-huit pour cent  
12          (88 %), bien là on comprendrait que quand on  
13          réussissait à réduire le délai on a plus de points.  
14          Mais ce n'est pas le cas, ce n'était pas...

15      Q. **[544]** Un dernier point, juste une précision  
16          également sous la pièce 82P-772. Alors, vous avez  
17          sur ce tableau-là les items 1 à 24, je comprends  
18          qu'il y a eu vingt-quatre (24) contrats de services  
19          professionnels qui ont été octroyés pour l'année  
20          deux mille six (2006), si je prends la première  
21          page. Non?

22      R. Non. Non. Je vous dirais qu'il y en a eu  
23          probablement dix-neuf.

24      Q. **[545]** Dix-neuf?

25      R. Oui, parce que ça c'était juste un chiffrier qui

1           partait de un à vingt-quatre (24), puis qui était  
2           vide, puis qu'on rajoutait de l'information au fur  
3           et à mesure puis si ça a arrêté à dix-neuf, je  
4           pense que c'est parce qu'il y avait dix-neuf  
5           mandats cette année-là.

6       Q. **[546]** O.K. Alors, donc, on ne peut pas considérer  
7           que les items 20, 21, 22, 23, 24...

8       R. Non.

9       Q. **[547]** ... auraient été gagnés par d'autres firmes  
10          que les firmes qui faisaient partie du...

11       R. Je ne peux pas vous dire là. Les firmes, les  
12          espaces blancs comme le 7, le 13 et le 18, ça je  
13          peux vous dire qu'il y avait un mandat là qui avait  
14          été identifié puis qu'il n'a pas été gagné par une  
15          des firmes. Pour 20, 21, 22, 23, comme je vous dis,  
16          si vous allez dans toutes les autres pages, je  
17          pense que ça continue plus loin. Si vous allez en  
18          deux mille sept (2007), peut-être si on peut le  
19          regarder, je reviendrai en deux mille six (2006).

20       Q. **[548]** Exact. Deux mille sept (2007), il y en a  
21          trente-huit (38)?

22       R. On n'avait plus de place, je pense qu'on n'avait  
23          plus de place sur la page. Allez l'autre après en  
24          deux mille huit (2008).

25       Q. **[549]** C'est, vous arrêtez à trente (30)?



1 R. Vous voyez ça se rend à trente-six (36). Ça je peux  
2 vous assurer que de trente et un (31) à trente-six  
3 (36), parce que j'ai l'autre tableau à côté qui  
4 montrait que ça arrêta à trente (30). Il n'y a  
5 pas eu de mandat d'identifié de trente et un (31) à  
6 trente-six (36). Parce que l'autre tableau...

7 Q. [550] L'autre tableau termine à trente-huit (38),  
8 pardon, deux mille sept (2007) celui là copie que  
9 j'ai entre les mains termine à...

10 R. Ce n'est pas...

11 Q. [551] Ce n'est peut-être pas?

12 R. Ce que je veux dire c'est l'autre tableau qui  
13 numérotait, qui identifiait les projets, celui-là,  
14 c'est ça, si on va au dernier numéro...

15 Q. [552] Ah, o.k.

16 R. ... en bas de cette page-là. Vous voyez c'est  
17 trente (30), là, égouts sanitaires rue des Manoirs.  
18 C'est trente (30). Il y a de l'espace en bas, mais  
19 il n'y a pas de projet d'identifié à cet endroit-  
20 là. Si on retourne sur l'autre, on voit que ça  
21 finit à trente (30).

22 Q. [553] O.K.

23 R. Si on retourne en deux mille huit (2008), ça finit  
24 à trente (30) aussi, donc, puis il y a des chiffres  
25 après c'est parce que c'était là, c'est... Mais si

1 je retourne en..., pour ceux-là, 31 à 36, je suis  
2 certain qu'il n'y a pas eu de mandat d'identifiés.

3 Pour deux mille six (2006), ce qui a, il  
4 n'y a probablement pas eu de mandat là-dedans, mais  
5 c'est l'année que Dessau est parti en compétition  
6 aussi. Donc, est-ce qu'il avait identifié 20, 21,  
7 22 puis que c'est ceux qu'il a gagnés, je ne peux  
8 pas vous dire, je n'ai pas le tableau qui  
9 correspond à ça. Est-ce que le tableau arrêtaient à  
10 dix-neuf ou il se rendait à vingt-deux (22) puis  
11 qu'en bout de ligne c'est, c'est Dessau qui les a  
12 tous remportés quand il a décidé de partir. Je ne  
13 peux pas vous dire.

14 Q. **[554]** Il n'y a pas de problème. Dernière question.  
15 Les soumissions qui ont été remportées par l'un ou  
16 l'autre des quatre sociétés, dans ces tableaux-là,  
17 est-ce que vous étiez les seuls quatre en  
18 compétition ou il y avait d'autres firmes qui  
19 étaient en compétition sur ces appels d'offres-là?

20 R. Je ne peux pas vous dire sur tous les projets. La  
21 seule chose que je pourrais peut-être vous dire  
22 c'est si on retourne en deux mille huit (2008) sur  
23 l'autre tableau qu'on voit les projets. Si vous  
24 regardez les firmes invitées, c'est la sixième  
25 colonne, quand c'est public c'est ouvert au public.

1           Toutes les firmes pouvaient soumissionner. Quand  
2           c'était...

3           Q. **[555]** Oui, pardon, continuez?

4           R. Quand il y avait les lettres, c'est que c'est sur  
5           invitation puis c'était les firmes qui avaient été  
6           invitées à ce moment-là. Puis comme ici, vous êtes  
7           JFS, c'était une des firmes qui étaient invitées  
8           qui ne faisait pas partie des firmes qui se  
9           séparaient les mandats. Comme la dernière en bas,  
10          A.P.A., c'est une autre firme qui est à Gatineau  
11          qui ne faisait pas partie, mais pour cet appel  
12          d'offres là, la 30, ils étaient invités à  
13          soumissionner, puis d'ailleurs c'est un des projets  
14          que c'est nous autres, Tecsalt, qu'on a gagné. Puis  
15          il y avait quand même A.P.A. que lui, le prix, on  
16          ne lui avait pas dit le prix. Il a rentré un prix  
17          selon ce que lui évaluait le mandat. Puis notre  
18          prix était meilleur que le sien. Donc, on a gagné  
19          un mandat qui était sur invitation, qu'il y avait  
20          une autre firme qui ne faisait pas partie de ça. Si  
21          je peux juste profiter de ça pour expliquer.

22          Q. **[556]** Je n'ai pas d'autres questions.

23          M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24          Q. **[557]** Vous nous avez dit que vous avez cinquante  
25          pour cent (50 %) de vos contrats publics qui

1           étaient avec le ministère des Transports du Québec?

2           R. À peu près, oui.

3           Q. **[558]** Est-ce que vous avez participé à des  
4           activités de collusion reliées à des contrats du  
5           ministère des Transports du Québec?

6           R. Jamais.

7           Q. **[559]** Jamais?

8           R. Jamais.

9           Q. **[560]** Ni entendu parler que vos autres collègues  
10          pouvaient le faire aussi?

11          R. Jamais.

12          LA PRÉSIDENTE :

13          Q. **[561]** Et vous vous entendiez pour obtenir entre  
14          vous pour aller chercher des contrats du ministère  
15          des Transports?

16          R. Euh!

17          Q. **[562]** Vous vous entendiez entre vous, les quatre  
18          compagnies?

19          R. Non. Non, du tout, du tout, du tout. Le ministère  
20          des Transports, jamais, jamais, là.

21          Q. **[563]** Il me semble qu'au début de votre témoignage,  
22          est-ce que vous n'avez pas dit que cette collusion  
23          s'étendait tant au municipal, à la Ville qu'aux  
24          MTQ?

25          R. Jamais, jamais, jamais. Le MTQ n'a jamais, jamais,

1           jamais fait partie de ça.

2       Q. **[564]** Non, pas le MTQ qui en fait partie. Mais,  
3           vous, pour obtenir, entre vous?

4       R. Non, jamais, jamais, jamais. C'était strictement  
5           les mandats qu'on voit dans le tableau, c'était  
6           strictement les mandats de la Ville de Gatineau  
7           entre vingt-cinq (25 000 \$) et cinq cent mille  
8           (500 000 \$). Le ministère des Transports, à ma  
9           connaissance, à Gatineau, il n'y a jamais eu de  
10          collusion, il n'y a jamais eu de corruption. Les  
11          firmes... La seule fois que les firmes se parlent,  
12          c'est pour faire des consortiums pour être en  
13          mesure de présenter, parce que, comme je disais, le  
14          ministère des Transports, il n'y a pas de prix du  
15          tout, c'est purement une offre basée sur les  
16          compétences et sur la qualité. Mais à partir du  
17          moment qu'il y a des critères d'équipes de relève,  
18          et tout ça, en se mettant deux firmes, on a encore  
19          plus de chance de présenter la meilleure équipe. On  
20          se mettait ensemble pour faire un consortium pour  
21          essayer d'avoir la meilleure note technique, de  
22          battre tous les autres, au niveau de la note  
23          technique. Parce que c'était strictement la note  
24          technique.

25       Q. **[565]** Et, ça, il n'y avait pas d'entente...

1 R. Non.

2 Q. **[566]** ... avec d'autres compagnies pour que vous  
3 puissiez avoir des contrats en alternance?

4 R. Non. Pas à Gatineau, jamais.

5 Q. **[567]** O.K.

6 R. Puis l'autre volet que j'avais dit, c'est qu'il y  
7 avait aussi beaucoup, beaucoup de mandats de PCED,  
8 sur des... que le Ministère donnait de gré à gré.  
9 Là, on parlait sur les gros mandats, que c'était  
10 appel d'offres public qu'on essaie de faire des  
11 consortiums. Mais pour les mandats qui sont en bas  
12 de deux cent mille 9200 000 \$), en bas de cent  
13 quatre-vingt mille (180 000 \$), c'est plus de gré à  
14 gré sur des programmes de contrats à exécution sur  
15 demande, ce qu'on appelle. Il n'y a jamais eu de  
16 collusion ou de corruption au niveau du ministère  
17 des Transports.

18 Q. **[568]** O.K.

19 Me PIERRE HAMEL :

20 Pas d'autres questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Maître Houle, est-ce que vous aviez des questions?

23 Me DENIS HOULE :

24 Oui, Madame, j'en ai peut-être pour une quinzaine  
25 de minutes.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, mais si vous en avez pour quinze (15) minutes,  
3 on peut faire vos questions et libérer le témoin  
4 par la suite. Est-ce que c'est le seul qui, le  
5 dernier à poser des questions? Oui. Bon. Alors, on  
6 va passer à vos questions, Maître Houle.

7 INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE :

8 Parfait, Madame. Denis Houle. Et je représente  
9 l'autre association patronale qui est ici,  
10 l'Association des constructeurs de routes et grands  
11 travaux du Québec.

12 Q. [569] Vous connaissez un peu?

13 R. Oui.

14 Q. [570] Première question que je voudrais aborder  
15 avec vous. Vous nous dites que votre employeur  
16 Aecom est gentil avec vous, et qu'il n'y a pas de  
17 représailles malgré votre collaboration avec les  
18 enquêteurs, et tout ça. Avez-vous rencontré les  
19 gens de l'UPAC aussi?

20 R. Non.

21 Q. [571] Seulement les enquêteurs de la Commission?

22 Me DENIS GALLANT :

23 Peut-être juste faire attention, Maître Houle.  
24 C'est parce que, au niveau des enquêtes en cours.  
25 Des questions sur l'UPAC, moi, ça...

1 Me DENIS HOULE :

2 O.K. Correct.

3 Q. **[572]** Alors, c'est eux qui vous ont invité  
4 finalement à collaborer, c'est exact?

5 R. Oui.

6 Q. **[573]** C'est ce que je retiens de votre témoignage.  
7 Et il n'y a évidemment pas de représailles  
8 actuellement, comme vous disiez. Vous êtes toujours  
9 en poste, dans les mêmes fonctions?

10 R. Oui.

11 Q. **[574]** Avec les mêmes avantages financiers?

12 R. Oui.

13 Q. **[575]** Ou sinon ça s'est amélioré peut-être depuis  
14 une année?

15 R. Ça s'améliore comme à chaque année, mais ce n'est  
16 pas amélioré à cause de la collaboration.

17 Q. **[576]** Votre employeur Aecom est...

18 R. C'est Aecom.

19 Q. **[577]** Aecom, oui. Est informé que vous êtes devant  
20 la Commission aujourd'hui?

21 R. Oui.

22 Q. **[578]** Et vous avez l'engagement que vous n'aurez  
23 pas de représailles non plus?

24 R. Oui.

25 Q. **[579]** Je voulais juste que vous me disiez quelque



1 chose. Vous avez dit « peu importe l'adoption de la  
2 Loi 106, Gatineau, avant comme après la Loi, a  
3 continué à donner le mandat des plans et devis et  
4 de la surveillance à la même firme », c'est exact?

5 R. Oui. Si je peux juste revenir sur votre dernière  
6 question.

7 Q. **[580]** Oui.

8 R. Je profite encore de l'occasion, j'ai eu la  
9 certitude de ma compagnie parce que j'ai vu passer  
10 plusieurs personnes devant vous puis que soit  
11 qu'ils démissionnaient ou se faisaient remercier  
12 puis mon employeur m'a vraiment soutenu dans toutes  
13 les collaborations que j'ai faites.

14 Q. **[581]** Ils sont « gentlemen » avec vous.

15 R. Oui.

16 Q. **[582]** Alors ce que j'allais vous demander c'est  
17 lorsque vous avez de gré à gré le second mandat  
18 donc de surveillance, ça va, est-ce que le prix est  
19 convenu? C'est un prix forfaitaire ou si vous êtes  
20 à tarif horaire?

21 R. Ils ne l'ont pas fait ça.

22 Q. **[583]** Ah! Ils ne l'ont pas fait?

23 R. Non, la Ville de Gatineau ils ont tout le temps  
24 gardé la surveillance avec, ce que je vous disais,  
25 c'est que la Loi 106 permettait aux

1           municipalités...

2       Q. **[584]** De dissocier.

3       R. ... de dissocier, de donner, d'aller en appel  
4           d'offres pour les plans et devis sur... Il ne  
5           fallait pas, par exemple, que ça soit les plans et  
6           devis sur un gré à gré en bas de vingt-cinq mille  
7           (25 000 \$) puis qu'après ça ils donnent la  
8           surveillance qui ferait amener le contrat au-dessus  
9           de vingt-cinq mille (25 000 \$), ça, ce n'était pas  
10          permis.

11      Q. **[585]** O.K.

12      R. Mais s'ils allaient en appel d'offres, en  
13          compétition, avec des firmes pour les plans et  
14          devis, la Loi 106 leur permettait d'octroyer, de  
15          gré à gré à la firme qui a fait les plans et devis,  
16          le mandat de surveillance une fois que les plans et  
17          devis seraient complétés.

18      Q. **[586]** Et c'est ce qui s'est réalisé en pratique.

19      R. Non.

20      Q. **[587]** Non? O.K.

21      R. C'est comme je vous dis, la ville a gardé tous les  
22          plans et devis et surveillance dans le même...

