

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 16 AVRIL 2014

VOLUME 188

**CLAUDE MORIN et ODETTE GAGNON**  
**Sténographes officiels**

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SONIA LeBEL  
Me SIMON TREMBLAY

INTERVENANTS :

Me SIMON LAROSE et Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le  
Procureur général du Québec  
Me MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la  
construction du Québec  
Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des  
élections du Québec  
Me SIMON LAPLANTE et  
Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs  
de routes et grands travaux du Québec  
Me JOSÉANE CHRÉTIEN pour le Barreau du Québec  
Me PIERRE POULIN :  
Et Pierre Poulin pour le Directeur des poursuites  
criminelles et pénales

---

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	6
GUY HAMEL	8
INTERROGÉ PAR Me SONIA LeBEL	8
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE :	132
JEANNETTE GAUTHIER	145
INTERROGÉE PAR Me SIMON TREMBLAY	145

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

	PAGE
135E-70 : Me Denis Houle s'engage à vérifier à l'emploi de qui M. Gaétan Lapointe travaillait, EBC ou Nielson, à l'époque du voyage du témoin	136
136E-71 : Produire l'équivalent de la page de présentation : Les entrepreneurs dominants pour la période de 2003 à 2008	219

---

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
135P-1589 : Documents concernant la croisière dans les Caraïbes en 2004, en liasse	107
136P-1590 : Article du Soleil du 27 janvier 2010 - Tassimco admet avoir truqué un appel d'offres de la Ville	277

136P-1591 :	Plumitif pénal du dossier 200-73- 005617-066	278
136P-1592 :	Décision R. Contre Electroméga ltée, 25 mai 2010	278
136P-1593 :	Présentation par Jeannette Gauthier - Éclairage extérieur et supersigna- lisation	319

---

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce seizième (16e)  
2 jour du mois d'avril,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 (09:36:32)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bon matin à tous. Est-ce que les avocats peuvent  
9 s'identifier, je vous prie?

10 Me SONIA LeBEL :

11 Alors, bon matin, Madame la Présidente, Monsieur le  
12 Commissaire. Sonia LeBel pour la Commission.

13 Me SIMON LAROSE :

14 Bon matin. Simon Larose pour le Procureur général  
15 du Québec.

16 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

17 Bonjour. Marie-Claude Michon pour le Procureur  
18 général du Québec.

19 Me MÉLISSA CHARLES :

20 Bonjour. Mélissa Charles pour l'Association de la  
21 construction du Québec.

22 Me CHRISTINA CHABOT :

23 Bonjour. Christina Chabot pour le Directeur général  
24 des élections du Québec.

25

1 Me SIMON LAPLANTE :

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

5 Me JOSÉANE CHRÉTIEN :

6 Bonjour. Joséane Chrétien pour le Barreau du  
7 Québec.

8 Me PIERRE POULIN :

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

11 LA GREFFIÈRE :

12 Si vous voulez vous lever debout pour être  
13 assermenté, s'il vous plaît.

14

15

16

---

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce seizième (16e)  
2 jour du mois d'avril,

3

4 A COMPARU :

5

6 GUY HAMEL, ingénieur

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me SONIA LeBEL :

11 Alors, bonjour, Madame la Présidente....

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bonjour.

14 Me SONIA LeBEL :

15 Q. **[1]** ... Monsieur Hamel.

16 R. Bonjour.

17 Q. **[2]** Peut-être juste pour resituer un peu qui vous  
18 êtes. Hier, en fin d'après-midi, quand on a  
19 commencé votre témoignage, on a expliqué que vous  
20 avez travaillé... vous êtes ingénieur en génie  
21 électrique de formation, c'est exact, de...

22 R. Oui.

23 Q. **[3]** ... de « diplomation », effectivement?

24 R. Oui.

25 Q. **[4]** Et vous avez travaillé pour le ministère des

1 Transports de mil neuf cent soixante-quinze,  
2 soixante-seize (75-76) à deux mille cinq (2005), au  
3 moment de votre retraite du MTQ, c'est exact?

4 R. Oui, c'est ça.

5 Q. **[5]** O.K. Vous avez travaillé plus précisément comme  
6 chargé de projet à la direction territoriale de  
7 l'île de Montréal.

8 R. Oui.

9 Q. **[6]** O.K. Et on expliquait hier, au moment où on a  
10 quitté, que vous étiez... bon, que vous avez  
11 accepté, à un certain moment donné, en mil neuf  
12 cent quatre-vingt-dix (1990), je crois, une  
13 croisière, un voyage qui vous a été payé par Gaétan  
14 Lapointe de la compagnie EBC.

15 R. Oui.

16 Q. **[7]** Et ça, ce que vous nous disiez hier, c'était à  
17 la fin de votre prestation dans ce dossier-là ou  
18 est-ce que c'était en cours de prestation?

19 R. Bien, l'offre est venue à la fin, là, de la  
20 prestation.

21 Q. **[8]** L'offre est venue à la fin. Parfait. On va  
22 continuer peut-être, Monsieur Hamel, dans les...  
23 peut-être les cadeaux moins... moins classiques,  
24 là. Quand je parle de « classiques », naturellement  
25 je parle de bouteilles de vin, de billets de

1 hockey, de loges... de loges dont on a entendu  
2 parler, là, avec abondance devant la Commission et  
3 qui semblaient être une pratique, là, dans... dans  
4 ce ministère-là comme dans différentes  
5 municipalité. Est-ce qu'il y a autres choses de  
6 significatif? En quatre-vingt-quatorze (94), est-ce  
7 que vous avez reçu quelque chose de la compagnie Le  
8 Saux?

9 R. Oui. Oui. J'avais... j'avais demandé de faire  
10 l'achat de calorifères, là, type Convectair en me  
11 disant que, comme il est entrepreneur, il pouvait  
12 avoir un escompte et je pourrais en profiter. Et  
13 lorsqu'il me les a livrés, il m'a dit : « Je t'en  
14 fais cadeau, pas besoin de faire... ça va être trop  
15 compliqué de faire des factures » ça fait que je  
16 les ai acceptés à ce moment-là.

