

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 17 AVRIL 2014

VOLUME 189

ODETTE GAGNON et JEAN LAROSE  
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SIMON TREMBLAY,  
Me EMMA RAMOS-PAQUE,  
Me ÉLIZABETH FERLAND

INTERVENANTS :

Me ÉRIC C. LEFEBVRE pour M. Daniel Niding  
Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le Procureur général du Québec  
Me MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la construction du Québec  
Me DENIS HOULE et Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec  
Me JOSÉANE CHRÉTIEN pour le Barreau du Québec  
Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	6
 DANIEL NIDING	
INTERROGÉ PAR Me SIMON TREMBLAY	8
 DÉCISION	127
 CLAUDE PAQUET	
INTERROGÉ PAR Me ÉLIZABETH FERLAND	129

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
137P-1594 : Notes manuscrites de Daniel Niding sur les contrats sortis entre septembre 2003 et avril 2004	71
137P-1595 : Énumération des contrats remportés par Feralux et Metal en septembre 2003	73
137P-1596 : Énumération des contrats remportés par Feralux et Metal entre janvier et avril 2004	74
137P-1597 : Tableaux-bilan relatifs aux contrats sortis entre septembre 2003 et août 2004	75
137P-1598 : Tableaux-bilan relatifs aux contrats sortis dans l'année 2007	77
137P-1599 : Tableau des contrats remportés par Feralux et Métal Pole-Lite pour l'année 2004 et janvier 2005	81

139P-1600 :	Organigramme de la direction territoriale de l'île-de-Montréal du MTQ en 2002	158
139P-1601 :	Analyse de la soumission Contrat no 5230-00-0906 lot 1 - Mesure de mitigation, réaménagement du rond- point l'Acadie, le 28 août 2001	181
139P-1602 :	Extraits de la directive du MTQ #2.2.1, en liasse	204

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dix-septième  
2 (17e) jour du mois d'avril,  
3

4 PRÉLIMINAIRES  
5

6 (09:32:01)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour, Monsieur. Bonjour, Maîtres. Est-ce que les  
9 avocats peuvent s'identifier, je vous prie?

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Bien sûr, Madame la Présidente. Bonjour, Monsieur  
12 le Commissaire. Donc, Simon Tremblay pour la  
13 Commission.

14 Me EMMA RAMOS-PAQUE :

15 Emma Ramos-Paque pour la Commission.

16 Me ÉRIC C. LEFEBVRE :

17 Éric Lefebvre pour le témoin.

18 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

19 Marie-Claude Michon pour le Procureur général du  
20 Québec. Bon matin.

21 Me MÉLISSA CHARLES :

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

24 Me DENIS HOULE :

25 Bonjour. Denis Houle pour l'Association des

1           constructeurs de routes et grands travaux du  
2           Québec.

3           Me SIMON LAPLANTE :

4           Bon matin. Simon Laplante pour l'Association des  
5           constructeurs de routes et grands travaux du  
6           Québec.

7           Me JOSÉANE CHRÉTIEN :

8           Bonjour. Joséane Chrétien pour le Barreau du  
9           Québec.

10          Me PIERRE POULIN :

11          Et Pierre Poulin pour le Directeur des poursuites  
12          criminelles et pénales. Bonjour.

13          Me SIMON TREMBLAY :

14          Madame la Greffière.

15          LA GREFFIÈRE :

16          Si vous voulez vous lever pour être assermenté.

17

18

19

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dix-septième  
2 (17e) jour du mois d'avril,  
3

4 A COMPARU :

5

6 DANIEL NIDING, gestionnaire

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je n'ai pas compris.

12 R. Gestionnaire.

13 Q. [1] Gestionnaire. Merci.

14 INTERROGÉ PAR Me SIMON TREMBLAY :

15 Q. [2] Bon. Effectivement, monsieur Niding est le PDG,  
16 donc le dirigeant, si on veut, principal dirigeant  
17 de Métal Pole-Lite qui a été identifié par madame  
18 Gauthier hier comme étant un des deux fabricants  
19 dominants dans le domaine, là, des... des  
20 structures... lumineuses, mais sur les autoroutes  
21 et les routes principalement. D'ailleurs, on va en  
22 venir dans quelques instants sur le champ d'actions  
23 de l'entreprise en question. Juste avant...

24 Donc, bonjour, Monsieur Niding. Juste  
25 avant, juste parler un peu de vous, là. Je



1           comprends que vous avez... vous êtes bachelier en  
2           administration des affaires.

3           R. Exact.

4           Q. [3] De quelle université?

5           R. L'Université de Sherbrooke en mil neuf cent quatre-  
6           vingt (1980).

7           Q. [4] D'accord. Une fois que vous avez complété votre  
8           baccalauréat, j'imagine que vous avez débuté sur le  
9           marché du travail.

10          R. Oui.

11          Q. [5] Qu'est-ce que vous avez fait au début,  
12          sommairement?

13          R. J'ai été trois ans dans un bureau de comptables et,  
14          par la suite, j'ai décidé d'aller dans le privé.

15          Q. [6] Juste avant, dans ce bureau de comptables-là,  
16          durant ces trois années-là, je crois que Pole-Lite  
17          était un de vos clients à ce moment-là.

18          R. Oui, exact. J'étais vérificateur dont Pole-Lite,  
19          effectivement.

20          Q. [7] Donc, déjà le premier contact avec Pole-Lite se  
21          fait donc au début des...

22          R. En quatre-vingt... entre quatre-vingt, quatre-  
23          vingt-trois (80-83).

24          Q. [8] Quatre-vingt, quatre-vingt-trois (80-83). Donc,  
25          après vous nous dites que vous voulez aller dans le

1           secteur privé.

2           R. Oui. Je suis allé chez...

3           Q. [9] Où vous dirigez-vous?

4           R. ... Lise Watier, cosmétique, pendant quatre ans, à  
5           titre de directeur des finances.

6           Q. [10] D'accord.

7           R. Et...

8           Q. [11] Donc, quatre-vingt... ça nous mène en quatre-  
9           vingt-sept (87).

10          R. De quatre-vingt-quatre (84) à quatre-vingt-sept  
11          (87). Et en quatre-vingt-sept (87), je suis allé  
12          chez Société Pole-Lite à l'époque.

13          Q. [12] Qui était la dénomination de Pole-Lite à ce  
14          moment-là.

15          R. L'entité légale était pas la même. Et de quatre-  
16          vingt-sept (87) à quatre-vingt-onze (91), au moment  
17          de la faillite de Société Pole-Lite.

18          Q. [13] Vous étiez à ce moment-là directeur des  
19          finances.

20          R. Oui.

21          Q. [14] O.K. C'était un poste à temps plein?

22          R. Oui.

23          Q. [15] O.K. Vous parlez de la faillite - juste une  
24          petite parenthèse - dans quel contexte s'est  
25          inscrite la faillite de Pole-Lite?

1 R. Ah! Bien, il y a eu une dispute entre  
2 coactionnaires. Il y avait deux actionnaires à  
3 cinquante-cinquante (50 %-50 %), il y a eu une  
4 clause de « shotgun » et suite à ça, un an plus  
5 tard, l'actionnaire qui a dû partir est venu  
6 chercher trois employés clés de Pole-Lite pour  
7 partir une nouvelle entreprise qui est devenu  
8 Feralux.

9 Q. [16] O.K. Et cet individu-là, l'actionnaire qui  
10 s'était fait « shotgunner » était monsieur Benoit  
11 Mongrain.

12 R. Exact.

13 Q. [17] Juste « shotgunner » pour qu'on soit tous sur  
14 la même longueur d'ondes, donc c'est dans un...  
15 quand il y a deux associés à moitié-moitié, l'un  
16 peut racheter l'autre en lui offrant un prix et  
17 celui-ci peut, s'il égale le prix, acheter celui  
18 qui voulait l'acheter, c'est bien ça?

19 R. Exactement. Lui a déclenché le « shotgun », mais il  
20 s'est fait...

21 Q. [18] Il s'est fait « shotgunner » finalement.

22 R. Exact.

23 Q. [19] Donc, vous dites qu'une année après, il a...  
24 il est allé chercher trois employés clés de chez  
25 Pole-Lite...

1 R. C'est ça.

2 Q. [20] ... et a créé Feralux ou l'entité... peu  
3 importe la dénomination exacte à ce moment-là, mais  
4 Fera... ce qu'on appelle Feralux ici...

5 R. Oui.

6 Q. [21] ... a été créée. Et à ce moment-là, ça a été  
7 le début de la fin pour Pole-Lite, je dois  
8 comprendre?

9 R. Bien, c'est... Oui, effectivement. Et parce que le  
10 temps qu'il devienne opérationnel, on a perdu des  
11 clients très importants qui sont... qui ont reviré  
12 le dos à Pole-Lite pour aller chez Feralux.

13 Q. [22] Madame Gauthier hier a fait... qui est  
14 enquêteur ici et ingénieur, a fait, là, une espèce  
15 d'état, portrait de la situation. Elle référait  
16 notamment à quatre grands. Elle parlait de Néolect,  
17 Le Saux, Brossard et Chagnon. Ces quatre grands-là,  
18 je présume que lorsqu'il y a seulement Pole-Lite,  
19 ces quatre grands-là s'approvi...  
20 s'approvisionnent, pardon, chez Pole-Lite.

21 R. Oui.

22 Q. [23] Lorsque Feralux est créée par monsieur  
23 Mongrain avec le mouvement de trois personnes,  
24 trois employés clés, les quatre grands, est-ce  
25 qu'ils restent chez Pole-Lite? Est-ce que certains

1           restent chez Pole-Lite ou ils vont tous chez  
2           Feralux?

3       R. Au moment où ils ont quitté, ils ont quitté en  
4       bloc.

5       Q. [24] En bloc aussi. D'accord. Donc, il y a la  
6       faillite en quatre-vingt-onze (91). J'imagine que  
7       vous devez... vous retournez sur le marché des  
8       joueurs autonomes, comme on dit, c'est-à-dire que  
9       vous cherchez un emploi parce que, s'il y a  
10      faillite, il y a plus d'emploi pour vous.

11      R. Oui. En fait, j'ai pris l'occasion pour partir à  
12      mon compte et offrir... Là, ce qu'il faut préciser,  
13      c'est que dans... après la faillite, ça, c'est fin  
14      quatre-vingt-onze (91), en début quatre-vingt-douze  
15      (92), les actifs ont été achetés par Union Métal,  
16      une compagnie américaine. Ils ont formé Métal Pole-  
17      Lite, la nouvelle entité...

18      Q. [25] C'est la même qu'aujourd'hui.

19      R. ... corporative qui est...

20      Q. [26] C'est la même qu'aujourd'hui.

21      R. ... la même qu'aujourd'hui. Et effectivement, ça a  
22      redémarré, mais sur une base beaucoup plus limitée  
23      en termes de capacité et donc ça justifiait pas un  
24      poste à temps plein pour moi. Donc, j'ai offert  
25      de... mes services sur une base de deux ou trois

1 jours par semaine et, en parallèle, j'ai démarré à  
2 mon compte. C'est ce que j'ai fait pendant  
3 plusieurs années.

4 Q. [27] O.K. Parce qu'on s'entend que la faillite de  
5 Pole-Lite combinée avec l'émergence de Feralux,  
6 l'inactivité, si on veut, de Pole-Lite pendant les  
7 mois de sa faillite ou la restructuration ont fait  
8 très mal quand même. Donc, il a fallu recommencer  
9 presque et rebâtir...

10 R. Ça a été très long, plusieurs années.

11 Q. [28] Et donc pendant cette dizaine d'années-là, à  
12 votre compte, Pole-Lite est un de vos clients.

13 R. Oui.

14 Q. [29] Et vous en avez évidemment beaucoup d'autres.  
15 Et il va rester votre client, vous le dites,  
16 pendant une dizaine d'années, ça nous mène environ  
17 à deux mille deux (2002), deux mille trois (2003),  
18 qu'est-ce qu'on...

19 R. Oui. Bien en fait, les dernières années, disons, je  
20 me souviens pas exactement, là, c'est deux mille un  
21 (2001) ou deux mille deux (2002), où est-ce que je  
22 pouvais plus les servir, là, pour le... le besoin  
23 était trop grand. Ça fait que là ils ont... ils ont  
24 engagé un contrôleur.

25 Q. [30] O.K.?

1 R. Et j'y allais peut-être quelques heures par mois,  
2 là, à peine, pour les états financiers de fin de  
3 mois, disons, là. Mais presque plus. Et, jusqu'en  
4 deux mille trois (2003). C'est là où vous voulez en  
5 venir?

6 Q. [31] Oui, bien, après... Donc, quand vous avez été  
7 embauché à temps plein, je crois?

8 R. C'est ça.

9 Q. [32] À quelle fonction?

10 R. À titre de président directeur général.

11 Q. [33] De... de Métal Pole-Lite.

12 R. C'est ça.

13 Q. [34] Et vous remplaciez qui?

14 R. Gilles Fontaine.

15 Q. [35] Gilles Fontaine, je pense qu'il a un fils?

16 R. Oui.

17 Q. [36] Vous le connaissez?

18 R. Oui.

19 Q. [37] C'est quoi son... son...

20 R. Jonathan Fontaine.

21 Q. [38] Ça a été un employé de chez Pole-Lite, je  
22 crois, hein?

23 R. Oui.

24 Q. [39] De quelle année à quelle année?

25 R. Jonathan?

1 Q. [40] Oui?

2 R. De deux mille trois (2003) à deux mille dix (2010).

3 Fin deux mille trois (2003) jusqu'à...

4 Q. [41] Donc, vous débutez en deux mille trois (2003)

5 en remplacement de monsieur Fontaine à titre de

6 président. Est-ce que monsieur Fontaine, lorsqu'il

7 vous transfère les rênes de l'entreprise, est-ce

8 qu'il vous explique la dynamique du marché, est-ce

9 qu'il vous donne certains trucs, est-ce qu'il vous

10 explique certaines règles non écrites? Est-ce que

11 vous avez droit, bref, à une explication de...

12 R. Très générale.

13 Q. [42] ... de ce qui n'est pas nécessairement dans

14 les livres?

15 R. Très générale. Je comprends qu'on a réussi, avec

16 les années, finalement, à revendre aux quatre

17 grands, mais dans une proportion qui n'est pas

18 la... majoritaire, disons, mais c'était pas

19 précisément, là, c'était pas précis, disons.

20 Q. [43] Mais est-ce qu'il vous a... Est-ce qu'il vous

21 a expliqué une idée de grandeur? Est-ce que

22 c'était... on a réussi à avoir moitié-moitié du

23 marché?

24 R. Non.

25 Q. [44] Ou...



1 R. Non.

2 Q. [45] Il n'a pas... pas spécifié de grandeur.

3 R. Pas à ce moment-là.

4 Q. [46] O.K. On s'entend, donc, qu'en quatre-vingt-

5 onze (91), Pole-Lite sert à cent... elle dessert...

6 a cent pour cent (100 %) du marché, et là, donc, en

7 deux mille trois (2003), bien, la... vous avez

8 repa... vous avez remonté les échelons, si on veut,

9 pour obtenir une bonne part de marché, qu'on va...

10 laquelle... Je comprends que monsieur Lafontaine

11 vous dit... monsieur Fontaine, pardon, vous dit pas

12 nécessairement...

13 R. Oui.

14 Q. [47] ... en deux mille trois (2003), voici la part

15 de marché, mais quelle était... quelle était-elle?

16 R. Par rapport... Dans son ensemble, ou... C'est

17 difficile à dire, parce qu'on a différents segments

18 de marché, ça fait que...

19 Q. [48] Mais par rapport à...

20 R. Au Québec?

21 Q. [49] ... à Feralux, là, dans le marché, là...

22 R. Dans le marché ici?

23 Q. [50] Des lampadaires.

24 R. Autour de vingt-cinq pour cent (25 %).

25 Q. [51] Autour de vingt-cinq pour cent (25 %) ?

1 R. Oui.

2 Q. [52] Et c'est toujours la fonction que vous  
3 occupez, depuis deux mille trois (2003)?

4 R. Oui.

5 Q. [53] Donc vous avez le même poste qu'en deux mille  
6 trois (2003)?

7 R. Oui.

8 Q. [54] Quelles sont vos fonctions, là, succinctement,  
9 bien entendu, mais vos fonctions, quotidiennement?

10 R. Gestion de risques et de problèmes.

11 Q. [55] On gère le trafic, comme on dit?

12 R. Hum.

13 Q. [56] De façon... Mais est-ce que vous faites des...  
14 Est-ce que vous êtes impliqué au niveau des  
15 soumissions, par exemple?

16 R. Pas directement, sauf, oui, dans le cas des grosses  
17 soumissions, ou en fait, le, le... le point  
18 critique, c'est de, être certain qu'on identifie  
19 bien le produit, qu'on est capable de le faire, et  
20 qu'on est capable de le faire dans les délais  
21 requis. Parce que les délais, c'était vraiment...  
22 c'est très critique dans notre domaine. Et si on  
23 n'est pas capable de le rencontrer, bien là on  
24 est... on est... on peut avoir des pénalités,  
25 mais... Alors c'est, c'est... c'est un... Quand je

1            parle de gestion de risques, c'est un peu ça, là.

2            Q. [57] Évidemment, quand le contrat a plus  
3            d'envergure, il peut y avoir plus... On risque d'y  
4            perdre sa chemise.

5            R. C'est ça.

6            Q. [58] Donc il faut faire... s'assurer, évidemment,  
7            que ça... qu'on a les ressources...

8            R. Oui.

9            Q. [59] ... les matériaux et tout. On en a glissé...  
10           Vous en avez glissé un mot, tout à l'heure. Les  
11           champs d'activité, là, donc, de... de Pole-Lite...

12           R. En termes de marché?

13           Q. [60] Oui?

14           R. Disons qu'on a la gamme assez complète de produits,  
15           bien qu'on ne soit pas performant, aussi performant  
16           pour chacun des produits. Notamment, les hauts-mâts  
17           ou les superstructures dont il a été mentionné  
18           hier, là, qu'on était dominant. Je voudrais juste  
19           rectifier qu'on n'est pas dominant, mais une  
20           alternative, disons, parce qu'on n'a pas les mêmes  
21           capacités ou les mêmes performances dans ces  
22           produits-là.

23           Q. [61] Mais, ce que disait madame Gauthier hier,  
24           c'est que, elle se basait sur des critères  
25           objectifs du Bureau de la concurrence...

1 R. Oui.

2 Q. [62] ... qui disaient que si deux entreprises, par  
3 exemple, possèdent plus de soixante pour cent  
4 (60 %) du marché, c'est des dominants. Je pense pas  
5 que, qu'elle ciblait spécifiquement Pole-Lite. Elle  
6 disait que Feralux et Pro-Lite combinées...

7 R. Oui.

8 Q. [63] ... ont pas mal la totalité du marché.

9 R. Ah, je voulais juste nuancer, là, l'importance  
10 relative des, des...

11 Q. [64] Mais, dans le fond, ce que vous nous dites,  
12 c'est un peu par rapport à... en lien avec une  
13 réponse récente que vous nous avez donnée, c'est-à-  
14 dire vous aviez environ vingt-cinq pour cent (25 %)  
15 du marché... C'est dans cette optique... C'est dans  
16 cette optique-là que vous dites que vous n'étiez  
17 pas nécessairement dominant, mais vous étiez plutôt  
18 complémentaire à Feralux, qui avait, si on fait le  
19 calcul, soixante-quinze pour cent (75 %) du marché.

20 R. Oui oui. Puis, vingt-cinq pour cent (25 %), c'est  
21 général. Peut-être, dans un... les superstructures,  
22 on était peut-être à dix pour cent (10 %), là.

23 Q. [65] Mais, si vous étiez à dix pour cent (10 %)  
24 dans les superstructures, on s'entend que dans un  
25 autre domaine vous étiez à plus que vingt-cinq pour

1 cent (25 %).

2 R. Effectivement.

3 Q. [66] Pour faire une moyenne de vingt-cinq pour cent  
4 (25 %).

5 R. C'est ça. C'est global.

6 Q. [67] D'accord. Parfait.

7 R. Nos marchés, au niveau de nos marchés en général,  
8 ou...

9 Q. [68] Oui, bien, dans quel... Est-ce que vous faites  
10 des feux de circulation dans...

11 R. Bien, juste pour donner un ordre de grandeur, c'est  
12 sûr que nous, nous sommes une compagnie privée,  
13 autant qu'Union Metal est une compagnie privée,  
14 d'une envergure beaucoup moindre que Valmont, là.  
15 Mais je veux pas non plus... Parce que c'est  
16 confidentiel, si on peut dire, nos états  
17 financiers, mais juste, au moins, que vous  
18 compreniez l'importance relative. Donc nous, le  
19 chiffre d'affaires, c'est autour de dix millions  
20 (10 M). On est passé de huit à douze (12), là,  
21 mettons, là, sur une période de deux mille trois,  
22 deux mille dix (2003-2010). Et nos... notre profit  
23 net, c'est, ça tourne autour de cinq pour cent  
24 (5 %). Je veux bien préciser, là, en termes de  
25 rentabilité, que c'est pas... C'est pas excessif.

1 Et nos marchés sont autour de cinquante pour cent  
2 (50 %) au Québec, trente pour cent (30 %) aux  
3 États-Unis, et vingt pour cent (20 %) Ontario-  
4 Maritimes, disons, et OIM. OIM...

5 Q. [69] OIM étant?

6 R. OIM étant « original equipment manufacturer », là,  
7 la vraie définition, mais dans notre domaine,  
8 exemple, Lumec, c'est un OIM, dans le sens que  
9 lui...

10 Q. [70] Vous lui donnez des fûts, puis lui il prend  
11 les fûts puis il fait des lampadaires.

12 R. Oui. Oui, parce que lui il a un produit spécifique  
13 qu'il développe, là, qui est particulier,  
14 distinctif, disons, là. Et, ce que nous ne sommes  
15 pas. Nous, nous fabriquons selon les critères  
16 demandés. Nous ne fournissons pas un produit qui  
17 est exclusif à nous. Ça fait qu'il faut se  
18 qualifier, et non pas vendre un produit qui est  
19 spécifié.

20 Q. [71] D'accord.

21 R. La nuance, là.

22 Q. [72] Et est-ce que... Vous, est-ce que vous  
23 fabriquez seulement des fûts, ou vous faites  
24 également la potence...

25 R. La po...

1 Q. [73] ... le caisson en bas?

2 R. Oui. Le caisson, ça c'est acheté, ça.

3 Q. [74] Vous l'achetez déjà tout fait?

4 R. Oui. Il y a un fabricant aux États-Unis, il vend à  
5 tout le monde, c'est Action Foundry, puis...

6 Q. [75] Ça fait que ça c'est... C'est pas là que ça se  
7 passe.

8 R. Non.

9 Q. [76] Donc, il y a le fût que vous fabriquez?

10 R. Oui.

11 Q. [77] La potence, est-ce que vous la faites aussi?

12 R. Oui.

13 Q. [78] Et le luminaire, cependant, le faites-vous?

14 R. Non. Jamais. On ne vend pas de luminaires, sauf  
15 dernièrement, que... Il y a eu une demande dans un  
16 appel d'offres du ministère, mais c'était  
17 exceptionnel.

18 Q. [79] O.K. Mais vous, vous les fabriquez pas, donc  
19 vous les achetez à quelqu'un d'autre, à ce moment-  
20 là.

21 R. Oui, c'est ça. C'est de la distribution.

22 Q. [80] Donc, vous avez fait... J'aurais des questions  
23 un peu sur les activités. Vous avez fait état, là,  
24 succinctement, de, de... de l'envergure de  
25 l'entreprise. Donc, je comprends que cinquante pour

1 cent (50 %) de votre marché est au Québec. Il y a  
2 combien d'employés au Québec?

3 R. Chez Pole-Lite?

4 Q. [81] Oui oui?

5 R. Une soixantaine.

6 Q. [82] Une soixantaine? Est-ce que c'est un chiffre  
7 qui est stable ou ça va, ça peut varier?

8 R. Disons que ça peut varier parce qu'il y a de la  
9 saisonnalité qui est difficile à gérer pour nous,  
10 là, surtout au printemps que c'est plus lent puis à  
11 l'automne, c'est plus fort, mais souvent on  
12 compense par du temps supplémentaire parce que  
13 c'est très difficile d'avoir de la main-d'oeuvre  
14 qualifiée. Alors on essaie de faire le moins de  
15 mise à pied possible ou on fait des mises à pied de  
16 journaliers disons quitte à ce que les gens  
17 qualifiés fassent du travail moins qualifié mais  
18 pour pas les perdre, là.

19 Q. [83] Au moins qu'ils puissent...

20 R. C'est ça.

21 Q. [84] ... continuer à travailler.

22 R. C'est pas... Mais ça peut varier, c'est certain,  
23 là, disons de cinquante (50) à soixante (60)  
24 disons.

25 Q. [85] Vous, vous fournissez les matériaux à la



1           grandeur du Québec?

2           R. Oui.

3           Q. [86] Il y a pas de région particulière?

4           R. Non.

5           Q. [87] Et quand vous soumissionnez sur des contrats  
6           qu'on a appelés hier en pré-achat, c'est-à-dire des  
7           contrats directement avec le donneur d'ouvrage, par  
8           exemple soixante-dix (70) super structures avec le  
9           ministère des Transports, à ce moment-là est-ce que  
10          vous limitez une région ou c'est...

11          R. Non.

12          Q. [88] ... c'est aussi. Donc vous, il y a pas de  
13          limite régionale dans votre activité...

14          R. Non.

15          Q. [89] ... Vous êtes à la grandeur du Québec...

16          R. Oui.

17          Q. [90] ... et même on l'a vu, même plus mais pour ce  
18          qui nous concerne, on va se limiter au Québec.

19          Votre ratio donc, vous parlez d'un chiffre  
20          d'affaires, cinquante pour cent (50 %) au Québec.

21          Le ratio public-privé, c'est combien environ?

22          C'est-à-dire combien de pour cent de votre chiffre  
23          d'affaires, au Québec bien entendu, provient de  
24          donneurs d'ouvrage du domaine public...

25          R. Bien dans le cinquante pour cent (50 %), c'est

1           probablement quatre-vingt-dix (90 %) parce que ça  
2           inclut pas des OIM. Des OIM on pourrait les  
3           considérer privés peut-être, je sais pas, là.

4       Q. [91] Oui.

5       R. Mais sinon, le cinquante pour cent (50 %) au  
6           Québec, si on prend sur ça, là, c'est... il y a la  
7           moitié qui est via des contracteurs à travers le  
8           Québec, là, Montréal et ailleurs, il y a vingt-cinq  
9           pour cent (25 %) qui sont des ventes directes au  
10          ministère des Transports, puis l'autre vingt-cinq  
11          pour cent (25 %), c'est...

12      Q. [92] Des OIM.

13      R. ... des villes, directement aux villes ou aux  
14          distributeurs.

15      Q. [93] O.K.

16      R. Donc c'est sûr, là c'est difficile à décomposer  
17          parce qu'on vend aux contracteurs, bien là ça peut  
18          être autant pour les villes que pour le Ministère.  
19          Ça j'ai pas ce « split »-là, je peux...

20      Q. [94] Mais bref, si on résume, donc vous, pour le  
21          cinquante pour cent (50 %), votre chiffre  
22          d'affaires au Québec ou vos activités au Québec, la  
23          moitié c'est en pré-achat?

24      R. Vingt-cinq pour cent (25 %).

25      Q. [95] Vingt-cinq pour cent (25 %) pardon, et la

1           moitié, c'est à des contrats pub...

2           R. Oui.

3           Q. [96] ... c'est pour des entrepreneurs spécialisés,  
4           pardon.

5           R. Oui, c'est ça.

6           Q. [97] Qui eux font la plupart du temps des contrats  
7           publics également.

8           R. C'est ça.

9           Q. [98] Et l'OIM, ça représente combien de pour cent?

10          R. L'OIM, je l'avais exclu tantôt.

11          Q. [99] Vous l'avez mis dans le privé?

12          R. Il fait partie du vingt pour cent (20 %) des  
13          provinces hors Québec et donc c'est à peu près, dix  
14          pour cent (10 %) disons de notre chiffre  
15          d'affaires. Dix - douze (10 %-12 %).

16          Q. [100] Et au niveau du donneur d'ouvrage public, à  
17          ce que vous sachez, est-ce que c'est davantage le  
18          provincial ou municipal?

19          R. Probablement plus provincial, là.

20          Q. [101] Provincial.

21          R. Peut-être, bien ça peut varier d'une année à  
22          l'autre, là, parce que la ville de Montréal quand  
23          même, la ville de Québec aussi, là. C'est peut-être  
24          pas loin de cinquante - cinquante (50 %-50 %) mais  
25          disons une marge entre quarante soixante (40 %-

1           60 %), cinquante - cinquante (50 %-50 %), là.

2           Q. [102] Donc, maintenant qu'on a fait un peu état de  
3           votre entreprise, on va s'attaquer, là, au vif du  
4           sujet. Donc vous arrivez en deux mille trois (2003)  
5           à la direction de Pole-Lite. En quelle année - pas  
6           en quelle année, pardon - à quel mois exactement.  
7           Vous souvenez-vous?

8           R. Juin.

9           Q. [103] En juin deux mille trois (2003), vous  
10          arrivez. Vous avez dit tout à l'heure que monsieur  
11          Fontaine, que vous remplacez, ne vous a pas  
12          expliqué...

13          R. Non.

14          Q. [104] ... de détail particulier autre que ce qui  
15          apparaît aux livres.

16          R. Il est demeuré comme consultant.

17          Q. [105] Combien d'années?

18          R. Cinq ans.

19          Q. [106] Cinq ans?

20          R. Mais en dégressif, là, tu sais. Deux, trois ans...

21          Q. [107] Semi-retraite qu'on pourrait dire.

22          R. Oui, exact, oui.

23          Q. [108] Et madame Gauthier, donc, vous arrivez donc  
24          en juin deux mille trois (2003). Madame Gauthier  
25          nous fait état, a fait état hier d'un cercle fermé

1 si on veut, ou d'une espèce de paix sociale ou de  
2 respect, là, je me réfère à son témoignage. Je veux  
3 pas mal la paraphraser. Mais une espèce de respect  
4 donc entre quatre grands entrepreneurs qu'on a  
5 nommés tout à l'heure et deux fournisseurs donc qui  
6 étaient vous et Feralux, là, dans une proportion  
7 plus grande bien entendu. C'est quand... Donc je  
8 comprends qu'en deux mille trois (2003), vous êtes  
9 pas nécessairement au courant de cette dynamique-là  
10 entre les quatre grands puis les deux fabricants,  
11 n'est-ce pas?

12 R. Exact.

13 Q. [109] C'est quand la première fois que vous allez  
14 être confronté à cette, on va l'appeler la  
15 dynamique pour rester le plus objectif possible,  
16 donc c'est quand la première fois que vous êtes  
17 confronté à cette dynamique-là entre Feralux, Pole-  
18 Lite et les quatre grands, donc on rappelle  
19 Le Saux, Néolect, Brossard et Chagnon?

20 R. En début deux mille quatre (2004) et en fait,  
21 l'évén... ce qui a causé l'événement, c'est... on a  
22 fait une soumission en décembre deux mille trois  
23 (2003) en pré-achat auprès du ministère des  
24 Transports pour soixante-dix (70) hauts mâts...

25 Q. [110] O.K.

1 R. ... qui étaient très gros à l'époque, là.

2 Q. [111] Donc c'était un gros contrat.

3 R. Oui, oui. C'était gros pour nous puis...

4 Q. [112] Juste une idée de grandeur, sans me dire le  
5 montant précis du contrat, c'était un contrat peut-  
6 être de, quoi, d'un million (1 M\$) de con...