23      Q. **[588]** Dans un seul bloc.

24      R. Dans un même bloc.

25      Q. **[589]** De sorte que le prix était nécessairement

1           convenu pour l'ensemble du travail, les deux  
2           mandats.

3           R. C'est ça.

4           Q. **[590]** Ah! O.K.

5           R. Incluant la surveillance. Ça fait que le prix  
6           forfaitaire qu'on déposait, incluant la  
7           surveillance quand on n'avait même pas encore fait  
8           les plans et devis.

9           Q. **[591]** J'aborde un autre sujet, c'est qu'aux mois  
10          d'août-septembre deux mille trois (2003) monsieur  
11          Roger Desbois vous approche pour vous informer du  
12          système collusionnaire qu'il veut que vous mettiez  
13          en place en Gatineau, c'est ça?

14          R. Oui.

15          Q. **[592]** Et vous allez le rencontrer, je pense, à  
16          Laval. C'est ce que je retiens de votre témoignage?

17          R. Oui.

18          Q. **[593]** Est-ce qu'on doit comprendre que nécessaire-  
19          ment les pourcentages étaient déjà pré-établis  
20          avant votre rencontre avec monsieur Desbois?

21          R. Oui.

22          Q. **[594]** Donc c'est monsieur Desbois qui, finalement,  
23          a posé les premiers gestes pour organiser la  
24          collusion à Gatineau.

25          R. Oui. Bien les premiers gestes, est-ce que c'est un

1           compétiteur qui a fait les premiers gestes, je ne  
2           le sais pas là mais...

3       Q. **[595]** Vous ne vous êtes pas informé de ça?

4       R. Non.

5       Q. **[596]** Mais le quarante pour cent (40 %) à CIMA+, le  
6           vingt-sept pour cent (27 %) à Genivar, le vingt-  
7           deux pour cent (22 %) à Tecsalt et le onze pour  
8           cent (11 %) à Dessau était déjà...

9       R. Il m'avait donné des...

10      Q. **[597]** ... décidé.

11      R. Il m'avait donné les pourcentages qu'on devait  
12           appliquer à Gatineau.

13      Q. **[598]** Et savez-vous où il avait pris ou négocié ces  
14           pourcentages-là?

15      R. Non.

16      Q. **[599]** Ça c'est fait à Montréal ou il est venu  
17           négocier à Gatineau?

18      R. Je ne peux pas vous dire, je ne le sais pas.

19      Q. **[600]** Puis s'il était venu...

20      R. Je ne sais pas à qui il a parlé non plus.

21      Q. **[601]** S'il était venu à Gatineau, vous l'auriez su,  
22           c'est votre région.

23      R. Oui.

24      Q. **[602]** C'est exact?

25      R. Bien, je l'aurais su. S'il va dans un restaurant,

1 c'est pas à cause que c'est ma région que je  
2 connais tous les déplacements de toutes les  
3 ressources là.

4 Q. **[603]** Je comprends que s'il ne vous a pas invité...

5 R. Mais il n'est pas venu à mon bureau.

6 Q. **[604]** Il n'est pas venu à votre bureau. Alors tout  
7 ça donc était en place avant que vous rencontriez  
8 les trois autres partenaires.

9 R. Oui.

10 Q. **[605]** Au mois d'octobre, si je me souviens bien?

11 R. Environ là.

12 Q. **[606]** Octobre, septembre-octobre?

13 R. Environ, oui.

14 Q. **[607]** Et cette rencontre-là, qui l'a organisé parmi  
15 les quatre? Est-ce que c'est vous?

16 R. Si je me souviens bien, c'est André Mathieu de chez  
17 CIMA. Mais sous toutes réserves, ça fait longtemps  
18 là. Qui a convoqué là, mais on s'est rencontrés.

19 Q. **[608]** Évidemment, CIMA+, compte tenu que cette  
20 firme-là avait un pourcentage de quarante pour cent  
21 (40 %), il y avait davantage intérêt à protéger  
22 leurs acquis que vous qui aviez à peu près juste  
23 cinquante pour cent (50 %) de ça, vingt-deux pour  
24 cent (22 %). C'est exact?

25 R. C'est vous qui le dites, là.

1 Q. [609] Mais vous ne pensez pas qu'en réalité c'est  
2 ça qui s'est passé?

3 R. Je ne peux pas parler de quelque chose à laquelle  
4 je n'ai pas assisté ou je n'ai pas participé. J'ai  
5 parlé beaucoup de ce que j'ai participé mais je ne  
6 peux pas vous parler des discussions qu'ils ont eu  
7 quand il est arrivé.

8 Q. [610] Il a été question d'un délai de trois ans  
9 donc entre la fin de la collusion à Gatineau en  
10 deux mille neuf (2009) et vos premières rencontres  
11 en deux mille douze (2012) avec l'assentiment de  
12 votre employeur, c'est exact?

13 R. C'exact.

14 Q. [611] Est-ce que le trois ans peut s'expliquer par  
15 le fait peut-être que la maison mère de Los Angeles  
16 n'était pas au courant de ce qui se passe au Québec  
17 avant deux mille douze (2012)?

18 R. La maison mère n'était pas au courant, je suis pas  
19 mal convaincu mais encore une fois je ne peux pas  
20 savoir ce que mes patrons mentionnaient à un autre  
21 niveau là.

22 Q. [612] Oui, je comprends.

23 R. Moi, ce que je sais, c'est que mes patrons étaient  
24 au courant, est-ce que eux en ont parlé à la  
25 direction de Aecom, ça, je ne peux pas vous le

1           dire, je ne le sais pas.

2       Q. **[613]** Mais quand vous avez rencontré monsieur  
3       Pierre Asselin qui était votre patron immédiat...

4       R. Oui.

5       Q. **[614]** Et le grand patron, le président du Québec,  
6       monsieur Luc Debois, c'est ça?

7       R. Benoît.

8       Q. **[615]** Benoît, excusez. Vous avez dû discuter un  
9       petit peu avec ces deux personnes-là quand vous  
10      avez dit « Moi, c'est fini, je ne touche plus à  
11      ça ».

12      R. Je n'ai jamais parlé à Luc Benoit que c'était fini.  
13      Je suis allé voir Roger Desbois et je suis allé  
14      voir Pierre Asselin pour leur dire que, moi,  
15      c'était fini.

16      Q. **[616]** Est-ce qu'à votre connaissance Roger Desbois  
17      et Pierre Asselin ont parlé au président?

18      R. Je ne peux pas vous dire.

19      Q. **[617]** Vous ne le savez pas.

20      R. Je ne peux pas vous dire, je ne le sais pas.

21      Q. **[618]** De sorte que cette période de trois ans là,  
22      vous n'avez pas d'explication, en fait, entre deux  
23      mille neuf (2009) et deux mille douze (2012).

24      R. Je ne peux pas vous dire. Non, je...

25      Q. **[619]** O.K. Alors, la collusion cesse en deux mille

1           neuf (2009), Monsieur Gélinas, et vous avez répondu  
2           tantôt à une question de maître Gallant que vous  
3           pensiez que votre chiffre d'affaires n'avait pas  
4           grossi après deux mille neuf (2009), donc il est  
5           possible qu'il ait grossi même s'il n'y avait plus  
6           de collusion.

7           R. Il est possible qu'il ait grossi, il est possible  
8           qu'il ait baissé, je ne peux pas vous dire, je n'ai  
9           pas les données avec moi là.

10          Q. **[620]** Est-ce que le nombre d'employés a varié après  
11           deux mille neuf (2009)? Ça a augmenté? Ça a  
12           diminué?

13          R. Je vous dirais, récemment ça a diminué.

14          Q. **[621]** Vous êtes rendu à combien?

15          R. Une vingtaine d'employés.

16          Q. **[622]** Et pendant les bonnes années, ça a monté à  
17           quoi?

18          R. Ça se rend... on pouvait se rendre à trente (30),  
19           une trentaine d'employés.

20          Q. **[623]** Ah! Ça a diminué passablement comme ça.

21          R. Ça a varié, oui, ça...

22          Q. **[624]** Mais, vous connaissez quand même le chiffre  
23           d'affaires de votre région. Est-ce que depuis deux  
24           mille neuf (2009) le chiffre d'affaires annuel  
25           progresse malgré qu'il n'y ait plus de collusion?



1 R. Je vous dirais, juste avec les mandats que la Ville  
2 de Gatineau sort présentement, il y a beaucoup  
3 moins de mandats. Il y a un ralentissement  
4 économique dans notre région. Je ne pense pas que  
5 ça a rapport avec la collusion ou quoi que ce soit,  
6 mais ça va aussi avec le ralentissement économique  
7 et les mandats qui sortent et les programmes  
8 d'infrastructures qui sont en place. Il y a  
9 plusieurs facteurs qui font que notre chiffre  
10 d'affaires fluctue d'une année à l'autre.

11 Q. **[625]** Dernière question, le dernier sujet que je  
12 veux aborder avec vous, c'est le document 82P-772,  
13 Madame. On regarde la première page, c'est l'année  
14 deux mille six (2006). On regarde le total des  
15 contrats cumulatifs, dernière ligne, alors c'est un  
16 million deux cent dix-sept mille cinquante-sept et  
17 quelque chose dollars (1 217 057 \$).

18 R. Ou un million quatre cent trente et un  
19 (1 000 431 \$).

20 Q. **[626]** Attendez, je ne suis peut-être pas à la bonne  
21 place. Oui, excusez-moi. Oui. Un million quatre  
22 cent trente et un (1 000 431 \$), oui, c'est exact.  
23 Et si on va à l'année suivante, à la page suivante,  
24 on passe à quatre millions trois cent soixante-  
25 quatorze mille (4 374 000 \$), donc il y a un bond

1        majeur qui se fait de deux mille six (2006) à deux  
2        mille sept (2007). Est-ce que vous savez pourquoi?

3        R. Bien, c'est... il y a beaucoup de mandats que la  
4        Ville a sortis. Il y a beaucoup de mandats, trente-  
5        huit (38) mandats.

6        Q. **[627]** Est-ce qu'il y a une raison pour laquelle il  
7        y a eu beaucoup plus de mandats comme ça? Ça a  
8        presque triplé, les mandats, entre deux mille six  
9        (2006) et deux mille sept (2007)? Il y avait-tu  
10       quelque chose qui se passait au niveau financier,  
11       au niveau économique?

12       R. Il devait y avoir un programme d'investissement de  
13       quelque sorte là. Pourquoi que la Ville est allée à  
14       trente-huit (38) mandats cette année-là versus  
15       l'année d'avant? Je ne peux pas... je ne peux pas  
16       vous répondre comme ça.

17       Q. **[628]** C'est peut-être un programme fédéral de  
18       subvention.

19       R. Un programme fédéral de subvention de réfection  
20       des... Je ne peux pas vous dire exactement comme ça  
21       là à brûle-pourpoint c'est quel programme. Mais,  
22       avec les programmes que les villes avaient des  
23       subventions, c'est sûr qu'elles octroyaient... Si  
24       on faisait un tableau comme ça en deux mille onze  
25       (2011), deux mille douze (2012), il serait... il

1           serait moins gros que ça.

2       Q. [629] Alors, ça a été des bonnes... c'étaient des  
3           bonnes années ça.

4       R. C'étaient des années qu'il y avait plusieurs  
5           mandats qui sortaient, oui.

6       Q. [630] O.K. Je n'ai pas d'autres questions. Merci,  
7           Monsieur Gélinas.

8           LA PRÉSIDENTE :

9           Merci. Alors, nous allons prendre une pause de  
10          vingt (20) minutes.

11       ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS.

12

13       \_\_\_\_\_  
SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14       REPRISE DE L'AUDIENCE

15

16       \_\_\_\_\_  
Me DENIS GALLANT :

17       Alors, le prochain témoin qui est monsieur Patrice  
18       Mathieu.

19       M. PATRICE MATHIEU :

20       Bonjour Monsieur.

21       Me DENIS GALLANT :

22       Peut-être juste avant de l'assermenter, monsieur  
23       Mathieu a travaillé également pour la firme Tecsalt  
24       pendant certaines années. Il était une des  
25       personnes en charge du bureau de Québec. Et par le

1           témoignage de monsieur... de monsieur Patrice  
2           Mathieu, nous allons vous démontrer qu'un autre  
3           genre de stratagème de collusion entre les firmes  
4           de génie-conseil existait également pendant une  
5           période dans la Ville de Québec et possiblement  
6           certaines villes avoisinantes.

7           LA GREFFIÈRE :

8           Veuillez vous lever, s'il vous plaît, pour  
9           l'assermentation.

10

---

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce troisième (3ième)  
2 jour du mois de septembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 PATRICE MATHIEU, ingénieur civil

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT :

11 Q. **[631]** Alors, bonjour, Monsieur Mathieu.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[632]** Alors, je vais... Denis Gallant, je vais vous  
14 poser des questions pour la Commission. Alors, je  
15 vous pose des questions et, si possible, vous  
16 répondez à mes questions. Vous répondez en  
17 direction des commissaires.

18 R. Merci.

19 Q. **[633]** Parfait. Alors, Monsieur Mathieu, lors de  
20 votre assermentation, vous avez dit que vous étiez  
21 ingénieur civil. Je vous demanderais également,  
22 comme on fait généralement à tous les témoins,  
23 c'est-à-dire un bref... un bref résumé de votre  
24 parcours professionnel.

25 R. J'ai fini à l'Université Laval mon baccalauréat en

1       génie civil en soixante-dix-neuf (79). J'ai  
2       travaillé au début de ma carrière pour Lavalin qui  
3       avait un bureau à Québec sous le nom de Piette Audy  
4       Bertrand Lemieux pendant à peu près trois ans comme  
5       ingénieur junior, évidemment. J'ai fait à ce  
6       moment-là de la structure, du génie municipal et du  
7       transport également. J'ai touché à tous les aspects  
8       là de ces trois volets-là.

9               J'ai par la suite, en quatre-vingt-deux  
10       (82), travaillé pour un petit bureau Alice et  
11       Asselin en génie municipal pendant à peu près trois  
12       ans aussi. Et par la suite, en mil neuf cent  
13       quatre-vingt-cinq (1985), je me suis rendu chez  
14       Roche pendant une douzaine d'années. J'ai fini mon  
15       cours... pas mon cours, mais de travailler chez  
16       Roche à la fin quatre-vingt-seize (96) pour aller  
17       rejoindre... À ce moment-là, j'étais chargé de  
18       projet en génie urbain principalement. Et puis en  
19       quatre-vingt... fin quatre-vingt-seize (96), je  
20       suis allé rejoindre le Groupe Tecsalt.

21       Q. **[634]** Mais, juste avant d'arriver, peut-être chez  
22       Roche, est-ce que vous avez occupé un emploi de  
23       cadre chez Roche?

24       R. J'ai occupé, les dernières années, le titre...  
25       j'avais le titre de directeur adjoint au

1           département municipal.

2       Q. **[635]** À Québec?

3       R. À Québec.

4       Q. **[636]** Parfait.

5       R. Roche était principalement à Québec aussi. On avait  
6           un petit bureau à Montréal, mais les activités de  
7           Roche étaient dans l'est du Québec.