17 Q. **[9]** Vous avez pas protesté fort fort.

18 R. Non, pas du tout.

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

20 R. Non.

21 Q. **[11]** Et la compagnie Le Saux quelle était... quelle  
22 était sa relation avec vous par rapport au  
23 ministère des Transports?

24 R. Ah! Il y avait un contrat de... à cette époque-là,  
25 de mise en oeuvre pour l'installation de panneaux à

1 messages variables sur le réseau autoroutier dans  
2 la région du territoire de Montréal.

3 Q. **[12]** Et votre rôle, vous, dans ce dossier-là était  
4 quoi?

5 R. C'était chargé de projet du Ministère, là.

6 Q. **[13]** O.K. Puis quels auraient pu être les avantages  
7 que vous apportiez à Le Saux à ce moment-là, de par  
8 votre position?

9 R. C'est toujours dans... dans le traitement des  
10 demandes de changement, là, si... Donc, la demande  
11 de changement pour... si c'était possible de bien  
12 négocier les... les coûts supplémentaires, donc  
13 d'avoir une position favorable à l'entrepreneur,  
14 là.

15 Q. **[14]** Quand monsieur Le Saux vous a offert les  
16 Convectair, qu'est-ce qu'il vous a dit? Peut-être  
17 pas monsieur Le Saux lui-même, là, mais Sylvain...

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[15]** ... c'est lui qui vous les a offerts?

20 R. Oui, oui. Oui.

21 Q. **[16]** Qu'est-ce qu'il vous a dit exactement?

22 R. Ce que je vous ai... quand je lui ai demandé, là,  
23 combien j'y devais, il dit : « Pas de problème, il  
24 dit, garde-les. C'est trop compliqué de faire une  
25 facture, j'aime mieux te les donner. »

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

2 R. C'est tout.

3 Q. **[18]** Avez-vous apporté des avantages à monsieur...  
4 à sa compagnie par la suite?

5 R. Bien, c'est sûr qu'à partir de là, évidemment, là,  
6 j'étais comme engagé à lui fournir des... des  
7 avantages.

8 Q. **[19]** O.K. Quel genre d'avantages vous lui avez  
9 fournis?

10 R. Bien, je pourrais pas être précis, là, mais c'est  
11 toujours dans l'esprit... au niveau où je  
12 travaillais, les interventions, c'était pas dans  
13 les quantités, j'ai laissé ça au surveillant puis  
14 il faisait son travail et... Mais, c'est dans les  
15 négociations des demandes de changement, des  
16 suppléments, des recommandations sur les coûts  
17 associés.

18 Q. **[20]** Donc, dans vos... dans vos propos concernant  
19 les négociations le concernant, vous aviez un  
20 penchant favorable, vous étiez plus enclin à aller  
21 vers ses demandes que vers celles... ou que de  
22 couper la facture.

23 R. Bien, du quantum au niveau de l'évaluation, là.

24 Q. **[21]** Au niveau de l'évaluation. O.K.

25 R. Donc, s'il y a une divergence entre les deux, bien,

1 on peut négocier une entente, là.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[22]** Est-ce que... Vous avez dit que vous laissiez  
4 ça au surveillant de chantier en ce qui concerne  
5 les quantités.

6 R. L'établissement des quantités, oui.

7 Q. **[23]** L'établissement des quantités. Mais, vous, en  
8 tant qu'ingénieur, est-ce que l'établissement des  
9 quantités vous semblait être également  
10 problématique? C'est-à-dire que c'était très  
11 généreux dans les bons?

12 R. Non, non, non. Non, c'est pas ces... tout est  
13 mesuré, là. Au niveau des quantités, dans un  
14 premier temps, il y a une équipe terrain qui  
15 mesure, donc qui fait un rapport et qui mesure.  
16 Donc, c'est sûr que si, au niveau du terrain, il se  
17 passe quelque chose, c'est pas évident à trouver.  
18 Mais, selon moi, les quantités payées répondaient  
19 aux quantités prévues, là. Il y a pas eu, dans...  
20 que je me souviens, il y a pas eu de,  
21 d'augmentation de quantité, là, qui aurait...

22 Q. **[24]** Est-ce qu'il y avait des surveillants de  
23 chantier qui provenaient du MTQ?

24 R. Non, c'était tous des... C'est un consultant.

25 Q. **[25]** C'était des surveillants de chantier qui

1           venaient...

2           R. C'est un consultant.

3           Q. **[26]** ... des firmes...

4           R. Oui oui oui.

5           Q. **[27]** ... privées.

6           R. Oui.

7           Q. **[28]** O.K. Continuez, Maître.

8           Me SONIA LeBEL :

9           Q. **[29]** Mais à ce moment-là, quel est votre rapport...

10           Peut-être, pour qu'on comprenne, là, quand vous  
11           dites, « Dans les réclamations, dans les  
12           négociations, je peux être un peu plus favorable »,  
13           à ce moment-là, qu'est-ce que... si les quantités  
14           sont exactes, là, quel est...

15           R. Je parle du prix.

16           Q. **[30]** O.K. On parle du prix, à ce moment-là.

17           R. Pour un extra. Il faut établir un nouveau prix  
18           quand il y a un extra.

19           Q. **[31]** O.K.

20           R. Au niveau des quantités, les prix sont fixés.

21           Q. **[32]** Parfait. Donc, c'est pas dans le domaine des  
22           avenants qui pourraient toucher à des quantités,  
23           c'est dans tous les autres types d'avenants, vous  
24           pouviez avoir un... un apport...

25           R. Au niveau des variations de quantité, ça

1 s'applique, là, selon les, les... les besoins  
2 terrain.

3 Q. **[33]** Selon les mesures, là?

4 R. Mais c'est payé au prix unitaire de la soumission.

5 Q. **[34]** Hum, hum?

6 R. Et, par contre, au niveau d'un extra, bien, il faut  
7 négocier un prix.

8 Q. **[35]** O.K.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[36]** Et on comprend qu'au niveau des quantités, le  
11 MTQ n'avait aucune idée si c'était correct ou pas,  
12 parce que c'était pas vos ingénieurs ou vos...