7 R. Un million et demi (1,5 M\$).

8 Q. [113] Un million et demi (1,5 M\$)?

9 R. Oui.

10 Q. [114] Donc, si on se fie à vos chiffres d'affaires,  
11 c'est un contrat...

12 R. Oui.

13 Q. [115] ... significatif pour votre entreprise?

14 R. Oui, autant en dollars qu'en capacité de le  
15 réaliser, là.

16 Q. [116] De production.

17 R. Exact. Et on a réfléchi, j'ai discuté beaucoup avec  
18 monsieur Fontaine, Jules Fontaine à l'époque, et  
19 puis, évidemment que notre intérêt c'était de  
20 sécuriser le travail pour le printemps. Comme je  
21 vous disais tantôt, puis étant donné la  
22 saisonnalité, (inaudible)...

23 Q. [117] Parce que là on est en décembre deux mille  
24 trois (2003), donc, les contrats ne coulent...

25 R. Exact.

1 Q. [118] ... ne vous inondent pas, là.

2 R. C'est ça. Donc, on a soumissionné de façon assez  
3 agressive et on l'a remporté.

4 Q. [119] O.K.

5 R. Très serré, mais on l'a remporté.

6 Q. [120] Et dans le cadre de vos discussions avec  
7 monsieur Fontaine, est-ce qu'il vous parle, t'es-tu  
8 sûr que tu veux soumissionner...

9 R. Au contraire, lui il m'encourage.

10 Q. [121] D'y aller, allons-y agressivement...

11 R. Oui.

12 Q. [122] ... puis...

13 R. Exact.

14 Q. [123] Bon. Et donc, vous soumissionnez...

15 R. Oui.

16 Q. [124] ... vous remportez le contrat...

17 R. Oui.

18 Q. [125] ... et à ce moment-là, vous partez j'imagine  
19 pour les vacances des Fêtes avec un sourire?

20 R. Exact.

21 Q. [126] Et la question originelle était, c'est quand  
22 la première fois que vous êtes confronté à la  
23 dynamique des quatre grands et de Feralux et vous.  
24 Et donc j'imagine qu'au retour des Fêtes, il va se  
25 passer quelque chose?

1 R. Oui.

2 Q. [127] Qu'est-ce qui va se passer?

3 R. Dans le premier trimestre, j'ai pas les... j'ai pas  
4 pu remonter, là, j'avais pas l'agenda, ou en tout  
5 cas pour... mais j'ai été appelé par certains  
6 entrepreneurs faisant partie des quatre grands pour  
7 les rencontrer dans un lunch et donc, c'est en  
8 février, mars ou quelque chose comme ça. Et ils  
9 m'ont fait part que j'aurais pas dû aller  
10 soumissionner et remporter ce contrat-là.

11 Q. [128] Juste... je vous arrête un instant. Quand ils  
12 vous convoquent dans...

13 R. Oui.

14 Q. [129] ... c'est un coup de téléphone, faut qu'on...

15 R. Oui (inaudible).

16 Q. [130] ... Daniel faut qu'on te parle.

17 R. Oui, non, Daniel viens, ça serait le fun d'aller  
18 dîner, puis...

19 Q. [131] Qui qui est présent à cette rencontre-là?

20 R. Bernard Brossard de Pierre Brossard, Robert Hardy,  
21 de Chagnon et mon souvenir est vague, là, si...  
22 possiblement une troisième personne, là, de  
23 Néolect.

24 Q. [132] Monsieur Bergeron? Monsieur Bergeron peut-  
25 être?



1 R. Oui, Germain, oui, c'est ça, mais je...

2 Q. [133] Un monsieur Bergeron mais vous êtes pas...

3 R. Germain Bergeron, oui, qui, possiblement était là  
4 ou non, là, je m'en souviens pas.

5 Q. [134] O.K. Bon bien dans ce cas-là, on va juste  
6 travailler avec les deux que vous êtes certain,  
7 donc monsieur Hardy et monsieur Brossard. Et donc,  
8 vous êtes convoqué suite à un coup de téléphone,  
9 vous arrivez. Qu'est-ce qui... quel message qu'on  
10 vous passe lors de cette rencontre-là?

11 R. Donc, comme je vous disais, c'est d'entrée de jeu  
12 qu'on n'aurait pas dû aller soumissionner,  
13 remporter, essayer de façon aussi agressive, de  
14 façon à remporter ce contrat-là de soixante-dix  
15 (70) haut mâts. Alors évidemment que ma première  
16 surprise c'était que l'appel d'offres en question  
17 était en pré-achat et non pas à travers les  
18 entrepreneurs. Alors, ma réaction ça a été de  
19 dire... bien je ne comprenais pas pourquoi qu'ils  
20 se mêlaient de quelque chose qui était pas dans...

21 Q. [135] Parce qu'en pré-achat... en pré-achat, ils  
22 ont rien... normalement, ils ont rien à faire avec  
23 ça, là.

24 R. Non, c'est ça. Alors, là, l'argument c'était que  
25 là, c'est... qu'il fallait pas être si agressif et

1 faire baisser les prix du marché. Bien là, j'ai  
2 dit : « Regarde, on est à un pour cent de  
3 différence de l'autre. Ça fait que c'est pas nous  
4 autres qui a fait la différence de prix, là. »  
5 « Oui, mais c'est trop gros pour vous autres puis  
6 c'est pas correct. » puis en tout cas, tu sais, je  
7 veux dire, c'était assez général, là, comme  
8 discussion, là.

9 Q. [136] Mais c'est quoi votre réaction, Monsieur  
10 Niding?

11 R. Bien c'est l'étonnement, là, tout simplement.  
12 Puis...

13 Q. [137] Mais est-ce que vous...

14 R. ... j'ai tout simplement essayé d'argumenter que :  
15 « Écoute, nous autres on... on est là pour faire  
16 des affaires et puis que c'est du pré-achat, donc  
17 ça les regarde pas d'une certaine façon. » Mais ils  
18 sont très... en tout cas... ils sont... ils  
19 tiennent vraiment à leur arguments (inaudible).

20 Q. [138] Ils sont insistants? Est-ce qu'on pourrait  
21 qualifier qu'ils sont insistants?

22 R. Exact.

23 Q. [139] Puis...

24 R. Ça fait que c'est pas... donc c'est pas... il y a  
25 pas eu de discussion très précise, là. C'était plus

1 de... de me signifier que j'aurais pas dû faire ça.

2 Q. [140] Mais est-ce qu'on vous dit : « Tiens-toi en à  
3 ta part de marché »? Est-ce qu'on vous indique  
4 quelque chose? Parce que c'est bien beau dire  
5 « J'aurais pas dû soumissionner » mais vous êtes  
6 sans doute un peu...

7 R. Non, bien c'est venu par la suite, ça. Il y a eu  
8 d'autres rencontres, là, où est-ce que ça s'est  
9 plus clarifié ou essayer de comprendre c'est quoi  
10 qu'eux avaient en tête, là.

11 Q. [141] Mais à ce moment-là, il y a pas de  
12 pourcentage de...

13 R. Non.

14 Q. [142] ... discuté encore?

15 R. Non. Non.

16 Q. [143] On parle... puis vous, dans votre tête, vous  
17 avez pas encore réalisé qu'il y a une part de  
18 marché nécessairement, qu'il y aurait un vingt-cinq  
19 (25)... vingt (20), trente pour cent (30 %), si on  
20 veut, à Polight puis un soixante-dix (70), quatre-  
21 vingts pour cent (80 %) à Feralux?

22 R. Non.

23 Q. [144] O.K. Donc, vous quittez... la rencontre dure  
24 combien de temps?

25 R. Ah bien le temps d'un lunch.

1 Q. [145] O.K.

2 R. Une heure et demie.

3 Q. [146] Et est-ce qu'à la fin est-ce qu'on vous met  
4 en demeure ou est-ce qu'on vous dit : « Là, tu vas  
5 annuler ta soumission, tu vas retirer ta  
6 soumission, là, tu vas sous-traiter à Feralux »?  
7 Qu'est-ce qu'on... est-ce qu'on vous dit quelque  
8 chose?

9 R. Bien, je... en tout cas, je sais pas si c'est là ou  
10 autrement, mais le mot « guerre » est... est  
11 ressorti quelques fois.

12 Q. [147] Le mot? Pardon?

13 R. « Guerre ».

14 Q. [148] « Guerre »?

15 R. Oui. « Si vous voulez la guerre, c'est ça qui va  
16 arriver. » Ça fait que là...

17 Q. [149] Dans le fond, est-ce qu'on doit comprendre de  
18 votre témoignage, Monsieur Niding, qu'on vous sert  
19 un avertissement? Est-ce que c'est ça que je dois  
20 comprendre?

21 R. Bien c'est plus qu'un avertissement, je pense, là,  
22 c'était...

23 Q. [150] C'est quoi?

24 R. ... oui, bien disons un avertissement...

25 Q. [151] Avec...

1 R. ... disons un ultimatum, quasiment ça, là.

2 Q. [152] Un ultimatum de?

3 R. Bien il fallait que je comprenne vraiment que... il  
4 fallait pas que je sois trop agressif.

5 Q. [153] O.K.

6 R. Dans le sens de gros projets ou de...  
7 effectivement, ça se ramène dans des parts de  
8 marché. Il y a pas de chiffres qui ont été dits à  
9 ce moment-là mais c'est sûr qu'on pouvait  
10 comprendre que si notre marché normal, on savait  
11 nous autres nos parts de marché de par notre  
12 évolution dans le temps, qui était à peu près  
13 vingt-cinq pour cent (25 %), donc eux, ce qu'ils  
14 voulaient c'est que ça ne soit pas bousculé de  
15 façon à déranger l'équilibre du marché.

16 Q. [154] Mais qu'est-ce que vous comprenez, Monsieur  
17 Niding? Parce que là, vous dites « Mon concurrent  
18 c'est Feralux » ça fait que Feralux devrait pas  
19 être content en me disant : « Hey, reste dans ta...  
20 reste dans ta ligue puis laisse-moi dans ma ligue,  
21 là, c'est-à-dire toi tu as vingt-cinq pour cent  
22 (25 %), tu fais des petits, moyens contrats, moi je  
23 fais des gros contrats. » Moi je m'aurais attendu,  
24 dans une situation comme ça, que je vois Feralux  
25 qui m'approche. Pourquoi, selon vous? Quelle est

1           votre compréhension du fait que ce sont les quatre  
2           grands entrepreneurs spécialisés dans le domaine  
3           électrique...

4           R. Hum.

5           Q. [155] ... qui vous approchent? Puis pas juste un,  
6           là. Deux, peut-être même trois, selon vos dires,  
7           des quatre.

8           R. Bien ma compréhension, c'est que les... à ce  
9           moment-là c'est que les... disons que la... comment  
10          dire... la chimie ou la complicité ou la... la...

11          Q. [156] La dynamique? Que j'appelais tantôt, oui.

12          Q. [157] ... oui, entre les quatre grands et Feralux,  
13          c'était assez solide, là. C'est ma compréhension.  
14          Donc, c'est sur que le message que je recevais des  
15          quatre grands, bien c'était conjointement ou en  
16          tout cas l'impact était double, là. Tu sais, vous  
17          comprenez ce que je veux dire?

18          Q. [158] Oui, je comprends.

19          R. Autrement dit, d'avoir été peut-être un peu  
20          agressif ou d'aller chercher un gros contrat sur le  
21          pré-achat, bien le contrecoup, parce que c'est  
22          souvent action réaction, bien le contrecoup il  
23          venait pas juste du compétiteur dans le pré-achat,  
24          il venait aussi de clients dans d'autres créneaux,  
25          là. C'était comme un front commun, si on peut dire,

1           qui est assez...

2           Q. [159] Donc, vous percevez une espèce d'entente,  
3           d'association, de...

4           R. Bien une solidarité, disons.

5           Q. [160] ... un partenariat?

6           R. Une solidarité.

7           Q. [161] On peut appeler ça une solidarité?

8           R. Appelons-le de même, là.

9           Q. [162] O.K. Est-ce que c'est quelque chose que vous  
10          aviez déjà vu avant?

11          R. Bien c'est sûr que...

12          Q. [163] Vous êtes quand même impliqué dans le  
13          domaine...

14          R. ... surtout quand il parlait de guerre puis tout  
15          ça, moi, peut-être le premier souvenir que j'ai eu  
16          c'était la faillite de quatre-vingt-onze (91), là.  
17          On s'entend?

18          Q. [164] Est-ce qu'eux ont fait allusion à ça? Est-ce  
19          qu'ils ont fait allusion au fait que si vous  
20          continuez de même, ils pourraient aller voir...  
21          sonner juste à la porte de Feralux?

22          R. Bien...

23          Q. [165] Sans vous le dire explicitement, est-ce qu'on  
24          vous fait comprendre que si vous continuez comme  
25          ça...

1 R. Oui, bien c'est ce que j'ai compris, oui.

2 Q. [166] ... nous on vous achètera plus?

3 R. Oui. Puis c'est ce qui est arrivé de toute façon,  
4 là. Si on continue, là, dans les faits, dans les  
5 mois qui ont suivi.

6 Q. [167] Donc, au début deux mille quatre (2004), ça a  
7 été assez tranquille?

8 R. Oui, on n'avait plus de commandes qui arrivaient  
9 d'eux, là.

10 Q. [168] Votre purgatoire, Monsieur Niding, a duré  
11 combien de temps? Est-ce que vous vous en souvenez?

12 R. Ça a duré jusqu'au mois d'août, jusqu'à la fin de  
13 l'été.

14 Q. [169] Donc, vous avez un bon six mois...

15 R. Oui. Bien dans le temps, même, où est-ce que toutes  
16 les soumissions sortent au printemps, c'est là que  
17 ça sort, là.

18 Q. [170] Non seulement six mois, mais c'est le six  
19 mois, là?

20 R. Parce que rendu à l'automne, c'est le temps de  
21 réalisation c'est plus le temps des soumissions,  
22 là.

23 Q. [171] Puis là... O.K. Donc, ils soumissionnent,  
24 donc ils sont allés chercher leur prix, selon toute  
25 vraisemblance, si je me fie à votre témoignage,



1           donc chez Feralux pendant la période d'appels  
2           d'offres, si on veut, de deux mille quatre (2004)?

3           R. Hum hum. On leur en donnait quand même des prix,  
4           là. Sauf que...

5           Q. [172] Ils achetaient pas?

6           R. ... les commandes, elles n'arrivaient pas chez  
7           nous.

8           Q. [173] Est-ce que vous avez su si c'était juste...  
9           est-ce que c'était... on vous a répété dans le  
10          futur, donc, après cet événement-là, est-ce qu'on  
11          vous a dit que la raison pour laquelle pendant ces  
12          six mois-là on n'avait rien acheté ou peu acheté  
13          chez Pole-Lite était en lien avec votre attitude  
14          agressive dans les soixante-dix (70) hauts mâts du  
15          MTQ?

16          R. Bien, en fait, il y a eu d'autres rencontres.

17          Q. [174] O.K.

18          R. Ça fait que c'est sûr qu'il y a eu d'autres  
19          discussions ou d'autres... puis là, il a été abordé  
20          la question de pourcentage, des choses comme ça,  
21          pour essayer de s'assurer que tout le monde  
22          comprend la même chose.

23          Q. [175] On peut peut-être y aller, justement, donc,  
24          avec les rencontres que vous avez eues avec les  
25          entrepreneurs, et après ça on pourra regarder les

1       rencontres ou les discussions que vous avez pu  
2       avoir avec Feralux et monsieur Mongrain. Donc, vous  
3       dites que, donc, ça c'est la première fois que vous  
4       êtes convoqué, si je peux utiliser cette  
5       expression-là, par les trois grands. Est-ce qu'il y  
6       a une raison... bien, les quatre grands, mais  
7       monsieur... quelqu'un de Le Saux ne semble pas être  
8       là. Est-ce que vous savez...

9       R. Bien, il est à Laval, puis c'est peut-être trop  
10      loin ou... je ne sais pas. Je l'ai rarement vu.

11     Q. [176] Mais à trois, ça fait son effet pareil?

12     R. Oui.

13     Q. [177] Quand trois grands sont là. Mais quand les  
14      trois grands sont là, est-ce qu'ils parlent au  
15      « nous » pour les quatre, ou ils disent « nous  
16      trois », ou ils parlent de « nous quatre »?

17     R. Ils disent « on ».

18     Q. [178] On? Quand ils s'adressent à vous, c'est  
19      « on »?

20     R. Oui.

21     Q. [179] Peu importe lequel parle?

22     R. Oui.

23     Q. [180] Donc, vous sortez de cette rencontre-là, ils  
24      ne vous disent pas de vous désister, donc le  
25      contrat va être réalisé. Vous nous expliquez que...

1 R. Les hauts mâts, vous voulez dire?

2 Q. [181] Oui.

3 R. Ah non, non, on n'a pas désisté, c'est sûr. Sauf  
4 que ça a été très pénible à réaliser. On peut le  
5 dire, quand même.

6 Q. [182] Est-ce qu'il y a une raison particulière?

7 R. Deux raisons, en fait. Il y a eu une flambée des  
8 prix instantanée ou presque dans l'acier. Donc, les  
9 « shafts » ou tout l'acier pour faire les hauts  
10 mâts, l'acier a monté de soixante pour cent (60 %)  
11 dans le temps de le dire. Donc, nos coûts ont  
12 augmenté beaucoup, et aussi l'approvisionnement,  
13 parce que les « shafts » viennent de Union Métal,  
14 justement, c'est des gros tubes. Et il y a eu des  
15 défauts de soudure qu'on a dû reprendre, donc nos  
16 temps de fabrication ont été très longs, on a été  
17 en retard. Il n'y avait pas de pénalité de retard  
18 dans le contrat, une chance. Mais on ne souhaite  
19 pas être en retard pour nos clients, de toute  
20 façon, c'est toujours plate à vivre. Et donc,  
21 disons que ça s'est avéré un mauvais coup, si on  
22 peut dire comme ça, autant au point de vue  
23 réalisation que sur le point de vue des...

24 Q. [183] Relations...

25 R. Oui. Des effets...

1 Q. [184] Avec les collègues?

2 R. Sur le marché, oui.

3 Q. [185] Avec les autres acteurs, plutôt, du marché?

4 R. C'est ça.

5 Q. [186] Juste avant qu'on aille avec les différentes  
6 rencontres avec les entrepreneurs, j'aimerais juste  
7 parler d'un épisode avec monsieur Mongrain, je  
8 crois qui était en lien avec ce contrat-là des  
9 soixante-dix (70) hauts mâts. Donc, je crois qu'il  
10 vous a invité à prendre un café ou à aller manger?

11 R. Oui. Le quatorze (14) avril.

12 Q. [187] Et pouvez-vous nous expliquer un peu le  
13 contexte de cette rencontre-là?

14 R. Donc, ça suivait, c'était pas longtemps après que  
15 j'aie eu le lunch avec les contracteurs. Et lui a  
16 voulu...

17 Q. [188] Oui?

18 R. Il m'a expliqué que, comment dire? Il y avait des  
19 produits qu'on était moins susceptibles nous de  
20 vendre que lui. Donc, il y a des choses que c'est  
21 correct que tu vendes, mais il y en a d'autres que  
22 tu ne devrais pas toucher à ça.

23 Q. [189] Comment qu'il vous explique ça?

24 R. Les tasses?

25 Q. [190] Bien, vous avez expliqué... juste nous

1           expliquer comment qu'il vous... ce qu'il fait...

2           R. Non, non, mais on avait notre tasse à café de  
3           couleur différente, puis il a juste dit : « Regarde  
4           ça », il nous montre une tasse, « ça c'est correct,  
5           puis ça c'est pas correct. » Ça fait que moi, j'ai  
6           compris que des hauts mâts c'était pas correct.

7           Q. [191] Parce que c'était...

8           R. Son... c'est ça, lui...

9           Q. [192] C'était à lui à...

10          R. Disons qu'on commençait à en faire, tu sais, on  
11          n'était pas... on n'était pas performants encore,  
12          comme je l'ai dit tantôt. C'est la même chose avec  
13          les super structures, d'ailleurs. Et ça a été sa  
14          façon. Moi, j'ai répondu que notre intérêt à nous  
15          c'était d'avoir la gamme complète de produits,  
16          qu'on ne voulait surtout pas se limiter dans la  
17          gamme de produits, parce que c'est important dans  
18          les projets d'être capable... souvent, un projet va  
19          contenir différents types de produits, puis s'il y  
20          en a un que t'as pas, bien, ça te bloque sur le  
21          projet en entier. Donc, c'est sûr que la diversité,  
22          tous les produits on voulait être capable. Mais en  
23          même temps, j'ai dit : « Regarde, j'ai dit, nous,  
24          notre intention c'est pas de doubler notre chiffre  
25          d'affaires "overnight", là. Mais on est là pour

1 progresser, faire des affaires qui vont en  
2 croissance. »

3 Q. [193] Et quelle est la réaction de monsieur  
4 Mongrain?

5 R. Il n'était pas...

6 Q. [194] À ce moment-là, monsieur Mongrain, excusez-  
7 moi, à ce moment-là, monsieur Mongrain, c'est votre  
8 alter ego chez Feralux? C'est le dirigeant?

9 R. Oui. Il est coactionnaire, à ce moment-là.

10 Q. [195] Et principal dirigeant?

11 R. Oui.

12 Q. [196] Donc, quelle est sa réaction quand vous lui  
13 dites votre intention de croître, mais pas du jour  
14 au lendemain?

15 R. Bien, il n'est pas content de ma réponse, tout  
16 simplement.

17 Q. [197] Puis là, à ce moment-là, est-ce qu'il y a des  
18 discussions relativement à des parts de marchés ou  
19 est-ce qu'on...

20 R. Non, il y a peut-être le mot « guerre », encore,  
21 que je peux avoir entendu là. Parce que...  
22 effectivement, je ne sais pas s'il a fait allusion  
23 à la faillite de Pole-Lite, là, mais tu sais,  
24 c'est... on est capables de faire la guerre, tu  
25 sais, on est... pas mon père est plus fort que le

1           tien, mais quasiment, tu sais. Et ça s'est fini  
2           comme ça, ça n'a pas eu... il n'y a pas eu d'accord  
3           ou... c'était tout simplement lui pour, disons,  
4           mettre de son poids sur ce qui m'avait été  
5           communiqué par les quatre contracteurs. Donc,  
6           j'avais un petit peu le même discours.

7       Q. [198] Donc, en résumé, il vous passe le même  
8       message que les grands entrepreneurs vous ont  
9       passé, puis est-ce que je me trompe en disant que  
10      ce message-là c'est de ne pas perturber l'ordre  
11      établi ou la paix sociale, ou le respect entre  
12      acteurs?

13      R. Bien, de ne pas être un compétiteur trop agressif,  
14      de façon à gruger les parts de marché de un à mon  
15      bénéfice.

16      Q. [199] Donc, quand je dis respecter l'ordre établi,  
17      je ne suis pas trop loin?

18      R. C'est un peu ça, oui.

19      Q. [200] On reviendra à monsieur Mongrain tout à  
20      l'heure. J'aimerais ça maintenant qu'on revienne  
21      aux entrepreneurs. Donc, vous avez dit, une  
22      première fois vous rencontrez les quatre grands  
23      entrepreneurs... bien, du moins, avec vos nouvelles  
24      fonctions, parce que je présume que dans les années  
25      quatre-vingt-dix (90) vous les aviez... début

1 quatre-vingt-dix (90), vous les aviez vus, mais  
2 donc, dans vos nouvelles fonctions de PDG de Pole-  
3 Lite, vous les rencontrez une première fois, vous  
4 nous avez fait état de la rencontre. Est-ce qu'il y  
5 a d'autres rencontres, suite à celle-là?

6 R. Oui. Celle qui a suivi, ça a été au bureau de  
7 Benoît Mongrain. J'ai été convoqué, finalement.  
8 Disons que j'ai été... On m'a amené là. Pas de  
9 force, là, mais on m'a... avec... Puis quand je  
10 suis arrivé il y avait trois des quatre grands.  
11 Évidemment, monsieur... monsieur Mongrain. Là  
12 c'était une rencontre dans la salle de conférences,  
13 là, à son bureau d'avocat.

14 Q. [201] Trois des quatre grands, c'est... est-ce que  
15 c'est encore une fois Le Saux qui est absent?

16 R. Exact.

17 Q. [202] O.K. Donc c'est... C'est pas au bureau de...  
18 C'est pas chez l'avocat de Mongrain, mais c'est  
19 plutôt au bureau d'avo... Parce que monsieur  
20 Mongrain est également avocat...

21 R. Oui.

22 Q. [203] ... membre du tableau de l'Ordre?

23 R. C'est ça.

24 Q. [204] Donc, je comprends que c'est à son bureau à  
25 lui, là.



1 R. Oui.

2 Q. [205] O.K. Donc il y a une rencontre dans la salle  
3 de conférences. Vous êtes convoqué, donc, j'imagine  
4 que c'est pas vous qui débutez avec l'ordre du  
5 jour?

6 R. Non.

7 Q. [206] Donc qu'est-ce qu'on... qu'est-ce qu'on...  
8 Quel message qu'on passe? C'est quoi le but de  
9 cette rencontre-là?

10 R. Le but, c'est de calmer le jeu, si j'ai... Ma  
11 compréhension, c'est que les... les quatre grands  
12 essayaient de calmer le jeu, puis monsieur  
13 Mongrain, lui, bien, il a fait un show, si on peut  
14 dire, là. Lui... Il était pas... Il était pas  
15 content, il était... Il était, je dirais pas  
16 agressif, là, mais démonstratif, là, puis...

17 Q. [207] Démonstratif?

18 R. Oui.

19 Q. [208] Est-ce que cette rencontre-là est  
20 relativement contemporaine à...

21 R. C'est quoi, contemporaine?

22 Q. [209] C'est-à-dire, est-ce que... À quel moment a  
23 lieu cette rencontre-là?

24 R. D'après moi c'est au mois de mai, là. C'était, ça  
25 suivait, là...

1 Q. [210] C'est en deux mille quatre (2004).

2 R. Après la... Après le café, disons, là.

3 Q. [211] O.K.

4 R. Donc, un... un dîner avec les quatre grands, un  
5 café avec monsieur Mongrain, puis cette rencontre-  
6 là, où tout le monde est là.

7 Q. [212] Entre ces diverses... ces diverses  
8 rencontres-là, bien en fait ces trois rencontres-  
9 là, est-ce qu'il y a des... est-ce que vous faites  
10 des actions, est-ce qu'il y a des choses qui se  
11 passent, qui...

12 R. Non.

13 Q. [213] ... qui viennent changer la donne, ou c'est  
14 toujours en lien avec les soixante-dix (70) hauts  
15 mâts?

16 R. Toujours en lien avec ça.

17 Q. [214] O.K. Donc, mais vous dites que monsieur  
18 Mongrand... Mongrain, pardon, est très  
19 démonstratif, maître Mongrain. Mais le message  
20 qu'on vous passe, c'est encore le même message?

21 R. Toujours.

22 Q. [215] De respecter...

23 R. C'est ça.

24 Q. [216] Est-ce qu'on fait état de pourcentages, de  
25 vous... de vous limiter à votre pourcentage?

1 R. Oui. Mais il y a pas de chiffres, là, comme tels,  
2 là. Puis les quatre grands, eux autres, essaient de  
3 cal... de calmer le jeu, là, de... Bien, ils  
4 étaient trois, là, mais disons, les contracteurs  
5 essayaient de dire, là, « Regarde, là, il faut...  
6 Il faut se calmer, il faut se ramener », puis à un  
7 moment donné ils m'ont fait sortir de la pièce,  
8 puis là ils se sont parlé entre eux autres, puis là  
9 je suis retourné, puis on s'est quitté là-dessus.

10 Q. [217] O.K.

11 R. Il y a pas eu de... d'accord, ça a été plus une  
12 démonstration, disons.

13 Q. [218] Et c'est quoi la conclusion de cette  
14 rencontre-là? Vous sortez de là, puis dans votre  
15 tête, vous vous dites quoi? C'est quoi le message?

16 R. Bien, évidemment qu'à chaque fois, là, quand je  
17 retourne au bureau, bien là je parle avec Gilles  
18 Fontaine pour essayer de comprendre, là, c'est...  
19 c'est quoi vraiment. Puis lui il m'a parlé un peu  
20 de pourcentages, à ce moment-là.

21 Q. [219] Bon, bien, faites-nous état, justement, là.  
22 Vous revenez, après cette rencontre-là, vous ren...

23 R. Oui.

24 Q. [220] ... discutez avec monsieur Fontaine, qui...

25 R. Oui.

1 Q. [221] ... qui a dirigé l'entreprise pendant une  
2 dizaine d'années, environ, lui?

3 R. Huit ans, à peu près.

4 Q. [222] Huit ans?

5 R. Sept, huit ans, oui.

6 Q. [223] O.K. Et faites-nous état des...

7 R. Bien lui, ce qu'il m'a dit, c'est qu'il avait  
8 réussi, avec les années, à aller chercher du marché  
9 avec les quatre grands.

10 Q. [224] D'accord?

11 R. Et que ça... ça tournait autour de vingt-cinq pour  
12 cent (25 %). Puis là je parlais des préachats, mais  
13 ça, là, les préachats, ça c'était moins clair,  
14 c'était pas... Il y avait pas vraiment de  
15 pourcentages d'établis, c'était un rapport de  
16 force, là, dépendamment des produits ou des forces  
17 et faiblesses de chaque manufacturier.

18 Q. [225] O.K.

19 R. Donc, ça... Mais lui, ce qu'il me disait, c'est que  
20 dans... par rapport aux quatre grands, c'est que  
21 monsieur Mongrain, dans sa tête, nous, ça devait  
22 pas être plus que vingt pour cent (20 %). Mais que,  
23 dans les faits, c'était autour de vingt-cinq (25),  
24 puis en discutant, bien là on s'est mis comme  
25 objectif de, de... d'aller vers trente pour cent

1           (30 %), disons, dans une première étape, là,  
2           t'sais? Ça fait que...

3       Q. [226] Je dois comprendre, dans le fond, que les...  
4           les quatre grands entrepreneurs jugeaient que  
5           vingt-cinq, soixante-quinze (25-75), c'était  
6           quelque chose de raisonnable dans les  
7           circonstances, que monsieur Mongrain essayait de  
8           mettre votre vingt-cinq (25) à vingt (20), puis  
9           vous, vous essayiez de mettre votre vingt-cinq (25)  
10          à trente (30).

11       R. Par après, oui. Parce qu'il y a eu...  
12          (10:09:44)

13       M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14       Q. [227] Là vous parlez des ventes que vous faites à  
15          ces quatre grands entrepreneurs?

16       R. Oui.

17       Q. [228] Donc le vingt-cinq, soixante-quinze (25-75),  
18          c'est vis-à-vis... vis-à-vis ces quatre-là, là.

19       R. Oui, mais ça pouvait englober, pour les mêmes  
20          contrats, des ventes faites à des petits  
21          entrepreneurs.

22       Q. [229] O.K.

23       R. Donc, autrement dit, dans le marché des en...

24       Q. [230] Les...

25       R. Dans leur marché...

1 Q. [231] Les entrepreneurs spécialisés?

2 R. Oui.

3 Q. [232] Oui?

4 R. Ça fait que ça faisait partie. Ça fait que vous  
5 allez voir... vous allez voir par la suite, là,  
6 j'ai commencé à faire un tableau pour faire un  
7 suivi de notre taux de succès, puis essayer d'aller  
8 chercher plus de commandes auprès d'eux. Et,  
9 évidemment que dans le tableau, bien, on mettait  
10 autant les petits entrepreneurs...

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Q. [233] On va y revenir.

13 R. Oui. C'est ça.

14 Q. [234] On va y revenir tout à l'heure. Mais, pour  
15 compléter la question de monsieur... monsieur le  
16 commissaire Lachance, on s'entend que les quatre  
17 grands entrepreneurs avaient une part de marché  
18 assez importante, là, assez imposante, donc...