8       Q. **[637]** Parfait.

9       R. Par la suite, chez Tecsalt... chez Tecsalt,  
10           évidemment, j'ai tout de suite été, presque au  
11           début là, vice-président au génie urbain et j'ai  
12           parti aussi la division transport à ce moment-là là  
13           au début des années quatre-vingt-dix-neuf (99),  
14           deux mille (2000). Et puis j'avais le titre aussi  
15           de vice-président transport et génie urbain de  
16           l'est du Québec parce qu'on s'occupait de l'est du  
17           Québec à ce moment-là. Évidemment, comme vous avez  
18           entendu tantôt mon prédécesseur, j'ai travaillé  
19           jusqu'en deux mille huit (2008) pour Tecsalt. Deux  
20           mille huit (2008), c'est l'année d'acquisition par  
21           Aecom et j'ai travaillé pour Aecom jusqu'en mars...  
22           mai deux mille douze (2012).

23       Q. **[638]** O.K. Et chez Aecom, est-ce que votre poste...

24       R. Chez...

25       Q. **[639]** ... a changé? Est-ce que ça a été une

1           modification?

2           R. Oui. Chez Aecom, les deux dernières années, à  
3           partir de l'été deux mille dix (2010) à peu près,  
4           on m'a demandé de m'occuper de tous les bureaux de  
5           génie urbain de Aecom Québec. Ça fait que  
6           j'avais... mon rôle était trois jours à Montréal,  
7           deux jours à Québec. Ça fait que je m'occupais  
8           principalement du bureau de Montréal parce qu'il  
9           manquait d'effectifs, ça fait que j'ai concentré  
10          mes efforts beaucoup à Montréal. Et puis j'étais  
11          aussi l'agent liaison avec les américains parce  
12          que, évidemment, on avait souvent des meetings là  
13          par téléphone conférence avec mes collègues là du  
14          même secteur d'activités chez Aecom à travers  
15          l'Amérique du Nord.

16         Q. **[640]** Donc, si j'ai bien compris, de deux mille dix  
17           (2010) à deux mille douze (2012), vous êtes moins  
18           sur le terrain...

19         R. Beaucoup moins sur le terrain.

20         Q. **[641]** ... de Québec à proprement parler.

21         R. Beaucoup, beaucoup moins. Évidemment là, j'étais  
22           presque totalement là... ma pensée était plus à mes  
23           activités là de tout le Québec.

24         Q. **[642]** Parfait.

25         R. Et moi, je vais... je vais regarder, je vais me



1 concentrer beaucoup plus sur la Ville de Québec.

2 R. O.K.

3 Q. **[643]** Possiblement et très certainement Lévis et  
4 peut-être d'autres municipalités qui avoisinent...  
5 qui sont avoisinantes de Québec. Première question,  
6 je vais le faire à l'envers ce coup-ci. En termes  
7 de contrats par rapport... parce que vous avez  
8 occupé ce poste-là à Québec même, c'était quoi  
9 environ là par rapport... les mandats qui venaient  
10 de la Ville de Québec...

11 R. Oui.

12 Q. **[644]** ... qui venaient des instances  
13 gouvernementales, notamment le ministère des  
14 Transports du Québec, et peut-être une proportion  
15 privée.

16 R. Oui. Au bureau de Québec là.

17 Q. **[645]** Au bureau de Québec, je vais me limiter à  
18 Québec.

19 R. Oui.

20 Q. **[646]** Je vais faire une brève incursion au  
21 ministère des Transports tantôt, mais...

22 R. Oui.

23 Q. **[647]** ... on va revenir à Québec.

24 R. Évidemment, ça a beaucoup évolué à partir du moment  
25 que j'ai commencé chez Tecsalt à aller jusqu'à la

1 fin là. Au début, on était une quinzaine de  
2 personnes en génie urbain. On ne faisait pas de  
3 transport, on faisait la Ville de Québec, on  
4 faisait les municipalités de banlieues de Québec,  
5 puis on faisait beaucoup de promoteurs immobiliers,  
6 beaucoup de promoteurs immobiliers. En transport,  
7 ça a commencé en quatre-vingt-dix-neuf (99), deux  
8 mille (2000). Mon équipe évidemment a progressé et  
9 puis à la fin, si je vous dis comment est-ce qu'on  
10 était vers la fin...

11 Q. **[648]** Oui.

12 R. ... on était une soixantaine quasiment, cinquante  
13 (50) à soixante (60) personnes.

14 Q. **[649]** À vos bureaux à Québec.

15 R. Parce que j'ai développé aussi l'est du Québec. On  
16 avait un bureau à Lévis, on avait un bureau à  
17 Rivière-du-Loup pour couvrir le Bas-Saint-Laurent.  
18 Il faut comprendre à ce moment-là que c'était du  
19 transport surtout dans l'est du Québec là parce  
20 qu'il y avait le prolongement de l'autoroute 20 de  
21 Rivière-du-Loup jusqu'à Rimouski. Et puis il y  
22 avait aussi la transformation de la route 185 entre  
23 Rivière-du-Loup et Edmundston au Nouveau-Brunswick  
24 là, on la transforme en autoroute. Aujourd'hui,  
25 c'est la Transcanadienne. Ça fait qu'on s'est

1           implanté là pour évidemment aller chercher le  
2           marché du ministère des Transports principalement.  
3           J'ai même eu aussi un petit bureau pendant quatre,  
4           cinq ans à Notre-Dame-du-Lac qui est en plein  
5           milieu de la route 85. Parce qu'il faut comprendre  
6           que le ministère des Transports, à ce moment-là,  
7           donnait des points de proximité. Et puis lorsque  
8           vous êtes à Notre-Dame-du-Lac puis vous cherchez à  
9           avoir un contrat à la fin du tronçon, à Dégelis,  
10          par exemple, tout près du Nouveau-Brunswick, on a  
11          plus de points pour la proximité en ayant un bureau  
12          à Notre-Dame-du-Lac.

13        Q. **[650]** Un peu comme votre prédécesseur disait, est-  
14          ce que vous achetiez des petits bureaux locaux ou,  
15          carrément, vous implantez...

16        R. Nous, écoutez, on est peut-être passés trop tard,  
17          c'était difficile d'acheter des bureaux parce que  
18          les acquisitions par les compétiteurs avaient déjà  
19          été faites quasiment. Ça fait que, non, j'ai ouvert  
20          un bureau à Rivière-du-Loup par l'entremise d'un  
21          senior, un ingénieur senior qu'on avait en  
22          transport à Montréal. Sa femme était infirmière et  
23          puis native de Rivière-du-Loup, ça fait qu'elle a  
24          comme fini sa carrière à l'Hôpital de Rivière-du-  
25          Loup. Denis est parti, il a quitté la région de

1 Montréal. Et puis Denis nous a permis d'aller  
2 chercher, évidemment, avec son expérience, des bons  
3 contrats de transport. Un bon chargé de projets en  
4 transport est très important. Et puis, à Notre-  
5 Dame-du-Lac, pour avoir un bureau local ça prend  
6 deux ingénieurs au fichier des fournisseurs du  
7 Québec, là... c'est ça, au fichier des... Ça prend  
8 deux ingénieurs, minimal. Ça me prenait un deuxième  
9 ingénieur et puis on s'est associés... en fait, on  
10 a embauché Jocelyn Ouellet, à l'époque, qui était à  
11 son propre compte à Notre-Dame-du-Lac. Il avait son  
12 bureau là-bas. C'est pour ça qu'on a gardé son  
13 bureau parce que ça nous donnait un avantage  
14 également pour la proximité, lorsque les projets de  
15 l'autoroute progressaient vers le Nouveau-  
16 Brunswick. On se comprend? Ça fait qu'en gros,  
17 c'est ça.

18 Q. [651] O.K. Ceci étant dit, pendant que vous y êtes,  
19 dans les bureaux locaux, vous êtes au ministère des  
20 Transports, je ne ferai pas de cachette, comme les  
21 questions que j'ai posées à votre prédécesseur,  
22 pourquoi vous êtes ici également, c'est pour parler  
23 d'un système de collusion qui s'est développé,  
24 notamment à la Ville de Québec.

25 R. Oui.

1 Q. **[652]** Ce qu'on va faire c'est qu'on va évacuer tout  
2 de suite le ministère des Transports. Est-ce qu'au  
3 ministère des Transports il ya eu, entre votre  
4 firme, qui était Tecsult à l'époque, et d'autres  
5 firmes de génie-conseil une forme de collusion pour  
6 obtenir des contrats au ministère des Transports?

7 R. Jamais. Jamais, jamais. Moi, personnellement, je  
8 n'ai jamais fait de collusion.

9 Q. **[653]** O.K. Et est-ce qu'il y avait... parce que la  
10 question se pose, ça s'est fait dans le milieu  
11 municipal, on en a... depuis le printemps dernier,  
12 montré énormément de stratagèmes.

13 R. Oui.

14 Q. **[654]** On a parlé de Gatineau, juste à l'instant.  
15 Pourquoi ne pas le faire au ministère des  
16 Transports, est-ce qu'il y avait une raison?

17 R. Bien, écoutez, d'abord...

18 Q. **[655]** Parce qu'en termes de contrats, là, par  
19 rapport à votre firme à Québec, c'est quoi le  
20 pourcentage par rapport...

21 R. Bien, avec le temps... au départ, j'étais vraiment  
22 très urbain, très génie municipal, et puis avec le  
23 temps, évidemment... On a eu un premier contrat  
24 pour faire une étude d'opportunité à Québec. Une  
25 étude d'opportunité c'est une étude préliminaire

1       pour évaluer, en fait, le comportement de  
2       l'Autoroute de la Capitale, à Québec, l'Autoroute  
3       Félix-Leclerc plutôt, l'Autoroute Henri-IV,  
4       l'Autoroute Charest. Ça fait qu'on a eu... le  
5       ministère se questionnait sur l'avenir de ce  
6       tronçon-là d'autoroute et puis on est allés en  
7       appel d'offres pour une étude... une très grosse  
8       étude, on parle d'un million de dollars (1 M\$) et  
9       plus. Et puis on s'est associés, à l'époque, avec  
10      le Groupe Dessau parce qu'il y avait toute une  
11      équipe de circulation chez Dessau et, nous, on  
12      avait une équipe locale pour évaluer les défauts  
13      géométriques de ce tronçon-là d'autoroute. Ça fait  
14      qu'on s'est associés, on a gagné l'offre de  
15      service. On était très content, c'était notre  
16      premier projet. Et puis...

17      Q. [656] Donc, en consortium avec Dessau?

18      R. Avec Dessau. C'est en quatre-vingt-dix-neuf (99) ou  
19      deux mille (2000), à peu près. Donc, ça a été mon  
20      point de départ, moi, au ministère des Transports.  
21      Puis, évidemment, ça prend un projet pour en avoir  
22      un deuxième. C'est comme ça qu'on a fait nos  
23      départs à Québec avec le ministère des Transports.

24      15:46:01

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [657] Mais là vous parlez d'un contrat en  
3 particulier.

4 R. D'un contrat.

5 Q. [658] Mais pourquoi ce besoin de faire de la  
6 collusion... Pardon?

7 R. Oui, excusez-moi.

8 Q. [659] Pourquoi ce besoin de faire de la collusion  
9 lorsqu'on parle de la Ville et pas de collusion  
10 quand on parle du ministère des Transports?

11 R. Bien, parce que les règles sont très différentes.  
12 Avec le ministère des Transports, il n'y a pas de  
13 prix. Hein, il n'y a pas de prix pour  
14 soumissionner. On soumissionne, c'est vraiment  
15 technique, on est évalués au niveau qualitatif.  
16 Lorsque donc, on fait une offre de service, on  
17 présente le fournisseur, on se présente comme  
18 entreprise, on présente le chargé de projets, on  
19 présente l'équipe qui va travailler sur le projet  
20 puis on présente aussi tous les outils  
21 informatiques et d'arpentage qu'on peut avoir. Ça  
22 fait que c'est une grande présentation, en fait, de  
23 l'équipe et de la firme. On a un pointage technique  
24 et puis le meilleur pointage gagne le projet. Puis,  
25 quand le projet est gagné, bien, évidemment, c'est

1 de négocier nos honoraires de gré à gré avec le  
2 ministère à partir du décret 1235 du gouvernement  
3 du Québec. C'est un barème d'honoraires. Ça fait  
4 qu'il n'y a pas de collusion possible, à mon sens,  
5 parce qu'il n'y a pas de prix à ça. Il n'y a pas de  
6 prix.

7 Me DENIS GALLANT :

8 Q. **[660]** Donc, ce que vous nous dites c'est que le  
9 facteur prix...

10 R. Le facteur prix n'est pas là.

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Q. **[661]** Et ça veut dire également que le facteur  
13 qualité ne permet pas la collusion, parce qu'on  
14 pourrait peut-être s'entendre pour jouer dans la  
15 qualité des équipes puis dire : « Bon, je vais  
16 mettre l'équipe tellement de moins bonne qualité  
17 que la tienne, donc tu vas être certain d'avoir le  
18 contrat », et inversement pour le prochain contrat.  
19 Vous n'avez jamais tenté ça non plus?

20 R. Jamais. Jamais, jamais. C'est des contrats  
21 importants aussi qu'on parle. Au ministère des  
22 Transports on parle d'autoroutes, on parle de... on  
23 parle de projets de plusieurs millions d'honoraires  
24 presque tout le temps. Il y a des enveloppes  
25 ouvertes, là, qu'on a accès à chaque année avec le



1       ministère des Transports, de deux cent mille  
2       (200 000) et moins... par région, on a des  
3       enveloppes, là, presque annuellement. À Québec j'en  
4       avais, j'en avais dans le Bas St-Laurent puis j'en  
5       avais aussi dans Chaudière-Appalaches, avec notre  
6       bureau de Lévis. Mais c'est des enveloppes  
7       négociées, on reçoit presque un coup de téléphone.  
8       On a à s'inscrire une fois par année, à ces  
9       contrats ouverts. Une fois par année on présente  
10      notre nouvelle équipe, parce qu'à chaque année,  
11      notre équipe peut évoluer aussi, on n'a peut-être  
12      pas nécessairement les mêmes ingénieurs, les  
13      techniciens. Ça fait qu'on met à jour notre  
14      inscription puis, à tout coup, on a des mandats  
15      ouverts du ministère.

16      Q. **[662]** Ça c'est le programme...

17      R. Mais les contrats au-dessus de deux cent mille  
18      (200 000) c'est des contrats publics par soumission  
19      et puis on a un pointage technique pour gagner  
20      l'offre.

21      Q. **[663]** Ça, vous parlez du programme de contrats  
22      exécutoires sur demande, celui-là?

23      R. Exactement.

24      Q. **[664]** De deux cent mille (200 000)?

25      R. Tout à fait.

1 Q. [665] Je reviens sur le critère qualité. Est-ce  
2 que, quand même, ce critère-là pourrait permettre,  
3 s'il y avait des firmes mal intentionnées, à faire  
4 de la collusion ou c'est, selon votre expérience,  
5 totalement impossible qu'on puisse s'entendre entre  
6 nous?

7 R. Ce n'est peut-être pas impossible mais moi je vous  
8 dis que je ne l'ai jamais fait. Jamais, jamais j'ai  
9 osé faire quelque chose avec le ministère des  
10 Transports, ça aurait été probablement très  
11 hasardeux. Peut-être possible mais hasardeux.