13 R. Non, non, non.

14 Q. **[37]** ... surveillants de chantier qui étaient sur  
15 place.

16 R. La seule chose qu'on... qu'on aurait pu vérifier, à  
17 moins de faire des audits de terrain, là...

18 Q. **[38]** En fait, les surveillants de chantier du MTQ.

19 R. À moins de faire un audit terrain puis d'aller  
20 revalider, là, des... Dans ce cas-ci ce n'était pas  
21 fait. C'est de valider les... les quantités papier,  
22 là. Ce qui est...

23 Q. **[39]** C'est ça.

24 R. Dans le rapport.

25 Q. **[40]** C'est ce que je dis. Alors donc, d'une façon

1 factuelle, sur le terrain, vous avez aucune idée,  
2 le MTQ n'avait aucune idée si c'était exact ou pas.

3 R. Il n'y a pas eu de validation terrain par rapport,  
4 par les employés du Ministère.

5 Q. **[41]** O.K.

6 Me SONIA LeBEL :

7 Q. **[42]** Par les employés du Ministère, mais c'est des  
8 mandataires du Ministère...

9 R. Oui.

10 Q. **[43]** ... qui s'occupaient de faire la surveillance.

11 R. C'est leur rôle.

12 Q. **[44]** C'est leur rôle. O.K. Vous avez accepté  
13 également des voyages de golf à plusieurs...  
14 pendant plusieurs années?

15 R. Oui.

16 Q. **[45]** Expliquez-nous de la part de qui, puis comment  
17 ça s'est fait la première fois, là.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[46]** Peut-être, avant que vous commenciez...

20 R. Oui?

21 Q. **[47]** J'aimerais... Tout à l'heure, vous venez de  
22 dire, « Bon, dans le fond, là, une fois que j'avais  
23 accepté les Convectair, je me sentais un peu... »,  
24 j'ai pris votre mot, obligé de vous trouver un peu  
25 accommodant, là...

1 R. Accommodant, oui.

2 Q. [48] .. au niveau des extra. Avez-vous l'impression  
3 que si, justement, vous n'aviez pas été  
4 accommodant, qu'est-ce qui aurait pu se passer?  
5 Est-ce que, pensez-vous que cette entreprise-là  
6 aurait pu, entre guillemets, vous menacer, vous  
7 dire, dans les faits, « On vous a donné des beaux  
8 cadeaux, puis là, aujourd'hui, c'est toi qui me  
9 fais du trouble », quelque chose comme ça, là? Vous  
10 pensez que ça aurait pu arriver?

11 R. C'est une possibilité, là, mais à l'époque, j'ai  
12 pas senti ça, parce que... J'ai pas senti une  
13 pression comme ça, là.

14 Me SONIA LeBEL :

15 Q. [49] Mais vous avez pas, non plus, vous vous êtes  
16 pas opposé, non plus, aux cadeaux, donc vous êtes  
17 rentré dans le bateau.

18 R. Effectivement. Mais c'est sûr que si l'entreprise  
19 avait voulu s'en servir, ils auraient pu s'en  
20 servir, évidemment, là.

21 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

22 Q. [50] O.K. Mais donc, vous vous êtes senti obligé,  
23 dans le fond, de vous trouver accommodant, une fois  
24 que vous avez dit, vous avez accepté les cadeaux  
25 qu'on vous a faits. Avez-vous pensé qu'un jour, que

1           cette entreprise-là, ou une autre qui vous a fait  
2           des cadeaux, aurait pu, entre guillemets, aller  
3           vous dénoncer un peu? Et là, vu... Et avoir eu des  
4           conséquences par rapport à ça?

5           R. Sur le, le... le fait, là, je vais vous avouer que  
6           j'ai pas pensé à ça directement, que, que... Mais  
7           dans les faits, ça aurait pu arriver, oui, mais...

8           Q. **[51]** Mais vous y avez jamais pensé, que, que...

9           R. Sur le coup, là, j'ai pas pensé qu'ils... qu'ils  
10          nous reviendraient avec ça.

11          Q. **[52]** Que quelqu'un pourrait vous dénoncer, là.

12          R. Non. Comme tel, non, là.

13          Q. **[53]** Et est-ce que vous savez, si on vous avait  
14          dénoncé, comment vous pen... Comment vous pensez  
15          qu'aurait réagi votre employeur, là?

16          R. Selon moi, il aurait dû me sortir du... du  
17          processus de négociation, là, des extra, à ce  
18          moment-là, là. Parce que ça... Si ça avait été  
19          connu à ce moment-là, c'est... Tu peux plus rester  
20          là, selon moi, là. On doit agir pour nettoyer la  
21          situation, là, c'est sûr.

22          Q. **[54]** Mais dans les procédures du ministère des  
23          Transports, une fois qu'on a une démonstration  
24          comme ça, est-ce que c'est possible que vous  
25          perdiez votre poste complètement, pas seulement

1 vous sortir de la négociation des extra?

2 R. Je... J'ai l'impression que oui, mais ça... ça  
3 prend... Ça prend beaucoup de choses, selon moi,  
4 là. Probablement pas pour des Convectair, là.

5 Q. [55] Non mais deux, trois en... Deux, trois  
6 entrepreneurs qui iraient dire...

7 R. Oui oui oui.

8 Q. [56] ... au ministère des Transports que vous  
9 acceptez des cadeaux en échange de, de, de...  
10 d'accommodements au niveau des extra, c'est pas  
11 suffisant pour que vous perdiez votre poste au  
12 ministère des Transports?

13 R. Moi j'ai l'impression qu'il y aurait eu une action  
14 administrative, là. Déplacement de l'employé vers  
15 d'autres fonctions pour le sortir de cette  
16 responsabilité-là de... de négociier des... de  
17 recommander des montants, là, au Ministère, là.

18 Q. [57] Mais vous auriez... Vous avez jamais craint,  
19 vraiment, de perdre votre job si un jour quelqu'un,  
20 quelqu'un avec des... avec un ou deux, trois  
21 entrepreneurs, allait vous dénoncer à l'effet qu'on  
22 devait vous donner des cadeaux pour avoir des extra  
23 bien accommodants. Jamais vous avez craint ça de  
24 votre employeur.

25 R. Non. Je... Effectivement, non.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [58] Alors, ce qui veut... Si je comprends bien, le  
3 MTQ, s'apercevant que vous étiez corrompu...