19 R. C'est sûr.

20 Q. [235] Juste si ça s'applique, minimalement,  
21 seulement à eux, ça représente quand même pas mal  
22 votre chiffre d'affaires, dans l'optique qu'ils  
23 représentaient les chiffres, hier, ils étaient dans  
24 les quatre-vingts pour cent (80 %), notamment, avec  
25 le MTQ, pour ces quatre grands-là, là.

1 R. C'est ça. Mais en fait, juste pour préciser...

2 Q. [236] Oui?

3 R. En termes statistiques, si je regarde, justement,  
4 la période deux mille trois, deux mille dix (2003-  
5 2010) puis on fait une moyenne, là, il peut y  
6 avoir... Ça peut varier par année, mais nos ventes  
7 aux entrepreneurs, le ratio était, pour nous, là,  
8 autour de quarante pour cent (40 %) auprès des  
9 quatre grands, quarante-cinq pour cent (45 %)  
10 auprès des petits entrepreneurs, dans le marché des  
11 quatre grands, puis quinze pour cent (15 %) auprès  
12 d'entrepreneurs dans la province, là. En dehors.

13 Q. [237] Autres.

14 R. Juste pour vous donner un ordre de grandeur de  
15 comment ça se situait. Donc, on avait quand même  
16 une part importante de nos ventes à travers les  
17 petits entrepreneurs.

18 Q. [238] Est-ce que les quatre grands pouv... étaient  
19 en mesure de contrôler, si on veut, le marché des  
20 petits entrepreneurs?

21 R. Disons que c'est... c'est sûr que c'est par le,  
22 le... les escomptes, où est-ce que eux  
23 bénéficiaient d'un escompte préférentiel, ou  
24 optimal, disons, c'était le maximum. C'est là où  
25 eux tentaient de, de, disons, avoir une marge de

1 manoeuvre pour les favoriser, là, pour obtenir des  
2 contrats.

3 Q. [239] Non mais j'ai peut-être pas été assez clair.

4 R. Pas ça?

5 Q. [240] Non, qu'est-ce que je voulais dire c'est,  
6 toujours dans la même thématique, la question du  
7 commissaire Lachance, c'est-à-dire que le soixante-  
8 quinze - vingt-cinq pour cent (75 %-25 %), vous  
9 dites ça inclut également le marché des petits  
10 entrepreneurs.

11 R. Oui.

12 Q. [241] Comment les quatre grands, Feralux et vous,  
13 pouvez, comment je pourrais dire, contrôler les  
14 pourcentages qui impliquent les petits  
15 entrepreneurs qui eux peuvent s'approvisionner...

16 R. On peut pas. Vous pouvez pas.

17 Q. [242] Est-ce que vous pa... Est-ce qu'on peut dire  
18 qu'avec les... Quand on regarde les ventes aux  
19 petits entrepreneurs et avec les ventes aux grands  
20 entrepreneurs, on peut ajuster la part de marché  
21 vingt-cinq pour cent - soixante-quinze pour cent  
22 (25 %-75 %) avec les ventes aux grands  
23 entrepreneurs en fonction de ce qui a été vendu aux  
24 petits entrepreneurs?

25 R. Bien disons que c'est un « melting pot », là. Comme



1 je disais, là, moi c'est quand je faisais... je  
2 listais toutes les jobs puis c'était très imprécis  
3 et imparfait parce qu'on avait de la difficulté à  
4 avoir l'information qui obtenait quel contrat,  
5 c'était pas toujours évident à savoir, puis  
6 ensuite, à qui, à quelle compagnie ils plaçaient la  
7 commande, là, tu sais? Parce qu'il y avait pas  
8 juste Pole-Lite et Feralux. Il y avait aussi Thomas  
9 & Betts, il y avait d'autres manufacturiers, peut-  
10 être de moindre envergure mais quand même, ils  
11 allaient chercher des commandes que moi, je savais  
12 pas, là, c'était qui nécessairement. Ça fait que  
13 juste pour répondre à votre question, on listait  
14 des soumissions puis après ça il y avait une  
15 colonne, qu'est-ce que nous on obtenait comme  
16 commandes. Ça pouvait venir des quatre grands, ça  
17 pouvait venir des petits entrepreneurs, on en  
18 faisait pas la différence. Ça donnait un total et  
19 le total, c'est là qu'on essayait, si on était  
20 déficitaire ou on avait pas vingt-cinq pour cent  
21 (25 %), bien là c'était un argument pour dire aux  
22 quatre grands, donnez-moi plus de commandes.

23 Q. [243] O.K. Dans les commandes...

24 R. Parce que...

25 Q. [244] ... que eux contrôlent...

1 R. Oui.

2 Q. [245] ... évidemment.

3 R. Oui.

4 Q. [246] Donc si... on était à discuter, avant cette  
5 parenthèse-là, de votre conversation avec monsieur  
6 Fontaine qui vous expliquait qu'il avait réussi, au  
7 fil des ans, à construire si on veut, ou à  
8 développer une part de marché. Mais qu'est-ce qu'il  
9 vous dit au niveau de la dynamique, là. Vous dites,  
10 ça fait trois fois qu'ils me rencontrent, ils me  
11 disent que je suis trop agressif et tout. Est-ce  
12 qu'il vous explique que c'est comme ça que ça  
13 marche? Est-ce qu'il vous explique, il faut pas  
14 lâcher parce que c'est à coup de petites...

15 R. Oui de...

16 Q. [247] ... de soumissions comme ça qu'on va pouvoir  
17 monter à trente pour cent (30 %)?

18 R. Bien moi, ce qu'il me disait, c'est qu'il fallait  
19 donner des petits coups de temps en temps pour se  
20 faire respecter. C'était son expression. Mais j'ai  
21 compris aussi, en tout cas, ça je peux vous... que  
22 la soumission des soixante-dix (70) hauts mâts,  
23 soyons logique, là, on n'est pas obligé d'être  
24 suicidaire en affaires, là, et j'ai l'impression  
25 qu'il m'a utilisé pour faire quelque chose qu'il

1           aurait pas fait lui-même, là. Je sais pas si je  
2           suis clair, là? Non, je suis pas clair?

3       Q. [248] Vous attisez un peu...

4       R. Non mais c'était peut-être un peu... un peu  
5           agressif disons, là, dans le contexte, là, tu sais?  
6           Je veux dire, tu veux pas réveiller la bête  
7           nécessairement, là, de façon aussi flagrante, là.

8       Q. [249] Oui mais dans un libre marché, n'importe  
9           qui...

10      R. Oui.

11      Q. [250] ... peut soumissionner puis remporter le  
12           contrat dans la mesure...

13      R. Je suis d'ac... Je suis très d'accord avec vous.

14      Q. [251] ... que la soumission est conforme puis que  
15           le prix est plus bas?

16      R. Oui, je suis d'accord mais on peut pas empêcher les  
17           réactions non plus sur le marché. Ça fait qu'il  
18           faut quand même jauger notre risque, là. Je veux  
19           dire, ça fait partie du risque, là. Je veux bien  
20           être libre concurrent mais il faut que je survive  
21           aussi pour demeurer un concurrent. Si je survivs  
22           pas, il y en a plus de concurrence, là.

23      Q. [252] Vous risquez, en d'autres termes, de vous  
24           mettre à dos...

25      R. Oui.

1 Q. [253] ... vos clients, vos partenaires et là...

2 R. C'est exact.

3 Q. [254] ... bien, la libre concurrence peut en  
4 souffrir.

5 R. Ça fait que, tu sais, je veux dire, tu fais du, je  
6 peux appeler le terme grignoter, tu peux essayer de  
7 tranquillement pas vite, là, par toutes sortes de  
8 façons, améliorer le service, avoir des choses  
9 distinctives par rapport aux concurrents, mais...

10 10:15:20

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. [255] Mais j'ai pas tout à fait compris moi quand  
13 vous dites qu'il s'est servi de vous et que vous  
14 étiez agressif.

15 R. Oui.

16 Q. [256] Que... pouvez-vous préciser votre pensée s'il  
17 vous plaît?

18 R. Oui, bien là je parlais de Jules Fontaine si vous  
19 aviez compris? Bien à ma connaissance, dans le  
20 temps que lui il a été là, il a pas soumissionné de  
21 façon aussi agressive sur un contrat aussi  
22 important, disons-le comme ça. Mais là, lui n'étant  
23 plus à la direction, c'est parce que ça faisait  
24 quarante (40) ans qu'il était dans le marché. Il y  
25 en a eu beaucoup de dynamique, là, dans le marché

1        puis les gens on dirait, ils accumulent des  
2        souvenirs ou des rancœurs ou des choses, puis à un  
3        moment donné, ils veulent peut-être comme se venger  
4        ou... Donc c'est sûr que les quatre grands,  
5        historiquement, ils ont toujours été pas évidents,  
6        là. Tu sais, je sais pas si je suis assez clair,  
7        là, ou...?

8        M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

9        Q. [257] Mais je comprends que, bon là, on vous  
10       précise finalement que votre part, c'est autour de  
11       vingt-cinq pour cent (25 %), là, c'est un peu ça,  
12       puis vous, vous avez fait une forme de  
13       comptabilité, vous essayez d'estimer si vraiment  
14       votre part c'est vingt-cinq pour cent (25 %). C'est  
15       à peu près ça?

16       R. Oui.

17       Q. [258] Je comprends que ça vous a... quand c'est en  
18       bas de vingt-cinq pour cent (25 %), ce que vous  
19       avez dit c'est que vous appeliez les quatre grands  
20       en disant, écoutez, passez-moi des commandes pour  
21       que j'atteigne mon vingt-cinq pour cent (25 %).  
22       Donc ça vous servait un peu aussi ce respect des  
23       parts? Ça vous a servi parce que dans les faits,  
24       quand vous étiez en bas de vingt-cinq (25 %), ils  
25       vous envoyaient des commandes pour vous monter

1           jusqu'à vingt-cinq pour cent (25 %) si je comprends  
2           bien?

3           R. Oui.

4           Q. [259] Donc, vous vous en êtes servi un peu vous-  
5           même, là, de ça, de ce respect des parts de chacun  
6           parce que dans les faits, si vous étiez moins que  
7           vingt-cinq (25 %)...

8           R. Oui.

9           Q. [260] Vous l'avez défini comme ça?

10          R. Mais moi, en fait, on allait vers trente pour cent  
11          (30 %). On essayait, notre objectif c'était  
12          d'augmenter effectivement.

13          Q. [261] Oui, je comprends mais vous avez dit que  
14          quand vous étiez en bas de vingt-cinq (25 %), vous  
15          les appeliez?

16          R. Non, non, mais c'est en bas de trente (30 %). Mais  
17          en fait, on a eu, c'est parce qu'on va voir, là, on  
18          a eu des rencontres successives, là, des lunches,  
19          puis c'est là que j'ai commencé à... L'objectif  
20          c'était, premièrement qu'ils comprennent qu'on  
21          suivait nos affaires, puis deuxièmement, c'est sûr  
22          c'était un argument pour augmenter notre marché.  
23          Puis c'était jamais dans des... comment dire, ça a  
24          jamais été vingt-cinq pour cent (25 %) ou je le  
25          sais... Ça a jamais été précis, là. Je veux dire,

1           on pouvait finir l'année à vingt-trois (23 %), on  
2           pouvait finir l'année à trente (30 %), à trente-  
3           deux (32 %). C'était vraiment...

4       Q. [262] Vous pouvez pas nier que cette volonté  
5           d'entente dans le marché...

6       R. Oui.

7       Q. [263] ... vous vous en êtes servi un peu pour  
8           augmenter votre chiffre d'affaires?

9       R. Oui. Non, non...

10      Q. [264] C'est pas juste, là, dans le sens, ça a pas  
11           tout le temps été négatif à votre égard? Il y a eu  
12           un moment donné où vous aviez dit : « Écoutez, si  
13           on veut s'entendre sur des parts, donnez-moi des  
14           commandes. » C'est un peu ça que vous avez dit, là?

15      R. Oui

16           (10:18:09)

17      Me SIMON TREMBLAY :

18      Q. [265] Je pense qu'à ce moment-ci, on peut peut-  
19           être, parce qu'on en parle déjà depuis quelques  
20           minutes, on peut peut-être regarder les documents,  
21           là, auxquels vous référez.

22      R. Hum hum.

23      Q. [266] Je pense que c'est important à ce moment-ci.  
24           Donc, on va commencer, il y a quatre ou cinq  
25           fichiers Excel, on va les passer un après l'autre

1 et vous allez pouvoir commenter, là, nous expliquer  
2 un peu ce que... ce que vous avez déjà débuté à ce  
3 faire. Donc, Madame Blanchette, j'irais avec  
4 l'onglet 2, s'il vous plaît. Donc, on a évidemment  
5 une copie à l'écran. J'ai remis une copie papier au  
6 témoin pour qu'il puisse regarder. On peut voir,  
7 puis c'est pas nécessaire, Madame Blanchette, mais  
8 du verso, que les mois qui sont ici sont deux mille  
9 trois-deux mille quatre (2003-2004). Donc, on parle  
10 en septembre deux mille trois (2003) à décembre,  
11 après ça, on parle à deux mille quatre (2004).  
12 Peut-être nous expliquer un peu, là, ce qu'on peut  
13 voir au tableau puis après ça, j'aurai peut-être  
14 des questions en fonction de votre explication.

15 R. Bien c'est un peu un résumé du suivi des commandes  
16 avec le... le volume de soumissions et là, je  
17 mettais trente pour cent (30 %), ce que ça donnait  
18 en dollars versus qu'est-ce qu'on avait obtenu puis  
19 en différentiel, c'était notre manque pour se  
20 rendre à trente pour cent (30 %).

21 Q. [267] Pourquoi... question, quand on voit le mot  
22 « dû », là...

23 R. Oui.

24 Q. [268] ... c'est quand même... parce qu'on va voir  
25 ailleurs qu'on parle d'écart, ce qui est peut-être



1 plus objectif. « Dû », au sens « C'est à moi »

2 puis... pourquoi vous mettez « dû »?

3 R. Bien c'est pas être plus impératif, là, parce que  
4 ça c'était dans la première année où est-ce que là,  
5 il y avait une traversée du désert, si on peut  
6 dire, où est-ce qu'il y avait plus de commandes qui  
7 rentraient, là. Alors, bien c'est un terme qui  
8 était... en voulant dire « Vous nous devez des  
9 commandes. »

10 Q. [269] O.K. Et ce document-là, est-ce que vous vous  
11 souvenez... parce qu'on voit qu'il fait état de  
12 ventes de septembre deux mille trois (2003) à  
13 mars... avril, pardon, deux mille quatre (2004).

14 R. Hum hum.

15 Q. [270] C'est votre écriture, ça?

16 R. Oui.

17 Q. [271] Est-ce que vous vous souvenez quand vous  
18 l'avez confectionné ce document-là? Je présume que  
19 c'est minimalement pas avant avril deux mille  
20 quatre (2004).

21 R. Oui, c'est ça. Mai... c'est ça, c'est... oui, au  
22 printemps... bien... oui, au mois de mai, juin,  
23 dans ce coin-là.

24 Q. [272] O.K. Mai, juin?

25 R. Oui.

1 Q. [273] Puis c'est... l'objectif, vous dites c'est  
2 quoi? Parce que là, on a eu une rencontre, vous  
3 avez soumissionné sur soixante-dix (70) hauts-mâts?

4 R. Hum hum.

5 Q. [274] Là, on vous a fait comprendre que vous étiez  
6 en pénitence, si on veut. Ce que vous allez être  
7 selon votre témoignage de tout à l'heure, jusqu'en  
8 août?

9 R. Hum hum.

10 Q. [275] Dans quel... puis on vous en pas encore parlé  
11 de pourcentage, là. Ce que vous nous avez dit,  
12 c'est qu'on vous a pas parlé de pourcentage, du  
13 moins, pas avant mai? Donc...

14 R. Bien c'est au même moment, là.

15 Q. [276] C'est au même moment?

16 R. Oui.

17 Q. [277] C'est quand on vous dit qu'on a un  
18 pourcentage, vous vous dites quoi? « Parfait, j'ai  
19 un pourcentage, si vous voulez jouer comme ça, on  
20 va jouer comme ça »? Puis là, vous commencez à  
21 faire des tableaux?

22 R. C'est exact.

23 Q. [278] Pour pouvoir aller argumenter en disant :  
24 « J'ai le droit à trente pour cent (30 %) »?

25 R. C'est ça.

1 Q. [279] Mais on vous a dit vingt-cinq pour cent  
2 (25 %) environ?

3 R. Oui, mais moi je visais trente (30).

4 Q. [280] Puis quand vous... est-ce que vous êtes allé  
5 avec ce document-là rencontrer les quatre grands?

6 R. Oui.

7 Q. [281] Et qu'est-ce qu'on vous répond? On vous dit :  
8 « Ah, pas de problème »?

9 R. Bien « Les commandes s'en viennent, on va voir à te  
10 placer des commandes. »

11 Q. [282] Sur le trente pour cent (30 %)...

12 R. Parce qu'il y a eu plusieurs lunches, là, deux,  
13 trois, disons, là, successifs. Dans la période, là,  
14 jusqu'au mois de juin, juillet.

15 Q. [283] Deux mille quatre (2004), ça?

16 R. Oui, deux mille quatre (2004).

17 Q. [284] Toujours?

18 R. Oui.

19 Q. [285] Et quand vous dites trente pour cent (30 %),  
20 est-ce qu'ils vous traitent de gourmand? Est-ce  
21 qu'ils...

22 R. Ils disent rien. Ils le disent pas.

23 Q. [286] Ils font juste dire : « Les contrats s'en  
24 viennent »?

25 R. C'est ça.

1 Q. [287] Patience.

2 R. Oui.

3 Q. [288] Donc si on complète le document, on voit ici,  
4 donc au début c'était... donc on voit « recap  
5 jobs », donc je comprends que ça c'est un résumé  
6 des... des travaux qui ont été octroyés. En bas, on  
7 voit plus mai, six... on voit moins vingt pour cent  
8 (-20 %)... pouvez-vous nous expliquer un peu? Mais  
9 on voit du pré-achat... pouvez-vous nous expliquer  
10 un peu les autres chiffres du bas? Parce qu'en haut  
11 c'est assez clair, mais en bas c'est peut-être  
12 moins clair, là.

13 R. Je me souviens pas exactement.

14 Q. [289] Le deuxième est moins clair mais le troisième  
15 on voit, donc, « Mai MTQ pré-achat ».

16 R. Oui.

17 Q. [290] Et là, vous calculez le trente pour cent  
18 (30 %) sur le pré-achat.

19 R. Oui, exact.

20 Q. [291] Tantôt, vous nous avez dit que dans le pré-  
21 achat, c'était moins clair, c'était moins contrôlé.

22 R. Je suis d'accord. Mais moi, en fait, puis je tiens  
23 à le préciser, dans les soumissions de pré-achat,  
24 c'était... c'était fait d'une façon normale. Sauf  
25 qu'étant donné puis mes... historiquement, Feralux

1           avait un taux de succès qui se rapprochait,  
2           effectivement de vingt (20)... plus de vingt pour  
3           cent (20 %) que... que de vingt-cinq (25) ou trente  
4           (30).

5           Q. [292] Vous voulez dire Pole-Lite?

6           R. Non.

7           Q. [293] Feralux?

8           R. Excusez, Pole-Lite, oui.

9           Q. [294] O.K.

10          R. Pardon. Oui, oui, oui. Et étant donné qu'eux ont  
11          voulu s'ingérer dans les pré-achats je me suis  
12          dit : « Bien je vais le mettre dans le montant,  
13          comme ça, bien ils me le compenseront par des  
14          commandes d'eux, si j'ai pas trente pour cent  
15          (30 %) dans le pré-achat. » Ça fait que c'est une  
16          autre façon d'aller chercher plus de commandes des  
17          quatre grands, tout simplement.

18          Q. [295] Mais à ce moment-là...

19          R. Mais ça, ça serait... comment dire, c'était  
20          « wishful thinking », là, tu sais je veux dire,  
21          c'est...

22          Q. [296] Oui. Mais quand vous faites ce document-là,  
23          la seule fois... vous êtes allé en pré-achat une  
24          fois depuis votre arrivée, je comprends, du moins  
25          dans un contrat d'envergure, là?

1 R. Oui.

2 Q. [297] Puis il y a eu des répercussions, vous vous  
3 êtes fait appeler par les quatre grands?

4 R. Oui.

5 Q. [298] Vous vous êtes fait appeler ou rencontrer...

6 R. Oui.

7 Q. [299] ... par Feralux, le compétiteur, donc j'ai de  
8 la misère à concevoir que c'est plus libre. Je  
9 dirais même au contraire, là, si vous vous faites  
10 taper sur les doigts, si vous respectez pas les  
11 lois non écrites?

12 R. Bien moi, je vais vous dire que dans le pré-achat,  
13 sauf exception dont on discutera, là, il y avait  
14 pas de... de collusion ou d'entente ou...

15 Q. [300] De la part des quatre grands?

16 R. Ni de la part des quatre grands, ni de la part du  
17 compétiteur.

18 Q. [301] O.K. On va regarder seulement le prochain  
19 épisode, parce qu'on est rendu, donc... bien on  
20 peut peut-être, excusez-moi, on va juste produire  
21 minimalement le document, donc 137P?

22 LA GREFFIÈRE :

23 1594.

24

25 137P-1594 : Notes manuscrites de Daniel Niding sur

1                           les contrats sortis entre septembre  
2                           2003 et avril 2004  
3

4           Me SIMON TREMBLAY :

5       Q. [302] On va y revenir aux autres rencontres, je  
6       vais juste terminer, là, excusez-moi, les annexes.  
7       Si on regarde l'annexe suivant, Madame Blanchette,  
8       ... l'annexe 3. L'onglet 3, plutôt. Donc, on voit  
9       ici septembre deux mille trois (2003). Si on  
10      descend plus dans le bas, donc, on voit fin  
11      décembre deux mille trois (2003). On a vu en haut  
12      septembre deux mille trois (2003). On voit, donc,  
13      il y a deux colonnes, corrigez-moi si je me trompe,  
14      Monsieur Niding, mais cent vingt-quatre mille deux  
15      cents (124 200 \$) c'est les contrats obtenus par  
16      Pole-Lite et un million cent trente-cinq mille  
17      quatre cent cinquante-deux (1 135 452 \$) ce sont  
18      les contrats obtenus par Feralux?

19      R. Disons, pas obtenus par Pole-Lite. Disons-le comme  
20      ça.

21      Q. [303] O.K. Pas obtenus par Pole-Lite, d'accord.

22      R. Parce que, comme je vous disais tantôt...

23      Q. [304] Il y a des petits joueurs, mais...

24      R. Bien, c'est ça.

25      Q. [305] Mais on s'entend que celui d'un point cent

1           trente-cinq millions (1,135 M\$), la très grande  
2           majorité voire la quasi totalité est à Feralux?  
3           Sous réserve de peut-être quelques petits contrats?

4           R. Oui.

5           Q. [306] Et là, on voit donc les pourcentages, grosso  
6           modo ça vous donne dix pour cent (10 %), quatre-  
7           vingt-dix pour cent (90 %) à Pole-Lite. Là, vous  
8           faites votre calcul. Si on respecte le trente pour  
9           cent (30 %) ça vous donnerait trois cent soixante-  
10          dix-huit mille (378 000 \$), donc vous dites qu'un  
11          petit triangle égale, donc, votre dû est de deux  
12          cent cinquante mille dollars (250 000 \$)? C'est  
13          encore la même mécanique aussi?

14          R. Oui.

15          Q. [307] C'est quoi la différence entre ce document-  
16          là, qui semble faire état de septembre deux mille  
17          trois (2003) à décembre deux mille trois (2003), et  
18          l'autre document qu'on a vu préalablement qui  
19          couvrait les mêmes mois aussi? Est-ce que ça, c'est  
20          seulement le détail?

21          R. Oui.

22          Q. [308] C'est encore votre écriture manuscrite dans  
23          le bas?

24          R. Oui.

25          Q. [309] On va produire, donc, ce deuxième document-là



17 Q. [311] Donc, colonne de gauche Pole-Lite, colonne de  
18 droite autres, mais majoritairement Feralux. On  
19 voit les totaux. Et si on descend encore une fois,  
20 Madame Blanchette, on voit fin février, fin deux  
21 mille quatre (2004). On a encore une fois les  
22 calculs, le trente pour cent (30 %), et votre dû  
23 est de trois cent cinquante-huit mille quatre cent  
24 vingt-cinq (358 425 \$), toujours si on va à la  
25 règle du trente pour cent (30 %), c'est bien ça?

1 R. L'écart, oui.

2 Q. [312] L'écart? Et c'est bien votre écriture  
3 manuscrite?

4 R. Oui.

5 Q. [313] Et est-ce que je me trompe en disant que ce  
6 document-là est la ventilation du premier document  
7 qu'on a vu pour les mois de janvier, février et  
8 mars, avril deux mille quatre (2004)?

9 R. Tout probablement.

10 Q. [314] On va produire ce document-là sous la cote  
11 suivante.

12 LA GREFFIÈRE :  
13 1596.

14

15 137P-1596 : Énumération des contrats remportés par  
16 Feralux et Metal entre janvier et  
17 avril 2004

18

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Q. [315] Madame Blanchette, je vous inviterais à  
21 exhiber le prochain onglet. Ici, c'est un document  
22 un petit peu plus étoffé. C'est un document Excel,  
23 je vous demanderais de prendre quelques instants.  
24 Bien, de type Excel. C'est encore pour corroborer,  
25 ce sont encore une fois des données du même genre

1           que les trois dernières qu'on a vues?

2           R. Oui.

3           Q. [316] Donc, surtout après les deux, trois,  
4           quatrième page et suivantes?

5           R. Oui.

6           Q. [317] Ce sont des contrats et la ventilation de  
7           tous et chacun?

8           R. Exact.

9           Q. [318] On va le produire, encore une fois, sous le  
10          cote 137P...

11          LA GREFFIÈRE :

12          1597.

13          Me SIMON TREMBLAY :

14          Merci.

15

16          137P-1597 : Tableaux-bilan relatifs aux contrats  
17                           sortis entre septembre 2003 et août  
18                           2004

19

20          Q. [319] On va y aller avec le prochain onglet, Madame  
21          Blanchette. On peut déjà le coter, Madame la  
22          greffière, pendant que...

23          LA PRÉSIDENTE :

24          Avant, je comprends que l'onglet précédent, ça  
25          provient toujours du témoin?

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 Oui, oui, excusez-moi, effectivement, oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. [320] C'est le témoin qui a fait ces tableaux-là?

5 R. Oui.

6 Me SIMON TREMBLAY :

7 Oui. Effectivement, merci.

8 Q. [321] Donc, le tableau que vous avez devant vous,

9 c'est aussi un tableau qui provient de chez Pole-

10 Lite, qui est au même état aussi?

11 R. Oui.

12 Q. [322] Au même effet, pardon. J'ai une petite

13 question sur celui-ci. Si on va à la deuxième page

14 dans le haut, vous avez fait état tout à l'heure,

15 j'aimerais que vous nous expliquiez la raison, ici

16 peut-être... zoomer un peu, à droite on voit quatre

17 grands et petits.

18 R. Hum hum.

19 Q. [323] Vous en avez parlé tantôt, c'est quoi

20 l'objectif pour vous de distinguer ce que les

21 quatre grands obtiennent comme contrats et ce que

22 les petits obtiennent comme contrats?

23 R. C'était tout simplement une statistique. Je voulais

24 comprendre comment le marché évoluait.

25 Q. [324] Est-ce que c'est un argument pour essayer

1 d'obtenir une plus grande part de marché aussi, en  
2 disant : « Regardez, vous, vous faites tant de  
3 millions... »

4 R. Non, au contraire.

5 Q. [325] Pas nécessairement?

6 R. Non, pas du tout.

7 Q. [326] Pourquoi vous dites au contraire?

8 R. Bien, je veux dire, eux c'est sûr que quand les  
9 petits ramassaient des contrats, je m'en faisais  
10 parler souvent.

11 Q. [327] Parce que vous leur vendiez?

12 R. Bien oui.

13 Q. [328] Possiblement?

14 R. Hum hum.

15 Q. [329] Et on a un dernier document...

16 LA GREFFIÈRE :

17 1598.

18 Me SIMON TREMBLAY :

19 S'il vous plaît, oui, merci.

20

21 137P-1598 : Tableaux-bilan relatifs aux contrats  
22 sortis dans l'année 2007

23

24 Me SIMON TREMBLAY :

25 Q. [330] Le dernier document c'est un fichier Excel,

1 c'est l'onglet suivant, Madame Blanchette. J'ai dit  
2 suivant, c'est plutôt l'onglet 1. Oui, pardon.  
3 Merci. Ce document-là, est-ce que c'est vous qui  
4 l'avez confectionné?

5 R. Je ne me souviens pas.

6 Q. [331] Si je vous suggère que c'est un document qui  
7 a été confectionné chez Pole-Lite.

8 R. C'est possible, oui.

9 Q. [332] C'est possible, mais...

10 R. Ça peut être Jonathan ou... parce que je sais qu'à  
11 un moment donné...

12 Q. [333] Il en faisait lui aussi.

13 R. Oui, oui.

14 Q. [334] C'était à votre demande qu'il le faisait  
15 ou...

16 R. Non. Lui, il avait offert de le faire.

17 Q. [335] O.K. Toujours dans le même objectif. Donc là,  
18 on voit... on voit ce tableau-là, donc c'est... on  
19 est rendu en juin deux mille quatre (2004). Donc,  
20 on voit que vous avez continué à tenir les cahiers,  
21 donc... Et là si on descend, c'est de juin deux  
22 mille quatre (2004) à fin janvier deux mille cinq  
23 (2005).

24 Donc, je comprends... je comprends, là,  
25 que, là, les affaires vont... dans ce cycle-là, les

1 affaires recommencent et vont mieux. Et si on  
2 descend, Madame Blanchette, et là je vais vous  
3 demander de descendre à la septième page, si mon  
4 compte est bon. Vous pouvez descendre encore un  
5 peu, c'est peut-être plus la dix-neuvième dans ce  
6 cas-là. Descendez encore à la prochaine.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Si vous y allez par la date, ça va peut-être aller  
9 mieux.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Oui, c'est le total... C'est le total... Ah! Ici.  
12 Merci.

13 Q. [336] Donc, la quinzaine de premières pages font  
14 état des détails par mois et par total. Je vous  
15 avais montré le document. Et on arrive à la fin,  
16 donc une fois qu'on a entré toutes les ventes à  
17 Pole-Lite et Feralux, comme je le disais, du  
18 premier (1er) janvier deux mille quatre (2004) au  
19 trente et un (31)... excusez-moi, du premier (1er)  
20 juin deux mille quatre (2004) au trente et un (31)  
21 janvier deux mille cinq (2005). On voit donc... ça,  
22 c'est le total des ventes de Feralux et de Pole-  
23 Lite. Tantôt, vous nous faisiez état que vous aviez  
24 pas les deux cent pour cent (200 %) du marché, sauf  
25 qu'ici je vois pas « autres ». Est-ce que je dois

1           comprendre que dans Feralux il peut peut-être y  
2           avoir...

3           R. Oui.

4           Q. [337] ... d'autres?

5           R. Oui, sûrement.

6           Q. [338] Mais, ce sont des cas isolés, on s'entend.

7           R. Je serais pas capable de donner l'information.

8           Q. [339] Est-ce qu'on peut conclure que c'est des cas  
9           isolés si... un de vos employés a quand même mis  
10          « Feralux » et non « Autres ». Si vous êtes  
11          conséquent aussi avec la réponse que vous m'avez  
12          donnée v'là quinze (15) minutes, là...