12 Q. [666] Est-ce que vous avez l'impression que les  
13 critères à l'intérieur du facteur qualité sont, au  
14 niveau du ministère des Transports, plus  
15 discriminants qu'au niveau municipal, comme nous a  
16 dit votre ex-collègue tout à l'heure devant nous?

17 R. Dans quel sens, discriminants?

18 Q. [667] Il disait que les critères au niveau de  
19 l'évaluation de la qualité, toutes les firmes  
20 avaient à peu près le même pointage...

21 R. Au municipal...

22 Q. [668] ... donc les critères n'étaient pas  
23 discriminants au niveau municipal. Est-ce que les  
24 critères, au niveau provincial, sont plus  
25 discriminants qu'ils le sont au niveau municipal ou

1 c'est les mêmes critères seulement interprétés  
2 différemment?

3 R. Je vous dirais, ça se ressemble comme critères.

4 Vous avez, vous avez trois, quatre chapitres dans  
5 une offre de services, là, vous avez le chapitre du  
6 fournisseur, le fournisseur, le ministère est plus  
7 demandant. Alors, il faut faire une méthodologie  
8 très exhaustive et on peut écrire cinq, six, moi  
9 j'ai même vu des offres à vingt pages de  
10 méthodologie, comment est-ce qu'on voit le projet,  
11 la, la, la.

12 Le ministère, pas le ministère, mais les  
13 municipalités en contrepartie demandent presque  
14 jamais de méthodologie, comment on voit le projet.  
15 On présente tout simplement la firme, on présente  
16 le chargé de projet, l'équipe, puis la méthodologie  
17 est demandée de temps en temps, par exception, pas  
18 souvent. Mais le ministère c'est d'emblée tout le  
19 temps.

20 Q. [669] Donc, le ministère a plus de critères  
21 discriminants entre les firmes, donc, les pointages  
22 entre les firmes sont un peu plus, dans votre  
23 expression, plus distancées l'un de l'autre que par  
24 rapport au monde municipal où tout le monde se  
25 retrouve un peu avec le même pointage?

1 R. Non, non, ça peut varier. Regardez, moi, au  
2 ministère des Transports, j'ai, nous, en fait, ce  
3 n'est pas moi, mais Tecsalt on commençait comme  
4 firme.

5 Pour aller chercher des contrats  
6 d'autoroute lorsqu'il y a seulement, parce que le  
7 ministère aussi en région vont aller en appel  
8 d'offres avec plusieurs lots dans le même appel  
9 d'offres puis il y a un lot par firme.

10 Lorsqu'il y a seulement qu'un lot, je ne  
11 gagne jamais, parce qu'on n'a pas l'expertise pour  
12 ça. Lavalin à Québec, si vous regardez, si vous  
13 faites une recherche, vous allez voir que Lavalin  
14 va gagner soixante-dix pour cent (70 %) des  
15 contrats dans la région de Québec puis dans l'Est  
16 du Québec parce qu'il y a beaucoup d'expérience, il  
17 a des très bons chargés de projets, il a des belles  
18 fiches projets. Nous on n'a pas ça chez Tecsalt.

19 Q. [670] C'est un gros lot, c'est au gros lot au  
20 sens...

21 R. C'est un gros lot, même des lots moyens  
22 d'autoroutes, Lavalin a un privilège à cause de son  
23 expérience. La deuxième firme dans la région de  
24 Québec, c'est Roche. Roche a fait du transport,  
25 écoutez, j'ai travaillé chez Roche, je le sais, a

1 fait du transport depuis les années soixante (60).  
2 Donc, Lavalin et Roche ont toujours fait du  
3 transport une quarantaine d'années, cinquante (50)  
4 ans d'expérience dans le transport.

5 Moi mon expérience date de mille neuf cent  
6 quatre-vingt-dix-neuf (1999), donc, ce n'est pas  
7 facile de grimper, mais on a réussi, on a réussi à  
8 s'implanter par l'étude que je vous ai parlé que  
9 j'ai eu avec Dessau tantôt. Et puis aussi on a  
10 réussi à aller chercher des contrats surtout dans  
11 le Bas Saint-Laurent lorsqu'il y avait plusieurs  
12 lots. Le ministère allait des fois avec trois,  
13 quatre, cinq, j'ai même vu sept lots la dernière  
14 offre de services.

15 Q. [671] Dans un même appel d'offres, il y a sept lots  
16 qu'on va attribuer?

17 R. Quand il y a sept lots, je pense la dernière fois  
18 qu'on a soumissionné sur l'autoroute 85, il y avait  
19 sept lots. Il y a sept bureaux d'ingénieurs. On en  
20 a tous eu un.

21 Q. [672] Et quand les lots sont plus gros, à ce  
22 moment-là, SNC Lavalin ou une autre, peut-être une  
23 autre firme savent très bien que c'est seulement  
24 eux qui peuvent le faire à ce moment-là?

25 R. Mais lorsqu'il y a, lorsqu'il y a seulement un lot

1 en soumission, Lavalin a des bonnes chances d'aller  
2 le chercher, vous avez raison.

3 15:52:17

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [673] Dans ce cas-là que vous vous entendez  
6 ensemble, vous vous entendez, c'est-à-dire que vous  
7 vous rencontrez avant pour pouvoir faire un  
8 consortium et soumissionner ensemble?

9 R. Les consortiums bien oui, c'est sûr qu'on rencontre  
10 notre partenaire, c'est bien sûr. Mais moi dans le  
11 Bas du fleuve, j'avais très peu d'expérience et  
12 puis j'avais un bureau. Tandis que j'ai fait  
13 beaucoup de consortiums avec le groupe Genivar dans  
14 le Bas du fleuve. Pourquoi? Parce que je n'avais  
15 pas assez de ressources humaines et de compétence  
16 pour le faire seul. Tandis que Genivar n'avait pas  
17 de bureau dans le Bas Saint-Laurent.

18 Me DENIS GALLANT :

19 Q. [674] Vous aviez un bureau?

20 R. Donc, on avait un avantage d'aller chercher un  
21 bureau qui avait tout ce qui fallait techniquement  
22 au niveau ressources et tout ça, qui n'avait pas de  
23 bureau local, parce que lui il n'aurait pas  
24 soumissionné là-bas. Ça fait qu'avec Genivar on a  
25 fait...

1 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

2 Q. [675] À cause des points de proximité encore une  
3 fois?

4 R. Pardon?

5 Q. [676] À cause des points de proximité qu'il  
6 n'aurait pas été capable d'aller chercher?

7 R. Bien c'est parce que là tu n'as pas de bureau tu ne  
8 peux même pas soumissionner.

9 Q. [677] Non. Mais...

10 R. C'est régional aussi ces appels d'offres là en  
11 passant.

12 Q. [678] Et diriez-vous que lorsque vous avez, peut-  
13 être Notre-Dame-du-Lac, un petit bureau quand vous  
14 gagnez un contrat, vous avez des points de  
15 proximité avec ce petit bureau, est-ce que c'est  
16 vraiment des ressources de la région ou il en vient  
17 beaucoup de l'extérieur pour faire le travail  
18 finalement?

19 R. Il en vient beaucoup de l'extérieur, mais on avait  
20 quand même des critères éligibles là, on répondait  
21 aux critères minimaux, ce qui nous a permis d'avoir  
22 sur un contrat, je vous dirais, parce qu'il n'y en  
23 avait pas tellement de contrats. Parce que  
24 généralement c'était toujours le bureau de Rivière-  
25 du-Loup qui nous accréditait.

1 Q. [679] Donc, les points de proximité?

2 R. Sont très importants.

3 Q. [680] Sont très importants...

4 R. Par contre lorsqu'on...

5 Q. [681] Si vous permettez, n'ont pas une garantie  
6 que, dans le fond, qu'il n'y a pas beaucoup de  
7 ressources extérieures à la région qui vont venir  
8 faire le contrat en bout de piste. Il y a pas mal  
9 de monde de l'extérieur?

10 R. Ah, puis c'est bien sûr. De toute façon c'est le  
11 cas de toutes les firmes, Monsieur le commissaire,  
12 est-ce que vous m'entendez bien? C'est le cas de  
13 toutes les firmes. Écoutez, lorsqu'on travaille sur  
14 la 85, à Rivière-du-Loup, dans tous les bureaux  
15 d'ingénieurs qui soumissionnent, à peu près toute  
16 l'équipe, toutes leurs équipes est à Québec. Très  
17 peu de firmes vont travailler de Rivière-du-Loup.  
18 Je veux dire c'est des bureaux régionaux. Et puis  
19 la partie technique se fait souvent dans les  
20 bureaux de Québec, que ce soit chez Genivar, que ce  
21 soit chez SNC Lavalin. SNC a quand même une équipe  
22 assez importante à Rivière-du-Loup, pas à Rivière-  
23 du-Loup, mais à Rimouski. Tandis que CIMA, oui,  
24 CIMA aussi a une équipe quand même assez  
25 intéressante, mais il y a beaucoup de débordements



1           ici vers Québec en fait.

2           Me DENIS GALLANT :

3       Q. **[682]** Donc, si on prend, on prend le ministère des  
4       Transports, si on prend le ministère des  
5       Transports, la clé pour une firme pour percer,  
6       c'est-à-dire en raison des appels d'offres  
7       régionaux, c'est possiblement d'acheter des plus  
8       petites firmes comme ça s'est vu ou carrément  
9       ouvrir un bureau?

10      R. Oui, puis d'avoir des bonnes ressources aussi,  
11      c'est un équilibre.

12      Q. **[683]** D'avoir des bonnes ressources?

13      R. C'est un équilibre.

14      Q. **[684]** Puis compte tenu, puis compte tenu souvent de  
15      la taille ou de la complexité des travaux c'est  
16      souvent de s'associer avec qui peut être un  
17      compétiteur dans un autre contrat...

18      R. Oui.

19      Q. **[685]** ... mais dans ce cas-ci va être un  
20      partenaire?

21      R. Un partenaire à cent pour cent (100 %). Nous il y  
22      avait des avantages à se marier avec Genivar aussi,  
23      parce que Genivar n'étant pas sur place, les points  
24      de proximité sont divisés en deux lorsqu'on est  
25      cinquante (50), cinquante (50). Mettons qu'il y a

1       cinq points attribués sur la proximité, l'effet  
2       d'être avec Genivar, notre partenaire on en a deux  
3       points et demi. Mais malgré tout, ça nous a permis,  
4       là, d'aller chercher.

5               Moi mon premier contrat c'était sur le  
6       tronçon de Degelis, la Ville de Degelis et puis on  
7       a obtenu ce contrat-là, je ne me souviens pas de  
8       l'année, deux mille trois (2003), deux mille quatre  
9       (2004) à peu près là. C'était notre premier  
10      contrat.

11             Et puis mon chargé de projet avec  
12      l'expérience qu'il avait a été, a été l'enjeu, a  
13      été l'enjeu de la soumission parce que nos  
14      compétiteurs avaient les ingénieurs qui frôlaient  
15      le dix ans d'expérience. Ça prend dix ans minimal.  
16      Puis je pense que la plupart avaient des gens  
17      autour de dix ans, là. Ça fait que tandis que moi  
18      j'arrivais avec mon ingénieur d'expérience qui  
19      avait cinquante (50) ans et plus, et puis ça a été  
20      le succès.

21      Q. **[686]** Dans la qualification?

22      R. Dans la qualification.

23      Q. **[687]** Donc, ce que vous nous dites, c'est... et le  
24      fait de ne pas avoir comme, à la différence du  
25      municipal, de ne pas avoir d'enveloppes de prix, ce

1           qui vous permet après ça de négocier vos  
2           honoraires?

3       R. Qui permet de négocier nos honoraires à partir du  
4           barème. C'est une négociation qui se fait quand  
5           même très facilement avec le ministère des  
6           Transports. On présente un budget, évidemment selon  
7           le décret puis l'importance du projet.

8       Q. **[688]** Parfait. Puis, là, vous négociez. Donc...

9       R. Souvent c'est une négociation qui est assez longue  
10          aussi, parce que lorsqu'on commence le projet  
11          d'autoroute, la négociation n'est pas fermée. On  
12          négocie en fonction de ce qu'on va découvrir à  
13          réaliser. Parce qu'on peut avoir une enveloppe,  
14          mais on ne négocie pas nécessairement avec un prix  
15          de démarrage. On négocie en fonction d'un premier  
16          jet où on va faire un plan -comment on appelle ça-  
17          un préliminaire en fait, un plan préliminaire du  
18          projet. Puis on réussit à établir vraiment l'enjeu  
19          et les coûts du projet puis en même temps nos  
20          honoraires.

21      Q. **[689]** Parfait. Et, ça, ça peut se faire sur une  
22          base?

23      R. Ah, ça se fait... Bien, en tout cas, j'ai vu des  
24          contrats où que, des fois, on signait puis, au bout  
25          de deux, trois ans, on était encore à négocier

1           notre budget.

2       Q. **[690]** Parfait. Ce qui est impensable avec la Loi  
3           106?

4       R. C'était impensable avec la Loi 106. On peut en  
5           parler si vous voulez.

6       Q. **[691]** Mais juste avant, alors, le ministère des  
7           Transports, vous avez expliqué pourquoi il n'y a  
8           pas de collusion en tant que telle, ou en tout cas  
9           ce n'est pas propice à la collusion?

10      R. Ce n'est pas propice à la collusion. C'est très  
11           technique. On ne parle pas à des élus non plus. On  
12           parle à des représentants du Ministère, ingénieurs  
13           souvent, techniciens, des gens d'expérience. Donc,  
14           on est sur le même terrain qu'eux, là.

15      Q. **[692]** D'accord. La Ville de Québec, et je vais  
16           revenir au début de notre mandat, là, donc je vais  
17           vous situer à peu près à quatre-vingt-dix-sept  
18           (97), quatre-vingt-dix-huit (98) qui est...

19      R. Oui. Avant la Loi 106.

20      Q. **[693]** Avant la Loi 106. Et avant les fusions  
21           municipales. Donc, qui était présent à Québec?  
22           Quelles firmes étaient présentes à Québec?

23      R. Écoutez, dans ce temps-là, dans les années quatre-  
24           vingt-dix-sept (97), il y avait évidemment BPR. BPR  
25           qui était une firme qui était très, très impliquée

1           avec la Ville de Québec en particulier. Puis il y  
2           avait la firme SNC-Lavalin évidemment qui est là  
3           depuis longtemps. Il y avait Genivar, Roche. Roche  
4           qui est présent dans la région de Québec. Il y  
5           avait... Je vous dirais, Dessau à l'époque, dans  
6           les années quatre-vingt-dix-sept (97), je pense  
7           qu'il portait le nom de Gauthier Guillemette. C'est  
8           une firme qui a été achetée par Dessau. Ils sont  
9           arrivés à peu près dans ce temps-là, quatre-vingt-  
10          dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit (98).