4 R. Oui.

5 Q. [59] ... vous aurait mis sur une tablette plutôt  
6 que vous remercier de vos services.

7 R. Dans un premier temps, oui, là. J'imagine que,  
8 selon l'ampleur de la faute, là.

9 Me SONIA LeBEL :

10 Ça va?

11 Q. [60] Alors on peut... Vous avez, en mil neuf cent  
12 quatre-vingt-treize (1993), je pense, accepté des  
13 voyages de golf. Est-ce que c'est exact?

14 R. Oui. Oui.

15 Q. [61] Monsieur Hamel, expliquez-nous, là, comment  
16 c'est venu, cette première invitation-là, en mil  
17 neuf cent quatre-vingt-treize (1993), et de la part  
18 de qui?

19 R. Bon. La personne qui m'a invité, c'est Jean-Guy  
20 Larocque, qui était pour le Laboratoire de béton à  
21 ce moment-là. Et il dit, « J'organise - simplement,  
22 là, il dit - j'organise un voyage de golf, une  
23 semaine dans les Caroline, à Myrtle Beach. Est-ce  
24 que tu te joindrais à nous? On assumerait tous les  
25 frais, là. » Carrément, c'est ça qu'il m'a dit, là.

1 Q. **[62]** De cette façon-là.

2 R. Oui.

3 Q. **[63]** O.K. Est-ce qu'à votre connaissance ça se  
4 savait que vous aviez accepté un voyage en mil neuf  
5 cent quatre-vingt-dix (1990)? Un voyage à...

6 R. À ma connaissance, non.

7 Q. **[64]** Non? O.K.

8 R. Non.

9 Q. **[65]** Il vous a offert ça comme ça, tout de go, de  
10 but en blanc, là, sans, sans...

11 R. Selon moi oui, là.

12 Q. **[66]** O.K. (Inaudible).

13 R. C'est comme ça que je l'ai senti, en tout cas, là.

14 Q. **[67]** O.K. Et qui vous accompagnait à ce voyage de  
15 golf-là?

16 R. Il y a eu... Il y avait un ancien... un ancien du  
17 Ministère monsieur Pierre Zaikoff qui était, il  
18 avait quitté le Ministère, François Plourde de CIMA  
19 qui était là et moi, les deux premières années puis  
20 une troisième année, je sais que monsieur Plourde  
21 avait invité quelqu'un d'autre dont je ne me  
22 souviens pas le nom.

23 Q. **[68]** Monsieur Zinkoff vous avez dit?

24 R. Zaikoff.

25 Q. **[69]** Zaikoff, un ancien du Ministère, quelle était

1 sa fonction lui à l'époque?

2 R. Il s'occupait du... justement dans la structure  
3 administrative quand lui était là, il avait... tous  
4 les laboratoires étaient mandatés par cette  
5 direction-là, le centre de... NCR, je ne me  
6 souviens plus quoi.

7 Q. **[70]** Et déjà à l'époque du voyage, est-ce que déjà  
8 à l'époque il était un ancien du Ministère à  
9 l'époque du voyage?

10 R. Oui, oui, il avait quitté le Ministère.

11 Q. **[71]** O.K. Il avait déjà quitté le Ministère?

12 R. Oui, oui.

13 Q. **[72]** O.K. D'accord. D'accord. Donc, il y avait  
14 monsieur Plourde un ingénieur de CIMA?

15 R. Oui.

16 Q. **[73]** O.K. Il y avait monsieur Larocque de  
17 Laboratoire de béton?

18 R. C'est ça.

19 Q. **[74]** Laboratoire de béton avait quel genre de  
20 mandat eux avec le ministère des Transports?

21 R. C'était des mandats laboratoire contrôle qualité  
22 expertise.

23 Q. **[75]** O.K.

24 R. Métallurgie aussi, ils faisaient beaucoup de  
25 métallurgie.

1 Q. **[76]** Pendant combien d'années vous avez fait ces  
2 voyages de golf-là?

3 R. J'ai fait trois voyages.

4 Q. **[77]** Trois voyages de golf?

5 R. Oui.

6 Q. **[78]** Toujours toutes dépenses payées?

7 R. Oui.

8 Q. **[79]** Et comment ça se passait, est-ce que vous  
9 achetiez votre voyage vous-même ou est-ce qu'on  
10 vous payait vos dépenses déjà à l'avance?

11 R. La première année, ils ont assumé tous les frais,  
12 les deux dernières années, j'assumais les frais,  
13 ils me remboursaient.

14 Q. **[80]** O.K.

15 R. La deuxième année ça a été de l'argent comptant. La  
16 troisième année, une partie par monsieur Larocque,  
17 ça c'est monsieur Larocque l'argent comptant. La  
18 troisième année, une partie par monsieur Larocque  
19 et une partie par CIMA, François Plourde.

20 Q. **[81]** Donc, en quatre-vingt-treize (93), ils vous  
21 ont payé le voyage au départ, en quatre-vingt-  
22 quatorze (94), vous avez assumé les frais, on vous  
23 a remboursé...

24 R. Oui.

25 Q. **[82]** ... monsieur Larocque au complet en argent

1 comptant, c'est ça?

2 R. Oui.

3 Q. **[83]** Et la troisième année, même chose, mais ils  
4 vous ont remboursé chacun une portion?

5 R. Une partie.

6 Q. **[84]** Une partie. Ça valait combien ces voyages-là?

7 R. Deux mille (2000), deux mille cinq cents (2500).

8 Q. **[85]** Deux mille (2000), deux mille cinq cents  
9 (2500) par année à peu près?

10 R. Oui.

11 Q. **[86]** O.K. Laboratoire de béton avait des mandats du  
12 MTQ, quel était votre apport vous dans l'obtention  
13 de ces mandats-là, vous avez siégé je pense sur les  
14 comités de sélection, c'est ça?

15 R. C'est ça, moi j'étais, pour être membre d'un comité  
16 de sélection, des mandats de laboratoire j'en ai  
17 fait, mais c'était, j'en ai fait quelques-uns,  
18 peut-être plusieurs, mais comment je peux dire ça,  
19 j'étais membre de... j'avais un potentiel d'être  
20 membre d'un comité de sélection.