13          R. Oui.

14          Q. [340] ... à l'effet que, s'ils ont pas la totalité  
15          du marché, Feralux et Pole-Lite, dans ce secteur-  
16          là, bien entendu...

17          R. Hum, hum.

18          Q. [341] ... ils ont la quasi totalité de celui-ci.

19          R. Bah! C'est sûr qu'ils ont la plus grande part, là,  
20          mais j'aurais de la misère à vous donner un  
21          pourcentage. Puis, je veux dire, il faudrait  
22          regarder job par job, puis... Parce que, comme je  
23          vous dis, là, c'est vraiment... j'aimerais bien  
24          vous répondre, là, mais c'étaient des statistiques  
25          qu'on faisait au meilleur de l'information qu'on



1           pouvait obtenir.

2           Q. [342] Je vais produire le document. Ce que ça  
3           démontre, en jaune, j'ai fait les calculs  
4           évidemment, là, ça démontre que sur un total de  
5           douze millions cinq cent cinquante-cinq mille trois  
6           cent soixante et onze dollars (12 555 371 \$) de  
7           ventes dans ces secteurs-là, que la part de Pole-  
8           Lite, si on fait le calcul, est vingt-quatre point  
9           soixante-treize pour cent (24,73 %). Est-ce que je  
10          dois comprendre, dans le fond, que dans la période  
11          de sept... de huit mois, pardon, du premier (1er)  
12          janvier au trente et un (31)... premier (1er) juin,  
13          excusez-moi, au trente et un (31) janvier deux  
14          mille cinq (2005), vous avez eu vingt-cinq pour  
15          cent (25 %) du marché?

16          R. Bien, c'est les chiffres qui le disent, oui.

17          Q. [343] On va produire ce document-là.

18           LA GREFFIÈRE :

19           1599.

20

21           137P-1599 : Tableau des contrats remportés par  
22                           Feralux et Métal Pole-Lite pour  
23                           l'année 2004 et janvier 2005

24

25

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 Q. [344] Quand on a passé les... pas les annexes,  
3 pardon, les différents onglets, vous avez dit  
4 « oui, je le sais parce que quand je vendais aux  
5 petits, bien, j'en entendais parler. » Expliquez-  
6 nous de quelle façon les grands vous en parlaient  
7 du fait que vous avez vendu à des... à des petits  
8 puis que, si je me fie aux sous-entendus de votre  
9 dernière réponse, ils ne semblaient pas heureux de  
10 ça. Vous en entendiez parler, ce que vous nous avez  
11 dit. De quelle façon on vous en parlait?

12 R. Bien, là, eux souhaitaient conserver la... la plus  
13 grosse... leur part de marché et on le sentait,  
14 c'est sûr que les petits entrepreneurs, surtout  
15 pour les plus gros contrats, s'ils... Disons qu'ils  
16 essayaient de comprendre jusqu'à quel point on leur  
17 donnait un bon escompte pour qu'ils puissent les  
18 compétitionner. C'était surtout ça, là, le...  
19 l'intérêt ou le questionnement qu'il y avait, là.  
20 Ils voulaient s'assurer que leur escompte, disons  
21 l'écart d'escompte, soit optimal pour être plus  
22 compétitif sur le marché.

23 Q. [345] On voulait s'assurer... Et est-ce que c'est  
24 le message qu'ils passaient uniquement à vous ou  
25 vous pensez que c'est un message qui était aussi

1           passé à Feralux?

2           R. Je le sais pas ce qu'ils passaient comme message à  
3           Feralux, mais à ma connaissance, Feralux donne...  
4           vendait pas beaucoup aux petits entrepreneurs.

5           Q. [346] Compte tenu qu'ils ont une envergure plus  
6           importante que Pole-Lite, ils se concentraient...

7           R. Sur les gros contrats...

8           Q. [347] ... pour les gros.

9           R. ... puis avec... vu qu'ils avaient une grande part  
10          des... du marché des quatre grands.

11          Q. [348] Donc, je dois comprendre qu'on... on vous  
12          dictait la façon de faire des escomptes?

13          R. Quasiment.

14          Q. [349] Si vous... si vous respectiez pas leur  
15          volonté, qu'est-ce qui arrivait? Qu'est-ce qui  
16          serait arrivé plutôt?

17          R. Bien, c'est toujours la menace que eux arrêtent de  
18          nous donner des commandes.

19          Q. [350] Puis là, vous l'avez vu que, suite à votre  
20          soumission, c'est soixante-dix (70) hauts-mâts...

21          R. Hum, hum.

22          Q. [351] ... que les menaces pouvaient se  
23          concrétiser...

24          R. Oui.

25          Q. [352] ... parce que vous avez pas eu de contrat

1           pendant six, sept mois.

2           R. C'est ça. Oui.

3           Q. [353] Donc, vous comprenez que vous avez pas trop  
4           le choix non plus. Les quatre grands, vous dites  
5           « ça va être des escomptes de tant pour les...

6           R. Hum, hum.

7           Q. [354] ... pour nous et pour les petits, ça va être  
8           pas plus que tant. »

9           R. C'est ça.

10          Q. [355] C'est quoi? Dites-moi maintenant c'est  
11          combien les pourcentages? Qu'est-ce qu'ils vous  
12          disent au juste? Quel devrait être leur  
13          pourcentage...

14          R. Bien...

15          Q. [356] ... et quel devrait être le pourcentage  
16          d'escompte toujours des petits?

17          R. Bien, eux, leur escompte était... ça a changé, là,  
18          dans le temps, ça a été vingt-cinq pour cent  
19          (25 %), à un moment donné. Dernièrement, c'est... à  
20          un moment donné c'était trente pour cent (30 %). Ça  
21          fait qu'eux c'était différent... eux, dans leur  
22          esprit, disons que, idéalement, c'est que les  
23          petits aient zéro escompte. C'est pas compliqué,  
24          là.

25          Q. [357] Vous avez fait... Vous avez dit

1           « dernièrement ». Dans votre réponse, vous avez  
2           comme échappé le mot « dernièrement ».

3           R. Non mais dans les dernières années.

4           Q. [358] O.K. À l'heure où on se parle, là, est-ce  
5           qu'il y a encore des escomptes de donnés,  
6           différents, aux grands entrepreneurs qu'aux petits?

7           R. Oui.

8           Q. [359] Est-ce qu'on est encore dans le même... dans  
9           le même... dans la même envergure, c'est-à-dire les  
10          petits, c'est pas plus que tant de pour cent?

11          R. Non. Mais là le marché est éclaté, ça fait que  
12          c'est pas... Je veux dire, c'est vraiment de...  
13          Comment dire? Parce que là... Parce que là on s'en  
14          vient... C'est aujourd'hui, là. Ça, ça a éclaté  
15          avec Feralux et Benoit Mongrain, donc actuellement,  
16          la plu... pas tous, mais la plupart des grands, ils  
17          achètent chez nous, là.

18          Q. [360] O.K. Donc, la, la...

19          R. Ça fait que... Ça fait que...

20          Q. [361] La donne a changé.

21          R. Oui.

22          Q. [362] On pourra en traiter en fin de témoignage, à  
23          ce moment-là.

24          R. C'est ça. Ça fait que c'est sûr que... Puis, ça  
25          fait que donc, ils ont un... encore un bon

1 escompte, là.

2 Q. [363] O.K. Donc, si on revient à l'escompte pendant  
3 la période, je dirais peut-être de...

4 R. Hum, hum.

5 Q. [364] ... de deux mille trois (2003) à deux mille  
6 neuf (2009), là?

7 R. Oui.

8 Q. [365] Vous avez dit... Je vous demandais l'escompte  
9 des grands, vous parlez de vingt... ça avait  
10 commencé à vingt-cinq (25)...

11 R. Vingt-cinq (25)...

12 Q. [366] ... à trente pour cent (30 %) ?

13 R. Trente (30). Ça fait que parlons-en en  
14 différentiel, c'est plus simple, là, je pense, là.

15 Q. [367] O.K. Entre l'escompte donné aux petits...

16 R. Oui.

17 Q. [368] ... et l'escompte donné aux grands?

18 R. C'est ça.

19 Q. [369] C'est quoi le différentiel?

20 R. Ça pouvait être quinze (15), dix (10) ou cinq pour  
21 cent (5 %), disons.

22 Q. [370] De différence?

23 R. Oui.

24 Q. [371] Qu'est-ce qui dictait que ça... ça allait  
25 être quinze (15), dix (10) ou cinq (5)?

1 R. Bien, ça dépendait de... des entrepre... quel  
2 entrepreneur, dépendamment de l'historique, ou le  
3 volume. Et ça pouvait dépendre du type de produit,  
4 ou du type de projet. Des projets sur lesquels on  
5 pouvait être plus agressif.

6 Q. [372] Est-ce que je dois comprendre, dans le fond,  
7 qu'il fallait qu'il y ait un minimum, puis après ça  
8 vous aviez quand même une marge de manoeuvre, puis  
9 à savoir si le petit c'était... le petit, le petit  
10 entrepreneur, si c'était un fiable, il payait  
11 bien...

12 R. Oui.

13 Q. [373] ... puis c'est un bon travaillant, bien à ce  
14 moment-là vous donnez un plus grand escompte, puis  
15 si c'était quelqu'un que vous connaissiez moins,  
16 qui paie moins bien, qui paie en retard, bien là,  
17 peut-être qu'il n'avait pas d'escompte, ou un tout  
18 petit escompte.

19 R. C'est ça.

20 Q. [374] Mais vous respectiez la règle dictée par les  
21 grands, qui vous disait pas plus... à tout  
22 événement, pas plus que tant de pour cent.

23 R. Non. On le respectait pas. Comme je vous dis, eux  
24 auraient voulu que l'écart soit total. Et on  
25 faisait pas ça.

1 Q. [375] Est-ce que vous êtes en train de me dire que  
2 pendant... entre deux mille trois (2003) et deux  
3 mille six (2006), vous avez toujours fait le même  
4 écart aux grands puis aux petits?

5 R. Bien, ça a varié, là, ça a pu varier...  
6 Dépendamment du contracteur, dépendamment quand,  
7 dépendamment des projets. Mais ce que je vous dis,  
8 c'est que l'écart était beaucoup moindre que ce que  
9 eux auraient voulu, auraient souhaité.

10 Q. [376] Mais il y avait un écart. On s'entend qu'il y  
11 avait un écart, mais...

12 R. Oui oui oui. Oui oui oui. Mais...

13 Q. [377] ... vu que c'était... c'était dans le non  
14 dit, c'est-à-dire que c'était des négociations dans  
15 le domaine privé, puis vous faisiez con... Si vous  
16 faisiez confiance à un entrepreneur, bien, vous  
17 pouviez peut-être lui donner plus d'escompte,  
18 sachant qu'il le dirait pas aux grands  
19 entrepreneurs, mais vous admettez qu'il y avait  
20 quand même un écart entre ce que vous donniez aux  
21 grands et ce que vous donniez aux petits.

22 R. C'est sûr.

23 Q. [378] Donc, je sais que vous préféreriez parler en  
24 écart, mais vous avez parlé de vingt-cinq (25) à  
25 trente pour cent (30 %) pour les grands. Est-ce que



1           quarante pour cent (40 %), ça s'est vu aussi, à  
2           certaines reprises?

3           R. Aux grands?

4           Q. [379] Un escompte de quarante pour cent (40 %) aux  
5           grands, oui?

6           R. Juste dernièrement.

7           Q. [380] Dernièrement...?

8           R. Bien, dans les deux dernières années, disons.

9           Q. [381] O.K. Donc il y a encore des escomptes aux  
10          grands, importants.

11          R. Oui.

12          Q. [382] Est-ce que les plus petits bénéficient  
13          d'escomptes qui peuvent aller jusqu'à quarante pour  
14          cent (40 %), dans les deux dernières années?

15          R. Dans certains cas, oui.

16          Q. [383] Disons, on va escompter...

17          R. Bien, disons... Non. Mettons trente (30), trente-  
18          cinq (35), là.

19          Q. [384] Et qu'est-ce qui fait qu'aujourd'hui encore,  
20          alors que vous nous disiez - puis on pourra en  
21          reparler en fin de témoignage - que le marché est  
22          plus éclaté, il y a moins de... il y a moins de  
23          cercles fermés, il y a plus juste quatre grands,  
24          c'est... Bref, c'est un peu plus éclaté. Pourquoi  
25          leur concéder encore de si importants escomptes par

1 rapport à d'autres entrepreneurs?

2 R. Bien, c'est encore des clients importants, et qu'on  
3 a avantage à garder, à...

4 Q. [385] Est-ce que je dois conclure que votre... Est-  
5 ce que je dois comprendre, pardon, de votre  
6 réponse, que votre... la raison de votre escompte,  
7 aujourd'hui, est strictement basée sur une rela...  
8 parce que c'est un plus grand, qui achète plus...

9 R. Oui.

10 Q. [386] ... qui paie rapidement?

11 R. Oui.

12 Q. [387] Et ils n'ont plus l'ascendant qu'il pouvait y  
13 avoir au milieu des années deux mille (2000).

14 R. Exact. C'est tout simplement de... Comment dire? De  
15 juger que c'est le meilleur cheval, qui nous donne  
16 de meilleures chances d'obtenir des commandes.

17 Q. [388] Vous êtes... Vous n'avez plus de pression  
18 aujourd'hui.

19 R. Non.

20 Q. [389] C'est vous qui décidez, mais...

21 R. Oui.

22 Q. [390] Dans le temps, les... Même si vous respectiez  
23 pas à la lettre ce que les quatre grands vous  
24 dictaient de faire, vous vous en inspiriez quand  
25 même. Vous respectiez les grandes lignes.

1 R. Bien, ils étaient peut-être teintés en partie, mais  
2 c'était pas totalement, puis on le voit encore  
3 aujourd'hui, parce que malgré qu'il n'y ait plus  
4 cette pression-là, il y a encore des écarts selon  
5 les clients, selon les entrepreneurs.

6 Q. [391] On revient avec les ren... On revient... On  
7 est sorti du sentier pour une petite demi-heure, on  
8 revient aux rencontres avec les quatre grands.  
9 Donc, on a parlé d'une première rencontre avec  
10 trois de ceux-ci suite aux hauts mâts. Vous avez  
11 parlé d'une deuxième rencontre au bureau d'avocat  
12 de maître Mongrain, de chez Feralux, et est-ce  
13 qu'il y a eu d'autres rencontres avec les quatre  
14 grands, dans lesquelles on a discuté du marché, on  
15 a discuté du contrat? De contrats, pardon.

16 R. Bien, j'ai... J'avais des rencontres régulières  
17 avec les contracteurs. On parle de contracteurs  
18 seulement, là.

19 Q. [392] Oui?

20 R. Oui.

21 Q. [393] Et ces rencontres-là, est-ce qui...

22 R. Ça, j'en avais sur une base de, je sais pas, trois,  
23 quatre par année, là.

24 Q. [394] Le but de ces rencontres-là, c'était une  
25 question de, de...

1 R. Bien, c'était...

2 Q. [395] C'était des affaires, ou c'était une question  
3 de réguler le marché?

4 R. Sui... sui... suivi de... Suivi du marché, parler  
5 de comment ça se passe sur le marché, la...

6 J'essayais de comprendre la dynamique... J'étais  
7 pas très familier avec le, le... leur... Ça a été  
8 mentionné hier, délais courts, délais longs, là,  
9 j'étais pas familier avec ça. Parce qu'il y a des  
10 pénalités, dans les contrats avec les  
11 entrepreneurs, puis nous, bien, on peut... Ils  
12 peuvent nous le recharger si on est la cause du  
13 retard. Ça fait que j'essayais de comprendre toute  
14 cette dynamique-là, pour essayer de... de mieux  
15 gérer, disons, ou mieux être conscient des risques.

16 Q. [396] O.K.

17 R. On pouvait parler, des fois je pouvais parler de  
18 crédit. S'il y en a qui me devait de l'argent, bien  
19 là...

20 Q. [397] Mais vous pouviez également...

21 R. ... On parlait de toutes sortes de choses.

22 Q. [398] ... Puis c'est à ce moment-là que vous  
23 arriviez avec vos tableaux aussi j'imagine?

24 R. Oui.

25 Q. [399] En disant, écoutez, bien regarde, dans le

1           dernier six mois, moi...

2           R. Oui.

3           Q. [400] ... j'ai eu vingt pour cent (20 %) alors que  
4           je devrais avoir vingt-cinq pour cent (25 %) puis  
5           là...

6           R. Oui, oui.

7           Q. [401] ... est-ce que suite à des rencon...

8           R. C'est... Disons que je peux pas dire que j'avais un  
9           tableau à chaque fois. C'est sûr, quand je faisais  
10          des suivis, je savais des commandes des dernières  
11          soumissions puis peut-être là, je m'intéressais,  
12          hey! t'as ramassé telle job. Penses-tu que tu  
13          pourrais la placer chez nous? On aimerait ça, tu  
14          sais?

15          Q. [402] Mais on peut com...

16          R. Parce que d'autres fois, il y a des projets pour  
17          lesquels on était moins efficace puis j'aime  
18          autant, tu sais... C'était vraiment une décision de  
19          business, là, de dire, non, tu sais, regarde, ce  
20          projet-là, j'aimerais bien l'avoir parce que ça  
21          correspond à ce qu'on est plus performant à faire.

22          Q. [403] O.K. Donc, si je comprends bien ce que vous  
23          me dites, donc il y a des rencontres régulières...

24          R. Oui.

25          Q. [404] ... si on veut, pour gérer les affaires

1 courantes et évidemment rappeler aussi, lorsque ça  
2 se présente, le fait que, bien vous êtes dû pour  
3 obtenir certains contrats, un peu pour tirer, comme  
4 on dit en bon québécois, la couverte de votre bord  
5 un peu.

6 R. Bien c'est suivre ses affaires.

7 Q. [405] O.K. Bon. En plus de ces rencontres-là, je  
8 pourrais dire régulières ou dans le courant des  
9 affaires, est-ce qu'il y a eu une rencontre  
10 particulière avec les quatre grands entrepreneurs  
11 et maître Mon... bien monsieur Mongrain de chez  
12 Feralux, et je pense peut-être à l'hôtel, dans un  
13 hôtel à Boucherville notamment?

14 R. Oui, il y en a eu une, effectivement.

15 Q. [406] Expliquez-nous cette rencontre-là, là.  
16 Qu'est-ce qui s'est passé exactement, Monsieur  
17 Niding.

18 R. Ça c'est arrivé au printemps deux mille six (2006),  
19 là, de mémoire. Deux mille six (2006) et ça a été à  
20 la demande des quatre grands, bon, c'est eux, puis  
21 étaient présents monsieur Mongrain, Bernard  
22 Brossard, voyons... Robert Hardy de Chagnon et de  
23 Néolect, il y avait, c'était des nouveaux parce que  
24 ça avait été vendu. Néolect avait été vendue en  
25 deux mille cinq (2005), donc c'était Sylvain...

1           voyons... Stéphane Gauthier et Sylvain Rousseau. Et  
2           le but de la rencontre, c'était d'exposer le fait  
3           que Thomas & Betts, qui est un joueur de moindre  
4           envergure, mais quand même qui est sur le marché,  
5           qui est un fabricant, Thomas & Betts, était de plus  
6           en plus agressif sur le marché et faisait en sorte  
7           que des petits entrepreneurs ramassent beaucoup de  
8           job, bien plus de job, là, et que eux voulaient  
9           contrer cela et ils suggéraient de leur... eux-  
10          mêmes, de leur donner genre dix pour cent (10 %)  
11          des commandes de façon à ce qu'ils encouragent pas  
12          les plus petits entrepreneurs.

13        Q. [407] De façon encore une fois à préserver...

14        R. Oui.

15        Q. [408] ... la mainmise.

16        R. Alors monsieur Mongrain s'est objecté et alors ils  
17          ont dit, bien à ce moment-là, est-ce que vous  
18          pourriez nous consentir un escompte encore plus  
19          élevé pour nous aider à compétitionner? Encore une  
20          fois, maître Mongrain a... excusez-moi, j'ai dit  
21          maître Mongrain? Monsieur Mongrain s'est objecté.  
22          Il a dit, il en est pas question qu'on ait à  
23          sacrifier nos marges pour vous. C'est à vous à vous  
24          battre sur le marché. Ça a été l'objet et le résumé  
25          de la rencontre.

1 Q. [409] Et cette rencontre-là se situe en quelle  
2 année, vous l'avez dit?

3 R. Deux mille six (2006).

4 Q. [410] Deux mille six (2006). C'est juste avant le  
5 départ de monsieur Mongrain de Feralux je crois  
6 hein?

7 R. Oui, il est parti un an plus tard.

8 Q. [411] À la fin de...

9 R. En juillet deux mille sept (2007) de mémoire, là.

10 Q. [412] Parlons-en de... Donc je comprends qu'à  
11 l'exception, il y a eu des rencontres de routine,  
12 périodiques si on veut, dans le cours des affaires,  
13 trois, quatre fois par année avec les différents  
14 entrepreneurs. Il y a eu les trois rencontres  
15 spéciales, si on veut, ou extraordinaires devrais-  
16 je plutôt dire, avec les quatre grands. Est-ce  
17 qu'il y a d'autres rencontres avec ceux-ci  
18 relativement au marché, à l'arrivée de nouveaux  
19 venus comme...

20 R. Non.

21 Q. [413] ... Thomas & Betts, non?

22 R. Non.

23 Q. [414] Monsieur Mongrain maintenant, donc vous avez  
24 parlé que vous l'avez rencontré une première fois  
25 en prenant un café un peu après l'incident des



1           soixante-dix (70) hauts mâts, dans laquelle il vous  
2           fait la démonstration, ça c'est à moi, ça c'est  
3           à... ça tu peux jouer là-dedans, là tu peux pas  
4           jouer là-dedans. Est-ce que vous allez lui parler,  
5           le contacter? Est-ce qu'il va vous contacter suite  
6           à ça?

7           R. Il m'a appelé au mois d'août.

8           Q. [415] Dans quel contexte vous contacte-t-il en  
9           août? Expliquez-nous ça.

10          R. En août, j'arrivais chez moi et il m'a appelé sur  
11          mon cellulaire. Je sortais de la voiture et il m'a  
12          mentionné, il avait une soumission en pré-achat qui  
13          sortait pour la SAAQ. Il m'a dit...

14          Q. [416] C'était quoi l'objet du contrat, est-ce que  
15          vous vous en souvenez?

16          R. C'était des grosses structures en acier pour les  
17          postes de contrôle routier.

18          Q. [417] O.K. Donc c'était en pré-achat. Donc  
19          directement de la SAAQ au fabricant?

20          R. Exact.

21          Q. [418] D'accord. C'était un projet où vous étiez  
22          intéressé?

23          R. Oui. Oui, disons on avait prépar... notre  
24          soumission était préparée et tout.

25          Q. [419] Mais juste un instant, je vous interromps

1           deux secondes. Lorsque vous dites votre soumission  
2           était préparée. C'est un contrat d'envergure ça  
3           avec la SAAQ?

4           R. Six cent quelque mille dollars (600 000 \$).

5           Q. [420] Et là, huit, neuf mois auparavant, là on est  
6           août deux mille quatre (2004)...

7           R. Oui, dans l'année de la traversée du désert.

8           Q. [421] C'est ça. Donc en décembre deux mille trois  
9           (2003), vous êtes, ce que vous dites, vous faites  
10          un geste agressif, vous soumissionnez sur soixante-  
11          dix (70) hauts mâts que vous allez remporter, et en  
12          août, il y a un autre contrat d'envergure et vous  
13          préparez la soumission. Est-ce que vous vous  
14          informez auprès des quatre grands si celle-là c'est  
15          correct pour soumissionner?

16          R. Non.

17          Q. [422] Votre traversée du désert, pour reprendre  
18          votre propos, votre purgatoire pour reprendre le  
19          mien, ne vous a pas convaincu que peut-être je  
20          devrais vérifier avant de resoumissionner sur un  
21          gros contrat en pré-achat?

22          R. Non. Parce que de toute façon, dans mes chiffres,  
23          moi, j'ai... on était... on était déficitaire, là,  
24          je veux dire, ils pouvaient pas prétendre qu'on  
25          dépassait un certain...

1 Q. [423] Part de marché?

2 R. Part de marché.

3 Q. [424] Une certaine part de marché. Donc, dans vos  
4 chiffres, les chiffres qu'on a vus tout à l'heure,  
5 donc vos tableaux démontraient que c'était à votre  
6 tour? Que vous aviez pas votre trente pour cent  
7 (30 %), même pas votre vingt-cinq pour cent (25 %)?

8 R. Bien c'est pas une question de tour, là. Comme j'ai  
9 dit, en pré-achat, c'était normalement libre  
10 concurrence, libre soumission.

11 Q. [425] Oui, mais Monsieur Niding, vous venez de me  
12 dire, je demande...

13 R. Excusez.

14 Q. [426] ... je vous rappelle, là, en décembre deux  
15 mille trois (2003), vous soumissionnez de façon  
16 agressive...

17 R. Oui.

18 Q. [427] ... vous traversez le désert, pour reprendre  
19 vos propos?

20 R. Oui.

21 Q. [428] En août, juillet deux mille quatre (2004), il  
22 y a ce contrat-là d'envergure. Vous me dites que :  
23 « Bien moi je regarde mes chiffres puis je  
24 considère que je peux soumissionner. »

25 R. Oui.

1 Q. [429] « Je comprends de ça, parce mes chiffres me  
2 disent que c'est à... pas c'est à mon tour mais  
3 dans le sens que j'ai pas eu la part de marché  
4 qu'ils m'ont promis ou qu'ils m'ont dit que je  
5 devrais normalement avoir. »

6 R. Hum hum.

7 Q. [430] Vous pouvez pas me dire, après ça, qu'ils  
8 contrôlent pas nécessairement... qu'ils ont pas un  
9 droit de regard sur le pré-achat. Je comprends  
10 qu'ils ne sont pas impliqués directement, donc il y  
11 a le donneur d'ouvrage et le fabricant, il y a pas  
12 entre les deux l'entrepreneur spécialisé. Mais  
13 quand même, vous l'avez fait une fois et à ce  
14 moment-là, vous avez reçu des échos, c'est le moins  
15 qu'on puisse dire.

16 Donc, j'ai de la misère à rendre compatible  
17 votre version à l'effet que « Mes chiffres me  
18 démontrent que je peux soumissionner » et le fait  
19 qu'ils n'ont aucun contrôle. Parce que vous m'avez  
20 dit vous-même, tantôt, que tout ça c'est lié, là,  
21 vous rentrez dans les fichiers tous les contrats.  
22 On l'a vu, ça inclut le pré-achat, ça exclut... ça  
23 inclut tout ce que vous vendez, à ce moment-là vous  
24 faites le pourcentage, donc, on peut prendre pour  
25 acquis que sans avoir un regard direct, ils ont...

1           leur ascendance des quatre grands va également dans  
2           le pré-achat.

3       R. Je comprends ce que vous dites, mais  
4           historiquement, dans le pré-achat, on n'était pas  
5           si performant que ça. Puis c'est la raison pour  
6           laquelle je l'ai intégré dans les tableaux. C'était  
7           pas pour manigancer des soumissions de pré-achat,  
8           c'était pour aller chercher plus de commandes des  
9           quatre contracteurs. Moi je ne souhaitais pas  
10          qu'ils s'immiscent dans le... les pré-achats, pas  
11          du tout. C'était juste une question de chiffres  
12          pour dire « Bien... » Parce qu'eux, étant donné  
13          qu'ils avaient apporté cet argument-là, qu'ils  
14          s'étaient mêlés des pré-achats qui les regardaient  
15          pas, j'ai pas demandé qu'ils se mêlent des pré-  
16          achats qui les regardaient pas, j'ai juste dit :  
17          « Bien O.K. Vous voulez vous en mêler d'une  
18          certaine façon, là » bien j'ai juste utilisé cet  
19          outil-là de chiffres pour aller chercher plus de  
20          commandes auprès d'eux. Mais des commandes  
21          d'entrepreneur, pas des commandes de pré-achat.

22       Q. [431] O.K. On va continuer. On va voir, donc. À la  
23          SAAQ, monsieur Mongrain, on a expliqué le contexte  
24          du contrat, selon vous, vous pouvez soumissionner.  
25          Votre soumission est prête et là, monsieur Mongrain

1           vous contactez?

2           R. Oui.

3           Q. [432] Vous êtes où quand il vous contactez?

4           R. Chez moi, j'arrive à mon entrée de garage.

5           Q. [433] O.K. Donc, il vous appelle sur votre  
6           cellulaire, je présume?

7           R. Oui.

8           Q. [434] Expliquez-nous la teneur de la conversation.

9           R. Donc, il... je réponds. Là, il se nomme et tout. Il  
10          dit : « Bon, il dit, il y a une soumission pour la  
11          SAAQ. » Là, j'étais bien au courant, j'ai dit :  
12          « Oui. » Il dit : « On m'a demandé de te laisser  
13          passer, c'est quoi ton chiffre? » Alors, j'ai  
14          répon... je lui ai donné, je savais à peu près le  
15          chiffre, je lui ai donné l'ordre de grandeur et  
16          j'ai précisé, parce qu'il y avait un problème dans  
17          cette soumission-là, il y avait des pénalités qui  
18          étaient, disons... il était certain qu'il y aurait  
19          des pénalités, des délais demandés, et le contexte  
20          de l'acier que j'ai expliqué tantôt où est-ce que  
21          l'approvisionnement était très difficile.

22          Q. [435] La première, oui.

23          R. C'était comme inconcevable de respecter, donc...  
24          moi... là, j'ai précisé, j'ai dit... non seulement  
25          je lui ai donné le chiffre, mais j'ai précisé que

1 nous allions biffer la clause de pénalité. C'était  
2 important de le préciser parce que s'il la biffait  
3 pas, en principe, on était non conforme.

4 Q. [436] D'accord.

5 R. C'est ça.

6 Q. [437] Et donc, vous avez déposé votre soumission?

7 R. Oui.

8 Q. [438] Est-ce que vous avez cherché à savoir, juste  
9 avant qu'on termine avec l'appel de monsieur  
10 Mongrain, est-ce que vous avez cherché à savoir qui  
11 lui avait dit?

12 R. Non.

13 Q. [439] Donc, vous allez soumissionner et vous allez  
14 remporter le contrat?

15 R. Oui.

16 Q. [440] Est-ce que vous êtes d'accord avec moi que  
17 les personnes qui ont pu lui dire de ne pas  
18 soumissionner, ça serait les quatre grands?

19 R. Ça fait partie des probabilités.

20 Q. [441] Mais est-ce que... je demande si c'est une  
21 probabilité assez logique selon votre connaissance.  
22 Vous êtes dans le domaine depuis un certain temps,  
23 vous connaissez la dynamique. Vous avez rencontré  
24 les quatre grands, vous avez rencontré Maître  
25 Mongrain, vous avez vu les chiffres, on peut les

1 regarder ensemble, mais c'est les chiffres que vous  
2 aviez, du moins, rendu en avril deux mille quatre  
3 (2004), vous mettaient pas mal en arrière du vingt-  
4 cinq pour cent (25 %) et même du trente pour cent  
5 (30 %).

6 R. Hum hum.

7 Q. [442] Donc, la conjoncture est que vous le dites,  
8 vous avez traversé la... vous avez dit que vous  
9 avez traversé la période de désert pendant huit  
10 mois et là, du jour au lendemain, pour un pré-  
11 achat, encore une fois, et votre principal  
12 concurrent qui, la dernière fois, n'était pas  
13 content que vous soumissionniez sur un contrat pré-  
14 achat d'envergure, qui vous appelle en disant :  
15 « On m'a dit de vous laisser passer. » Puis  
16 effectivement, vous allez avoir... vous allez  
17 remporter le contrat.