11          LA PRÉSIDENTE :

12          Q. [694] Ça, c'est à la Ville de Québec?

13          R. Bien, dans la région de Québec.

14          Q. [695] Oui. O.K.

15          R. Les bureaux d'ingénieurs dans la région.

16          Q. [696] Je voudrais seulement revenir avec le  
17          ministère des Transports, si vous me permettez.

18          R. Oui. Allez-y!

19          Q. [697] Les gens qui faisaient partie des comités de  
20          sélection...

21          R. Oui.

22          Q. [698] ... est-ce que vous saviez qui c'était?

23          R. Avant de soumissionner?

24          Q. [699] Oui.

25          R. Non, jamais. Non, jamais. On demandait, vers la

1 fin, là, on demandait la liste des gens du comité.  
2 C'était public, puis c'était permis de demander.  
3 Moi, je me souviens qu'on demandait, ne serait-ce  
4 que pour savoir qui était. Parce que, souvent,  
5 souvent, dans mon cas à moi, j'avais souvent des  
6 résultats où je ne gagnais pas, là, surtout, comme  
7 je vous disais, quand il y a un lot de construction  
8 ou deux lots de construction, quand je  
9 soumissionnais, dans le fond, je prenais une grande  
10 chance, parce que j'avais très peu de chance  
11 d'obtenir le mandat. Et puis c'est toujours  
12 intéressant de voir comment on se situe au niveau  
13 de la note puis qui était autour de la table.

14 Comme par exemple, dans le bas du fleuve,  
15 peut-être encore plus clair, dans le bas du fleuve,  
16 j'avais gagné un premier projet en deux mille trois  
17 (2003), deux mille quatre (2004), comme je vous  
18 disais, puis, par la suite, mes appels d'offres, on  
19 dirait que le pointage que j'avais pour mon chargé  
20 de projet diminuait. J'avais de moins en moins de  
21 points pour mon chargé de projet. Puis on cherche à  
22 savoir, c'est-tu lié à la personne ou c'est lié...  
23 On cherche à comprendre pourquoi on perd des  
24 points. Ça fait que, pour moi, ça a été une raison  
25 pourquoi je demandais.

1 Q. [700] Alors donc, vous aviez, on vous fournissait  
2 la liste des personnes qui faisaient des comités de  
3 sélection, parce que c'est là où tout se jouait?

4 R. Oui.

5 Q. [701] Et où c'était très important...

6 R. Oui.

7 Q. [702] ... de pouvoir vous qualifier? Alors, ce qui  
8 veut dire que, au bout d'un certain temps, vous  
9 deviez savoir, est-ce que c'était toujours les  
10 mêmes personnes qui revenaient sur le comité de  
11 sélection?

12 R. Non. Non. Ça changeait souvent, souvent. En fait,  
13 dans le Bas-Saint-Laurent, il y avait toujours une  
14 personne...

15 Q. [703] À quelle fréquence? Si on parle dans la  
16 région de Québec, on va se tenir dans la région de  
17 Québec?

18 R. Dans la région de Québec, ah, j'aurais de la misère  
19 à vous dire combien, combien de fois ça peut  
20 changer. Moi, je pense que ça changeait quasiment à  
21 tous les projets. Les comités étaient différents.

22 Q. [704] Toutes les personnes...

23 R. Ah, pas toutes les personnes. Ça évoluait. Parce  
24 que je vous dirais, il y avait souvent une ou deux  
25 personnes de la région où il y avait le projet.

1 Q. [705] Oui.

2 R. Puis il y avait des gens d'ailleurs, pas  
3 nécessairement tous de la région de Québec. Comme  
4 dans le bas du fleuve, il y avait peut-être un  
5 représentant du Bas-Saint-Laurent, un représentant  
6 de Chaudière-Appalaches, un autre de Québec.  
7 C'était une combinaison. Puis ça change souvent.

8 Q. [706] Et ces gens-là avaient quoi comme formation?

9 R. C'est souvent des ingénieurs. C'est souvent des  
10 ingénieurs ou des techniciens du Ministère.

11 Q. [707] Alors, si je comprends...

12 R. Puis aussi il y a des retraités du Ministère qui  
13 sont embauchés pour faire partie des comités de  
14 sélection.

15 Q. [708] O.K. Après un certain temps, vous finissez  
16 par tous vous connaître?

17 R. Moi, je connais beaucoup moins les gens du  
18 Ministère. Personnellement, je ne suis pas à l'aise  
19 avec, je vous dirais, grand monde. Parce que je  
20 n'ai pas commencé par là, moi. J'ai commencé à  
21 faire du ministère des Transports en deux mille  
22 (2000) à peu près. Donc, j'en connais des gens du  
23 Ministère évidemment. Mais je ne peux pas dire que  
24 je connaissais... Si je vous donnais un  
25 pourcentage, je connaissais peut-être trente pour



1 cent (30 %) des gens des comités, maximum.

2 Q. [709] Vous les connaissiez, c'est-à-dire?

3 R. De nom. Pas intime.

4 Q. [710] Mais au bout d'une année...

5 R. Oui.

6 Q. [711] ... combien, par exemple combien de contrats  
7 avaient pu s'être donnés à la Ville de Québec? Au  
8 ministère des Transports, excusez-moi.

9 R. Au ministère des Transports, comme je vous ai dit,  
10 à Québec les seuls projets d'autoroute que moi j'ai  
11 obtenus, c'est des projets dans le Parc des  
12 Laurentides.

13 Q. [712] Hum, hum.

14 R. Lorsqu'on a fait l'autoroute là.

15 Q. [713] O.K.

16 R. Bon, il y a eu deux ou trois « batches » de  
17 soumissions et puis encore là, dans le cas du parc,  
18 c'était toujours sept, huit lots la fois donc  
19 presque sûr d'avoir un contrat tandis que quand il  
20 y a un projet d'autoroute à Québec, avec un ou deux  
21 lots, j'ai aucune chance de l'avoir. C'est aussi  
22 simple que ça dans notre cas. Ça fait que les  
23 projets d'autoroute qu'on a obtenus chez nous,  
24 depuis deux mille (2000), dans le parc  
25 industriel... Dans le parc industriel, dans le Parc

1 des Laurentides et puis dans le Bas-Saint-Laurent.  
2 Puis on a eu quelques contrats d'études  
3 préliminaires avec le ministère des Transports mais  
4 pour le prolongement de l'autoroute de la Beauce  
5 par exemple, la transformation de l'autoroute 185  
6 en autoroute, on a fait les études préliminaires de  
7 ça avec le ministère, mais c'était plutôt une  
8 équipe combinée de biologistes, d'ingénieurs, puis  
9 ça, ça se gagne d'une autre façon si... Ce n'est  
10 pas des offres de la même manière. Il y a peut-être  
11 cinquante pour cent (50 %) de ces honoraires-là qui  
12 vont à la partie environnement, biologistes, puis  
13 cinquante pour cent (50 %) qui va à la partie  
14 technique.

15 16:03:48

16 Me DENIS GALLANT :

17 Q. **[714]** Dans un appel d'offres où il y a plusieurs  
18 lots à attribuer, on comprend qu'il y a une  
19 évaluation qui se fait de chacune des soumissions  
20 reçues. Celui qui a le plus haut pointage se voit  
21 accorder un lot, le lot le plus gros, souvent,  
22 généralement?

23 R. Oui.

24 Q. **[715]** Ou ça dépend?

25 R. Oui, tout à fait.

1 Q. [716] Donc et là après ça on descend, le deuxième  
2 au pointage nous donne le deuxième lot.

3 R. Tout à fait, tout à fait.

4 Q. [717] Le troisième au pointage, troisième lot.

5 R. Oui, exactement.

6 Q. [718] C'est pour ça que vous avez la conviction  
7 qu'en allant, si on lance huit lots en même temps  
8 puis il y a huit firmes, chacun va finir...

9 R. Oui, puis généralement je me situe vers la fin.

10 Q. [719] Si elle se qualifie, bien sûr.

11 R. Bien oui, bien oui. Je me situe vers la fin parce  
12 qu'on n'est pas une firme avec l'expertise de  
13 Lavalin ou de mes compétiteurs principaux, Roche  
14 par exemple est très fort aussi. Genivar est un  
15 joueur intéressant, surtout depuis quelques années.  
16 Mais au début aussi il a commencé, Genivar, au  
17 début des années deux mille (2000), il n'était pas  
18 un bureau important en transport mais il l'est  
19 devenu parce qu'il a grossi énormément, rapidement.  
20 Mais nous, chez Tecsalt, c'est une progression  
21 plutôt lente, quand même, de deux mille (2000) à  
22 aller jusqu'à deux mille douze (2012) là. C'est une  
23 belle progression mais on aurait aimé aller encore  
24 plus vite. On anticipait encore plus mais on  
25 n'avait pas l'équipe nécessairement. Puis ce n'est

1 pas facile d'aller chercher des joueurs parce qu'il  
2 n'y a pas de bon chargé de projet qui traîne puis  
3 qui reste chez lui là. Donc ils sont chez les  
4 compétiteurs puis ce n'est pas évident.

5 Me DENIS GALLANT :

6 Q. **[720]** Mais en termes, si on prend la décennie deux  
7 mille-deux mille dix (2000-2010).

8 R. Oui.

9 Q. **[721]** En termes de quantité, puis je vous parle de  
10 Québec et des alentours, par rapport à un  
11 pourcentage, par rapport à ceux qui, aux contrats  
12 qui émanent du ministère des Transports, à part  
13 ceux qui émanent de la Ville de Québec, par  
14 exemple, c'est quoi le pourcentage à peu près?

15 R. De nos contrats à nous?

16 Q. **[722]** Oui, pour Tecsalt.

17 R. Bien, je vous dirais dans les années deux mille  
18 huit (2008), deux mille neuf (2009), deux mille dix  
19 (2010), je vous dirais c'est plus soixante pour  
20 cent (60 %) transport puis quarante pour cent  
21 (40 %) en municipal. En municipal, je vous dirais  
22 qu'on a peut-être soixante-dix pour cent (70 %) de  
23 nos contrats municipaux qui nous viennent de la  
24 Ville de Québec.

25 Q. **[723]** O.K.

1 R. Le reste mais c'est des promoteurs immobiliers puis  
2 les municipalités en banlieue, incluant la Ville de  
3 Lévis.

4 Q. **[724]** Qui est une grosse municipalité...

5 R. Oui, mais...

6 Q. **[725]** ... par rapport à...

7 R. ... c'est ça.

8 Q. **[726]** Parfait.

9 R. À peu près.

10 Q. **[727]** Alors je reviens, je vais revenir au monde  
11 municipal. Donc je mets toujours, je mets le début  
12 de la Loi 106.

13 R. Oui.

14 Q. **[728]** Alors avant la Loi 106, fin des années  
15 quatre-vingt-dix (90), c'est votre secteur, c'est  
16 le secteur municipal.

17 R. Oui.

18 Q. **[729]** Je vous repose la question : quelles sont les  
19 firmes qui sont présentes? Les firmes d'importance  
20 parce que...

21 R. En quelle année vous dites? En...

22 Q. **[730]** Je vous dirais là à partir de notre mandat à  
23 nous, quatre-vingt-dix-sept (1997), quatre-vingt-  
24 dix-huit (1998).

25 R. Bien c'est toujours les mêmes firmes que je vous ai

1           données. Les firmes qui se sont ajoutées là, il y a  
2           Dessau qui a commencé vers les années quatre-vingt-  
3           seize (1996), quatre-vingt-dix-sept (1997), à  
4           Québec.

5       Q. **[731]** Oui.

6       R. Évidemment, ils ont fait des acquisitions de  
7           quelques bureaux dans la région de Québec, ils ont  
8           acheté le Groupe Sauger, ils ont acheté Gauthier,  
9           Guillemette, ils ont fait des acquisitions pour  
10          évidemment prendre une place. Puis finalement ils  
11          se sont installés à Québec d'une façon très  
12          importante. Aussi ils ont fait l'acquisition du  
13          Groupe Technisol, c'est un laboratoire, c'est un  
14          gros laboratoire, Technisol, qui est à Québec et  
15          dans l'est et puis ont fait acquisition aussi du  
16          Groupe Verreault Construction que vous connaissez  
17          sûrement.

18      Q. **[732]** Donc ce qui a fait en sorte que leur part de  
19          marché...

20      R. Qui a fait en sorte que la firme, écoute, je ne  
21          sais pas combien il y a d'employés chez Dessau à  
22          Québec mais on parle de plusieurs centaines  
23          d'employés, là. Il doit y avoir quatre, cinq cents  
24          (500) personnes.

25      Q. **[733]** Mais les firmes qui étaient vraiment

1 implantées à Québec, qui viennent de Québec.

2 R. De Québec?

3 Q. **[734]** Est-ce que je me trompe si c'est BPR et  
4 Roche?

5 R. C'est BPR et Roche. Tecsult a acheté le bureau de  
6 Poulain Thériault à l'époque, c'est un groupe de  
7 forestiers où est-ce que je suis.

8 Q. **[735]** Oui.

9 R. Tecsult a acheté ça dans les années quatre-vingt-  
10 deux (82) je crois. Je n'étais pas là à l'époque,  
11 évidemment et puis il y avait une petite division  
12 municipale et bâtiment qui s'appelait Gagné et  
13 Savard puis c'est né avec Poulin et Thériault en  
14 foresterie puis le bureau de foresterie faisait  
15 beaucoup d'international, c'était à peu près à  
16 cinquante (50), soixante (60) personnes, Poulin et  
17 Thériault, presque juste des ingénieurs forestiers  
18 et puis peut-être une dizaine d'employés municipaux  
19 là, dans le domaine municipal, pour faire du génie  
20 urbain.

21 Q. **[736]** Donc là, si on parle de Tecsult...

22 R. Tecsult, dans les années quatre-vingts (80).

23 Q. **[737]** Oui.

24 R. Moi, quand je suis arrivé, le département, il y  
25 avait peut-être une quinzaine de personnes en

1           municipal.

2       Q. [738] Parfait.

3       R. On travaillait essentiellement à Québec, dans les  
4           municipalités avant les fusions, dans toutes les  
5           municipalités autour de Québec, puis avec beaucoup  
6           de promoteurs.

7       Q. [739] O.K. Quand on parlait d'avant la Loi 106, on  
8           a essentiellement du gré à gré. Est-ce qu'il y  
9           avait à ce moment-là des territoires? Par exemple,  
10          ça, c'est avant la fusion, est-ce qu'il y avait des  
11          firmes qui étaient attitrées, par exemple, à  
12          Sainte-Foy, d'autres étaient à Québec, l'ancienne  
13          ville, si vous voulez.

14      R. Oui, écoutez, à Québec, si je commence par Québec,  
15          la plus grosse, là. À Québec, il y avait...  
16          évidemment, BPR était très présent. C'était, à mon  
17          avis, le bureau d'ingénieurs de la Ville de Québec,  
18          là. Moi je vous dirais que soixante-dix pour cent  
19          (70 %) des mandats étaient donnés, octroyés à BPR,  
20          avait quand même une bonne présence. Le reste,  
21          bien, c'était des bureaux qui étaient sur le  
22          territoire même de Québec. Moi, quand j'étais chez  
23          Roche, par exemple, on ne travaillait pas à Québec.  
24          Ou presque pas à Québec parce qu'on était à Ste-  
25          Foy. Étant à Ste-Foy, on n'était pas très... c'est



1 très rare, j'ai vu rarement des projets à Québec.