21 Q. **[87]** Ces gens-là le savaient que vous pouviez être  
22 membre d'un comité de sélection?

23 R. Disons que c'était connu à partir de quatre-vingt-  
24 douze (92), quatre-vingt-treize (93), la règle  
25 administrative a changé. Avant, jusqu'en quatre-

1 vingt-douze (92) c'était les gestionnaires du  
2 Ministère qui étaient membres de comité. À partir  
3 de quatre-vingt-douze (92), quatre-vingt-treize  
4 (93), c'est les fonctionnaires qui sont devenus.

5 Q. **[88]** Donc, à partir de quatre-vingt-treize (93) les  
6 fonctionnaires deviennent sur les comités de  
7 sélection et Laboratoire de béton à partir de  
8 quatre-vingt-treize (93) vous invite à des voyages  
9 de golf?

10 R. C'est ça.

11 Q. **[89]** Ça adonne bien?

12 R. Effectivement.

13 Q. **[90]** Effectivement. Donc, est-ce qu'il s'attendait  
14 j'imagine et on s'attendait j'imagine puis c'était  
15 clair pour vous à ce que vous soyez favorable sur  
16 les comités de sélection?

17 R. Définitivement quand on s'assoit pour évaluer des  
18 offres, même s'ils sont toutes de bonne qualité, on  
19 a un préjugé favorable pour nos amis.

20 Q. **[91]** O.K. Puis ça prend pas grand chose, parce que  
21 je comprends, là, au départ ce sont toutes des  
22 compagnies qui ont la capacité de remplir les  
23 mandats du ministère des Transports?

24 R. Oui, oui.

25 Q. **[92]** O.K. Ça je pense qu'on comprend tous ça, au

1           départ ce sont tous des gens qui ont, qui sont  
2           susceptibles d'obtenir le mandat si on suit les  
3           règles du jeu correctement?

4           R. Oui.

5           Q. **[93]** Bon.

6           R. Là, ça devient...

7           Q. **[94]** Et, là, ça devient une question de pointage,  
8           de dixième de point et de... et c'est toujours très  
9           serré de toute façon l'obtention de ces mandats-là?

10          R. De façon générale les mandats se donnent à  
11          l'intérieur de deux, trois pour cent (2-3 %).

12          Q. **[95]** O.K. Avez-vous été favorable à Laboratoire de  
13          béton effectivement par la suite pour l'obtention  
14          de mandats?

15          R. Oui.

16          Q. **[96]** Oui. Vous êtes pas en mesure de me dire dans  
17          quel comité de sélection, de quelle façon?

18          R. Non. Non.

19          Q. **[97]** O.K. Mais vous êtes positif que ça a influencé  
20          votre pointage, puis votre évaluation?

21          R. Effectivement, oui.

22          Q. **[98]** C'était clairement le but de vous inviter en  
23          voyage de golf?

24          R. C'est ça qui est arrivé.

25          Q. **[99]** O.K. CIMA, eux...

1 (09:52:16)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[100]** Aviez-vous l'impression de vous battre avec  
4 vos... vos co-juges ou co-décideurs pour le  
5 pointage?

6 R. Pas tant que ça, pas tant que ça, je pense que les  
7 gens avaient... Laboratoire, aussi bien Laboratoire  
8 que CIMA avaient quand même ouvert le marché, ils  
9 avaient beaucoup d'amis.

10 Me SONIA LeBEL :

11 Q. **[101]** De la façon dont ça fonctionne...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[102]** Ils avaient beaucoup d'amis dites-vous?

14 R. Oui.

15 Me SONIA LeBEL :

16 Q. **[103]** Et en plus la façon dont ça fonctionne,  
17 Monsieur Hamel, corrigez-moi, chacun attribue une  
18 note et on fait... on fait une moyenne de tout ça,  
19 là?

20 R. C'était oui, c'est comme ça.

21 Q. **[104]** Donc, à partir du moment où votre pointage  
22 devient quand même un peu plus favorable, même...  
23 même si les autres le sont pas, en préjugant  
24 qu'ils le sont c'est encore mieux, mais même si les  
25 autres font une évaluation adéquate, on s'entend

1 que juste le fait que vous êtes favorable de  
2 quelques points, vient de faire pencher la balance?

3 R. Mais les premières années, c'était une moyenne qui  
4 se faisait.

5 Q. **[105]** O.K. Par la suite?

6 R. Aujourd'hui, je pense que c'est... mais avant il y  
7 avait consensus sur l'évaluation ça revient au  
8 même.

9 Q. **[106]** C'est parce que...

10 R. C'était par critères, en donnant plus sur un  
11 critère, bien ça forçait la note vers le haut.

12 Q. **[107]** Parce que quand on parle de consensus, à ce  
13 moment-là, vous aviez l'occasion de vous exprimer  
14 et de convaincre?

15 R. Effectivement.

16 Q. **[108]** O.K. Est-ce qu'il y avait des gens externes  
17 sur ces comités-là?

18 R. Oui, il y en a eu spécialement sur les mandats de  
19 plus grande importance.

20 Q. **[109]** O.K. Je suis en train de vous parler de CIMA.  
21 CIMA, quel genre de mandat pouvaient-ils obtenir  
22 par le biais des comités de sélection, vous en avez  
23 parlé un peu hier, mais je veux juste qu'on  
24 récapitule?

25 R. Les mandats, bien CIMA comme les autres, c'est des

1 mandats de préparation de plans et devis, à  
2 l'époque c'était surtout des préparations de plans  
3 et devis parce que la surveillance était donnée sur  
4 rendement satisfaisant jusqu'en début des années  
5 deux mille (2000). Ça fait que les mandats qui se  
6 donnaient, c'est des mandats de conception.

7 Q. **[110]** O.K. C'était surtout des mandats de  
8 conception. Est-ce que le concepteur avait, de  
9 façon automatique, presque tout le temps, le mandat  
10 de surveillance qui venait avec ou...?

11 R. Je vous dirais que je me souviens pas qu'il y ait  
12 eu un concepteur qui ait pas eu la surveillance.

13 Q. **[111]** Donc à partir du mom... Donc l'avantage,  
14 c'était de prendre le mandat de conception puis  
15 habituellement le reste suivait?

16 R. Ça assurait la surveillance, oui.

17 Q. **[112]** On s'assurait la surveillance O.K. Donc  
18 CIMA +, c'est par... CIMA c'est pareil. On va en  
19 voyage de golf avec vous et...