18 R. Hum.

19 Q. [443] Donc, je suis d'accord avec vous que c'est  
20 une possibilité, mais est-ce que c'est la logique  
21 puis c'est fort probable que c'est ces quatre  
22 grands-là qui ont dit à monsieur Mongrain de vous  
23 laisser passer de façon à ce que, après votre  
24 purgatoire, après la traverse du désert, vous  
25 puissiez en avoir un peu pour, dans le fond, là,



1           vous pourrez revenir dans le cercle?

2           R. Oui. Pour reprendre vos mots, c'est logique et  
3           certainement probable.

4           Q. [444] Puis si vous me le dites dans vos mots? Est-  
5           ce que vous pensez...

6           R. Bien...

7           Q. [445] Je vous demande pas de le dire sous serment  
8           si c'est la vérité, je vous demande si vous, dans  
9           votre for intérieur, est-ce qu'à ce moment-là vous  
10          pensez encore aujourd'hui que ce message-là venait  
11          des quatre grands?

12          R. Fort probablement.

13          (10:53:23)

14          M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

15          Q. [446] Est-ce qu'à ce moment-là votre situation  
16          financière était périlleuse un peu? Vous avez dit  
17          que c'est après une traversée du désert, est-ce que  
18          c'était...

19          R. Disons que la tendance était pas positive.

20          Q. [447] Non?

21          R. Mais on n'était pas... honnêtement, non, on n'était  
22          pas en danger.

23          Q. [448] Non?

24          R. Non.

25          Q. [449] Parce que dans les faits, j'ai un peu de

1           misère à comprendre pourquoi des entrepreneurs  
2           spécialisés dans les faits, là, aident autant  
3           Feralux, essentiellement parce pour eux, si il y a  
4           une guerre de prix entre vous deux? C'est eux qui  
5           en profitent, parce que dans le fond, vous êtes  
6           leur fournisseur. Donc, ils protègent Feralux  
7           possiblement parce qu'ils ont eu de très bonnes  
8           relations avec lui pendant un certain nombre  
9           d'années, mais vous, dans ce cas-ci, est-ce que  
10          c'est possible, dans le fond, qu'ils n'avaient pas  
11          avantage à vous voir disparaître? Ils ne sont pas  
12          au courant de votre situation financière, mais ils  
13          n'avaient pas avantage à vous voir disparaître,  
14          Feralux aurait eu vraiment une position très  
15          dominante vis-à-vis eux. Donc, ils avaient avantage  
16          à entretenir, à vous entretenir, à entretenir  
17          Feralux en même temps, pour que dans les faits vous  
18          puissiez avoir quand même une certaine compétition  
19          entre vous deux?

20        R. Oui, je suis d'accord.

21        Q. [450] Parce que je ne vois pas d'autre raison qui  
22          explique pourquoi des entrepreneurs spécialisés qui  
23          achètent ne voudraient pas profiter du meilleur  
24          prix possible. Parce que dans les faits, (???)  
25          contrat plus rentable. C'est essentiellement ce

1 qu'ils veulent éviter possiblement, que Feralux ait  
2 une position extrêmement dominante dans le marché,  
3 est-ce que ça pourrait s'expliquer par ça?

4 R. Oui, oui, oui. Puis même pour préciser, je l'ai  
5 senti du départ que la... disons que du point de  
6 vue de Feralux ou monsieur Mongrain, c'était...  
7 c'était vraiment à contrecœur. Il n'était pas  
8 heureux de la situation, il se faisait forcer la  
9 main par les quatre grands, à ma compréhension.  
10 Mais il y avait quand même un rapport de force, un  
11 certain équilibre entre eux, mais eux, les quatre  
12 grands, ils forçaient la main pour que nous on...  
13 puis c'est là-dessus d'ailleurs que j'ai essayé de  
14 jouer avec les années, de me rapprocher de... ou de  
15 donner un bon service puis de gagner des parts de  
16 marché, si on peut dire, avec eux. Parce que c'est  
17 certainement pas Benoît Mongrain puis Feralux qui  
18 voulaient donner une chance à Pole-Lite.

19 Q. [451] Tantôt, je vous demandais le rôle des quatre  
20 grands dans le préachat. Corrigez-moi si je me  
21 trompe, mais la première fois qu'ils interviennent  
22 auprès de vous, c'est dans le cadre d'un préachat.  
23 La deuxième fois qu'il y a des discussions sur un  
24 contrat, celui de la SAAQ, ils n'interviennent pas  
25 auprès de vous, mais votre compétiteur vous appelle

1           en disant : « On m'a dit de laisser passer. » Êtes-  
2           vous encore certain que dans le préachat ils n'ont  
3           aucun mot à dire puis qu'ils n'ont pas droit de  
4           regard?

5           R. Oui.

6           Q. [452] Vous persistez encore à dire qu'ils n'ont  
7           aucun droit de regard?

8           R. C'est ponctuel et conjoncturel, l'épisode de la  
9           SAAQ.

10          Q. [453] Et puis celle du MTQ, avec soixante-dix (70)  
11          hauts mâts?

12          R. Ça fait partie du congé.

13          Q. [454] C'est la même conjoncture?

14          R. Oui, oui. Ça en découle, disons.

15          Q. [455] Est-ce que c'est la seule fois que vous avez  
16          discuté, ou du moins que monsieur Mongrain a  
17          discuté avec vous de contrats?

18          R. Non.

19          Q. [456] De truquer un contrat, ou du moins de parler  
20          d'un appel d'offres ou d'une soumission?

21          R. Non.

22          Q. [457] À quelle autre reprise ou dans quel autre  
23          contexte?

24          R. À une autre reprise. En janvier deux mille neuf  
25          (2009).

1 Q. [458] En janvier deux mille neuf (2009)?

2 R. Oui.

3 Q. [459] C'est quoi le contrat?

4 R. C'est un contrat de préachat pour des hauts mâts.

5 Q. [460] Et quel va être le contact qu'il va y avoir  
6 entre vous et monsieur Mongrain?

7 R. Bien, en fait, il m'a appelé pour aller luncher. Et  
8 en fait, on a eu certaines rencontres, juste pour  
9 mettre dans le contexte, ce n'était pas la première  
10 fois qu'on allait luncher, mais on ne parlait  
11 jamais de contrats. Mais cette fois-là, à la fin du  
12 repas, il est venu sur le sujet qu'il y avait un  
13 important... soumission en préachat. Moi j'ai  
14 mentionné que de toute façon c'était trop gros pour  
15 nous. Dans la vérité, c'était, je me souviens pas  
16 de la quantité, mais au-dessus de soixante-dix (70)  
17 hauts mâts.

18 Par contre, c'était par lots, donc  
19 l'attribution du contrat n'était pas en totalité,  
20 mais ça se divisait par lots, de façon à ce qu'il  
21 était possible d'aller chercher une partie de  
22 l'appel d'offres et non pas la totalité. Il m'a  
23 alors dit, bien, il dit : « Regarde, ce que je vais  
24 faire, je vais soumissionner à trente-deux mille  
25 dollars (32 000 \$) par unité pour tout, dans chacun

1 des lots, puis il dit, toi, prends ce que tu veux,  
2 fais ce que tu veux. »

3 Q. [461] Ça a fini comment ce contrat-là?

4 R. Bien, ça a fini qu'on en a eu vingt-trois (23) sur  
5 soixante-dix (70), à peu près, autour de trente  
6 pour cent (30 %).

7 Q. [462] Autour de trente pour cent (30 %). Et c'est  
8 un contrat de préachat?

9 R. Oui.

10 Q. [463] Les contrats de préachat, est-ce que c'est  
11 quelque chose de fréquent ou c'est...

12 R. Oui.

13 Q. [464] Est-ce qu'il y en a autant que les soumissions  
14 d'entrepreneurs spécialisés?

15 R. Non, il y en a moins.

16 Q. [465] Combien par année environ?

17 R. Ouf... Là, je sais pas. Je suis pas capable de...  
18 Il y en a des petits, il y en a des gros.

19 Q. [466] Et quand vous avez dit que vous rencontriez  
20 régulièrement monsieur Mongrain mais que vous ne  
21 parliez pas de contrats...

22 R. Exact.

23 Q. [467] Vous parliez de quoi, exactement?

24 R. Bien, ça a débuté, je dirais, après la rencontre  
25 dont je faisais mention, à Boucherville, et il a

1 voulu la première fois discuter par rapport à leur  
2 demande pour Thomas & Betts, pour exprimer que lui  
3 il n'était pas d'accord avec ça, puis qu'on devrait  
4 pas, disons, donner suite ou répondre favorablement  
5 à leur demande. Souvent, il s'intéressait, parce  
6 que nous, Union Métal a été à vendre par deux fois  
7 et il s'intéressait à la dynamique de vente et  
8 savoir si... il voulait possiblement acheter Métal  
9 Pole-Lite.

10 Q. [468] C'est des discussions qui n'ont pas lien avec  
11 des contrats, rien qui peut s'approcher...

12 R. Non. Progressivement dans le temps, il parlait de  
13 plus en plus contre les quatre grands. Lui, il  
14 voulait inverser le rapport de forces. Il  
15 s'exprimait.

16 Q. [469] Il était tanné de se faire dicter un peu,  
17 d'être à la merci des quatre grands?

18 R. Oui. Oui, il disait : « L'importance relative dans  
19 un contrat est plus importante de notre part que de  
20 leur part, ça fait que c'est nous qui devraient  
21 décider quel entrepreneur a quel job. » C'était  
22 comme... Ça fait que moi, je l'écoutais.

23 Q. [470] Donc, les...

24 R. Sincèrement, je veux dire, je me disais - comment  
25 dire ça - si... Je souhaitais qu'il y ait une

1           brisure entre eux puis je me disais « s'il peut se  
2           les mettre à dos, bien, tant mieux pour nous. »  
3           Mais, j'entraais pas dans son jeu, là, je l'écoutais  
4           parler.

5           Q. [471] Est-ce que je dois comprendre dans le fond  
6           que le but de monsieur Mongrain... Ça, c'est à son  
7           retour en deux mille neuf (2009) environ?

8           R. Bien, ça a été rapidement comme je disais après la  
9           rencontre de deux mille six (2006), là, il y en a  
10          peut-être eu une ou deux puis après ça, il a  
11          quitté. Puis quand il est revenu en début deux  
12          mille neuf (2009) puis, là, il est... là, il est  
13          devenu... il est revenu à l'intérieur d'une agence.

14          Q. [472] D'accord.

15          R. Il était plus actionnaire ou employé de Feralux. Et  
16          là j'ai senti que, là, c'est... il avait un intérêt  
17          encore plus grand de vouloir ne plus être à la  
18          merci des quatre grands.

19          Q. [473] De renverser la vapeur, vous voulez dire.

20          R. Oui, c'est ça.

21          Q. [474] Donc, de plus se faire dicter quoi faire,  
22          mais plutôt de prendre le dessus et de... et de  
23          vous puisque vous aviez une bonne part de marché  
24          pour un quasi... un quasi monopole, pas un  
25          monopole...



1 R. Oui.

2 Q. [475] ... mais un quasi monopole. Donc, c'est vous  
3 qui devriez dicter le marché, ça devrait pas être  
4 les quatre grands. Et est-ce que ce voeu que je ne  
5 qualifierais pas de pieux, est-ce que ce voeu de  
6 monsieur Mongrain s'est réalisé?

7 R. Oui.

8 Q. [476] Il s'est réalisé?

9 R. C'est-à-dire, non, pas de... Non. Mais, ce qui  
10 s'est réalisé, c'est qu'il y a eu une brisure entre  
11 les quatre grands et...

12 Q. [477] Et Feralux.

13 R. Bien... oui. Oui. Bien, c'est BMP, mais de toute  
14 façon, il avait pas le choix, il avait... il était  
15 agent exclusif.

16 Q. [478] Oui.

17 R. Ça fait que c'était...

18 Q. [479] Quand je dis Feralux, ça inclut, là...

19 R. Oui.

20 Q. [480] ... les représentants de Feralux.

21 R. Exact.

22 Q. [481] Donc, il a pas réussi à renverser la vapeur,  
23 il a réussi à casser, sans le vouloir, je le sais  
24 pas, peu importe, mais à casser ce qu'on a appelé  
25 hier le cercle plutôt fermé des quatre grands et

1 des deux fabricants.

2 R. C'est ça.

3 Q. [482] O.K. À l'extérieur de Montréal, est-ce que  
4 les quatre grands entrepreneurs, est-ce qu'ils  
5 avaient la même ascendance? C'est-à-dire si un  
6 entrepreneur de l'extérieur - comment je pourrais  
7 dire. Si vous aviez à fournir des matériaux à  
8 l'extérieur de la grande région de Montréal, est-ce  
9 que...

10 R. Bien...

11 Q. [483] ... les quatre grands entrepreneurs avaient  
12 la même ascendance? Voilà!

13 R. Bien, eux, évidemment, leur intérêt était en  
14 fonction de leur marché. Ça fait que ça dépendait  
15 si leur marché où est-ce qu'où... jusqu'où ça  
16 allait.

17 Q. [484] O.K.

18 R. Ça fait qu'ils allaient pas plus loin, exemple, que  
19 Trois-Rivières ou que dans... à Tremblant ou...

20 Q. [485] À l'extérieur de cette zone-là...

21 R. Oui.

22 Q. [486] ... bien, disons que le marché était plus  
23 libre un peu.

24 R. Bah! « plus libre ». En fait, oui, il y a des  
25 situations...

1 Q. [487] Ou il y avait d'autres joueurs peut-être  
2 plus.

3 R. Oui, oui.

4 Q. [488] C'est plus d'autres joueurs.

5 R. Oui. Puis chacun avait ses... ses favoris ou  
6 ceux... ses plus fidèles disons, là.

7 Q. [489] On a vu hier que dans... quand madame  
8 Gauthier, là, établissait des marchés dominants, on  
9 voyait également qu'à Québec et les environs,  
10 Québec, Lévy et les environs, il y avait aussi,  
11 là... et leur nom m'échappe, là, mais il y avait  
12 aussi des acteurs importants. Est-ce qu'il y avait  
13 la même dynamique avec ces acteurs-là qu'on  
14 retrouvait avec les quatre grands de la région de  
15 Montréal?

16 R. C'est-à-dire qu'ils étaient trois, là, Voltec,  
17 Roussel et... le troisième, le nom m'échappe, là.

18 Q. [490] Oui. Donc, ça, est-ce que la même dynamique  
19 s'opérait avec ces trois-là...

20 R. Eux...

21 Q. [491] ... qu'avec les quatre de Montréal?

22 R. On a... eux, on n'a jamais réussi à leur vendre.

23 Q. [492] « Eux » étant Pole-Lite, là, mais pas...

24 R. Non, mais nous, nous.

25 Q. [493] ... « on », « on ».

1 R. Nous. Oui.

2 Q. [494] Excusez. Le « on » étant Pole-Lite. Excusez-  
3 moi.

4 R. Donc, ils achetaient exclusivement de Feralux.

5 Q. [495] Feralux. Écoutez, il est onze heures et cinq  
6 (11 h 05), je vais juste réviser, là, j'ai peut-  
7 être quelques petites questions, mais j'ai  
8 sensiblement terminé, là, sous réserve...  
9 (11:03:32)

10 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

11 Juste une petite chose avant.

12 Me SIMON TREMBLAY :

13 Oui.

14 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

15 Q. [496] Je reviens au contrat de préachat de janvier  
16 deux mille neuf (2009), donc c'est un gros contrat  
17 en préachat du ministère des Transports du Québec,  
18 c'est ça?

19 R. Oui.

20 Q. [497] Oui. Dans les faits, est-ce que vous savez si  
21 monsieur Mongrain a toujours respecté sa parole,  
22 c'est-à-dire qu'il a toujours soumissionné à  
23 trente-deux mille (32 000 \$)? Est-ce que vous savez  
24 si monsieur Mongrain, lui, s'il a toujours  
25 soumissionné... il a respecté sa parole?

1 R. Pour... pour ce contrat-là, oui.

2 Q. [498] Oui, pour ce contrat.

3 R. Oui, oui, oui.

4 Q. [499] Il a toujours soumissionné à trente-deux  
5 mille (32 000 \$).

6 R. Sur la soumission, ça a sorti ça, oui, à trente-  
7 deux mille (32 000 \$).

8 Q. [500] C'est ça. Vous, sachant ceci...

9 R. Oui.

10 Q. [501] ... vous avez dû pas soumissionner beaucoup  
11 en bas du trente-deux mille (32 000 \$) probablement  
12 si l'autre...

13 R. Exact.

14 Q. [502] C'est ça. Ça vous a quand même donné un assez  
15 bel avantage que monsieur Mongrain vous dise  
16 exactement le prix et qu'il respecte sa parole en  
17 plus, là.

18 R. Effectivement.

19 Q. [503] Parce qu'il y avait pas beaucoup d'autres...  
20 beaucoup d'autres entreprises qui pouvaient  
21 soumissionner sur ce contrat-là, vous le savez.

22 R. Il y en avait pas d'autre.

23 Q. [504] Merci.

24 R. C'était le prix du marché à ce moment-là quand  
25 même.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Est-ce que des parties auront des questions à poser  
3 à monsieur Niding?

4 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

5 Pas de question, Madame la Présidente.

6 Me DENIS HOULE :

7 Non, Madame.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, nous allons prendre la pause.

14 Me SIMON TREMBLAY :

15 Oui.

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17 REPRISE DE L'AUDIENCE

18 (11:36:29)

19 LA GREFFIÈRE :

20 Monsieur Niding, vous êtes toujours sous le même  
21 serment.

22 R. Oui.

23 Me SIMON TREMBLAY :

24 Alors Madame la Présidente, Monsieur le

25 Commissaire, il me reste une ou deux questions,

1           mais c'est relativement à un élément. Madame  
2           Blanchette, si vous pouviez m'exposer la pièce  
3           137P-1597 à la page 2.

4       Q. [505] J'ai mis une copie du document devant vous,  
5       Monsieur Niding, je vous inviterais à prendre la  
6       page 2. On a un tableau, en haut, qui ressemble  
7       beaucoup à un autre tableau qu'on a déposé. On  
8       avait donc septembre, décembre deux mille trois  
9       (2003), janvier, avril deux mille quatre (2004), et  
10      on rajoute... On fait un total, donc, de septembre  
11      deux mille trois (2003) à avril deux mille quatre  
12      (2004), on voit là l'écart de cinq cent quatre-  
13      vingt-dix mille (590 000). Et contrairement à  
14      l'autre, on rajoute mai, juin, donc c'est un peu  
15      plus actuel, et on rajoute, donc, un autre manque à  
16      gagner. Et on voit, donc, un manque à gagner,  
17      grosso modo, de un million de dollars (1 M\$) pour  
18      la période de septembre à juin deux mille quatre  
19      (2004). Et j'aimerais ça vous entendre, mais sur  
20      les deux annotations que vous avez indiquées, là,  
21      la première étant « Manque à gagner équivalent aux  
22      Hauts Mâts du printemps 2004. » Je présume qu'on  
23      parle du contrat de décembre deux mille trois  
24      (2003), mais qui s'est réalisé au printemps deux  
25      mille quatre (2004)?

1 R. Hum, hum. Exact.

2 Q. [506] Qu'est-ce que vous... Qu'est-ce que ça veut  
3 dire? Quand vous écrivez cette note-là, là, qu'est-  
4 ce que vous pensez, qu'est-ce que vous avez en  
5 tête, quand on dit « Manque à gagner équivalent aux  
6 Hauts Mâts du printemps 2004? »

7 R. Je me souviens pas. Je me...

8 Q. [507] Est-ce que, si je vous suggère que ça serait,  
9 dans le fond, pour faire suite à votre témoignage,  
10 là, votre traverse du désert, suite à votre  
11 traverse du désert vous avez un manque... qui  
12 faisait suite au contrats des hauts mâts, oui, vous  
13 avez un manque à gagner, si on se fie au  
14 pourcentage que vous devriez avoir...

15 R. Possible... Possible...

16 Q. [508] ... de un million de dollars (1 M\$).

17 R. Oui. Possiblement, là. Je me souviens pas en détail  
18 spécifiquement pour ça, là.

19 Q. [509] Non mais c'est vous qui avez écrit.

20 R. Mais, oui oui... Oui.

21 Q. [510] Est-ce que ce que je suggère ferait du sens?  
22 Si je me fie à votre témoignage...

23 R. Bien, c'est sûr que c'est un tableau qui veut  
24 illustrer des écarts, effectivement.

25 Q. [511] O.K., mais là il y a une annotation, là.



1 R. Oui. Oui.

2 Q. [512] Les chiffres, on peut leur faire dire bien  
3 des choses...

4 R. Hum.

5 Q. [513] ... mais les mots sont assez clairs. Donc,  
6 vous êtes d'accord avec mon interprétation?

7 R. Oui.

8 Q. [514] Une que je comprends... Une que je suis  
9 incapable de faire, ou de même déposer une  
10 hypothèse, c'est à la toute fin de la page.

11 R. Hum.

12 Q. [515] N.B., nota bene, donc notez bien, « Hauts  
13 Mâts », et là, flèche, « \$1,400M », donc tantôt  
14 vous nous parliez que c'était un contrat d'un point  
15 cinq million (1.5 M), donc je présume qu'un point  
16 quatre million (1.4 M)...

17 R. Oui.

18 Q. [516] ... c'est le prix du contrat des hauts mâts?

19 R. Hum, hum.

20 Q. [517] Et là on voit, « @20% = \$80M@35%. » C'est  
21 quoi cette annotation-là? Est-ce que...

22 R. Bah, c'est juste... Là, probablement - j'y vais de  
23 mémoire, là, mais - c'est pour mettre une  
24 équivalence volume versus marge brute,  
25 probablement. Autrement dit, un contrat, si tu as

1           une marge brute de vingt pour cent (20 %) sur un  
2           million quatre cent mille (1 400 000), bien, c'est  
3           équivalent à avoir un contrat de huit cent mille  
4           (800 000) à trente-cinq pour cent (35 %) de marge  
5           brute.

6           Q. [518] Ah O.K., c'est dans cette optique-là que vous  
7           écrivez ça.

8           R. Oui. Oui.

9           Q. [519] Pour savoir, parce que c'est bien beau avoir  
10          un chiffre d'affaires, mais il faut que ça soit  
11          payant, donc...

12          R. Oui.

13          Q. [520] Même si vous avez le même chiffre d'affaires,  
14          mais vous avez des contrats pas payants, donc c'est  
15          un élément que vous vous serviez, dans votre  
16          négociation avec les quatre grands, pour confirmer  
17          votre pour... votre part de marché.

18          R. Oui. Peut-être, là. Je me souviens pas comment ça  
19          pouvait intervenir dans la négociation, mais  
20          c'était plus pour illustrer l'importance relative  
21          d'un contrat par rapport à un autre, là.

22          Q. [521] Mais, je veux dire, pour vous assurer d'avoir  
23          des contrats profitables.

24          R. Oui.

25          Q. [522] O.K. Donc, c'est la dernière... c'est les

1           dernières questions que j'avais sur ce... sur cet  
2           élément-là.

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Moi j'en aurais une, si vous me permettez.

5           Q. [523] Vous nous avez parlé, tantôt, que suite à la  
6           première fois que vous avez été convoqué par les  
7           quatre grands, que vous avez noté une... une  
8           flambée des prix instantanée, notamment du prix de  
9           l'acier, de soixante pour cent (60 %).

10          R. Oui.

11          Q. [524] Est-ce que c'est... c'est ce que... votre  
12          explication de la montée de soixante pour cent  
13          (60 %) du prix de l'acier?

14          R. Mon explication?

15          Q. [525] Oui?

16          R. C'est pas une explication.

17          Q. [526] Mais pour... pourquoi...

18          Me SIMON TREMBLAY :

19          Q. [527] Non, au niveau que les...

20          LA PRÉSIDENTE :

21          Oui?

22          Me SIMON TREMBLAY :

23          Q. [528] Les lampadaires... Le prix du lampadaire  
24          pouvait monter, la... Ce que je comprends de votre  
25          question...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui mais...

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Q. [529] ... c'est est-ce que... la raison principale,  
5 voire unique, de l'augmentation des coûts d'un  
6 lampadaire, par exemple, c'est le prix,  
7 l'augmentation de la matière première?

8 R. Bien, ce que je tentais d'illustrer, c'est que le  
9 gros contrat de soixante-dix (70) hauts mâts a été  
10 difficile pour nous, pour différentes raisons. La  
11 réalisation et le coût. Et le coût découlait du  
12 fait qu'il y a eu une flambée, là, à cause du  
13 marché des... la Chine à l'époque.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Ah bon! O.K.

16 R. Donc, c'est devenu imprévisible, disons. Autant au  
17 niveau des coûts qu'au niveau des délais  
18 d'approvisionnement. Il y avait non seulement des  
19 coûts élevés, mais une rareté sur le marché.

20 Q. [530] O.K. Parfait. Merci.

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 Une dernière chose, excusez-moi, j'ai oublié.

23 Q. [531] Est-ce que vous avez un dernier commentaire,  
24 ou peut-être des... Je vous ai rencontré, je vous  
25 ai peut-être demandé si vous avez des suggestions

1 de recommandations, des choses que, en tant  
2 qu'acteur, vous avez pu constater, qui mériteraient  
3 que la Commission s'y penche dans la phase suivante  
4 de ses travaux?

5 R. C'est pas évident, comme je disais, là. J'ai,  
6 j'ai... J'ai simplement pensé, avec la présentation  
7 de madame Gauthier, qui a expliqué, dans le  
8 processus d'appel d'offres des entrepreneurs  
9 spécialisés avec les entrepreneurs généraux, où  
10 est-ce qu'il y a le système d'enveloppes scellées,  
11 que je sais pas si c'est quelque chose qui pourrait  
12 s'appliquer entre les manufacturiers et les  
13 soumission... les entrepreneurs spécialisés...

14 Q. [532] Spécialisés.

15 R. ... dans le processus de CAO, je sais pas trop, là.

16 Q. [533] Encore pour assurer une meilleure  
17 confidentialité de...

18 R. Oui, puis c'est... Puis c'est comme sans appel,  
19 aussi, parce que, il faut quand même préciser que  
20 quand on donne une soumission, puis on a beau dire  
21 l'escompte, hein, mais en retour, comme je disais  
22 précédemment, souvent ils vont nous négocier à la  
23 baisse. Donc ça serait, je pense, bon pour toutes  
24 les parties, là, de toute façon.

25 Q. [534] Parfait.

1 R. Simplement un parallèle, là.

2 Q. [535] D'accord. Bien, je vous remercie beaucoup.

3 C'est gentil, puis je vous souhaite une bonne fin  
4 de journée.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. [536] Merci, Monsieur Niding.

7 R. Merci.

8 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

9

10

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Alors pour la suite des choses, Madame la  
13 Présidente, Monsieur le Commissaire, le prochain  
14 témoin, le procureur du prochain témoin désire  
15 présenter une requête. Compte tenu de la nature de  
16 celle-ci, ça devra être en non-publication.  
17 Toutefois, une fois cette démarche-là, cet  
18 exercice-là fait en non-publication, nous  
19 reviendrons en publication afin d'informer, là, du  
20 sort de la requête, et à ce moment-là, bien, on  
21 verra, évidemment, selon le sort de la requête,  
22 pour la suite des choses, mais pour l'instant, je  
23 demanderais donc une suspension, de façon à nous  
24 permettre d'aller en non-publication. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vois que les médias sont là, alors... Parfait.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE (11:42:44)

4 REPRISE DE L'AUDIENCE (12:34:40)

5 DÉCISION

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors voici. La Commission a été saisie d'une  
8 requête présentée par l'avocat du prochain témoin  
9 pour que le témoignage du prochain témoin soit  
10 rendu en mode de non publication partielle. La  
11 Commission a acquiescé à cette demande, à cette  
12 requête et ordonne la non publication de la requête  
13 et des représentations faites à son soutien, permet  
14 toutefois aux journalistes de diffuser le contenu  
15 de son témoignage mais sous les réserves suivantes,  
16 c'est-à-dire :

17 Interdit aux médias de révéler l'identité  
18 du témoin ou celle de son entreprise et interdit  
19 toute diffusion de l'image du témoin ainsi que  
20 celle de sa voix mais permet la diffusion de la  
21 voix du témoin en autant qu'elle soit modifiée.  
22 Alors voilà.

23 Et nous allons donc, compte tenu de  
24 l'heure, entendre le témoin dès deux heures (14 h)  
25 cet après-midi. Merci.

1           SUSPENSION DE L'AUDIENCE (12:35:58)

2           REPRISE DE L'AUDIENCE (15:37:26)

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Bonjour, Maître Ferland.

5           Me ÉLIZABETH FERLAND :

6           Bonjour.

7           LA PRÉSIDENTE :

8           Je vois qu'on a un nouveau témoin.

9           Me ÉLIZABETH FERLAND :

10          Effectivement, nous allons continuer avec monsieur

11          Claude Paquet.

12          LA PRÉSIDENTE :

13          Bonjour, Monsieur Paquet.

14          M. CLAUDE PAQUET :

15          Bonjour, Madame. Bonjour, Monsieur.

16          LA GREFFIÈRE :

17          Si vous voulez vous lever debout pour être

18          assermenté, s'il vous plaît.

19

20

21



1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dix-septième  
2 (17e) jour du mois d'avril,  
3

4 A COMPARU :  
5

6 CLAUDE PAQUET, ingénieur retraité  
7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :  
9

10 INTERROGÉ PAR Me ÉLIZABETH FERLAND :

11 Q. [537] Bonjour, Monsieur Paquet.

12 R. Bonjour.

13 Q. [538] Vous venez de mentionner que vous êtes un  
14 retraité et vous êtes ingénieur de formation, c'est  
15 exact?

16 R. Exact.

17 Q. [539] Vous avez fait vos études de génie civil en  
18 quelle année?

19 R. J'ai eu mon diplôme en mil neuf cent soixante-dix-  
20 sept (1977) de l'École Polytechnique de Montréal.

21 Q. [540] Et est-ce que c'était dans une  
22 spécialisation?

23 R. Génie civil.

24 Q. [541] Génie civil. Donc, en soixante-dix-sept (77),  
25 on va regarder ensemble votre parcours

1 professionnel pour comprendre un petit peu où est-  
2 ce que vous avez travaillé à travers... avant  
3 d'être retraité aujourd'hui. Donc, vous... en  
4 soixante-dix-sept (77), vous graduez. Est-ce que  
5 vous vous en allez pour un cabinet en particulier  
6 ingénieur?

7 R. En mil neuf cent soixante-dix-sept (1977), à la fin  
8 de mon cours, j'ai été embauché pour un  
9 entrepreneur en construction dans la région de  
10 l'Abitibi-Témiscamingue, à Amos. J'ai travaillé  
11 pour eux environ un an et demi, jusqu'à l'automne  
12 soixante-dix-huit (78). À l'automne soixante-dix-  
13 huit (78), je suis entré en fonction au ministère  
14 des Transports et j'ai été à l'emploi du Ministère  
15 jusqu'à ma retraite en quatre-vingt... en deux  
16 mille neuf (2009), à mon... à mon arrêt en deux  
17 mille neuf (2009).

18 Q. [542] O.K. Et j'imagine que, sur une longue période  
19 comme ça, on occupe divers postes au sein du  
20 ministère des Transports?

21 R. Effectivement.

22 Q. [543] Est-ce que vous pouvez nous dire un petit peu  
23 quelle a été votre progression au sein du  
24 Ministère? Comme là vous étiez en Abitibi, est-ce  
25 que vous avez commencé, par exemple, au ministère

1 des Transports dans la région de l'Abitibi-  
2 Témiscamingue?