2 Et puis la Ville de Québec avait son  
3 fichier des fournisseurs pour les professionnels,  
4 il fallait s'inscrire puis il fallait renouveler  
5 notre inscription annuellement. Il fallait  
6 présenter le nombre d'ingénieurs qu'on avait, le  
7 nombre de techniciens. Ça, on faisait ça  
8 annuellement. Et puis on avait... comme c'était gré  
9 à gré, on se faisait appeler pour un mandat, de  
10 temps en temps.

11 Q. [740] Puis est-ce que ça impliquait également du  
12 financement politique municipal, à ce moment-là,  
13 qui ne pouvait pas nuire, en tout cas?

14 R. Écoutez, moi je n'ai pas vécu ça vraiment parce que  
15 j'arrivais là-bas. O.K. J'imagine qu'il y en a eu  
16 sûrement probablement par mes prédécesseurs.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. [741] Roche... Je m'excuse, vous reviendrez. Roche  
19 était quand même une grosse compagnie?

20 R. Une grosse compagnie.

21 Q. [742] Bon. Alors...

22 R. Surtout dans la région de Québec, évidemment, dans  
23 l'est.

24 Q. [743] Exactement. Alors, j'ai un peu de difficulté  
25 à comprendre pourquoi vous n'aviez pas de contrat

1           ou vous ne soumissionniez pas à Québec alors que  
2           vous étiez de Ste-Foy?

3           R. On n'avait pas à soumissionner...

4           Q. **[744]** On s'entend que ce n'est pas très loin l'un  
5           de l'autre?

6           R. En fait, à l'époque, avant la Loi 106, il n'y avait  
7           pas de soumission ou presque, là, c'était de gré à  
8           gré. On se faisait...

9           Q. **[745]** Mais comment ça se fait que vous n'en aviez  
10          pas? On s'entend que Ste-Foy puis Québec c'est  
11          comme Montréal puis Laval?

12          R. Lorsque moi j'étais chez Roche?

13          Me DENIS GALLANT :

14          Q. **[746]** Quand vous expliquez que vous êtes chez  
15          Roche, à ce moment-là...

16          R. C'est ça, c'était...

17          LA PRÉSIDENTE :

18          Q. **[747]** On parle de proximité, là.

19          R. C'est à proximité mais, je veux dire...

20          Q. **[748]** Oui, je comprends, mais on s'entend que  
21          Québec puis Ste-Foy c'est comme Montréal puis  
22          Laval?

23          R. Bien, encore plus proche même.

24          Q. **[749]** Alors donc, qu'est-ce qui explique...

25          R. Je vous dirais, même chose à Ste-Foy, à Ste-Foy...

1 Q. [750] Alors, qu'est-ce qui explique que vous  
2 n'obteniez pas de contrats?

3 R. Écoutez, il aurait fallu parler à mes patrons à  
4 l'époque mais, à mon avis, on n'était pas sur le  
5 territoire. Tout simplement.

6 Q. [751] Donc, c'était une chasse gardée?

7 R. Une chasse gardée. C'était les bureaux locaux  
8 qui...

9 Q. [752] Qui déterminait les règles de ces chasses  
10 gardées?

11 R. Regardez, lorsqu'on avait à s'inscrire au fichier  
12 des fournisseurs il fallait être présent sur le  
13 territoire. C'était une condition essentielle.  
14 C'était bête, mais c'est ça.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. [753] Donc, est-ce que la Loi 106 a été une  
17 bénédiction pour faire changer les choses?

18 R. Bien, ça aurait pu. Ça aurait pu si les choses  
19 avaient été différentes, là, mais... on avait même  
20 espoir au départ, mais évidemment, le prix est  
21 devenu un élément... un enjeu important, dans la  
22 Loi 106, vous connaissez la fameuse formule. Ce  
23 qu'on a vu avec le temps, finalement, c'est que le  
24 prix prenait toute son importance.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [754] Alors, il n'y a rien qui vous empêchait, à ce  
3 moment-là, de soumissionner à Québec?

4 R. Ah! bien, là, ça a changé. Bien, là, je n'étais  
5 plus chez Roche non plus, j'étais chez Tecsalt. Je  
6 suis arrivé chez Tecsalt le premier (1<sup>er</sup>) octobre  
7 quatre-vingt-seize (96).

8 Q. [755] O.K. Mais vous avez dû voir...

9 R. Bien, Roche s'est introduit, tout à fait. C'est sûr  
10 que là il n'y avait plus de territoire, avec la  
11 loi. Il n'y avait plus de territoire puis aussi il  
12 y a eu les fusions, presque en même temps.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Q. [756] Donc, Ste-Foy faisait partie de Québec.

15 R. Donc, Ste-Foy faisait partie de Québec. Là,  
16 finalement, toutes les barrières ont tombé, ou  
17 presque, en même temps.

18 Q. [757] Parfait. Donc, est arrivé... puis c'est là  
19 que je vous amenais, est arrivée la Loi 106. Donc,  
20 la question, je l'ai introduite comme ça, pour  
21 éviter effectivement des abus du passé, à savoir  
22 que des firmes étaient vraiment, comme vous l'avez  
23 dit, je reprends vos mots...

24 R. Oui.

25 Q. [758] ... comme vous avez dit, c'était la firme.

1 R. C'était la firme.

2 Q. **[759]** C'était la firme. C'est-à-dire que vous  
3 pouvez même penser que c'était des employés  
4 municipaux tellement que la firme était  
5 (inaudible)...

6 R. Ah! il y avait des employés qui travaillaient  
7 probablement presque à plein temps pour la Ville.

8 Q. **[760]** Parfait. Alors, maintenant, la Loi 106  
9 aurait... est les fusions municipales, on fait en  
10 sorte que le marché devenait ouvert. Par exemple, à  
11 une firme comme Roche, qui était sur le territoire  
12 de Ste-Foy?

13 R. Tout à fait. Tout à fait.

14 Q. **[761]** Et vous aviez... quand je vous ai posé la  
15 question à savoir si c'était une bénédiction, vous  
16 avez dit : « Ça aurait pu. » Vous avez fait partie  
17 de l'Association...

18 R. Oui.

19 Q. **[762]** ... des ingénieurs-conseils du Québec?

20 R. Oui, j'ai fait partie. Bien, j'ai toujours été  
21 assez actif, là, à partir du moment où j'ai été  
22 avec Tecsalt, monsieur Luc Benoît, notre président  
23 de chez Tecsalt, m'avait dit : « Patrice, va donc  
24 donner un coup de main au comité municipal d'AICQ,  
25 ça permettrait de savoir les grands enjeux. J'ai

1 dit, aucun problème », je suis allé. Et puis...

2 Q. **[763]** Quand vous êtes (inaudible)...

3 R. Ah! je dirais dans les années quatre-vingt-dix-neuf  
4 (99), autour de ça. Je pense que c'était presque au  
5 début de mes débuts chez Tecsalt.

6 Q. **[764]** O.K.

7 R. Donc, je faisais partie du comité municipal, je  
8 l'étais jusqu'en deux mille douze (2012). Je suis  
9 même devenu le président du comité pendant deux ans  
10 et demi, à peu près, deux mille quatre (2004)  
11 jusqu'en début deux mille sept (2007). Donc... Puis  
12 aussi il y avait aussi, dans les régions, Québec  
13 est une région pour Montréal, il y avait aussi des  
14 activités où j'étais aussi... comment on...  
15 j'oublie le mot... j'étais l'agent régional.

16 Q. **[765]** Pour la région de Québec...

17 R. Pour la région de Québec, pendant... j'ai fait ça  
18 pendant deux, trois ans.

19 Q. **[766]** Parfait.

20 R. À peu près dans les mêmes années où j'étais  
21 président, à Montréal, en deux mille quatre (2004),  
22 deux mille cinq (2005), deux mille six (2006). Mais  
23 j'ai été actif jusqu'en deux mille douze (2012), à  
24 titre de participant au comité.

25 Q. **[767]** Parfait. Et, si vous étiez là à partir des

1           années... fin des années quatre-vingt-dix (90),  
2           bien, j'imagine que vous avez pris part au débat  
3           ayant mené à la Loi 106?

4           R. Oui, tout à fait.

5           Q. **[768]** Est-ce qu'elle était voulue... est-ce qu'elle  
6           était demandée par l'Association, cette loi-là, à  
7           ce moment-là?

8           R. Non, pas du tout. Cette loi-là n'était pas demandée  
9           parce que c'était le prix qui faisait peur. Je me  
10          suis toujours demandé pourquoi cette loi-là par  
11          rapport à la Loi 17, par exemple, qui... partout au  
12          gouvernement du Québec, on a la Loi 17 puis il n'y  
13          a pas d'honoraire nécessairement, c'est négocié de  
14          gré à gré, tel que ministère des Transports fait.  
15          Cette loi-là, à mon avis, c'était pour tuer  
16          probablement la politique qui était autour des  
17          municipalités. Probablement. Je n'ai pas la raison.  
18          Je n'ai jamais posé la question en fait, mais je  
19          vous dirais que moi je pense que la Loi 106 a été  
20          mise là pour dépolitiser le municipal.

21          16:14:38

22          M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

23          Q. **[769]** Ça peut être actif au niveau de l'Association  
24          et puis donc, vous avez, au niveau de l'Association  
25          on est contre la Loi 106, vous n'avez jamais

1 vraiment questionné pourquoi on a remis la Loi 106,  
2 les fonctionnaires?

3 R. Bien c'est parce qu'à un moment donné on n'y pense  
4 plus, parce que ça fait déjà douze (12) ans.

5 Q. [770] Oui?

6 R. Pas douze (12) ans, mais une dizaine d'années. La  
7 Loi 106 a sûrement été là pour dépolitiser le  
8 système.

9 Q. [771] Aviez-vous l'impression qu'il y en avait de  
10 la politique?

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. [772] Oui, c'est ça pourriez-vous élaborer un petit  
13 peu plus là-dessus?

14 R. Bien écoutez, dans les municipalités, dans les  
15 municipalités avant la Loi 106 évidemment, moi  
16 j'étais, à l'époque de Roche, j'étais chargé de  
17 projet ou presque, je ne faisais pas beaucoup de  
18 politique ou à peu près pas même. Mais mes patrons  
19 en faisaient beaucoup. Lorsqu'il y avait des  
20 élections évidemment que ce soit à Québec, que ce  
21 soit à Sainte-Foy, tout le monde s'impliquait dans  
22 les élections, là, on était sollicité.

23 Q. [773] S'impliquait comment?

24 R. S'impliquait souvent en donnant un coup de main à  
25 un candidat ou peut-être même financièrement, là.



1 J'imagine que mes patrons le faisaient à l'époque.

2 Me DENIS GALLANT :

3 Q. [774] Donc, la Loi 106 pour justement rectifier une  
4 situation qui était problématique?

5 R. Mais c'était de même partout au Québec.

6 Q. [775] Oui. Parfait.

7 R. C'était de même partout au Québec, là, que ce soit  
8 dans les petites municipalités ou les grandes, la  
9 politique était très présente au niveau municipal.

10 Q. [776] O.K. Est-ce que si vous faisiez partie de  
11 l'Association, est-ce que vous vous souvenez si  
12 l'Association a essayé de trouver une solution  
13 mitoyenne qui n'était pas basée uniquement sur le  
14 prix? Est-ce qu'il y a eu des discussions à ce  
15 moment-là?

16 R. Ah, bien écoutez, depuis, depuis que moi je suis  
17 participant au comité municipal, le premier sujet  
18 de nos rencontres est toujours la Loi 106, la  
19 fameuse Loi 106. Bon, on essaie toujours de faire  
20 évoluer.

21 Johanne Desrochers qui est la présidente de  
22 l'AICQ, c'est son cheval de bataille la Loi 106,  
23 elle essaie toujours d'essayer de trouver des côtés  
24 pervers de la chose, rencontrer les politiciens qui  
25 sont, qui gravitent autour, que ce soit tous les

1       Partis confondus qui ont été au pouvoir, là. On a  
2       tout essayé. Je peux dire que pendant douze (12)  
3       ans, on n'a pas avancé. La Loi est toujours là, il  
4       n'y a rien qui a changé.

5               Moi j'ai préparé un document dans..., au  
6       cours de mon mandat à l'AICQ où on..., puis avec  
7       des collègues de Québec où on a essayé d'amener en  
8       fait si la formule était différente, si on avait  
9       une formule différente. Il existe des formules  
10      comparables au fédéral avec Travaux publics Canada,  
11      par exemple. Il y a aussi du côté Environnement  
12      Canada a des formules comparables.

13              Et puis on a fait l'exercice à savoir, mais  
14      on a pris sept offres de services de la région de  
15      Québec et puis on a dit : « Bon si ça avait été la  
16      formule de Travaux publics Canada, par exemple, ça  
17      aurait été tout à fait les autres gagnants ». On  
18      n'aurait pas eu les mêmes gagnants dans l'appel  
19      d'offres. Presque la même chose avec les autres  
20      formules, mais la formule qu'on trouvait la plus  
21      appropriée où on aurait aimé changer c'est celle  
22      des Travaux publics Canada. Où là ils mettent  
23      beaucoup plus d'emphasis sur l'élément technique de  
24      l'offre de services, là. Vraiment plus.

25              Et puis il y a même des écarts types qui

1 éliminent en fait les écarts maximum et minimum  
2 dans cette, dans cette formule-là, là. Donc, ça  
3 aurait été plus approprié. Donc, il y a moyen de se  
4 casser la tête à trouver, on ne veut pas une  
5 abolition de la Loi, on veut une amélioration de  
6 cette loi-là. C'est ce qu'on a essayé de faire  
7 durant tout le temps que j'ai passé à l'AICQ.

8 Q. [777] Ce que j'ai compris en interrogeant votre  
9 collègue aujourd'hui puis ce qui est sorti  
10 également pendant nos audiences, c'est que les  
11 firmes de génie-conseil suite à la Loi 106 ont fait  
12 des ententes collusoires justement pour dire :  
13 « Bien la Loi 106 ça, elle n'existe pas. Dans notre  
14 tête à nous, elle n'existe pas et ce qu'on va faire  
15 c'est qu'on va continuer, on va conserver nos parts  
16 de marché et on va s'entendre entre nous justement  
17 pour ne pas couper nos prix ». Est-ce que c'était  
18 la même chose à Québec?

19 R. Ça a été long à s'installer, mais on est venu en  
20 bout de compte à le faire. On est venu à le faire.  
21 Écoutez, on a fait, pour installer une collusion en  
22 fait je n'ai jamais pensé que je faisais de  
23 collusion vraiment, là. Mais finalement aujourd'hui  
24 on le constate un peu plus lorsqu'on y pense, là.

25 Q. [778] Quand on lit la définition je pense puis on

1           regarde nos actions?

2           R. Oui, c'est sûr. Mais on ne l'a pas fait dans cette  
3           intention-là à Québec, à mon avis, parce que  
4           lorsqu'il n'y avait pas beaucoup de mandats à  
5           Québec on n'aurait pas été capable de faire ce  
6           qu'on a pu faire à partir des années deux mille six  
7           (2006) à peu près.

8                       En deux mille six (2006) est arrivé le  
9           programme d'infrastructure, le grand programme  
10          qu'on vit encore aujourd'hui, là, où le  
11          gouvernement fédéral, provincial et les  
12          municipalités ont installé... ont installé un  
13          programme sur plusieurs années.