20 R. Voilà.

21 Q. **[113]** ... on a quelqu'un d'assuré sur un comité de  
22 sélection...

23 R. Oui.

24 Q. **[114]** ... pour nous aider à obtenir un mandat de  
25 conception.

1 R. Eh! oui.

2 Q. **[115]** Et avez-vous effectivement été influencé par  
3 ces voyages de golf là, Monsieur Hamel?

4 R. De la même façon que pour Laboratoire de béton, là.

5 Q. **[116]** O.K.

6 R. Je considérais qu'ils étaient tous égaux, donc  
7 c'était juste d'en donner un peu plus, là.

8 Q. **[117]** Vous avez dit vous avez fait peut-être une  
9 dizaine de... C'est-tu pour CIMA ou pour  
10 Laboratoire de béton que vous avez fait peut-être  
11 une dizaine de comités qui les concernaient? Pour  
12 lesquels ils en ont obtenu sept environ?

13 R. Non, je pense pas qu'on ait dit ça comme ça, là.

14 Q. **[118]** Non?

15 R. Moi...

16 Q. **[119]** Vous diriez que votre rapport leur a donné...

17 R. Moi ce que j'ai...

18 Q. **[120]** ... à peu près un pourcentage de combien de  
19 plus que ce qu'ils auraient eu au départ, là?

20 R. Non, ce que je voulais dire dans... C'est que  
21 Laboratoire de béton, à cette époque-là, sur dix  
22 mandats à travers le territoire, ils pouvaient en  
23 avoir sept, là.

24 Q. **[121]** Ils pouvaient en avoir sept.

25 R. Oui.

1 Q. **[122]** Puis vous aviez un apport là-dedans avec vos  
2 comités?

3 R. Bien pas les sept, là.

4 Q. **[123]** Pas les sept mais vous avez aidé?

5 R. Bien une partie de ceux-là mais on voyait bien que  
6 Laboratoire de béton était, admettons, si je dis  
7 populaire, là. Il y en avait beaucoup.

8 Q. **[124]** À votre connaissance, CIMA avait-tu quelqu'un  
9 sur le comité de sélection qui était de l'externe,  
10 qui était favorable à eux?

11 R. J'ai vécu des comités avec monsieur Miller, Claude  
12 Miller, qui venait rég... bien on le voyait  
13 souvent, là, et c'est quelqu'un qui avait une forte  
14 tendance à favoriser CIMA.

15 Q. **[125]** CIMA également?

16 R. Oui.

17 Q. **[126]** O.K. Ça fait qu'avec vous puis lui sur le  
18 comité, là, c'était presque dans la poche assuré,  
19 hein?

20 R. Bien, c'est ça, effectivement, oui.

21 Q. **[127]** Monsieur Miller vient d'où?

22 R. Pas quand il a travaillé, c'était un membre  
23 externe, là...

24 Q. **[128]** Hum, hum.

25 R. ... mais je pense qu'il était au niveau de la

1 santé, là, ce que j'ai pu comprendre mais je  
2 connais pas sa carrière exactement.

3 Q. **[129]** Vous connaissez pas trop son « background »,  
4 là?

5 R. Non, bien j'en ai entendu parler, là, mais pas plus  
6 que ça.

7 Q. **[130]** Mais vous saviez qu'il était favorable à  
8 CIMA?

9 R. Oui.

10 Q. **[131]** O.K. Ces listes-là de consultants externes,  
11 ou ces... comment les firmes d'ingénierie ou les  
12 laboratoires pouvaient avoir accès à ça. Est-ce que  
13 vous le savez?

14 R. Bien les membres externes sont nommés par le  
15 service de la gestion contractuelle. Donc les gens  
16 qui veulent être membres externes s'enregistrent au  
17 service de la gestion contractuelle.

18 Q. **[132]** Ça fait que ces listes-là...

19 R. Fait qu'ils peuvent le dire : « Mois je suis membre  
20 externe », ils peuvent s'annoncer, là.

21 Q. **[133]** O.K. Vous, vous finissez par connaître les  
22 membres externes à force de siéger avec eux mais  
23 c'est tout?

24 R. Écoutez bien, là, non, non, j'ai jamais vu la liste  
25 des membres externes, là.

1 Q. **[134]** O.K. Votre supérieur immédiat, est-ce qu'il  
2 la connaît lui, cette liste-là? Monsieur Paquet?

3 R. Je pourrais pas répondre à ça, là.

4 Q. **[135]** Mais à votre connaissance, est-ce que...

5 R. Ça me surprendrait mais à ma connaissance, non,  
6 non. Excusez-moi.

7 Q. **[136]** Monsieur Paquet lui, il était au courant  
8 quand vous aviez siégé sur un comité externe, pas  
9 un comité externe mais un comité de sélection,  
10 pardon?

11 R. Ce que j'ai... En fait, dans les premières années,  
12 je reviens à ça, quand on préparait un mandat,  
13 quand le chargé de projet préparait son mandat, il  
14 le remettait au chef de service qui l'envoyait dans  
15 l'administration pour publication. Le chargé de  
16 projet était nommé sur le comité de sélection de  
17 façon systématique. Ça fait que dans ces dossiers-  
18 là, oui, il le savait.

19 Q. **[137]** Il pouvait l'anticiper même?

20 R. Il pouvait l'anticiper. Par contre, comme je  
21 pouvais être nommé sur un comité de sélection sans  
22 avoir fait le... préparé le mandat, donc comme  
23 membre, et la règle c'est que nous on était avisé  
24 comme devant participer à un comité de sélection.  
25 On était choisi. C'est le service de gestion

1 contractuelle qui nous informait et il y avait...  
2 l'information était transmise aussi au directeur du  
3 territoire. C'est le seul qui recevait un avis.  
4 C'est le seul qui était connu officiellement. À  
5 partir de là, ce que le directeur l'avisait, le  
6 chef de service, là, s'il le faisait c'est  
7 verbalement puis selon son bon vouloir, là.

8 Q. **[138]** Vous étiez combien de chargés de projet sur  
9 votre territoire, les gens qui faisaient le même  
10 travail que vous pour la direction de l'Île-de-  
11 Montréal à cette époque-là?