3 R. Oui.

4 Q. [544] Oui.

5 R. Oui, il y en a plusieurs là. O.K. Mon premier  
6 emploi, ça a été au... à l'époque, le territoire du  
7 Québec était divisé en districts. Alors, en  
8 Abitibi, il y avait quatre districts. J'ai commencé  
9 au district d'Amos comme ingénieur de... un chargé  
10 de projet. J'ai travaillé là durant trois ans.  
11 Après ça, j'ai changé dans un autre district pour  
12 être responsable de l'entretien du réseau routier  
13 du district de Macamic en Abitibi ouest. Encore là,  
14 j'ai fait ça durant trois ans. Après Macamic, j'ai  
15 occupé les mêmes fonctions, c'est-à-dire  
16 responsable de l'entretien du réseau routier, mais  
17 au district de Ville-Marie au Témiscamingue. Là on  
18 est en quatre-vingt... jusqu'en quatre-vingt-huit  
19 (88), quatre-vingt-neuf (89).

20 À ce moment-là, j'ai eu une promotion pour  
21 devenir le chef du district de Ville-Marie au  
22 Témiscamingue, poste que j'ai occupé encore là  
23 environ trois ans. Puis en quatre-vingt-douze (92),  
24 je suis venu travailler à Montréal pour une  
25 brève... pour environ un an et demi à la Direction

1 générale du génie, dans la division des plans et  
2 devis. Par la suite, je suis retourné en Abitibi-  
3 témiscamingue après la... après la réorganisation  
4 du Ministère en quatre-vingt-treize (93).

5 J'ai occupé le poste de chef du service des  
6 projets pour la direction de l'Abitibi-  
7 Témiscamingue de quatre-vingt-treize (93) à quatre-  
8 vingt... fin quatre-vingt-seize (96). Et en quatre-  
9 vingt... fin quatre-vingt-seize (96), début quatre-  
10 vingt-dix-sept (97), j'ai été promu chef du service  
11 des projets à la direction de l'Île de Montréal,  
12 poste que j'ai occupé jusqu'en deux mille... deux  
13 mille huit (2008), automne deux mille huit (2008).  
14 Puis j'ai fini ma carrière de retour en Abitibi-  
15 Témiscamingue, là, jusqu'en juin deux mille neuf  
16 (2009).

17 Q. [545] Et en deux mille neuf (2009), vous êtes  
18 retraité ou vous avez continué à...

19 R. En juin deux mille neuf (2009), j'ai été... après  
20 ma retraite, j'ai arrêté pendant un an et après un  
21 an, je suis revenu sur le marché du travail pour  
22 travailler pour une firme de consultants, la firme  
23 Genivar...

24 Q. [546] O.K.

25 R. ... pour trois ans, jusqu'en juin deux mille treize

1 (2013).

2 Q. [547] O.K.

3 R. Et depuis deux mille treize (2013), je suis...

4 Q. [548] Là maintenant vous êtes vraiment retraité.

5 R. Je pense que c'est la vraie retraite.

6 Q. [549] C'est la vraie retraite. Vous, donc vous avez  
7 eu une carrière très longue au ministère des  
8 Transports. Et par la suite, vous avez fait une  
9 pause d'une année, vous avez dit, pour ensuite vous  
10 diriger vers Genivar.

11 R. Exact.

12 Q. [550] Est-ce que c'est... est-ce que Genivar,  
13 c'était... par exemple, une firme avec qui vous  
14 aviez travaillé souvent quand vous étiez au  
15 ministère des Transports?

16 R. Dans la région de Montréal, oui.

17 Q. [551] Dans la région de Montréal, oui.

18 R. Oui.

19 Q. [552] Puis... Parfait. Et vous savez que c'est,  
20 entre autres, c'est quelqu'un... c'est une des  
21 firmes qui obtient, je pense, ils sont troisième au  
22 niveau des génies-conseils, au niveau des contrats  
23 obtenus du ministère des Transports.

24 R. C'est... c'est un des gros... c'est un des gros...  
25 des gros joueurs, si on veut, dans... dans le

1            domaine du génie au ministère des Transports, oui.

2            Q. [553] Parfait.

3            M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

4            Q. [554] Qu'est-ce que vous avez fait exactement chez  
5            Genivar?

6            R. Genivar, je me suis... je dirais à quatre-vingt-dix  
7            pour cent (90 %) de mon temps, j'ai été affecté à  
8            un projet de construction d'une route au nord de  
9            Chibougamau, une route, la Route des Monts Otish.  
10           C'était dans le Plan Nord du gouvernement... à  
11           l'époque, c'était le gouvernement Charest, là, qui  
12           avait ce plan... qui appelait ça le Plan Nord. Puis  
13           dans ce plan... En tout cas, il y avait un projet  
14           là-dedans, c'était la construction d'une nouvelle  
15           route de deux cent quarante (240) kilomètres qui  
16           part du nord de Chibougamau jusque un site minier,  
17           là. Alors, c'est un projet qui avait... pour lequel  
18           j'avais jamais travaillé et que j'avais jamais été  
19           impliqué de... de près ou de loin durant ma  
20           carrière au Ministère.

21           Q. [555] Les directives du ministère des Transports  
22           quand un ingénieur part du Ministère pour s'en  
23           aller dans le secteur privé, est-ce qu'il y a des  
24           restrictions de dossiers qu'on vous impose ou...

25           R. Oui, oui, oui, oui, effectivement.

1 Q. [556] Oui.

2 R. Oui.

3 Q. [557] C'est quoi les restrictions que vous avez?

4 R. Si je me rappelle, c'est qu'on peut pas... durant  
5 une période d'au moins deux ans, on peut pas  
6 travailler sur un projet pour lequel on a oeuvré au  
7 Ministère. Et puis il y a certaines autres  
8 activités, là, ou on... si on est... si on a été à  
9 l'origine d'une directive, d'une procédure, je  
10 pense que, ça, on est... on peut pas travailler là-  
11 dessus pour une période encore plus longue, là.  
12 Mais, en termes de projets, je pense, c'est la  
13 période... à l'époque, là, je sais pas si ça a  
14 changé, là, mais dans mon cas, là, c'était je  
15 pouvais pas travailler sur des projets pour  
16 lesquels j'avais oeuvré dans... pour une période  
17 d'au moins deux ans.

18 Q. [558] Est-ce qu'il y a une forme d'attestation  
19 quelconque qu'on vous demande, soit à vous, soit à  
20 Genivar, pendant la période concernée où on vous  
21 demande d'attester à l'effet que vous avez vraiment  
22 pas travaillé dans les dossiers qui pourraient vous  
23 concerner dans le passé? Et même chose pour Genivar  
24 qui dit vraiment « J'atteste que vous n'avez pas  
25 travaillé dans le dossier. »?

1 R. Je pense que lorsque la firme fait une offre de  
2 service, il faut que les employés attestent... Il  
3 faut... Il faut que les employés qui sont déclarés  
4 dans... dans l'offre de service, fassent une  
5 attestation de ce genre-là. Il faut que la firme  
6 fasse cette déclaration-là, je crois.

7 Q. [559] Mais dans l'offre de service, une fois  
8 qu'elle est gagnée l'offre de service en tant que  
9 telle, on peut ne pas mettre votre nom dans l'offre  
10 de service, mais il y a rien qui interdit Genivar  
11 de vous faire travailler dans le dossier pareil,  
12 là.

13 R. Effectivement, mais quand même, on est quand même  
14 tenu, là, de... de respecter la règle, là.

15 Q. [560] Oui. Dans l'offre de service, je comprends.

16 R. Non mais...

17 Q. [561] Vous pouvez mettre votre nom direct... Je  
18 sais que vous êtes tenu, mais pas...

19 R. Comme individu, là, moi, moi je me... je me...  
20 Si... Si je suis interdit, je suis interdit, là.

21 Q. [562] Oui, mais il y a des... On a entendu bien des  
22 choses, ici, interdites, puis les gens l'ont fait  
23 pareil en passant, là. Ça, il faut pas... il faut  
24 pas voir ça comme ça. Moi, mon point, c'est, je  
25 comprends que dans la période, entre guillemets,



1           là, où vous avez une certaine restriction, il y a  
2           aucune attestation quelconque, soit de votre part,  
3           soit de Genivar, qui s'en va au ministère des  
4           Transports, qui dirait « Oui, on a respecté cet...  
5           l'engagement. » Il y a pas...

6           R. Je ne crois...

7           Q. [563] On fait confiance aux gens, mais on peut...  
8           on n'a pas de contrôle, rien.

9           R. Je ne crois pas.

10          Q. [564] O.K. Merci.

11          (15:45:25)

12          LA PRÉSIDENTE :

13          Q. [565] Je vais juste pour clarifier ce que vous  
14          venez de dire. Vous avez dit que vous étiez  
15          interdit, pendant une période de deux ans, de  
16          travailler dans le projet sur lequel vous étiez  
17          impliqué au ministère des Transports. C'est ça?

18          R. Oui.

19          Q. [566] Ça va comme de soi. Et l'autre... l'autre  
20          interdiction, c'est que...

21          R. Je pense que c'est les gens qui travaillent au  
22          niveau des politiques, des orientations, là, je  
23          pense que eux aussi ont des restrictions, là, plus  
24          grandes.

25          Q. [567] Mais est-ce qu'on vous interdit de vous

1 impliquer, de quelque façon que ce soit, dans le  
2 secteur dans lequel vous oeuvriez alors que vous  
3 étiez au ministère des Transports?

4 R. Non. Secteur de la construction?

5 Q. [568] Ou un secteur plus particulier, si vous étiez  
6 dans les luminaires, par exemple, pour donner cet  
7 exemple-là, ou dans le génie civil, d'une façon...

8 R. Non. C'est pas ma compréhension.

9 Q. [569] Non? Donc, à part les projets dans lesquels  
10 vous étiez impliqué, il y a pas de restrictions.

11 R. Non. Nous on a... on a le droit de travailler, en  
12 autant qu'on n'est pas en conflit d'intérêts, là.

13 Me ÉLIZABETH FERLAND :

14 Q. [570] Puis il y avait pas non plus de restrictions,  
15 parce qu'on a vu que vous avez fait une grande  
16 partie de votre carrière et à Montréal, et en  
17 Abitibi, je pense, si on résume aux deux grandes  
18 régions, c'est pas mal celles-là?

19 R. Effectivement.

20 Q. [571] Il y avait pas de restrictions, de façon  
21 générale, à entrer en contact avec la direction  
22 territoriale, par exemple de Montréal, où vous avez  
23 passé de nombreuses années?

24 R. De restrictions dans quel sens? Dans quel... sous  
25 quelle forme?

1 Q. [572] Bien, par exemple, pour... pour appeler  
2 d'anciens collègues, pour, par exemple, savoir  
3 si... s'il y avait des contrats qui s'en venaient,  
4 ou qu'est-ce qui se passait dans un contrat où  
5 Genivar était impliquée. Est-ce que vous pouviez  
6 faire ce genre de téléphone-là?

7 R. Je pense que oui.

8 Q. [573] Oui? O.K. Et quand vous avez quitté, est-ce  
9 que, parce qu'on... Est-ce... Il y a beaucoup de  
10 retraités, là, veut veut pas, dans les... depuis  
11 quelques années. Est-ce qu'il y a beaucoup de gens  
12 qui ont quitté pour aller, justement, chez Genivar,  
13 en même temps que vous?

14 R. Bien, quand j'ai quitté, moi je veux dire, j'ai été  
15 un an, là, inactif, là.

16 Q. [574] O.K.

17 R. Alors, quand je suis revenu, est-ce qu'il y avait  
18 d'autres per... Oui, il y avait un, un... un de mes  
19 anciens employés qui n'avait pas pris sa retraite,  
20 mais qui avait démissionné du Ministère pour aller  
21 travailler chez Genivar. Est-ce qu'il y en avait  
22 d'autres... Oui, il y avait d'anciens... Oui,  
23 effectivement, au moins deux autres personnes du  
24 Ministère que je connaissais qui étaient là, là.

25 Q. [575] Qui étaient rendues...

1 R. Chez Genivar.

2 Q. [576] Chez Genivar.

3 R. Oui oui. Effectivement.

4 Q. [577] O.K. Puis est-ce que c'était d'usage de faire  
5 ça? Est-ce que beaucoup de vos anciens collègues  
6 étaient dans d'autres firmes différentes de la  
7 vôtre, par exemple?

8 R. À l'époque que j'ai quitté, au Québec, là, c'était  
9 une période assez... assez florissante au niveau de  
10 la construction. Il y avait... il y avait une très  
11 grande demande, là, dans le domaine du génie, et  
12 les firmes étaient vraiment à la recherche, là,  
13 de... d'employés, là... Alors on était,  
14 effectivement, sollicité, là...

15 Q. [578] Des gens d'expérience.

16 R. D'expérience, oui.

17 Q. [579] O.K. Je vais me concentrer maintenant dans la  
18 région de Montréal. Vous nous avez mentionné que  
19 vous avez été là, je pense, de quatre-vingt-seize  
20 (96) à deux mille huit (2008)?

21 R. Oui. Fin... Fin quatre-vingt-seize (96) jusqu'à  
22 automne deux mille huit (2008).

23 Q. [580] O.K. Vous étiez à la direction territoriale  
24 de Montréal?

25 R. L'île de Montréal, c'est ça.

1 Q. [581] O.K. Quel était votre poste exact? Vous avez  
2 dit tout à l'heure chef?

3 R. Chef du service des projets.

4 Q. [582] Parfait. Qui était, dans cette période-là,  
5 avec vous dans la direction territoriale, là, si je  
6 m'en tiens à un niveau rapproché, là? Qui était  
7 votre superviseur à cette époque-là?

8 R. Mon, mon... mon supérieur?

9 Q. [583] Oui?

10 R. Bien, au... Quand je suis arrivé c'était monsieur  
11 Pierre-André Dugas.

12 Q. [584] O.K.?

13 R. Monsieur Pierre-André Dugas il est resté, je pense,  
14 jusqu'en deux mille (2000). Deux mille (2000), deux  
15 mille un (2001). Après ça il a été remplacé par  
16 monsieur Paul-André Fournier. Après monsieur  
17 Fournier il y a eu Henri Gilbert, et après Henri  
18 Gilbert, Mario Turcotte.

19 Q. [585] Et quelle était la fonction de ces...

20 R. C'était les directeurs territoriaux.

21 Q. [586] C'était les directeurs. Donc ils se sont  
22 succédé, là, pendant cette période-là.

23 R. Exact.

24 Q. [587] Et est-ce que... Ça c'est le... le premier  
25 niveau au-dessus de vous. Par la suite, aviez-vous

1 des personnes... J'imagine que le directeur relève  
2 de la direction générale?

3 R. Oui. Exact.

4 Q. [588] Vous, est-ce que vous releviez également de  
5 la direction générale? Aviez-vous des... des  
6 contacts avec les gens là-bas?

7 R. C'était... Mon supérieur hiérarchique, c'était le,  
8 le... le directeur général, si on veut, là.

9 Q. [589] O.K.

10 R. Le sous-ministre, ce qu'on appelle le sous-ministre  
11 adjoint.

12 Q. [590] Qui... O.K. Qui était-il, pendant cette pé...  
13 Qui avez-vous eu comme...

14 R. Ah, il y en a eu... Il y en a eu quelques-uns, là.  
15 Au départ, au départ, qui était là? Je pense que  
16 c'était Yvon Tourigny au départ.

17 Q. [591] O.K.?

18 R. Après ça je pense qu'il y a eu Paul St-Jacques.  
19 Après monsieur St-Jacques, je pense que ça a été  
20 monsieur Liguori Hinse. Après ça il y a eu monsieur  
21 Antoine Robitaille. Après ça Jacques Gagnon.

22 Q. [592] O.K. Et ça c'est vraiment direction géné...  
23 direction générale Montréal-Ouest, là, qu'on  
24 appelait...

25 R. C'est ça. Exact.

1 Q. [593] Avant qu'elle soit réunie en une seule et  
2 même direction générale aujourd'hui, là.

3 R. Exact.

4 Q. [594] O.K. Et ces gens-là étaient les sous-  
5 ministres adjoints, ils se sont succédé, là, on  
6 voit qu'il y en a plusieurs. Est-ce que vous, vous  
7 avez eu des contacts directs avec ces gens-là?

8 R. Contacts directs, oui, mais très... très... très  
9 sporadiques, là. Ce n'était pas... C'était, c'était  
10 quelques fois par année, là.

11 Q. [595] O.K.

12 R. Pas, c'était pas...

13 Q. [596] Donc vous, quand... quand vous... quand vous  
14 êtes dans un dossier, la personne à qui vous  
15 parlez, c'est le directeur territorial, dans ce  
16 cas-ci on peut penser à Paul-André Dugas, je pense  
17 que vous avez mentionné?

18 R. Oui, Fournier, Gilbert...

19 Q. [597] Fournier...

20 R. ... Marcotte... Turcotte.

21 Q. [598] Donc, c'est avec eux que vous transigez.

22 R. C'est, c'est... Effectivement, c'est mon... c'est  
23 mon premier niveau de, d'autorité, là.

24 Q. [599] O.K. Et en dessous de vous, j'imagine que  
25 vous avez des, des... des chargés de projet, des...

1 des gens que vous, vous supervisez?

2 R. Effectivement.

3 Q. [600] Quels sont les... Quels sont les... les  
4 postes qui vous entourent pour un projet?

5 R. Ça a varié, à mon arrivée à Montréal, le service  
6 des projets de la DT de l'Île-de-Montréal  
7 comportait vingt-six (26) employés. C'était à peu  
8 près le plus petit service des projets de la  
9 province malgré que c'était une direction  
10 territoriale très importante, là. En termes de  
11 nombre d'employés, là, il y avait seulement vingt-  
12 six (26) employés. Alors l'organisation, il y  
13 avait, j'y vais de mémoire, là, il y avait un bloc  
14 si on veut ou un groupe, là, en structure, avec  
15 quelques ingénieurs là-dedans et des techniciens,  
16 et il y avait un autre bloc, là, plus en chau... le  
17 volet chaussée, si on veut.

18 Q. [601] Ce qui est le survêtement, là?

19 R. Mais tous les travaux de terrassement gravelage  
20 là...

21 Q. [602] O.K.

22 R. ... tout le volet drainage...

23 Q. [603] O.K.

24 R. ... tout le volet routier si on veut, là.

25 Q. [604] Parfait.



1 R. Alors il y avait, quand je suis arrivé, il y avait  
2 ces deux grands blocs-là mais rapidement, parce que  
3 quand je suis arrivé à la fin des années quatre-  
4 vingt-dix (1990), les budgets à la DT de Montréal  
5 puis je pense que c'était un peu ça aussi à la  
6 grandeur du Ministère, là, les budgets étaient  
7 assez limités mais on a vu qu'après ça, ça a resté  
8 à peu près à un niveau assez bas jusqu'en deux  
9 mille (2000), là, puis à partir de deux mille  
10 (2000), on a constaté, là, qu'il y avait un volume  
11 de travail beaucoup plus important qui s'en venait,  
12 notamment pour la région de Montréal. Alors on a dû  
13 organiser un peu notre fonctionnement et on a été  
14 autorisé à obtenir un poste de gestionnaire  
15 supplémentaire puis des postes d'ingénieurs et de  
16 techniciens supplémentaires, là, pour suffire à la  
17 tâche.

18 Q. [605] O.K. Et vous avez mentionné qu'il y avait à  
19 un moment donné un volet plus structure, un volet  
20 plus terrassement.

21 R. Oui.

22 Q. [606] Vous, aviez-vous une spécialité à travers ça?  
23 Est-ce que vous étiez...

24 R. Personnellement?

25 Q. [607] Oui.

1 R. Non.

2 Q. [608] Non? Donc, mais vous chapeautiez les deux  
3 côtés. Vous étiez pas nécessairement attitré juste  
4 à structure. Vous...

5 R. Non, non. Les employés de structure et de chaussée  
6 étaient sous... étaient à l'intérieur du service  
7 des projets.

8 Q. [609] Parfait. Et durant ces années-là, de quatre-  
9 vingt-seize (1996) à deux mille huit (2008), quels  
10 sont les grands projets sur lesquels vous avez  
11 travaillé dans la région métropolitaine?

12 R. Les principaux, là, on a fait la réfection du  
13 corridor de l'autoroute Décarie, le rond-point  
14 L'Acadie, la réfection de l'autoroute 40 dans  
15 l'ouest de Montréal et dans l'est aussi de  
16 Montréal, les chaussées en béton, beaucoup de  
17 travaux dans les tunnels Louis-H. Lafontaine,  
18 Ville-Marie, une multitude de structures... les  
19 échangeurs Woodland, l'échangeur Morgan, le  
20 prolongement de l'autoroute 25, là, avant que ce  
21 soit...

22 Q. [610] Avant qu'il y ait le pont?

23 R. ... oui, avant qu'il y ait le pont, là.

24 Q. [611] O.K.

25 R. Des travaux sur le Pont Galipeault, les ponts

1 importants, Pont Charles-de-Gaulle, le Pont de  
2 l'Île-aux-Tourtes. Alors, les travaux sur  
3 l'autoroute 20, la 13, on a fait...

4 Q. [612] Bref tout ce qu'on a vu dans les dernières  
5 années, c'était à l'époque où vous étiez là, là,  
6 les travaux si on parle des autoroutes qui sont  
7 autour de l'Île-de-Montréal...

8 R. Oui, oui.

9 Q. [613] ... c'est pas mal ces travaux-là...

10 R. Oui, oui.

11 Q. [614] ... dont on parle.

12 R. C'est pas des travaux sur le réseau de la ville de  
13 Montréal...

14 Q. [615] Non, mais...

15 R. ... mais tout le réseau autoroutier.

16 Q. [616] Parfait. Je vais demander d'afficher l'onglet  
17 27.

18 15:54:50

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

20 Q. [617] Entre-temps, dites-moi, quand vous nous avez  
21 dit tout à l'heure « quand je suis arrivé à  
22 Montréal, la direction territoriale était petite ».

23 R. En termes de nombre d'employés.

24 Q. [618] En termes de nombre d'employés, c'est ça.

25 Est-ce que... Dans le fond, est-ce que...

1 R. Excusez, le service des projets. Pas la direction  
2 mais le service des projets.

3 Q. [619] Le service des projets. O.K. Était petit.  
4 Est-ce que ça s'explique par le fait que le volume  
5 était vraiment petit au niveau des investissements,  
6 mais il faut dire que c'était comme ça partout au  
7 Québec dans ces années-là?

8 R. Non, c'est parce que, à la DT de Montréal,  
9 lorsqu'il y a eu la réorganisation du Ministère en  
10 quatre-vingt-douze, quatre-vingt-treize (1992-  
11 1993), là, les employés ont été répartis, là, les  
12 employés ont été répartis dans les différentes  
13 directions territoriales et je pense que Montréal à  
14 l'époque avait le choix de plus aller vers le faire  
15 faire que le faire à l'interne.

16 Q. [620] Que de le faire elle-même. Que de le faire  
17 eux-mêmes. Donc...

18 R. Si je compare avec l'Abitibi-Témiscamingue, on  
19 faisait quasiment cent pour cent (100 %) de nos  
20 travaux à l'interne quand j'étais en Abitibi-  
21 Témiscamingue.

22 Q. [621] Alors qu'à Montréal, on allait en sous-  
23 traitance avec des firmes extérieures, c'est ça?

24 R. Bien, plus en tout cas.

25 Q. [622] Plus que du coin où vous veniez, là.

1 R. Effectivement.

2 Q. [623] Merci.

3 Me ÉLIZABETH FERLAND :

4 Q. [624] Donc je vous ai affiché un organigramme  
5 confectionné ici à l'interne avec les informations  
6 que nous avons obtenues du ministère des Transports  
7 du Québec. Nous avons arrêté l'organigramme...  
8 Pardon? Oui c'est ça. J'allais le dire. Nous  
9 l'avons arrêté en deux mille deux (2002) qui est la  
10 période à laquelle, je pense, vous étiez notamment  
11 dans le rond-point L'Acadie. La période, c'est une  
12 période qui chevauche ce rond-point-là? Deux mille  
13 deux (2002)?

14 R. C'est... Ça a commencé en deux mille un (2001)  
15 effectivement puis ça s'est poursuivi jusqu'en deux  
16 mille cinq (2005), là. Cinq (2005) ou six (2006)?

17 Q. [625] Et est-ce qu'il y a... J'imagine plusieurs  
18 des autres projets que vous avez mentionnés sont  
19 dans cette année-là, donc si vous regardez les gens  
20 qui sont affichés là, est-ce que pour vous c'est un  
21 portrait... Par exemple, on vous voit vous au  
22 service des projets, Claude Paquet, chef de  
23 service. On voit que vous supervisez à la  
24 conception Alain-Marc Dubé. Est-ce que c'est  
25 quelqu'un...?

1 R. Oui effectivement mais c'était pas un  
2 coordonnateur, c'était un gestionnaire.

3 Q. [626] C'était un gestionnaire?

4 R. Oui.

5 Q. [627] Et nous voyons également du côté  
6 réalisations, un monsieur Guy Hamel.

7 R. Exact.

8 Q. [628] Dans ces années-là également?

9 R. Oui, il y avait Guy Hamel mais il y en avait un  
10 autre. Il y avait deux coordonnateurs en  
11 réalisation.

12 Q. [629] Qui était l'autre?

13 R. Jean Sauriol.

14 Q. [630] Jean Sauriol? Et ces gens-là, quel genre de  
15 reddition de comptes ils avaient envers vous sur un  
16 projet, si on prend par exemple, le rond-point  
17 L'Acadie. Quand vous supervisez des chargés, des  
18 coordonnateurs, qu'est-ce que, est-ce qu'ils  
19 doivent vous dire à chaque jour ce qu'il en est?  
20 Est-ce que vous vérifiez tout ce qu'ils font?

21 R. Non. Effectivement, non.

22 Q. [631] Mais quel genre de reddition de comptes ils  
23 ont à votre égard?

24 R. Bien il y a deux volets, deux volets là-dedans  
25 importants, conception et réalisation, là. C'est

1 vraiment deux fonctionnements différents. Alain  
2 Dubé, si on parle de deux mille deux (2002), lui il  
3 est arrivé, c'est en deux mille un (2001) qu'Alain  
4 Dubé est arrivé.

5 Q. [632] O.K.

6 R. Alors Alain Dubé, il a pris, il avait le mandat lui  
7 de s'assurer de la préparation de tous les projets  
8 qui étaient inscrits à la programmation de la  
9 direction territoriale mais à partir de deux mille  
10 un (2001), il avait la charge aussi de se monter  
11 une équipe. Comme je vous ai dit tantôt, on avait  
12 pas beaucoup d'employés. On a eu l'autorisation de  
13 former, de mettre en place ce module-là mais à ses  
14 débuts, Alain était surtout, il était beaucoup  
15 occupé à monter son équipe de sorte que les projets  
16 qui étaient enclenchés, on a laissé les anciens  
17 responsables s'en occuper, même puis... Tandis  
18 qu'en deux mille deux (2002), on était encore en  
19 conception au niveau l'Acadie mais c'est pas Alain  
20 Dubé qui s'en est occupé, ce sont ceux qui avaient  
21 le dossier avant qui ont continué à s'en occuper.

22 Alors... voyons... la question exacte c'était quoi?

23 Q. [633] Ce que je vous demandais c'est que j'essayais  
24 de comprendre la relation que vous pouviez avoir  
25 avec eux en tant que supérieur. Et je vous

1           demandais, est-ce qu'à chaque jour, quel genre de  
2           supervision vous faisiez sur leur travail? C'est ça  
3           ma question.

4           R. Bien c'était assez variable, là. Bien...

5           Q. [634] O.K.

6           R. Si je prends le volet réalisation, le volet  
7           surveillance, en début de chaque année, on... entre  
8           les deux coordonnateurs, on répartissait le nombre  
9           de projets, le nombre de contrats qu'on avait à  
10          réaliser. Ça pouvait aller jusqu'à vingt-cinq (25),  
11          trente (30), quarante (40) contrats par année, là.  
12          Alors, puis on avait une équipe de six à huit  
13          ingénieurs, je pense, à l'époque, dans ce... dans  
14          ce module-là. Alors en début d'année, on  
15          répartissait le travail entre les chargés de  
16          projets et à peu près la moitié des chargés de  
17          projets relevaient d'un coordonnateur, d'un chef  
18          d'équipe, si on veut, puis un autre groupe relevait  
19          d'un autre... d'un autre coordonnateur. Puis au  
20          niveau de la... du suivi qu'on faisait des projets,  
21          bien au niveau de la surveillance, bien pour les  
22          principaux projets, pour son... c'est sûr qu'on  
23          avait beaucoup de projets mais pour les principaux  
24          projets, on avait, de façon structurée, à chaque  
25          semaine, des visites de chantier qu'on faisait pour



1       rencontrer les surveillants, pour faire le suivi  
2       d'avancement des travaux, pour faire... parler des  
3       avenants, parler des... des budgets, des  
4       échéanciers. Alors, on s'était structuré pour qu'on  
5       puisse faire le suivi de nos différents projets en  
6       allant rencontrer les... les surveillants. Et on  
7       était accompagné des coordonnateurs, des chargés de  
8       projets.

9       Q. [635] Donc vous, vous vous rendiez de façon  
10       hebdomadaire sur les chantiers pour justement faire  
11       les suivis?

12       R. Pas tous les chantiers parce que j'avais pas le  
13       temps de faire tous les chantiers mais je peux dire  
14       généralement, dans une programmation, là, sur  
15       trente (30) projets, il y en a peut-être six, sept  
16       qui représentent quatre-vingts pour cent (80 %),  
17       quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de notre budget,  
18       là, ça fait que c'est sûr qu'on se concentrait plus  
19       sur ces... ces projets-là qui eux étaient de façon  
20       structurée, là, visités à toutes les deux semaines.  
21       Parce qu'à chaque semaine, dans une journée j'avais  
22       pas le temps de faire tout le tour, on faisait ça  
23       aux deux semaines. Alors ça, c'était systématique  
24       ces rencontres-là. Et pour les autres projets, bien  
25       c'était moins... comme l'envergure était moindre,

1           on avait un suivi qui était moins structuré, là,  
2           mais quand même, à toutes les semaines, on  
3           rencontrait... à toutes les deux semaines, quand  
4           même, on rencontrait, là, le chargé de projets pour  
5           en discuter.

6           Q. [636] Puis si jamais il y avait eu quelque chose de  
7           particulier à porter à votre attention, bien là, ça  
8           aurait pu... ça aurait pu occasionner une visite  
9           supplémentaire...

10          R. Bien ça, bien à tous les jours, le... on était en  
11          lien avec le chantier, le surveillant était en lien  
12          avec le chargé de projets. Puis s'il arrive quelque  
13          chose, à tous les jours, là...

14          Q. [637] Vous le savez?

15          R. ... on est... on est sur le même étage, là, ça fait  
16          que... on se rencontre. On se parle à tous les  
17          jours, là.

18          Q. [638] O.K. Et comme ce qu'on a vu tout à l'heure,  
19          vous avez mentionné que votre directeur territorial  
20          était Paul-André Fournier?

21          R. Bien...

22          Q. [639] En deux mille deux (2002), c'est vrai, vous  
23          m'avez nommé...

24          R. En deux mille deux (2002), oui...

25          Q. [640] ... monsieur Dugas.

1 R. ... en deux mille deux (2002) c'était monsieur  
2 Fournier, oui.

3 Q. [641] Vous m'avez nommé Dugas précédemment puis un  
4 monsieur Hinse, je pense, par la suite?

5 R. Non, pas monsieur Hinse, monsieur Hinse...

6 Q. [642] Non, il est au-dessus, pardon. Excusez-moi.

7 R. C'était Dugas, Fournier, Gilbert et Turcotte.

8 Q. [643] C'était Gilbert que j'avais en tête. Parfait.  
9 Donc eux... vous, vous aviez la... vous ramassiez  
10 l'information et si vous aviez des informations à  
11 transmettre à votre supérieur, c'était à ces gens-  
12 là?