14                      Parce qu'on a connu des programmes  
15          d'assainissement, souvent c'était des programmes  
16          plus courts, des fois un an ou deux ans. Mais là il  
17          est comme sur cinq, six ans ce programme-là, ce qui  
18          permet en fait à la Ville de Québec, on a vu la  
19          Ville de Québec, par exemple, augmenter ses budgets  
20          à partir de deux mille six (2006) de... je vous  
21          donne un chiffre à peu près, là, soixante,  
22          soixante-dix millions (60-70 M) d'investissements  
23          sur les infrastructures par année, augmenter à cent  
24          cinquante, cent soixante millions (150-160 M). Ça  
25          répétitif, là, pendant cinq ans, cinq, six ans.

1                   Encore aujourd'hui, là, depuis un an, je  
2                   pense que la Ville de Québec ils mettent un peu  
3                   plus d'argent pour le Colisée qu'ils en mettent sur  
4                   les routes, là, mais avant le chantier du Colisée,  
5                   c'était cent cinquante, cent soixante millions  
6                   (150-160 M) par année.

7                   Donc, la manne de projets, l'abondance de  
8                   projets arrive, là. Il y a des projets, il y a des  
9                   projets, tout le monde cherche à engager d'autres  
10                  ingénieurs. C'est ce que j'ai vécu dans les années  
11                  deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux  
12                  mille huit (2008). Vraiment la manne est là. Et  
13                  puis on regarde ce qu'on a fait dans le passé, de  
14                  deux mille deux (2002) aller jusqu'à deux mille  
15                  cinq (2005), deux mille six (2006), à se couper le  
16                  cou, couper des honoraires. J'ai vu des honoraires  
17                  couper jusqu'à quarante (40), cinquante pour cent  
18                  (50 %) du barème. Une firme de notre grosseur, puis  
19                  les plus grosses firmes, on ne peut pas survivre  
20                  là-dedans.

21                  Si on survit, c'est parce que, là, on  
22                  attend qu'il y ait un événement. On ne peut pas  
23                  survivre. Puis on rend nos employés très frileux.  
24                  Ils n'aiment plus travailler là-dedans, parce qu'on  
25                  leur dit tout le temps, il faut que tu sois

1 performant, il fut que tu sois performant. Puis on  
2 n'arrive pas. On n'a pas de budget. Puis, moi, j'ai  
3 des patrons aussi à Montréal. Puis aujourd'hui,  
4 j'en avais aux États-Unis, là. Ils voient nos  
5 chiffres. C'est pénible d'arriver avec des chiffres  
6 qui ne sont jamais bons. Ce n'est pas plaisant. Ce  
7 n'est pas plaisant. Moi, j'avais cette  
8 responsabilité de faire vivre mon équipe.

9 Ça fait que, avec l'abondance de projets,  
10 pourquoi couper les prix? Puis il est arrivé aussi  
11 préalablement aussi à ce que j'étais en train de  
12 parler, je saute des étapes, en deux mille quatre  
13 (2004), après trois ans d'usure avec la fameuse Loi  
14 106, les présidents de toutes les firmes  
15 constataient l'effet néfaste du prix.

16 Q. [779] Là, je vous arrête. Vous allez un peu trop  
17 vite. C'est-à-dire, on va y aller en étape pour  
18 bien se comprendre.

19 R. Oui.

20 Q. [780] Donc, va arriver la Loi 102...

21 R. 106.

22 Q. [781] 106. Je m'excuse. En deux mille deux (2002).  
23 Et est-ce que je comprends de votre témoignage,  
24 c'est qu'à partir de fin deux mille deux (2002),  
25 deux mille trois (2003), on commence déjà à Québec

1 à couper les prix. Est-ce que c'est le cas?

2 R. Écoutez, je ne suis pas capable de vous donner de  
3 chiffre, parce que je n'ai pas les tableaux. Mais à  
4 partir du moment que la Loi s'est installée avec  
5 les prix puis ouvert à tous, là, on a vu des firmes  
6 aussi de Montréal qui n'avaient pas de pied à terre  
7 à Québec s'installer, à soumissionner. Ça, on a vu  
8 ça. Peut-être un petit peu plus tard que deux mille  
9 deux (2002), là, on a vu, par exemple le groupe SM  
10 qui est venu chercher trois, quatre projets en  
11 rafale, n'avait même pas de bureau local. Ils se  
12 sont ouverts un bureau. Puis « flounc » ça a  
13 rentré, trois, quatre projets. Ça, on a vu ça. On a  
14 vu ces phénomènes-là. Mais il y avait une  
15 concurrence qui s'est installée, je vous dirais,  
16 d'année en année. Ça a commencé par une coupure  
17 peut-être de cinq, dix pour cent (10 %) du barème,  
18 peut-être en deux mille deux (2002). Je n'ai pas  
19 les chiffres pour vous le démontrer.

20 Q. [782] Puis au municipal, c'était le barème de  
21 l'AICQ?

22 R. C'était le barème. La Ville de Québec avait son  
23 barème. Plusieurs grandes villes avaient leur  
24 barème qui était essentiellement presque le décret  
25 1235. C'est parce que la Ville aménageait le barème

1       pour ses besoins propres, là, avec ses propres  
2       définitions, puis ça. Mais c'était essentiellement,  
3       si je vous montrerais le tableau, là, il est  
4       comparable à l'autre. Puis l'AICQ avait un barème  
5       presque pareil aussi. Mais le 1235 a un barème  
6       d'ingénieur pour les plans et devis à pourcentage.  
7       Et puis il va y avoir un barème à l'heure pour le  
8       surveillant au chantier.

9       Q. **[783]** Parfait.

10      R. Puis c'est comme ça que ça fonctionne le 1235.  
11      Tandis que l'AICQ, c'est un pourcentage global  
12      incluant la surveillance au chantier.

13      Q. **[784]** Puis jumelé, cette baisse de prix-là, est-ce  
14      qu'il y avait, deux mille trois (2003), par  
15      exemple, deux mille trois (2003), est-ce qu'il y  
16      avait également une rareté des contrats qui  
17      sortaient? Est-ce que ça aussi il y avait un  
18      phénomène...

19      R. Oui, oui, il y avait un phénomène. À Québec, il y  
20      avait beaucoup moins de projets qu'on en a connu en  
21      deux mille six (2006), deux mille sept (2007).

22      Q. **[785]** Parce que vous avez parlé tantôt des  
23      programmes d'infrastructures qui vont arriver plus  
24      tard, notamment en deux mille six (2006). Donc,  
25      deux mille trois (2003), si je comprends bien, il y



1 a un manque de contrats?

2 R. Il y a un manque de contrats. Puis il y a une  
3 concurrence qui s'installe de mois en mois. Et puis  
4 ça baisse tout le temps. Ça baisse tout le temps.  
5 Il y en a qui sont rendus à vingt-cinq pour cent  
6 (25 %) de moins, trente pour cent (30 %) de moins.  
7 Ça baisse tout le temps. C'est décourageant à  
8 regarder. Les petites firmes aussi se coupent le  
9 cou pour aller en chercher. J'ai vu une firme dans  
10 la région de Québec, là, autour de deux mille trois  
11 (2003), deux mille quatre (2004), là, je n'ai pas  
12 l'année, avait obtenu un mandat assez important à  
13 Charlesbourg, le Trait-Carré.

14 La firme GÉNIEau aujourd'hui, on peut la  
15 nommer, avait coupé les prix de l'ordre de soixante  
16 pour cent (60 %), cinquante (50 %), soixante pour  
17 cent (60 %) du prix, ont eu beaucoup de misère à  
18 faire le projet, beaucoup de misère. J'ai jaser avec  
19 l'ingénieur du projet, là. Puis ils ont eu beaucoup  
20 de misère à le faire. Même que ça a mis en péril  
21 leur finance finalement pour passer au travers.  
22 Aujourd'hui, ils ont passé au travers, mais ils se  
23 souviennent sûrement de cette époque-là. Ça a été  
24 très difficile.

25 Q. [786] Parfait.

1 R. Mais, là, ça a arrêté. À un moment donné, lorsque  
2 tu manques ton coup, tu te réapplombes, mais tu  
3 n'as plus de contrats. Ça fait que tu recommences à  
4 un moment donné. Ça fait que ça a été un effet  
5 domino. C'est vraiment un effet domino, là. La  
6 guerre de prix s'accroît avec le temps.

7 Q. [787] Puis à un moment donné, est-ce que les gens  
8 vont commencer à se parler en disant, il faut faire  
9 quelque chose?

10 R. Lorsqu'il n'y a pas beaucoup de projets, puis qu'il  
11 y a sept, huit firmes dans une région, ce n'est pas  
12 évident. Ce n'est pas évident de se parler. Il  
13 fallait avoir un élément déclencheur. C'est  
14 l'abondance de projets.

15 Q. [788] Je vais vous mettre dans un contexte. C'est  
16 qu'en deux mille quatre (2004), la Ville de  
17 Québec...

18 R. Oui.

19 Q. [789] ... la Ville de Québec va faire, va lancer un  
20 appel d'offres concernant des bassins de rétention.  
21 Je pense que c'est de la rivière Saint-Charles, si  
22 je ne m'abuse.

23 R. Oui, c'est un programme...

24 Q. [790] Si ma mémoire...

25 R. En fait, les bassins de rétention, c'est des

1 bassins de rétention en béton souterrain. On place  
2 ça sous terre. Ces ouvrages-là, c'est pour assainir  
3 la rivière Saint-Charles, la qualité de l'eau de la  
4 rivière Saint-Charles. Parce que la rivière Saint-  
5 Charles traverse la ville de Québec. Et puis la  
6 ville de Québec, l'ancienne ville de Québec a des  
7 égouts combinés, le sanitaire avec le pluvial. Puis  
8 ces ouvrages-là servent à séparer en fait le  
9 sanitaire du pluvial. Donc, c'est des ouvrages pour  
10 assainir la rivière pour éviter que les eaux  
11 domestiques arrivent évidemment dans l'eau.

12 Q. [791] Et la Ville de Québec va lancer l'appel  
13 d'offres. Et dans le même appel d'offres, on va  
14 parler de cinq contrats. La construction...

15 R. Oui, ça, c'est à l'automne deux mille quatre  
16 (2004).

17 Q. [792] Je veux juste terminer, vous mettre dans le  
18 contexte pour bien comprendre.

19 R. Oui.

20 Q. [793] Puis je vais vous laisser aller après ça.  
21 Alors, cinq contrats à l'intérieur du même appel  
22 d'offres.

23 R. Oui.

24 Q. [794] On va le vérifier. On va peut-être s'en  
25 parler demain matin pour avoir l'appel d'offres en

1           tant que tel, et à ce moment-là, on quitte un peu  
2           l'austérité, c'est-à-dire que c'est intéressant,  
3           là. Vous êtes d'accord avec moi?

4       R. Oui.

5       Q. **[795]** C'est...

6       R. Ça faisait longtemps qu'on n'avait pas vu, bien, je  
7           pense que je n'avais jamais connu des si gros  
8           projets tous combinés ensemble.

9       Q. **[796]** Parfait. Et à un moment donné l'appel  
10          d'offres va être lancé.

11      R. Oui.

12      Q. **[797]** Et il va y avoir, notamment, votre firme va  
13          avoir un contrat, si je ne m'abuse, dans les cinq.

14      R. Oui, oui.

15      Q. **[798]** Les autres firmes vont en avoir, les grandes  
16          firmes de Québec vont en avoir.

17      R. Hum, hum.

18      Q. **[799]** Et à un moment donné, cet appel d'offres va  
19          être annulé par le comité exécutif justement par  
20          crainte de collusion.

21      R. Oui.

22      Q. **[800]** On va indiquer dans le sommaire  
23          décisionnel...

24      R. Oui.

25      Q. **[801]** ... deux choses. C'est-à-dire que, plusieurs

1 choses, mais notamment les... il y avait des  
2 indices de collusion en fonction des prix qui  
3 étaient entrés.

4 R. Oui, oui.

5 Q. **[802]** Et on disait également qu'il y avait un avis  
6 qui était demandé au bureau de la concurrence et on  
7 préférait, la Ville de Québec, préférait retirer...

8 R. L'appel d'offres.

9 Q. **[803]** ... retirer l'appel d'offres. Est-ce que  
10 quand je vous, et ensuite de ça, bon,  
11 éventuellement, on va scinder l'appel d'offres, on  
12 va faire plusieurs appels d'offres l'année d'après.  
13 Si je vous... Je fais une longue histoire courte,  
14 est-ce que c'est, à la Ville de Québec, c'est le  
15 début des ententes et des firmes qui ont commencé à  
16 se parler, justement pour s'allouer des gros  
17 contrats.

18 R. C'est sûr que ça a provoqué des discussions. Je  
19 peux-tu juste revenir en arrière de ce dossier-là?

20 Q. **[804]** Tout à fait, je vous mettais dans le  
21 contexte.

22 R. Oui, parce que les bassins de rétention, avant la  
23 Loi 106, la ville avait déjà lancé quelques bassins  
24 de rétention qu'on avait obtenus de gré à gré parce  
25 qu'on faisait partie de la liste des fournisseurs

1 de la Ville de Québec. Nous, on avait eu le  
2 réservoir Jones, je me souviens, sur le territoire  
3 de Québec, et puis on avait réalisé ce projet-là de  
4 gré à gré et puis dans l'appel d'offres de deux  
5 mille quatre (2004) que la ville, que vous parlez,  
6 l'appel d'offres de deux mille quatre (2004),  
7 c'était un appel d'offres de cinq bassins puis il  
8 fallait, dans les critères, dans les exigences de  
9 la ville, il fallait avoir réalisé un bassin pour  
10 être accrédité et avoir l'offre, pour gagner le  
11 projet. Nous, en ayant un projet, évidemment, qu'on  
12 avait déjà fait, puis les... je pense qu'il y avait  
13 six bureaux qui avaient fait ces bassins-là  
14 préalablement, donc on était six bureaux qui  
15 avaient...

16 Q. [805] Qui avaient l'expérience pour...

17 R. ... la clé pour rentrer en fait, si on peut  
18 s'exprimer comme ça. Et puis, en plus, c'est que la  
19 ville mettait un critère important, on ne pouvait  
20 pas avoir deux bassins dans le même lot. Un peu  
21 comme un Ministère fait avec ses autoroutes, là. Tu  
22 as un projet, on saute au deuxième. On pouvait  
23 présenter, parce qu'hier j'ai eu la chance de  
24 refouiller dans les documents, là, on pouvait  
25 présenter deux équipes distinctes par contre. Mais

1 il fallait que les deux autres aient fait chacun un  
2 bassin. Ça fait que là, ce n'était pas possible  
3 pour grand monde non plus, là. Ça fait que ce  
4 critère-là, si je me souviens, je pense qu'il n'y a  
5 personne qui avait présenté deux équipes parce  
6 qu'ils ne les avaient pas.