12 R. Moi je dirais que, le potentiel était de entre huit  
13 et dix (10), là, personnes, là.

14 Q. **[139]** O.K. Puis vous avez pu, là, siéger sur ces  
15 comités de sélection là à quel rythme par année à  
16 peu près?

17 R. C'est trois à quatre fois par année, là.

18 Q. **[140]** O.K. Est-ce qu'il y en avait d'entre vous qui  
19 siégeaient plus souvent que d'autres parmi vos  
20 collègues?

21 R. Pas à ma connaissance. Il y a...

22 Q. **[141]** Non? La rotation était quand même assez...

23 R. Il y a pas beaucoup de monde qui courait après ça,  
24 là. C'est beaucoup de travail pour, pas pour rien,  
25 là, mais, on... personne avait...

1 Q. **[142]** C'est une charge...

2 R. Il faut lire sept briques, là, de documents,  
3 pointer ça. Fallait... Il y a beaucoup de travail à  
4 faire avec ça. Il n'y a personne qui était  
5 enthousiaste à faire des comités de sélection, là.

6 Q. **[143]** Mais est-ce que vous pouviez être exclu si  
7 vous vouliez pas le faire ou c'était obligatoire à  
8 tour de rôle?

9 R. Bien, c'est-à-dire, oui, mais j'imagine ça  
10 prenait... Ça prend une bonne raison pour, si on  
11 est nommé, on n'a pas de raison de dire, non, à  
12 moins qu'on soit pas disponible, en voyage, trop  
13 occupé puis le directeur pouvait à ce moment-là  
14 demander un remplaçant, là.

15 Q. **[144]** O.K.

16 R. Mais de façon générale, ça faisait partie...  
17 09:58:38

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[145]** Est-ce que vous est déjà arrivé de demander  
20 pour ne pas siéger?

21 R. Non, non quand même. Non mais...

22 Q. **[146]** Non. Alors, et les firmes savaient que vous  
23 siégiez sur, que vous alliez siéger sur un comité  
24 en particulier?

25 R. Je l'ai jamais annoncé à personne mais s'ils l'ont

1 su, c'est ailleurs. Moi j'ai jamais pris le  
2 téléphone pour appeler un consultant et lui dire  
3 que je m'en vais sur le comité de sélection pour  
4 telle job, là.

5 Q. **[147]** Mais CIMA + devait certainement le savoir,  
6 là? Parce qu'il y a pas de raison pour vous de les  
7 favoriser s'ils savent pas.

8 R. Mais il y a tellement de mandats, ils savaient que  
9 mon tour viendrait, là. Ils essayaient... Ils ont  
10 pas eu tous les mandats, ils en voulaient beaucoup.

11 Q. **[148]** Oui mais vous, vous les favorisez, là.

12 R. Oui, oui, non, non, mais...

13 Q. **[149]** Vous le dites, là, vous les favorisez. Alors  
14 si vous les favorisez, là, vous avez quand même un  
15 but et c'est pas logique de penser que vous les  
16 favorisez sans qu'ils le sachent que vous les avez  
17 favorisés.

18 R. Oui, mais ils le savaient d'avance en tout cas.

19 Q. **[150]** Ils savaient d'avance que vous étiez pour les  
20 favoriser?

21 R. Non, mais est-ce qu'ils savaient que je serais  
22 membre sur tel comité, tel comité? Ça je pourrais  
23 pas... mais moi, je leur ai jamais annoncé ça  
24 d'avance, là, je vous le dis, là.

25 Q. **[151]** Non, O.K. Mais après coup?

1 R. Pardon?

2 Q. **[152]** Après coup? Une fois que le résultat est  
3 acquis, que c'est eux qui sont favorisés? Vous leur  
4 avez annoncé? Vous leur avez dit?

5 R. Après le comité?

6 Q. **[153]** Oui.

7 R. Non, je... j'ai pas besoin de faire ça parce que la  
8 règle, c'est que tant que le ministre a pas  
9 entériné le choix, ils sont pas nommés. Ça fait que  
10 l'annoncer d'avance, ça prend une semaine après,  
11 là, ils ont pas d'intérêt à faire ça.

12 Q. **[154]** Vous avez pas d'intérêt à leur dire :  
13 « Écoute... écoutez, vous avez été...

14 R. Non.

15 Q. **[155]** ... favorisés dans les pointages. »?

16 R. Bien j'aurais pu avoir un intérêt, là, mais je vais  
17 vous avouer que je n'ai pas fait ça. Non. Je vous  
18 le dis.

19 Q. **[156]** Puis vous vous attendiez pas à quelque chose  
20 en retour pour vos bons services?

21 R. Pas systématiquement. À part le golf, là, ça avait  
22 été acquis, là, ça fait que... Mais remarquez bien  
23 que... comment je pourrais dire ça... c'est sûr  
24 qu'on va en passer d'autres, là, ils ont été  
25 récurrents dans leur... dans leur invitation aussi,

1 là. Mais que dans le fond, ils ont pas... ils  
2 étaient déjà acquis, là, donc... mais les annoncer,  
3 là, faire l'annonce : « Tu vas être choisi,  
4 attends-toi à avoir la lettre », là, non, j'ai pas  
5 fait ça. J'avais pas besoin de faire ça.

6 (10:01:56)

7 Me SONIA LeBEL :

8 Q. **[157]** Et on s'entend que ça se passe dans les non-  
9 dits puis dans votre attitude puis leur attitude.  
10 Ils comprenaient, c'est ce que vous nous dites, là?  
11 Ils comprenaient que vous étiez favorable à eux?

12 R. Oui.

13 Q. **[158]** Parce que vous l'avez été dans les faits,  
14 O.K., dans les faits vous avez reçu des cadeaux et  
15 dans les faits, ils ont obtenu une contrepartie.  
16 Ça, c'est les deux bouts, là qui sont très clairs  
17 pour nous ce matin.

18 R. D'accord.

19 Q. **[159]** Maintenant, c'est dans les relations et  
20 comment ça se passe. On s'assoit pas pour dire :  
21 « Je t'ai favorisé » et il ne s'assoit pas pour  
22 vous dire : « Je m'attends à être favorisé. » C'est  
23 ça que vous voulez dire, là? C'est pas clair de  
24 même dans les conversations puis les relations.