13 R. Des informations ou des...

14 Q. [644] Des problématiques.

15 R. ... je le tenais au courant du déroulement, des  
16 problématiques qu'on avait puis des...

17 Q. [645] Puis tout à l'heure, vous avez mentionné que  
18 vous aviez des contacts sporadiques, je reprends  
19 vos termes, avec les sous-ministres adjoints?

20 R. Effectivement.

21 Q. [646] Puis ça, quand vous avez dit ça, ça a piqué  
22 ma curiosité, c'est... c'est... qu'est-ce que vous  
23 voulez dire par là? C'est dans quel contexte qu'on  
24 a un contact sporadique avec un sous-ministre  
25 adjoint?

1 R. Sporadique, c'est peu fréquent.

2 Q. [647] C'est peu... non, tout à fait mais encore?

3 C'est... c'est par rapport à un dossier en  
4 particulier qu'il faut... il faut avoir une  
5 autorisation ou... ?

6 R. Je vais vous dire c'était vraiment pas fréquent,  
7 là. Des fois il venait nous rencontrer au bureau,  
8 il venait faire une visite des... des... des  
9 différentes directions. Des fois on pouvait avoir  
10 une rencontre générale de la direction qui  
11 impliquait les différents chefs de service.

12 Q. [648] Et...

13 R. Puis ça pouvait arriver aussi pour un... des fois  
14 il y avait... il y avait une information pour un  
15 sujet précis puis il appelait puis le directeur  
16 était pas là, bien il me parlait parce que ça  
17 concernait mon service, là.

18 (16:03:07)

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. [649] C'est justement, c'est ce que l'avocate  
21 aimerait savoir.

22 R. Bien c'est ça.

23 Q. [650] Quand vous dites qu'il venait vous rencontrer  
24 pour un sujet bien précis, donnez-nous donc un  
25 exemple de sujets précis.

1 R. Non, c'est pas des rencontres, c'est plutôt... à un  
2 moment donné, il avait besoin d'une information  
3 puis il appelle le directeur, il est pas là, bien  
4 il demande à...

5 Q. [651] Bien c'est ce qu'on cherche à savoir. Quel  
6 genre d'information voulait-il obtenir ou aurait-il  
7 voulu obtenir ou avez-vous été...

8 R. J'ai dit ça mais j'ai pas... j'ai pas d'images...  
9 j'ai pas de faits qui me viennent en mémoire, là,  
10 mais c'était... c'était vraiment pas fréquent, là.

11 Me ÉLIZABETH FERLAND :

12 Q. [652] Est-ce qu'il vous donnait des directives sur  
13 un dossier? Est-ce que vous receviez des...

14 R. Non, non.

15 Q. [653] Jamais d'un sous-ministre adjoint? C'était  
16 toujours du directeur ter... si vous aviez une  
17 directive, c'était du directeur territorial?

18 R. Effectivement.

19 Q. [654] Parfait. Alors je vais déposer cette pièce-  
20 là. Ça va être la 139P-1600.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Le tableau?

23 Me ÉLIZABETH FERLAND :

24 L'organigramme.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 L'organigramme, oui.

3

4 139P-1600 : Organigramme de la direction  
5 territoriale de l'île-de-Montréal du  
6 MTQ en 2002

7

8 Me ÉLIZABETH FERLAND :

9 C'est exact?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Quelle est la cote?

12 LA GREFFIÈRE :

13 1600. 139.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci.

16 Me ÉLIZABETH FERLAND :

17 Q. [655] Et vous, quand un dossier... on a entendu  
18 parler au niveau municipal, là, je me... on est au  
19 ministère des Transports, on sait qu'il y a une  
20 publication d'un appel d'offres qui se fait. On  
21 sait qu'il va y avoir une date pour l'ouverture des  
22 soumissions. On sait que par la suite, il va y  
23 avoir signature du contrat, et caetera, là, je  
24 ferai pas le processus en entier mais vous, en  
25 tant... par votre poste, à quel moment vous

1           intervenez dans un dossier typique, un appel  
2           d'offres public, vraiment le plus traditionnel  
3           possible, là?

4           R. Bien nous, à la base, pour faire l'appel d'offres,  
5           ça prend des... des plans et devis.

6           Q. [656] Donc vous, vous êtes déjà impliqué à ce  
7           moment-là?

8           R. Alors on a à préparer les documents techniques, là,  
9           les plans et devis qui servent à publier, à  
10          demander les offres... les offres de soumission.

11          Q. [657] Donc par la suite, dans le processus?

12          R. Après que les soumissions ont été demandées, il y a  
13          une ouverture des soumis... ça... il y a une  
14          ouverture des soumissions qui est faite par le  
15          service des contrats. Ils analysent la conformité  
16          des différentes soumissions reçues.

17          Q. [658] Puis là, vous recevez...

18          R. Après ça, on reçoit le résultat, là, des... des  
19          différentes soumissions qui ont été reçues. Et il y  
20          a une recommandation du service des contrats quant  
21          à la pert... quant à l'octroi. Finalement ils vont  
22          dire, ils recommandent d'octroyer le contrat au  
23          plus bas soumissionnaire. Lorsqu'il y a un écart  
24          important, là - on va sûrement en parler des  
25          écarts, plus tard - il y avait une note qui disait

1           « Adjugé au plus bas soumissionnaire, si jugé à-  
2           propos. »

3           Q. [659] Si jugé à-propos.

4           R. Oui.

5           Q. [660] Puis ça, ça vous renvoyait la...

6           R. Effectivement.

7           Q. [661] ... la question de votre côté.

8           R. Oui.

9           Q. [662] Et là, vous, dans ce temps-là, vous avez à  
10          fournir, par exemple...

11          R. On a... On a...

12          Q. [663] ... des explications?

13          R. On avait à faire un... préparer des documents, là,  
14          qui s'appelaient, je pense, là, analyse de  
15          soumission, là, qui faisaient état des  
16          différents... des, des... des écarts, là, entre les  
17          prix estimés et les prix soumissionnés.

18          Q. [664] Et c'était préparé par vous ou par votre  
19          équipe.

20          R. Par le, le... les concepteurs qui, généralement,  
21          étaient...

22          Q. [665] Des gens...

23          R. Dans quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) du temps,  
24          des firmes d'ingénieurs-conseils.

25          Q. [666] Et vous, une fois que vous remplissez ceci,



1           vous faites une recommandation au...

2           R. J'ai vu des dossiers où on... on complétait... on  
3           complétait le... On recevait l'analyse faite par le  
4           consultant. Généralement on essayait de, d'en faire  
5           une synthèse, parce que c'était assez, assez...  
6           Dans une soumission où il y a quatre cents (400)  
7           articles au bordereau, là, c'est assez ardu, là,  
8           à... à...

9           Q. [667] À déchiffrer et à comprendre.

10          R. À... Oui, c'est ça. Ça fait qu'on faisait un peu  
11          une synthèse, c'est quoi les grandes lignes, là,  
12          des écarts entre la soumission et estimation, et  
13          après ça on transmettait, on avait à transmettre  
14          ça... Ça variait, il me semble que ça... à un  
15          moment donné c'était au bureau du sous-ministre,  
16          après ça ça a été au bureau du sous-ministre  
17          adjoint, je pense, le niveau d'autorisation pour  
18          octroyer le contrat, là. Je pense qu'à un moment  
19          donné ça, ça... la directive a changé. Mais c'est  
20          sûr, c'était... c'était pas le, le... c'était pas  
21          la direction territoriale qui avait l'autorité  
22          d'octroyer le contrat lorsqu'il y avait un  
23          dépassement de plus de dix pour cent (10 %).

24          Q. [668] Donc il fallait... il fallait expliquer la  
25          situation, l'écart. On envoyait l'explication,

1           soit, tout dépendamment à quelle période à qui on  
2           devait...

3           R. Oui. Oui.

4           Q. [669] ... mais sous-ministre adjoint ou sous-  
5           ministre.

6           R. Oui oui. Oui oui.

7           Q. [670] Parfait. Et vous, est-ce que vous pouviez  
8           signer, une fois que... Supposons que vous envoyez  
9           ça au sous-ministre adjoint, vous savez qu'il...  
10          qu'il accepte votre explication et que le contrat  
11          peut être octroyé, vous, est-ce que vous avez  
12          l'autorité de signer le contrat pour le ministère  
13          des Transports?

14          R. Oui. Les chefs de service ont...

15          Q. [671] Les chefs de service pouvaient signer?

16          R. ... ont l'autorité pour signer les contrats.

17          Q. [672] Et est-ce qu'il y avait un maximum? Par  
18          exemple, vous pouviez signer peu importe le  
19          montant, ou il y avait un maximum qui...

20          R. Il n'y avait pas de maximum.

21          Q. [673] Donc, un contrat de deux millions (2 M) comme  
22          vingt millions (20 M), vous aviez l'autorité pour  
23          le signer.

24          R. Effectivement.

25          Q. [674] Parfait. Et lorsqu'il y avait des...

1 Évidemment, vous le savez peut-être pas au début du  
2 contrat, mais lorsqu'il y a des travaux imprévus,  
3 comment ça fonctionne? Vous, on vous avise, parce  
4 que là, manifestement, on se rend compte que, qu'il  
5 y a des travaux qui ont pas été indiqués au  
6 bordereau?

7 R. Oui.

8 Q. [675] On vous avise de ça?

9 R. Oui.

10 Q. [676] Comment ça fonctionne rendu là? Est-ce que...  
11 Je...

12 R. O.K. Je, je... Je peux...

13 Q. [677] Je veux essayer de décortiquer.

14 R. Ça va un peu dans le... notre... notre procédure de  
15 surveillance. On rentre un peu dans notre procédure  
16 de surveillance, je vais peut-être prendre quelques  
17 instants pour en parler de ça, parce que c'est,  
18 c'est... ça répond, je pense, à...

19 Q. [678] C'est... Parfait.

20 R. ... cet aspect-là, là.

21 Q. [679] Allez-y.

22 R. Tantôt je disais qu'on rencontrait, à toutes les  
23 semaines... à toutes les deux semaines, là, on  
24 faisait le tour de nos... nos principaux chantiers,  
25 là. Bon. À toutes les, les... C'est des réunions

1 qu'on voulait, là, assez, assez... assez précises.  
2 Autrement dit, on avait mis un cadre pour nos  
3 discussions. On parlait de trois aspects là-dedans,  
4 nos rencontres avec les surveillants. L'aspect...  
5 Les points techniques, qui étaient... qui étaient  
6 problématiques en chantier, les problèmes qu'on  
7 avait, les échéanciers, et le suivi budgétaire du  
8 contrat. Bon.

9 Si on va dans le suivi budgétaire du  
10 contrat, il y avait plusieurs critères. Il y avait  
11 le coût du contrat, il y avait le coût, le montant  
12 des... des articles soumissionnés, puis après ça il  
13 y avait le montant de variation prévue de quantité.  
14 Si on a des quantités prévues, un montant prévu de  
15 contrat, mais, et puis ça peut arriver, dans le  
16 contrat, qu'il y a des... des quantités qui varient  
17 en plus ou en moins, alors le surveillant il  
18 devrait nous... il devait nous détailler les  
19 variations de quantités qui étaient anticipées, en  
20 faisant un suivi, là, de... du déroulement du  
21 chantier. Il y avait un... un poste qui était les  
22 avenants. Alors le surveillant, chaque demande...  
23 Chaque avenant, ou chaque demande... On pourra  
24 aussi parler des avenants, parce que ça aussi  
25 c'était... Des fois c'est pas toujours...

1 Q. [680] Clair, mais on va...

2 R. Pas toujours facile, là, à dire, un avenant, puis  
3 il faut avoir l'autorisation avant, là, mais on...  
4 O.K. Mais il y avait un suivi à faire au niveau des  
5 avenants. Chaque... À chaque fois qu'on se  
6 rencontrait, il y avait... on avait un tableau de  
7 suivi des avenants, des différentes demandes  
8 d'entrepreneurs, puis on avait le montant que...  
9 lorsque l'entrepreneur chiffrait sa demande,  
10 immédiatement, bien, on mettait le montant là, mais  
11 le surveillant avait à évaluer, lui, d'après lui,  
12 c'est quoi la valeur de cet avenant-là. Alors on  
13 avait cette valeur d'avenant-là qui était dans,  
14 dans... dans le suivi budgétaire, alors avec ça on  
15 faisait un suivi budgétaire du contrat, là de façon  
16 régulière puis on mettait à jour ces données-là  
17 dans nos systèmes de gestion.

18 Q. [681] Donc vous, vous êtes informé de tout ça. Vous  
19 avez mentionné notamment une variation au niveau  
20 des quantités.

21 R. Effectivement.

22 Q. [682] Quand on vous informe de ça et, que ce soit  
23 une petite variation ou une grande variation, est-  
24 ce que vous, vous pouvez autoriser ça?

25 R. Oui, oui, tout à fait.

1 Q. [683] Pas de problème?

2 R. Bien, il y a des choses, je sais pas moi, si on  
3 répare un pont, une dalle de pont puis on avait  
4 prévu réparer cinquante (50) mètres carrés de  
5 tablier puis on en découvre soixante-quinze (75),  
6 là, on a pas grand choix que de le réparer, là. Le  
7 pont a été démol... a été fermé à la circulation,  
8 les travailleurs sont à pied d'oeuvre puis on  
9 constate plus de défauts que prévu, bien on a pas  
10 vraiment le choix...

11 Q. [684] De continuer les travaux, oui.

12 R. ... de continuer, de décider. Bien on est informé  
13 de ça de façon régulière, de façon...

14 Q. [685] Puis vous, allez-vous vérifier ça ou dans le  
15 fond, votre chargé de projet le fait, là?

16 R. Bien on a un chargé de projet, là. Pour nos grands  
17 projets, je dis nos sept, huit projets qui  
18 représentent généralement quatre-vingts - quatre-  
19 vingt-dix pour cent (80 %-90 %) de nos dépenses  
20 annuelles, là, en plus du chargé de projet, on  
21 avait un technicien en permanence au chantier, qui  
22 faisait un peu... Parce que la surveillance était,  
23 dans quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des cas,  
24 confiée à des firmes d'ingénieurs, mais on avait en  
25 chantier, pour les gros projets, parce qu'on avait

1 pas assez de techniciens pour chaque projet, on  
2 avait en chantier un technicien en permanence qui  
3 surveillait le, on a dit il surveillait le  
4 surveillant mais s'assurait que c'était fait selon  
5 les plans et devis, les documents contractuels.

6 Q. [686] Donc, c'est ça, mais là ça pouvait pas être  
7 prévu parce que là on avait une variation  
8 considérable. Supposons, là...

9 R. Oui, oui.

10 Q. [687] ... dans l'exemple que vous donniez, là.

11 R. Bien je voulais dire, vous me demandez si je me  
12 rendais sur le chantier pour constater, là...

13 Q. [688] Vous aviez pas besoin.

14 R. ... on avait des gens...

15 Q. [689] Vous aviez les gens...

16 R. ... en chantier qui, le technicien qui est en  
17 permanence, puis le chargé de projet qui avait  
18 peut-être, l'ingénieur qui avait peut-être vingt-  
19 cinq pour cent (25 %), trente pour cent (30 %) de  
20 son temps, ou cinquante pour cent (50 %), là, qui  
21 était là en chantier.

22 Q. [690] Qui était là pour ça.

23 R. Oui.

24 Q. [691] Donc, on vous avisait de ça, vous vous  
25 autorisiez ça parce qu'évidemment on a un pont qui

1 est en train d'être refait ou je sais pas...

2 R. Oui, oui.

3 Q. [692] ... reconstruit, il faut continuer puis vous  
4 aviez pas besoin d'obtenir des autorisations  
5 additionnelles ou quoi que ce soit. Vous...

6 R. Bien ça dépend de l'ampleur. C'est sûr, à un moment  
7 donné, si on arrivait à un imprévu majeur, bien  
8 c'est sûr qu'on en discutait avec le directeur.

9 Q. [693] Le directeur territorial.

10 R. On le tenait informé de ça puis... Mais  
11 généralement, là, on prenait des décisions, là,  
12 dans le meilleur intérêt du Ministère puis des  
13 usagers, là.

14 Q. [694] Puis pour que, pour évidemment éviter,  
15 j'imagine, des délais additionnels, là.

16 R. Effectivement.

17 Q. [695] Parfait. Je vais vous parler, on est dans la  
18 période, comme je vous mentionnais, de votre  
19 présence à Montréal. Vous nous avez mentionné  
20 plusieurs grands projets. Vous avez mentionné  
21 notamment le rond-point l'Acadie. Le rond-point  
22 l'Acadie, vous avez souvenir de ce projet-là?

23 R. Beaucoup.

24 Q. [696] D'accord.

25 R. Très bon souvenir.



1 Q. [697] Très bon souvenir? Parfait. Ça va nous être  
2 utile. Et vous savez, j'espère que je me trompe pas  
3 mais qu'il y avait plusieurs lots, je pense qu'on  
4 s'est rendu jusqu'à cinq au total dans ce projet-  
5 là?

6 R. Peut-être huit.

7 Q. [698] Ah! peut-être huit. Bon, bien il y en a  
8 encore plus que ce que je pensais. Est-ce que vous  
9 avez travaillé sur les huit en question?

10 R. Non, je pense que le dernier, j'étais plus là je  
11 pense en deux mille huit (2008). Il y a eu...

12 Q. [699] Vous éti...

13 R. Mais c'est sûr, les deux ou trois derniers, c'est  
14 des lots de faible envergure, là.

15 Q. [700] O.K. Si on parle de vraiment la structure du  
16 rond-point l'Acadie, on est peut-être, lot 1, lot  
17 2...

18 R. Un, 2, 3, 3B, 4, 5 des travaux d'aménagement je  
19 pense. Oui, il y a eu je dirais cinq, six lots, là,  
20 cinq, six contrats.

21 Q. [701] Puis ces cinq, six contrats-là, vous avez...

22 R. Tout à fait.

23 Q. [702] ... vous étiez à...

24 R. J'étais présent et très occupé par ce projet-là.

25 Q. [703] Parfait. Et ça avait été divisé dans ces

1           lots-là pour dans le fond, pour une continuité et  
2           pour une, j'imagine, meilleure exécution des  
3           travaux?

4           R. C'était, le phasage était surtout déterminé par la  
5           gestion de circulation. C'était... on avait à  
6           reconstruire le rond-point l'Acadie et on... tout  
7           en maintenant la circulation, alors...

8           Q. [704] Qui est une...

9           R. ... le phasage des travaux était à toutes fins  
10          pratiques, là, dicté par la gestion de la  
11          circulation.

12          Q. [705] Vous, vous avez sûrement entendu parler, bien  
13          j'imagine, vous avez écouté, je sais pas si vous  
14          avez écouté certains témoignages de la Commission  
15          parce qu'on a parlé déjà dans le passé du rond-  
16          point l'Acadie ici. Monsieur Lino Zambito a  
17          parlé...

18          R. Oui, oui, oui. O.K. Oui, oui.

19          Q. [706] Est-ce que vous vous souvenez un petit peu de  
20          ça ou pas du tout?

21          R. Qu'il disait que ça avait été, là, arrangé, là?

22          Q. [707] Oui.

23          R. Je me rappelle de ça.

24          Q. [708] Parfait. Donc ça, c'est le lot 1 dont il est  
25          question.

1 R. Comment vous dites?

2 Q. [709] Le lot 1 de la...

3 R. Bien j'ai pas compris quand vous dites que ça c'est  
4 le lot 1, « ça » étant quoi?

5 Q. [710] Bien lui, quand il a témoigné, il a parlé du  
6 lot 1 comme étant arrangé avec les autres  
7 entrepreneurs.

8 R. Ah, je suis pas... j'avais pas... j'avais pas...

9 Q. [711] Vous aviez pas identifié nécessairement...

10 R. Ah non, non, non.

11 Q. [712] ... vous aviez entendu rond-point l'Acadie?

12 R. Oui, oui, oui.

13 Q. [713] Parfait. Moi je vais... là maintenant, je  
14 vais vous parler du lot 1, on va les décortiquer  
15 ensemble puis je vais commencer avec le lot 1, on  
16 va y aller en suite logique.

17 R. O.K.

18 Q. [714] Donc, je vais vous demander d'exhiber au  
19 témoin la pièce 13P-195.1, s'il vous plaît. C'est à  
20 votre onglet 2, si ça peut vous être utile. Donc,  
21 il s'agit d'une pièce qui a été déposée justement  
22 dans le cadre du témoignage de monsieur Lino  
23 Zambito dans laquelle on faisait... on avait  
24 fait... on avait confectionné ici à la Commission  
25 un bref survol ou résumé, si je peux me permettre,

1 des différents lots. Alors quand je vous parle du  
2 lot 1, je veux vraiment parler de celui qui est  
3 décrit comme étant la construction d'un pont  
4 d'étagements temporaire au-dessus de l'autoroute 40  
5 au niveau du rond-point l'Acadie, « Modification du  
6 système d'éclairage au rond-point l'Acadie,  
7 construction d'une bretelle d'accès sur l'autoroute  
8 15 et modification de l'intersection du boulevard  
9 Acadie et rue Beauharnois dans les municipalités de  
10 Montréal et Mont-Royal » C'est le premier en haut.

11 R. Oui. Oui, oui.

12 Q. [715] Parfait. Vous avez souvenir de ce...

13 R. Je me... je me place, là.

14 Q. [716] Parfait. Donc ça, c'est un projet qui a été  
15 publié à l'époque en juillet deux mille un (2001),  
16 la publication des appels d'offres est le vingt-  
17 cinq (25) juillet deux mille un (2001). C'est... si  
18 je comprends bien...

19 R. J'ai des notes, je peux me référer, j'ai un aide-  
20 mémoire, là.

21 Q. [717] Concernant les dates?

22 R. Oui, oui.

23 Q. [718] Oui, pas de problème.

24 R. Oui, O.K.

25 Q. [719] Et vous... vous avez la publication. Par la

1 suite, vous avez l'ouverture des soumissions et  
2 c'est là que nous voyons ces différents  
3 entrepreneurs qui apparaissent comme ayant été...  
4 ayant déposé dans le haut. En bas c'est les autres  
5 lots, là, si vous regardez, c'est vraiment ceux que  
6 vous voyez en haut de l'écran...

7 R. Oui.

8 Q. [720] ... c'est-à-dire Construction...  
9 (16:17:45)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. [721] Je voudrais juste revenir aux notes. Les  
12 notes concernent quoi?

13 R. Bien c'est un aide... c'est un aide-mémoire, là,  
14 pour les différents lots de construction, là,  
15 les...

16 Q. [722] Que vous aviez préparé à l'époque?

17 R. Non, là, récemment, là.

18 Me ÉLIZABETH FERLAND :

19 Q. [723] Moi j'ai pas vu les notes en question, là.  
20 Je...

21 R. Bien qui donnent le montant du contrat, les  
22 différents soumissionnaires, les dates d'ouverture,  
23 là.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [724] O.K.

1 Me ÉLIZABETH FERLAND :

2 Q. [725] Donc, on voit Construction Infrabec, on voit  
3 Concordia Construction, Les Grands travaux Soter et  
4 la... oh mon Dieu...

5 R. (Inaudible) Construction.

6 Q. [726] Oui, c'est ça. Moi aussi c'est petit.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Madame Blanchette, pourriez-vous augmenter, s'il  
9 vous plaît, pour tout le monde?

10 Me ÉLIZABETH FERLAND :

11 Q. [727] Donc, il s'agit d'un contrat qui a été  
12 octroyé à Infrabec pour un montant de deux millions  
13 neuf cent soixante-dix-neuf mille six cent  
14 soixante-douze dollars (2 979 672 \$). C'est ce  
15 qu'on voit.

16 R. C'était la soumission mais le montant du contrat a  
17 pas été octroyé à ce montant-là... le contrat a pas  
18 été octroyé à ce montant-là.

19 Q. [728] Il a été octroyé à un autre montant?

20 R. Un montant inférieur un peu, oui.

21 Q. [729] Parce que... pourquoi?

22 R. Il y a eu une négociation.

23 Q. [730] Avec l'entrepreneur?

24 R. Oui.

25 Q. [731] O.K. On va y revenir. Vous, à ce moment-là,

1           au moment de l'ouverture des soumissions, est-ce  
2           que vous saviez que ce contrat-là avait été  
3           organisé?

4           R. Absolument pas.

5           Q. [732] On vous a... vous aviez jamais eu vent de  
6           quoi que ce soit?

7           R. Absolument pas.

8           Q. [733] Absolument pas? Puis par la suite, vous n'en  
9           aviez jamais entendu parler?

10          R. Jamais.

11          Q. [734] Jamais? Jusqu'à... jusqu'à ce que la  
12          Commission...

13          R. Exact.

14          Q. [735] ... en entende parler? O.K. Et vous, dans le  
15          fond, votre implication dans ce contrat-là, elle  
16          est à partir de quand?

17          R. À partir de quand? Au départ, le rond-point  
18          l'Acadie c'est un projet qui implique plusieurs  
19          partenaires, plusieurs intervenants.

20          Q. [736] Comme lesquels?

21          R. La Ville de Montréal, les différents  
22          arrondissements de la Ville et principalement  
23          c'est... j'ai dit plusieurs, mais la Ville et ses  
24          arrondissements.

25          Q. [737] Parfait.

1 R. La Ville centre et trois arrondissements. Il y a eu  
2 des discussions, là... le (inaudible) Montréal  
3 avait des rencontres, là, régulières avec la Ville  
4 de Montréal pour la planification de projets puis  
5 pour... parce que souvent, comme le rond-point  
6 l'Acadie, les voies autoroutières dépendent du  
7 Ministère mais les voies de service dépendent de la  
8 Ville de Montréal. Le boulevard de l'Acadie, en  
9 haut, c'est une artère municipale, alors quand on  
10 veut... on a des problèmes sur l'autoroute puis il  
11 faut refaire la configuration, bien nécessairement  
12 la Ville est impliquée. Alors dans nos rencontres,  
13 on... on a discuté longtemps avec la Ville pour  
14 accepter le principe qu'il fallait refaire le Rond-  
15 point l'Acadie puis prévoir des budgets dans nos...  
16 programmations respectives.

17 Q. [738] Un partage de budget.

18 R. Un partage de budget. Après, une fois que ça a été  
19 fait, bien, on a embauché une firme pour  
20 préparer... pour faire un... pour finaliser  
21 l'avant-projet puis préparer les plans et devis.  
22 Alors, mon implication...

23 Q. [739] Qui était...

24 R. ... commence...

25 Q. [740] À ce moment-là...



1 R. Bien...

2 Q. [741] ... ou au moment de l'embauche de la firme?

3 R. ... je suis présent aussi lors des discussions avec  
4 la Ville, là...

5 Q. [742] O.K.

6 R. ... mais après que... après qu'il y a eu une  
7 entente avec la Ville puis le Ministère, on a  
8 inscrit dans notre programmation les travaux et  
9 c'est le service des projets qui a le mandat de  
10 réaliser les travaux qui sont dans la  
11 programmation. Ça commence par des avant-projets,  
12 des plans et devis, après ça...

13 Q. [743] Donc, là il y a une firme qui est  
14 sélectionnée, qui est Dessau, un consortium.

15 R. Consortium SNC-Lavalin-Dessau.

16 Q. [744] Parfait. Êtes-vous impliqué justement dans le  
17 recrutement de cette... de cette firme-là?

18 R. Je m'en rappelle pas, là. Probablement, c'est moi  
19 qui ai écrit le devis, je pense, puis je m'en  
20 rappelais pas jusqu'à il y a un mois, là, mais on  
21 m'a montré que j'avais participé au comité de  
22 sélection. On m'a montré que j'ai...

23 Q. [745] Pour la sélection de cette firme-là.

24 R. La firme, effectivement, oui.

25 Q. [746] Parfait. Et...

1 (16:21:33)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [747] Qui vous a montré que vous aviez fait partie  
4 du comité de sélection?

5 R. Bien, dans... j'ai consulté les... j'ai eu accès  
6 aux documents du Ministère, le dossier du  
7 Ministère, et j'ai trouvé les documents qui  
8 montrent que j'ai été sur le comité... que j'étais  
9 sur le comité.

10 Q. [748] Non, mais vous dites « on » vous a montré que  
11 vous aviez fait partie du comité de sélection.

12 R. Bien, montré... j'ai retracé... j'ai retracé l'info  
13 dans les documents, là, que j'ai consultés.

14 Q. [749] Donc, personne ne vous a montré.

15 R. Non, non.

16 Me ÉLIZABETH FERLAND :

17 Q. [750] Parfait. Dans le fond, vous êtes allé  
18 consulter les documents?

19 R. Je vais vous dire, je m'en rappelais pas jusqu'à il  
20 y a un mois, que j'avais participé au comité. C'est  
21 ça que je veux dire.

22 Q. [751] Et vous avez... disons que votre mémoire est  
23 revenue en consultant des documents au ministère  
24 des Transports?

25 R. Non, je m'en suis... je m'en rappelle pas plus,

1           mais je sais que je l'ai fait parce que j'ai...  
2           j'ai signé le document qui atteste que j'ai été  
3           membre du comité, mais j'ai pas de souvenir d'avoir  
4           coté les firmes de telle façon ou pas, là. J'ai...  
5           j'ai pas vraiment de souvenir de... de la réunion  
6           du comité de sélection, là, mais j'ai sûrement  
7           participé.

8       Q. [752] Et ces firmes-là, on sait que c'est un  
9           consortium Dessau-SNC-Lavalin.

10      R. Exact.

11      Q. [753] Et vous connaissiez ces firmes-là?

12      R. Oui.

13      Q. [754] C'est des firmes qui... est-ce que c'est des  
14           firmes... Parce que, vous, vous étiez déjà à la  
15           direction territoriale depuis un bon moment. Est-ce  
16           que c'est des firmes que... avec lesquelles vous  
17           aviez déjà fait affaire?

18      R. Sûrement, oui. Sûrement.

19      Q. [755] Oui.

20      R. Oui, oui.

21      Q. [756] C'est des firmes compétentes pour faire ce  
22           type de travaux là?

23      R. Tout à fait.

24      Q. [757] Donc, dans l'évaluation, vous avez tenu  
25           compte évidemment des critères établis par le

1           Ministère, mais notamment de l'expertise pour ce  
2           genre de structure là de ces firmes-là?

3           R. C'est ce qu'on nous demande de faire.

4           Q. [758] Parfait. Alors, eux, ils ont préparé  
5           l'estimé?

6           R. De?

7           Q. [759] De... parce que là on voit le montant du  
8           soumissionnaire.

9           R. Pour le lot 1.

10          Q. [760] Pour le lot 1.

11          R. Ah! O.K. Oui, oui, oui, oui.

12          Q. [761] Oui.

13          R. Bien, c'est parce que le mandat de... de Dessau-  
14          Lavalin comprenait tous les lots, tout l'ensemble  
15          du projet, là.

16          Q. [762] C'est ça. Mais, d'abord, ils l'ont fait pour  
17          les...

18          R. Oui, oui.

19          Q. [763] ... disons pour tous, là.

20          R. Ah! Oui, oui, oui.

21          Q. [764] La réponse, c'est « oui, pour tout »?

22          R. Ah! Oui, oui, oui. Ils ont fait... oui,  
23          effectivement.

24          Q. [765] Parfait. Je vais vous demander d'afficher  
25          maintenant l'onglet 3, s'il vous plaît.

1 LA GREFFIÈRE :

2 Est-ce que vous cotez celui-ci?

3 Me ÉLIZABETH FERLAND :

4 Ah! Pardon. Ah! Bien, c'était une pièce déjà...

5 LA GREFFIÈRE :

6 Ah! Oui, c'est vrai.

7 Me ÉLIZABETH FERLAND :

8 Excusez.

9 Q. [766] Donc, je vais... je vais la coter sous 1601  
10 et je vais vous demander de vous diriger à la  
11 troisième page, s'il vous plaît.