7 Ça fait que finalement, vous comprenez, on  
8 est six, sept bureaux d'ingénieurs dans la région,  
9 il y a six bassins, puis on sait qu'on va en avoir  
10 un. Puis l'autre bureau, c'était évident. Puis il y  
11 avait aussi dans cette offre-là des grands bassins  
12 puis des plus petits bassins. Il y avait des  
13 bassins, je pense qu'il coûtait près de dix  
14 millions de dollars (10 M\$) chacun, dix-douze  
15 millions (10-12 M), puis il y en avait de trois  
16 (3 M), quatre millions (4 M). Ça fait que,  
17 évidemment, tout le monde a gagné un projet et  
18 puis...

19 Q. **[806]** Est-ce que les gens s'étaient parlé des prix?

20 R. Bien, je vais vous dire...

21 Q. **[807]** Est-ce que les gens avaient fixé les prix?

22 R. ... on s'était probablement, j'ai de la misère à me  
23 souvenir, là, on s'était probablement vus dans une  
24 occasion, soit dans un cocktail ou dans une réunion  
25 de l'AICQ, peut-être même « Aye, on n'a pas à

1       couper ici, on n'a pas à couper. ». Puis, en plus,  
2       on était mal à l'aise vu qu'on avait déjà eu un  
3       bassin avec des honoraires donnés, de couper de  
4       trente pour cent (30 %) pour celui-là. On a resté  
5       au même prix.

6       Q. **[808]** Est-ce qu'il est clair qu'il y avait eu une  
7       entente que tout le monde s'en allait à cent pour  
8       cent (100 %) du barème?

9       R. Il y avait eu... on s'était parlé de ne pas couper  
10      les prix puis garder le barème.

11     Q. **[809]** O.K.

12     R. Ça, je ne peux pas le nier.

13     Q. **[810]** Mais quand on parle... Moi, je suis très  
14      précis dans ma question. Est-ce qu'il y a eu, à ce  
15      moment-là, des discussions à savoir...

16     R. On a...

17     Q. **[811]** « Ce coup-ci...

18     R. Oui.

19     Q. **[812]** Laissez-moi juste terminer. « Ce coup-ci là,  
20      on a notre lot de pain noir là, ce coup-ci, on met  
21      cent pour cent (100 %) chacun le barème. ». Toutes  
22      les firmes...

23     R. Tout à fait, c'est ça qu'on a fait.

24     Q. **[813]** Parfait.

25     R. Mais on n'en pas eu besoin de s'appeler pour dire



1 « Mets tel montant. ». Tout le monde a mis le  
2 barème en... Puis on avait une estimation très  
3 précise. Par rapport aux estimations qu'on parlait  
4 tantôt dans un appel d'offres de ville où on parle  
5 de, mettons, cinq millions (5 M), il n'y a pas de  
6 descriptions, il n'y a pas de détails. Dans ce cas-  
7 là, c'est BPR qui avait fait les études  
8 préliminaires et puis il y avait une estimation qui  
9 ressemblait quasiment à un bordereau d'entrepreneur  
10 tellement c'était précis. On savait comment est-ce  
11 qu'il y avait de conduites, on savait comment est-  
12 ce qu'il y avait de regards d'égout, on savait  
13 comment est-ce qu'il y avait de mètres cubes de  
14 béton. On avait vraiment un éventail parfait du  
15 projet, on ne pouvait pas se tromper.

16 16:31:18

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[814]** Est-ce que...

19 Me DENIS GALLANT :

20 Q. **[815]** Est-ce que... Allez-y, Madame Charbonneau.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[816]** Je m'excuse, est-ce qu'il y avait aussi à  
23 cette époque-là l'exigence de proximité pour  
24 obtenir les appels d'offres?

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[817]** Est-ce qu'il fallait demeurer dans la ville?

3 R. La Ville de Québec, je ne me souviens pas si...

4 Non, il n'y a rien sur la proximité d'écrit dans le  
5 texte mais, officieusement, il faut être une firme  
6 de Québec.

7 Q. **[818]** Bien un peu la question, quand vous avez dit  
8 que SM est venue s'installer, est-ce que SM a  
9 ouvert un...

10 R. Oui, ils avaient ouvert un petit bureau quelques  
11 mois avant.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[819]** O.K. Quand vous dites « Officieusement, il  
14 faut avoir... ».

15 R. Oui.

16 Q. **[820]** Ça veut dire quoi?

17 R. Bien, je vous dirais, regardez, on a présenté  
18 souvent des soumissions, nous, par exemple, pour  
19 des ouvrages d'eau potable, par exemple, d'usines  
20 de filtration, puis je n'ai pas d'équipe à Québec  
21 qui fait du traitement des eaux donc je prenais  
22 l'équipe de Laval, parce qu'on a une grosse équipe  
23 en traitement puis je mettais ça dans l'offre puis  
24 les gens, quand ils voyaient que c'était des gens  
25 de Montréal, on ne passait pas soixante-dix (70).

1 On ne passait pas soixante-dix (70).

2 Q. **[821]** Donc il y avait un certain protectionnisme...

3 R. Oui.

4 Q. **[822]** ... face aux firmes de Québec.

5 R. J'ai eu une fois un projet... Oui.

6 Q. **[823]** Ce qui vous fait dire tantôt : « On était  
7 seulement six ou sept firmes d'ingénieurs à Québec,  
8 donc on était sûr d'en avoir une ».

9 R. Oui.

10 Q. **[824]** Donc, quelqu'un de l'extérieur, comme vous  
11 venez de nous l'expliquer, même si c'étaient des  
12 ingénieurs qui venaient de votre compagnie Tecsalt  
13 de Laval... C'était Tecsalt à ce moment-là?

14 R. C'était Tecsalt, oui.

15 Q. **[825]** De Laval, vous ne pouviez pas l'avoir parce  
16 qu'il venait de Montréal.

17 R. Bien, c'est parce qu'il y a des gens...  
18 Probablement que c'est le comité de sélection...

19 Q. **[826]** Je vous ai donné un exemple.

20 R. ... qui dit « ah! Ce sont des gens de Montréal,  
21 c'est un projet compliqué », il y a des éléments  
22 techniques qui tournent autour de ça. Je ne suis  
23 pas assis à leur place, mais ça... ça ne faisait  
24 pas leur affaire de voir qu'il y a tant de gens  
25 dans la région de Québec qui peuvent faire la job,

1 on a de la misère à avoir des points.

2 Q. [827] Et vous alliez donner un exemple tantôt quand  
3 je vous ai dit « donc il y avait un certain  
4 protectionnisme ».

5 R. Oui.

6 Q. [828] Et vous avez dit « oui ».

7 R. Oui. Oui, tout à fait. Dans ce sens-là, oui, tout à  
8 fait.

9 Q. [829] Mais, il m'a semblé que vous alliez donner un  
10 exemple.

11 R. Ah! Bien, l'exemple, c'étaient des usines de  
12 traitement d'eaux, là, j'ai oublié les projets, là,  
13 il s'en est donné quelques-uns, là, pour les usines  
14 de traitement d'eaux des usines de Québec. Et puis  
15 on a déjà soumissionné et puis on n'a pas... on n'a  
16 pas passé soixante-dix (70). Donc, on peut  
17 comprendre que, pourtant, on avait la compétence.  
18 Les gens chez nous qui font ce travail-là sont  
19 compétents, mais on n'a pas passé le soixante-dix  
20 (70). On ne s'est pas plaint, là, mais il en  
21 demeure que c'est ça. Puis évidemment, à chaque  
22 fois que j'essayais d'avoir une ressource de Laval  
23 pour soumissionner sur d'autres projets, il dit :  
24 « Patrice, je ne perdrai pas mon temps, ça ne donne  
25 pas grand-chose ». Mais, j'en ai eu une fois pour

1 un bassin à l'usine d'épuration de Québec. On a eu  
2 une fois une... on a gagné une fois un projet, mais  
3 on n'en a jamais regagné d'autre.

4 Q. **[830]** Est-ce qu'il fallait faire des choses pour  
5 pouvoir se qualifier?

6 R. Non. C'était probablement... Non. Essentiellement,  
7 c'était... c'était... les gens de Québec aiment  
8 travailler avec des ingénieurs et des techniciens  
9 de la région. Évidemment, une connaissance  
10 personnelle puis une connaissance aussi de  
11 l'expertise des gens est importante pour les gens  
12 de la Ville. Lorsque vous amenez un CV de Montréal,  
13 les gens n'ont jamais vu mon équipe. Ça les met un  
14 peu... c'est plus facile d'avoir des chutes de  
15 point avec des gens de l'extérieur.

16 16:34:55

17 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

18 Q. **[831]** Je voudrais revenir sur le contrat, l'appel  
19 d'offres sur les bassins, là. Ce que vous avez  
20 dit...

21 R. Oui.

22 Q. **[832]** ... c'est que vous vous êtes parlé entre vous  
23 pour pas couper les prix, donc personne coupe les  
24 prix. Mais, comment vous avez réparti les bassins  
25 entre vous?

1 R. Le premier appel d'offres, on n'a pas réparti. La  
2 deuxième fois... parce que là il y a eu  
3 annulation...

4 Q. **[833]** Bon.

5 R. ... en octobre deux mille quatre (2004) et puis la  
6 Ville est retournée en appel d'offres six mois  
7 après, au mois de juin, je pense, deux mille cinq  
8 (2005). Puis la recommandation du Bureau de la  
9 concurrence était de séparer, en fait, de ne pas  
10 tout mettre les lots en même temps puis d'y aller  
11 par intervalle. À toutes les deux semaines, la  
12 Ville est sortie en appel d'offres pour un bassin,  
13 un deuxième bassin, un troisième bassin, un  
14 quatrième bassin. C'est ce qu'ils ont fait, mais  
15 ils n'ont pas changé les critères quand même.  
16 C'était toujours le même critère pour avoir un  
17 projet, une fiche projet. Si tu en as un, tu ne  
18 peux pas avoir le deuxième, c'est resté la même  
19 chose. La seule différence, c'était le décalage des  
20 lots de construction de deux semaines. Qu'est-ce  
21 que vous voulez qu'on dise? On a dit... on s'est  
22 dit la même chose, on continue comme on avait fait  
23 là, on n'est pas pour avoir des prix qui changent  
24 de six mois. Ça fait qu'on a soumissionné dans le  
25 même ordre de grandeur.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[834]** Si je vous disais que Tecsalt a soumissionné  
3 plus haut?

4 R. Oui, on a soumissionné plus haut, je l'ai vu hier,  
5 de peut-être quelques pour cent. Il faut croire  
6 aussi qu'on est dans une année fiscale différente  
7 là, tout le monde a augmenté son salaire un peu.  
8 C'est peut-être à cause des salaires.

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 Q. **[835]** Mais, donc là, ils y vont bassin par bassin.

11 R. Oui.

12 Q. **[836]** Donc là, vous connaissez qui gagne le  
13 premier... Bien, vous dites : « toi tu vas prendre  
14 le premier bassin, moi je prends le deuxième, puis  
15 l'autre va prendre le troisième », c'est comme ça  
16 que vous avez convenu?

17 R. La deuxième fois, oui.

18 Q. **[837]** La deuxième fois, c'est ça.

19 R. Oui.

20 Q. **[838]** Je suis en juin deux mille cinq (2005).

21 R. La deuxième fois, mais pas la première fois.

22 Q. **[839]** Non. Mais, la deuxième fois en deux mille  
23 cinq (2005)...

24 R. La deuxième fois...

25 Q. **[840]** ... c'est encore plus facile, vous vous êtes

1           réparti les bassins.

2       R. La deuxième fois, évidemment, les plus, les grosses  
3       firmes voulaient les avoir puis les plus petits,  
4       bien, évidemment, ça allait aux plus petits. C'est  
5       un peu comme ça que ça s'est partagé.

6       Q. **[841]** Ça avait compliqué un peu votre vie si vous  
7       êtes allé tous les bassins en même temps, là, parce  
8       que là vous ne savez pas trop trop où vous devez  
9       vous répartir.

10      R. Bien, en même temps on s'est dit... on ne cherchait  
11      pas à faire la collusion. On s'est dit : « en fait,  
12      celui qui gagnera le plus gros, c'est parce qu'il a  
13      l'équipe, puis qu'il sera capable de démontrer  
14      qu'il a l'expertise ». On voulait que ce soit  
15      transparent aussi. Ça fait que la première fois  
16      qu'on est allé dans un état global, c'est vraiment  
17      la Ville qui évaluera qui va l'avoir le premier et  
18      qui va l'avoir le dernier, mais on savait qu'on en  
19      avait tous un. C'est quand même des ouvrages...  
20      Même si on a un petit, ce n'était pas un petit  
21      bassin de rien, là, c'était quand même un ouvrage  
22      de trois, quatre cent mille (3-400 000 \$) de valeur  
23      en termes d'honoraires.

24      LA PRÉSIDENTE :

25      Q. **[842]** Vous en aviez tous un parce qu'il n'y avait



1 pas de libre concurrence.

2 R. C'est ça. Écoutez, les documents de soumission, la  
3 Ville s'est éliminée elle-même, elle a éliminé la  
4 concurrence indirectement. Ils ne l'ont peut-être  
5 pas fait volontairement, mais ils l'ont fait.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. **[843]** Est-ce que... puis je vais terminer là-  
8 dessus. Est-ce qu'on peut parler, c'était ma  
9 question préliminaire, est-ce qu'on peut parler que  
10 le début de la collusion - maintenant vous savez  
11 c'est quoi le mot « collusion »...

12 R. Bien, oui.

13 Q. **[844]** ... - est-ce que le début de la collusion  
14 coïncide avec l'octroi des contrats des bassins de  
15 rétention de la rivière Saint-Charles à Québec?  
16 C'est ça que je veux savoir.

17 R. Bien, ça a commencé, on a vu que, finalement, qu'on  
18 était capable de dire : « aye! Écoutez les gars,  
19 respectons le barème ». Et puis lorsqu'est arrivé  
20 la manne des projets que je vous disais autour de  
21 deux mille six (2006)...

22 Q. **[845]** La manne, on va embarquer là-dessus, mais,  
23 moi, ma question, elle est précise.

24 R. Bien, cette fois-là, on s'est parlé, on a fait une  
25 collusion, mais après ce gros lot de projets...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[846]** Ce que maître Gallant demande : est-ce que  
3 c'est la première fois que vous avez fait de la  
4 collusion?

5 R. C'était la première fois.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. **[847]** Bon.

8 R. Bon. Tout à fait. Excusez-moi, j'ai peut-être mal  
9 compris.

10 Q. **[848]** Sur ce, je vais demander d'attendre pour ça  
11 jusqu'à demain matin.

12 R. Excusez-moi.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[849]** Parfait. Alors, à demain matin.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Merci, Madame la Présidente.

17 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS.

18

19 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

20

21

1        SERMENT D'OFFICE

2

3        Nous, soussignées, **ROSA FANIZZI**, et **ODETTE GAGNON**,  
4        sténographes officielles, dûment assermentées,  
5        certifions sous notre serment d'office que les  
6        pages qui précèdent sont et contiennent la  
7        transcription fidèle et exacte des notes  
8        recueillies au moyen de l'enregistrement numérique,  
9        le tout hors de notre contrôle et au meilleur de la  
10       qualité dudit enregistrement, le tout, conformément  
11       à la Loi.

12       Et nous avons signé,

13

14

15

16

---

17       **ROSA FANIZZI**

18

19

20

21

22

23

---

24       **ODETTE GAGNON**

25