12

13 139P-1601 : Analyse de la soumission Contrat no  
14 5230-00-0906 lot 1 - Mesure de  
15 mitigation, réaménagement du rond-  
16 point l'Acadie, le 28 août 2001

17

18 Q. [767] Donc, ici, il s'agit d'un document pour  
19 lequel... vous avez fait mention tout à l'heure  
20 d'un document qui s'appelle « Analyse des  
21 soumissions ». C'est ce à quoi vous faisiez  
22 référence quand vous nous avez parlé de ça un peu  
23 plus tôt?

24 R. Ça, c'est le document, si on veut, synthèse, mais  
25 l'année d'attribution, c'est des tableaux, je

1           pense, là, qui donnent des écarts pour les  
2           différents ouvrages, mais c'est la synthèse de  
3           l'analyse de la soumission préparée par le  
4           mandataire.

5           Q. [768] Et ça... ça, c'est la synthèse, c'est ça, par  
6           le mandataire.

7           R. Non. La synthèse généralement c'est fait par le  
8           Ministère, c'est nous qui...

9           Q. [769] O.K.

10          R. ... à partir de ce qu'on recevait du mandataire.

11          Q. [770] Vous faisiez ce document-là.

12          R. On faisait une synthèse, là, pour...

13          Q. [771] Pour expliquer.

14          R. Oui, oui.

15          Q. [772] Et ici, on voit l'estimation du ministère des  
16          Transports à deux millions trente-neuf mille neuf  
17          cent soixante-dix-sept et cinquante  
18          (2 039 977,50 \$) et le montant soumissionné qui  
19          était le montant dont je faisais... auquel je  
20          faisais référence tout à l'heure, c'est-à-dire deux  
21          million neuf cent soixante-dix-neuf mille six cent  
22          soixante-douze dollars (2 979 672 \$).

23          R. C'est quoi le montant de l'estimation du Ministère,  
24          vous avez dit?

25          Q. [773] Bien, celui qui est indiqué juste là.

1 R. Un million neuf cent quatre-vingts (1,980 M\$)?

2 Q. [774] Ah! Oui, c'est vrai. J'ai pas le... j'ai pas  
3 le même montant, c'est bien. O.K. Parfait. Donc, on  
4 a le montant. Ça fait un écart... Désolée, j'ai  
5 juste... je vois des chiffres... On a un écart de  
6 neuf cent quatre-vingt-dix-sept mille huit cent  
7 trente-quatre et cinquante (997 834,50 \$).

8 R. Oui.

9 Q. [775] Ça, c'est un écart important. On est à plus  
10 de... On est à plus de...

11 R. Cinquante pour cent (50 %), là.

12 Q. [776] Plus de cinquante pour cent (50 %), c'est ça.  
13 J'allais dire quarante (40), mais c'est plus près  
14 de... de cinquante pour cent (50 %). Ça c'est le  
15 genre d'écart pour lequel on... on pose des  
16 questions, on essaie de comprendre ce qui s'est  
17 passé?

18 R. On se questionne, effectivement.

19 Q. [777] On se questionne. Et dans ce cas-ci, avez-  
20 vous souvenir de ça?

21 R. Oui. Oui.

22 Q. [778] Oui?

23 R. De, de, de... De ce contrat-là, là?

24 Q. [779] De ce contrat-là avec des...

25 R. L'écart de...

1 Q. [780] ... des écarts?

2 R. Des écarts? Oui oui oui.

3 Q. [781] Parce que c'est un écart assez...

4 R. Oui oui, je m'en rappelle.

5 Q. [782] Est-ce que vous vous souvenez que, que...

6 comme, quelle était la justification de cet écart-  
7 là?

8 R. Effectivement, le, le... le commentaire de monsieur

9 Fournier, je pense qu'il était à propos...

10 Q. [783] Quand vous dites le commentaire, vous réferez  
11 à la première page?

12 R. Bien, je pense que l'estimé du mandataire était  
13 peut-être questionnable, là.

14 Q. [784] O.K. On va... On va y aller, justement, si  
15 vous y faites référence, on va reculer de deux  
16 pages, s'il vous plaît, on va aller à la première  
17 page du document. Ici, dans le fond, on voit,  
18 justement, que c'est une note, l'expéditeur est  
19 votre... est votre directeur territorial, c'est-à-  
20 dire Paul-André Fournier?

21 R. Oui.

22 Q. [785] Et il envoie ça à monsieur Liguori Hinse, que  
23 vous avez mentionné tout à l'heure comme étant son  
24 supérieur, qui est le sous-ministre adjoint à cette  
25 époque-là, c'est ça?



1 R. Oui.

2 Q. [786] C'est bien exact? Et on voit une note à  
3 Claude. Donc, c'est une note qui vous est destinée.  
4 Si on peut peut-être monter un petit peu, Madame  
5 Blanchette, s'il vous plaît? Oui. Donc, on voit une  
6 note, à Claude, de Paul. Claude, c'est vous, c'est  
7 à vous que c'est destiné?

8 R. Sûrement.

9 Q. [787] Parfait. Et là on voit que monsieur... et  
10 Paul, c'est votre supérieur, là, c'est-à-dire...

11 R. Paul-André. Paul-André.

12 Q. [788] Paul-André, lequel...

13 R. Fournier. Monsieur Fournier.

14 Q. [789] Fournier? Parfait. Et là il dit :

15 J'ai transmis l'analyse à M. Hinse  
16 mais je reste sur ma faim quant aux  
17 explications fournies. Es-tu satisfait  
18 du travail d'évaluation fait par  
19 Dessau? Je me pose de sérieuses  
20 questions sur la méthode utilisée et  
21 sur le sérieux de la démarche, compte  
22 tenu de l'écart.

23 Et là on... Il signe la date, j'imagine, de la  
24 note, c'est-à-dire le trente (30) août deux mille  
25 un (2001). Donc, on est quelques mois après... On

1           avait... On est quelques jours, à vrai dire, là, on  
2           avait une ouverture des soumissions du quinze (15)  
3           août deux mille un (2001). Donc, on est deux  
4           semaines plus tard. Qu'est-ce que vous faites,  
5           quand vous recevez ça? Est-ce que... Est-ce que  
6           vous posez des questions, justement, à Dessau, pour  
7           comprendre un petit peu plus la synthèse et essayer  
8           de comprendre un écart de cinquante pour cent  
9           (50 %) avec l'estimé du Ministère?

10          R. Oui, c'est... Oui, sûrement.

11          Q. [790] Oui? Avez-vous obtenu des réponses?

12          R. Bien, on... Si on, si on... si on pouvait avoir  
13           accès au... au tableau où on voit les différents  
14           ouvrages avec les... les écarts entre la soumission  
15           et l'estimation, eux ils donnent la... ils donnent  
16           la raison, là, qui justifie l'écart. En tout cas,  
17           qui... Ils donnent des explications.

18          Q. [791] Vous voulez dire les tableaux de... du  
19           bordereau?

20          R. Non, les... Avec ça il y avait sûrement des  
21           tableaux où on détaillait, pour les principaux  
22           ouvrages où il y avait des écarts importants, quel  
23           était le montant estimé versus le montant  
24           soumissionné, puis...

25          Q. [792] Peut-être descendre aux pages suivantes, s'il

1           vous plaît?

2           R. Puis Dessau expliquait, là, la... les raisons qui,  
3           d'après eux, là, expliquaient cet écart-là. Ou...

4           Q. [793] Continuez.

5           R. Peut-être qu'ils disaient, « On n'a pas de raison  
6           de... »

7           Q. [794] Mais vous n'avez pas un souvenir d'une  
8           réponse particulière?

9           R. Bien, je sais qu'il y avait... Ça c'est... Ça c'est  
10          le lot 1. Il y avait là-dedans la construction d'un  
11          pont temporaire. Ils avaient... Ils avaient utilisé  
12          un... un prix unitaire pour la dalle de béton, là,  
13          qui était nettement infé... insuffisant. Et, pour  
14          différents ouvrages de... de structures, ils  
15          avaient utilisé des, des... des prix qui étaient  
16          suggérés dans le manuel des structures. Ce sont des  
17          prix suggérés pour l'ensemble de... de la province,  
18          mais qui sont difficilement applicables dans  
19          plusieurs... Dans la plupart des projets dans la  
20          région de Montréal, compte tenu des contraintes de,  
21          de... d'horaire de travail, des contraintes  
22          d'espace, des contraintes de gestion de  
23          circulation, des prix qui sont... qui doivent être  
24          utilisés, là, avec... avec un ajustement, parce que  
25          c'est pas... c'est pas représentatif du marché,

1 dans bien des cas.

2 Q. [795] Mais...

3 (16:29:39)

4 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

5 Q. [796] Oui mais ces firmes-là devaient connaître le  
6 marché de Montréal, quand même. Ils n'étaient  
7 pas... Ils n'étaient pas là de la journée d'avant,  
8 là.

9 R. Effectivement. C'est pour ça que je dis que  
10 l'estimation était peut-être, là, faite de façon  
11 pas correcte.

12 Q. [797] Et quand vous avez soulevé ce point-là à ces  
13 deux firmes de génie, ils n'ont pas... Ils n'ont  
14 pas été surpris de voir ce genre d'erreur, quand  
15 même assez évidente, là, de dire, « On a fait une  
16 erreur aussi évidente que ça? »

17 R. J'imagine, là. Je me rappelle pas de leur réaction,  
18 mais j'imagine qu'ils devaient pas être très fiers,  
19 là.

20 Me ÉLIZABETH FERLAND :

21 Q. [798] Et vous, quand vous remarquez une telle  
22 erreur, qu'est-ce que vous faites? C'est quoi vos  
23 pouvoirs, justement? Parce que tout à l'heure vous  
24 nous avez mentionné que vous en aviez certainement  
25 pour ce type de travaux là. Qu'est-ce que vous avez

1 fait?

2 R. Bien...

3 Q. [799] Avez-vous demandé un autre... un autre  
4 estimé? Avez-vous...

5 R. Non mais on a quand même compris, on a compris le,  
6 le... Bien, on a compris les erreurs qu'ils avaient  
7 faites, puis on a transmis ça à notre sous-ministre  
8 adjoint pour l'informer des écarts et pour avoir  
9 une orientation quant à la suite.

10 Q. [800] Donc, vous envoyez le dossier au sous-  
11 ministre adjoint. C'est ce qu'on voit à la note,  
12 là, de monsieur Fournier qui envoie ça à Liguori  
13 Hinse...

14 R. Oui, oui.

15 Q. [801] ... pour dire, bien voici, il y a eu ces  
16 écarts-là. Voici les explications. Mais là, votre  
17 supérieur, il vous dit même que lui, même si ce que  
18 vous faites, il vous dit « je me questionne »?

19 R. Oui, d'après les documents, ce que je comprends  
20 c'est que lorsque ce document-là a été préparé puis  
21 qu'il a été transmis, j'étais, je sais pas si  
22 j'étais en vacances mais il y a des documents,  
23 cette note-là puis l'autre note de Alain Dubé me  
24 laissent croire que j'étais pas au bureau lorsque  
25 ce travail-là a été fait. C'est pour ça que

1 monsieur Fournier, il est pas venu me voir avec  
2 pour me demander une explication. J'étais  
3 probablement pas au bureau pour...

4 Q. [802] Mais vous revenez...

5 R. ... mais quand je suis revenu, c'est sûr qu'on  
6 s'est parlé, là, on s'est parlé de ça.

7 Q. [803] O.K.

8 R. Puis...

9 Q. [804] Vous revenez de vacances, vous vous parlez de  
10 ça...

11 R. Oui, oui.

12 Q. [805] Qu'est-ce qu'on dit à notre supérieur qui  
13 dit, « je me questionne »? Qu'est-ce qu'on lui dit?

14 R. On dit, il y a une erreur d'estimation sûrement.

15 Q. [806] Et là on regarde et on se satisfait des  
16 explications?

17 R. Non, on essaie de voir, là, si en mettant des  
18 chiffres qui, en faisant des estimations qui sont  
19 plus plausibles, si on arrive proche des montants  
20 qui sont soumissionnés. On essaie de comprendre  
21 c'est quoi le vrai... le prix qu'on aurait dû  
22 estimer au départ.

23 Q. [807] Et qu'est-ce que vous a... Est-ce que c'est  
24 la seule solution que vous avez ou vous avez  
25 d'autres solutions? Est-ce que vous auriez pu

1 prendre d'autres décisions que ça?

2 R. On aurait... Il aurait pu y avoir une décision de  
3 pas octroyer le contrat.

4 Q. [808] Ce qui est pas le cas. C'est pas ça qui est  
5 arrivé.

6 R. C'est pas ça, c'est pas la décision qui a été prise  
7 dans ce dossier-là.

8 Q. [809] La décision qui a été prise, c'était de  
9 continuer et de comprendre ces écarts-là?

10 R. Bien d'une part, de comprendre, après ça, avec  
11 cette information-là, la décision qui a été prise  
12 par nos autorités, c'est d'octroyer le contrat.

13 16:32:25

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. [810] Puis aller de l'avant avec les écarts de  
16 cinquante pour cent (50 %)?

17 R. Oui.

18 Me ÉLIZABETH FERLAND :

19 Q. [811] Et vous avez décidé d'octroyer le contrat au  
20 plus bas soumissionnaire?

21 R. C'est exact.

22 Q. [812] Tout à l'heure, vous nous avez dit, ah! je  
23 vois votre montant, c'est pas tout à fait, c'est  
24 pas tout à fait le montant auquel il a été octroyé  
25 puis je vous ai posé la question, pourquoi vous me

1 dîtes ça?

2 R. Oui, oui.

3 Q. [813] Vous me dites que vous êtes allé négocier  
4 avec le plus bas soumissionnaire.

5 R. Exact.

6 Q. [814] Comment on négocie avec le plus bas  
7 soumissionnaire quand il y a plusieurs soumissions  
8 conformes?

9 R. C'est une pratique que je pense que j'avais jamais  
10 fait ça. Au Ministère, c'était, en tout cas, à ma  
11 connaissance, c'est très peu, très peu utilisé, là.  
12 Puis pour ce dossier-là, pour le lot 2, bon il y a  
13 eu une négociation, je me rappelle qu'il y a eu,  
14 mais ce lot-là, je me rappelle pas le contexte, là,  
15 d'avoir eu une commande de négocier avec  
16 l'entrepreneur. Il y en a eu une négociation de  
17 toute évidence, j'y ai sûrement participé mais je  
18 me rappelle pas vraiment aujourd'hui du contexte.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. [815] Qu'est-ce que vous voulez dire quand vous  
21 dites, je me rappelle pas d'avoir eu une commande  
22 de négocier avec l'entrepreneur?

23 R. Bien c'est sûr, c'est pas une... c'est-à-dire que  
24 j'ai pris de moi-même de négocier...

25 Q. [816] Donc vous auriez eu, si vous aviez négocié



1 avec le plus bas soumissionnaire, ça aurait été  
2 suite à une commande que vous auriez reçue?

3 R. Bien, sûrement.

4 Q. [817] La commande viendrait d'où?

5 R. Bien c'est ça, je veux vous dire. Sûrement de mon  
6 patron, là, mais pour ce dossier-là, je m'en  
7 rappelle pas. Pour d'autres dossiers, je m'en  
8 rappelle mais ce...

9 Q. [818] Puis votre patron à ce moment-là, c'était?

10 R. C'était monsieur Fournier.

11 Q. [819] Monsieur Fournier. Puis quand vous avez dit  
12 que vous étiez allé voir le sous-ministre adjoint,  
13 c'est une des situations où vous allez voir...

14 R. Non, pas nécessairement. J'ai pas souvenance  
15 d'avoir vu monsieur Hinse pour ce dossier-là, là,  
16 pour ce contrat-là, là.

17 Q. [820] Bien vous avez dit, moi si j'ai bien compris,  
18 « je suis allé, on a transmis au sous-ministre »...

19 R. Oui, oui, transmis, oui, transmis le document.  
20 Monsieur Fournier a transmis à son patron l'analyse  
21 de la soumission mais j'ai pas rencontré monsieur  
22 Hinse avec ce document-là.

23 Q. [821] Continuez, Maître.

24 Me ÉLIZABETH FERLAND :

25 Q. [822] Parfait. Et vous dites, j'ai eu, mon patron

1 me demande de vous sou...

2 R. Bien c'est sûrement ça qui s'est passé, là. Je vois  
3 pas comment ça... Mais aujourd'hui, j'ai pas le  
4 souvenir de ça, mais c'est sûrement ça qui s'est  
5 passé, là.

6 Q. [823] Puis ça, est-ce que vous pouviez faire ça au  
7 Ministère? Est-ce qu'on peut sou...

8 R. Comme je vous dis, c'est une pratique que j'avais  
9 pas jamais utilisée, je pense, là, mais on a eu la  
10 demande de le faire puis on l'a fait.

11 Q. [824] Et savez-vous si ça entre dans la façon de  
12 faire du ministère des Transports de négocier avec  
13 le plus bas soumissionnaire lorsqu'il y a plusieurs  
14 soumissionnaires conformes?

15 R. De toute évidence, c'est pas mon expérience. C'est  
16 très, très... Je vais vous dire, je pense c'est la  
17 première fois que j'ai fait ça.

18 Q. [825] O.K. Et est-ce que vous aviez... donc, je  
19 vous pose la question, est-ce qu'on vous  
20 expliquait... parce que là vous avez un poste  
21 important. Vous êtes en contact avec des firmes  
22 d'ingénierie, vous avez un contrat de plusieurs  
23 millions qui est octroyé. Est-ce qu'on vous  
24 explique ce que vous pouvez faire quand vous  
25 recevez une soumission comme ça et qu'il y a un

1           écart? Est-ce que vous savez... parce que là vous  
2           semblez me dire « C'était pas dans ma pratique mais  
3           je pense qu'on pouvait ».

4           R. J'ai pas dit ça. On me l'a demandé puis je l'ai  
5           fait.

6           Q. [826] Oui mais... bien vous m'avez dit que vous  
7           faisiez pas ça souvent.

8           R. C'était la première fois, je pense.

9           Q. [827] O.K. Mais, est-ce qu'on vous explique que  
10          vous pouvez faire ça mais que c'est dans des cas  
11          particuliers?

12          R. Non, je pense pas, là.

13          Q. [828] Non? Au Ministère, on vous envoie pas des  
14          directives vous disant « Dans telle, telle  
15          situation, vous pouvez négocier avec le plus bas  
16          soumissionnaire, dans telle, telle »...

17          R. Bien, il y a des directives administratives qui  
18          doivent sûrement parler de ça, là, mais les volumes  
19          c'est...

20          (16:36:16)

21          M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

22          Q. [829] Non, non, non, pas sûrement, là, écoutez, là  
23          vous là, vous êtes... est-ce que vous saviez qu'au  
24          ministère des Transports du Québec, normalement  
25          dans ces situations-là, on va pas négocier avec le

1 plus bas soumissionnaire? C'est une initiative de  
2 ne pas le faire. Ça, vous saviez ça?

3 R. Oui, oui. Ça dépend, c'était pas la pratique du  
4 Ministère, effectivement, on le savait.

5 Q. [830] Vous saviez qu'on fait pas ça? Pas la  
6 pratique, c'est interdit de le faire. Vos patrons  
7 vous demandaient de faire quelque chose qui était  
8 interdit, selon les directives du Ministère. C'est  
9 ça la situation.

10 R. On m'a demandé de négocier, effectivement.

11 Q. [831] Donc, vos patrons vous ont demandé de faire  
12 quelque chose qui était interdit selon les  
13 directives du Ministère, c'est ça que... qu'on  
14 comprend?

15 R. Si la directive est claire comme ça, oui. C'est...

16 Q. [832] Bien c'est pas « si », elle est claire comme  
17 ça, selon les directives du Ministère.

18 R. Je vous fais confiance, Maître.

19 Me ÉLIZABETH FERLAND :

20 Q. [833] On va l'afficher justement. Je vais vous  
21 demander de...

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. [834] Si vous saviez pas cette directive-là puis  
24 c'était vous qui était (sic) le chef des projets  
25 puis qui avait (sic) la responsabilité de signer

1 des contrats, c'est assez étonnant que vous  
2 puissiez nous faire croire que... si c'est comme  
3 ça, vous deviez savoir ça, c'est votre fonction de  
4 signer les contrats. Vous deviez certainement  
5 savoir c'est quoi la directive reliée à la  
6 signature des contrats? Vous deviez certainement le  
7 savoir quand même?

8 R. Bien...

9 Q. [835] C'est votre job de signer des contrats.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. [836] Êtes-vous en train de dire que vous lisiez  
12 pas les directives du Ministère en ce qui concerne  
13 votre travail?

14 R. Bien, sûrement que je les ai lues mais je peux pas  
15 tout retenir, là, j'imagine.

16 Me ÉLIZABETH FERLAND :

17 Q. [837] Bien je vais... je vais vous rafraîchir la  
18 mémoire. Je vais vous demander d'afficher  
19 l'onglet... j'ai pas déposé, hein, la dernière  
20 pièce? Oui? Parfait, excusez. Je vais vous demander  
21 d'afficher l'onglet 5, s'il vous plaît. Il s'agit  
22 d'une directive justement concernant les contrats  
23 de construction et auxiliaires. Je vais vous lire  
24 la clause 4.3.

25 À la suite d'un appel d'offres public,

1 le Ministère peut négocier le prix  
2 avec le seul fournisseur et en  
3 présenter une soumission conforme  
4 lorsque celui-ci accuse un écart  
5 important avec l'estimation.

6 On n'est pas dans cette situation-là.

7 R. Non.

8 Q. [838] Non. Et moi, j'ai regardé la directive et il  
9 n'y a pas d'autres clauses qui mentionnent qu'on  
10 peut négocier lorsqu'il y a plusieurs  
11 soumissionnaires conformes. Est-ce que vous avez  
12 déjà lu cette directive-là?

13 R. Je présume que oui.

14 Q. [839] Vous présumez. Est-ce que vous aviez des  
15 formations au ministère des Transports sur des  
16 nouvelles directives de ce type? Parce que là on  
17 est en deux mille un (2001), là, cette directive-là  
18 existe... la date en haut c'est avril deux mille un  
19 (2001).

20 R. Si on avait des formations à ce sujet-là?

21 Q. [840] Bien c'est... c'est une directive. On vous  
22 dit comment vous gouverner, comment justement se  
23 gouverner dans un octroi de contrat. Est-ce que le  
24 Ministère vous forme, vous explique « Voici, dans  
25 telle situation c'est cette directive-là qui

1 s'applique »?

2 R. Hum hum.

3 Q. [841] La réponse?

4 R. Bien c'est certain qu'au Ministère, on forme les  
5 employés dans leur champ de compétences. Les... les  
6 directives de nature administrative étaient  
7 généralement plus gérées par le service de la  
8 gestion contractuelle et dans les directions  
9 territoriales, les services de soutien à la  
10 gestion, là. J'imagine que s'il y a eu de la  
11 formation précise pour une nouvelle directive, je  
12 suis pas sûr que tous les employés... que moi j'aie  
13 participé à une formation sur cette directive-là  
14 spécifiquement, là.

15 Q. [842] Mais au jour le jour, c'est vous qui... qui  
16 les signez, les contrats, c'est vous qui êtes en  
17 train de dire à votre supérieur « Voici  
18 l'explication qu'une firme me reçoit... me... me  
19 fournit pour un écart de plus de cinquante pour  
20 cent (50 %) dans un contrat puis vous, vous pensez  
21 pas qu'on vous dit, justement, avec qui vous avez  
22 le droit de négocier?

23 R. Bien nous... quand moi je signe le contrat suite à  
24 l'appel d'offres puis qu'on a eu l'autorisation de  
25 le signer, les différents documents du contrat sont

1 vérifiés par le... un autre service de la direction  
2 de l'île de Montréal qui s'appelle service soutien  
3 en gestion, qui s'assure que... de la conformité  
4 des documents contractuels. Qui s'assure que les  
5 cautionnements sont inclus, qui s'assure que tout  
6 ça est conforme.

7 Q. [843] Mais là, on n'en est pas là, vous êtes en  
8 train de négocier avec un soumissionnaire.

9 R. Oui.

10 Q. [844] Alors que vous avez trois soumissionnaires.  
11 Vous êtes en train de négocier un contrat, là.

12 R. Oui, c'est en vue d'en baisser le coût.

13 Q. [845] En vue d'en baisser le coût?

14 R. Oui.

15 Q. [846] Puis on n'est pas rendu en train de vérifier  
16 le cautionnement, là. Ça, ça a été... ça a été  
17 vérifié, là.

18 R. Non, pas à ce stade-là.

19 Q. [847] Pas à ce stade-là, mais ça va être vérifié  
20 par la suite pour s'assurer que tout est correct.

21 R. Oui, oui.

22 Q. [848] Mais, vous, vous êtes à l'étape 1, vous êtes  
23 vraiment dans... si je peux me permettre, à la  
24 ligne, là.

25 R. Oui, oui. Si...



1 Q. [849] Puis vous êtes pas au courant de ça?

2 R. ... si j'ai... j'ai commis un péché en négociant,  
3 bien, j'ai commis un péché.

4 (16:40:44)

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. [850] Mais, si je comprends bien, le péché vous  
7 l'aviez commis en partie parce que votre patron  
8 vous a demandé d'aller négocier?

9 R. C'est sûr que c'est pas une initiative de ma part,  
10 là...

11 Q. [851] Bon.

12 R. ... mais j'ai participé au péché.

13 Q. [852] Alors... mais qui vous a demandé d'aller  
14 négocier?

15 R. Dans... dans ce dossier-là, Madame, je présume que  
16 c'est mon patron, mais j'ai pas le souvenir. Dans  
17 l'autre dossier où il y a des négociations, je m'en  
18 rappelle.

19 Q. [853] Mais, c'est drôle. Vous dites que vous avez  
20 pas un souvenir, mais vous êtes sûr qu'on vous a  
21 demandé d'aller négocier.

22 R. Bien, c'est parce que c'est pas moi qui ai décidé  
23 ça. J'ai pas... j'aurais pas pris l'initiative  
24 d'aller négocier moi-même.

25 Q. [854] Donc, vous avez dit « c'est parce qu'on me

1 l'a demandé. »

2 R. Oui.

3 Q. [855] Mais, qui vous l'a demandé?

4 R. Bien, j'ai dit, j'ai pas le souvenir, mais je  
5 présume que c'est mon patron.

6 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

7 Q. [856] Est-ce qu'à quelque part dans les discussions  
8 que vous avez eues avec les firmes de génie qui  
9 étaient impliquées dans le dossier ou entre vous  
10 vous avez soulevé peut-être la possibilité que les  
11 soumissionnaires s'étaient arrangée ensemble?

12 R. Non, ça...

13 Q. [857] Avec un écart de cinquante pour cent (50 %)  
14 par rapport à l'estimé ou c'était...

15 R. J'ai... j'ai jamais discuté de ça puis on m'a  
16 jamais parlé de ça.

17 Q. [858] Puis les... mais, les ingénieurs quand vous  
18 avez commencé à leur dire que leur estimé était pas  
19 très bon, ils ont pas, eux, soulevé la possibilité  
20 que, dans le fond, peut-être que les entrepreneurs  
21 en beurreraient épais, pour prendre une expression,  
22 là?

23 R. Non, j'ai pas... j'ai pas eu aucun... aucun indice  
24 à cet effet-là.

25 Q. [859] Et jamais les firmes de génie ont soulevé

1           ceci, là?

2           R. Non.

3           Me ÉLIZABETH FERLAND :

4           Q. [860] Puis pour revenir à ce que madame la  
5           Présidente disait, vous, vous n'auriez pas pris une  
6           telle initiative en sachant que... que c'était...  
7           que vous pouviez pas le faire cette... que vous  
8           pouviez pas faire cette négociation-là?

9           R. Pouvez-vous répéter la question?

10          Q. [861] Vous n'auriez pas pris une telle initiative  
11          de négocier avec le plus bas soumissionnaire parce  
12          que vous saviez...

13          R. Non, non. De mon propre chef, non.

14          Q. [862] Jamais?

15          R. Non.

16          LA PRÉSIDENTE :

17          Q. [863] Pourquoi? Pourquoi vous l'auriez pas fait?

18          R. Parce que je savais que c'était pas la pratique du  
19          Ministère.

20          Me ÉLIZABETH FERLAND :

21          Q. [864] Bien, vous le saviez alors.

22          R. Oui, oui.

23          Q. [865] O.K. Mais, on vous...

24          LA PRÉSIDENTE :

25          Q. [866] Donc, vous aviez lu la directive.

1 R. Non, non, mais entre la pratique et la directive,  
2 là, mais je savais que c'était pas la pratique au  
3 Ministère de négocier avec les soumissionnaires.

4 Me ÉLIZABETH FERLAND :

5 Parfait. Je vais déposer... dans le fond, j'ai fait  
6 trois extraits de... des directives du Ministère,  
7 là. C'est-à-dire j'ai fait une évolution dans le  
8 temps. Je vous ai produit vraiment la clause en  
9 question, celle-ci, là, qui est devant vous. J'ai  
10 fait... j'ai fait... j'ai pris la directive qui  
11 date de deux mille un (2001), mois d'avril deux  
12 mille un (2001), pardon, le mois de... la page  
13 suivante, c'est la directive qui a suivi et la  
14 clause n'est toujours pas... n'est toujours pas  
15 modifiée, et on est en juin deux mille un (2001).  
16 Et la dernière que j'ai jointe qui est un extrait  
17 également est pour le quinze (15) décembre deux  
18 mille trois (2003) et je vais la coter. C'est-à-  
19 dire, je pense que je suis rendue à 1602?

20 LA GREFFIÈRE :

21 C'est exact.

22

23 139P-1602 : Extraits de la directive du MTQ

24 #2.2.1, en liasse

25

1 Me ÉLIZABETH FERLAND :

2 Je pense que, Madame la Présidente, Monsieur le  
3 Commissaire, moi, je pense que je... je m'aligne  
4 vers des questions qui concernent le lot suivant et  
5 qui sont beaucoup plus techniques pour le témoin.  
6 Alors, si vous me permettez, parce qu'on a une  
7 pause de quelques jours, et je ne voudrais pas être  
8 obligée de refaire l'exercice avec le témoin  
9 mercredi matin, j'ajournerais à ce stade-ci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Alors donc, je vais profiter de l'occasion  
12 pour... avant de suspendre donc les audiences pour  
13 le congé pascal.

14 Nous tenons à vous remercier pour toutes  
15 les suggestions et recommandations que nous avons  
16 reçues par courriel. Nous vous remercions aussi  
17 pour les mémoires que vous nous avez fait parvenir.  
18 Nous en avons reçu jusqu'à présent une dizaine et  
19 nous vous rappelons à cet effet que vous avez  
20 jusqu'au vingt (20) juin prochain pour continuer de  
21 nous faire parvenir vos mémoires.

22 Alors, sur ce, bon congé pascal. Et les  
23 audiences sont donc suspendues jusqu'au vingt-trois  
24 (23) avril prochain.

25 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

1

2

3

4

SERMENT

5

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et ODETTE GAGNON,

6

sténographes officiels, certifions que les pages

7

qui précèdent sont et contiennent la transcription

8

fidèle et exacte de l'enregistrement numérique, le

9

tout hors de notre contrôle et au meilleur de la

10

qualité dudit enregistrement.

11

12

Le tout conformément à la loi.

13

14

Et nous avons signé,

15

16

17

18

Jean Larose (Tableau #254493-8)

19

Sténographe officiel

20

21

22

23

Odette Gagnon (Tableau #202129-3)

24

Sténographe officielle\_\_\_\_\_