25 R. Non, non, ils ont jamais... jamais demandé, bon :

1 « Vote pour moi puis je vais te donner ça. » Ça...

2 Q. **[160]** Mais quand vous recevez un voyage de golf,  
3 vous... ils...

4 R. Bien on devient redevable.

5 Q. **[161]** Redevable. Est-ce qu'après coup, quand  
6 Laboratoire de béton ou CIMA a obtenu un mandat  
7 soit de conception, soit de laboratoire et que vous  
8 aviez été présent sur le comité sélection, est-ce  
9 qu'ils étaient au courant que vous étiez présent?

10 R. Ils pouvaient faire la demande. Ils pouvaient  
11 faire... dans un premier temps, administrativement,  
12 c'est possible de demander les résultats et la  
13 liste des membres d'un comité de sélection.

14 Q. **[162]** Après coup?

15 R. Oui, après coup.

16 Q. **[163]** Donc il était possible pour eux de vérifier,  
17 dans un mandat qu'ils ont obtenu, si vous étiez sur  
18 le comité?

19 R. Oui, oui, c'était... ils pouvaient l'avoir  
20 officiellement, là.

21 Q. **[164]** O.K.

22 R. J'avais même pas besoin de leur dire, là.

23 Q. **[165]** O.K. Et les invitations ont continué, quatre-  
24 vingt-quatorze (94), quatre-vingt-quinze (95)?

25 R. Oui.

1 Q. **[166]** Pourquoi ça a cessé en quatre-vingt-quinze  
2 (95)? Le savez-vous? Est-ce que ces... ce  
3 laboratoire-là a cessé de faire affaire avec le  
4 MTQ?

5 R. Non, pas vraiment, là, je pense que c'est comme...  
6 en tout cas, moi ce que je me souviens, ils ont  
7 arrêté les invitations puisqu'on y a pas retourné,  
8 là, je ne pense pas qu'ils soient retournés, à ma  
9 connaissance, ils sont pas retournés avec d'autres  
10 personnes, là. Ça faisait trois ans, c'est... c'est  
11 beau, là, c'est le fun, là, mais comme je disais,  
12 là, j'ai bien aimé ça, oui, mais depuis que... j'en  
13 ai pas refait d'autres voyages de golf d'une  
14 semaine, là, c'est...

15 Q. **[167]** Depuis ce temps-là?

16 R. Depuis ce temps-là, ça fait que...

17 Q. **[168]** Puis on va voir un peu plus loin que CIMA, de  
18 toute façon, vous a donné d'autres types  
19 d'avantages par la suite, là?

20 R. Oui, des choses.

21 Q. **[169]** O.K.

22 R. Des petites affaires.

23 Q. **[170]** On va revenir peut-être à Le Saux. Vous dites  
24 qu'ils travaillaient sur des panneaux?

25 R. Oui, c'était un des contrats, là.

1 Q. [171] Des panneaux variables. Il y a eu un... il y  
2 a eu un endroit où vous les avez aidés, là, pour  
3 des panneaux variables pour le long du  
4 Métropolitain. Il y a pas eu un problème avec la  
5 réclamation? Environ de l'ordre de cent mille  
6 dollars (100 000 \$)? Puis peut-être que vous avez  
7 aidé aux négociations un peu, là, parce qu'on va  
8 comprendre un peu pourquoi ils vous ont donné un  
9 cadeau à ce moment-là?

10 R. Dans ce dossier-là, c'est que pour fabriquer les  
11 panneaux, il y avait une quantité astronomique de  
12 diodes électro... des DEL, là. Et dans le... dans  
13 le contrat, c'était une spécification de diode qui  
14 est devenue... qui est devenue non disponible.  
15 Parce qu'entre... ça a pris à peu près un an, là,  
16 de faire la conception des panneaux puis la mise en  
17 oeuvre. Donc la diode n'était plus disponible. La  
18 nouvelle diode qui était disponible coûtait plus  
19 cher. Elle coûtait... en tout cas, l'équivalent...  
20 quand on fait le total, ils réclamaient cent... ils  
21 demandaient un ajustement de cent vingt-cinq mille  
22 (125 000), cent (100), cent vingt-cinq mille  
23 (125 000). Initialement le... donc le principe de  
24 l'appel d'offres, c'est que c'est sa responsabilité  
25 de fournir les matériaux pour réaliser le... les

1 travaux tel que demandé, donc c'était à lui à voir  
2 à... à s'assurer d'avoir les diodes qui étaient  
3 prévues. Au départ, le document... la demande était  
4 bloquée, là, personne... systématiquement a refus.  
5 Moi, ce que j'ai fait, pour essayer de voir, là,  
6 pour m'assurer que la position était valable,  
7 j'ai...

8 Q. **[172]** Puis aider à le débloquer, si on veut, là?

9 R. Bien oui, à le débloquer en même temps, là. C'est  
10 que j'ai consulté les gens au service des  
11 réclamations qui auraient pu avoir à analyser la  
12 demande, là. Dans un premier temps expliquant... je  
13 ne lui ai pas dit de qui ça venait puis c'était  
14 pour... c'était qui le fournisseur, là, pour qu'il  
15 garde son indépendance, je lui ai expliqué la  
16 problématique, donc on a une diode qui n'est plus  
17 spécifiée, une diode qui n'est plus disponible. La  
18 nouvelle diode coûte tant de plus, ça fait cent  
19 vingt-cinq mille (125 000). Mais quand j'ai dit ça,  
20 là, de la façon que j'ai dit ça, il dit,  
21 automatiquement il dit : « Si j'ai ça devant moi,  
22 je règle le dossier. »

23 Q. **[173]** Vous avez pas... vous avez présenté la  
24 position pour aller chercher une certaine forme de  
25 décision déclaratoire, là, pour avoir à l'avance.

1 Vous l'avez présentée sous un jour...

2 R. Non, dans... Celle-là, je l'ai présentée dans les  
3 faits, là.

4 Q. [174] Dans les faits?

5 R. La diode, elle existe plus. Ça prend la nouvelle  
6 diode, elle coûte plus cher. C'est, c'est... C'est  
7 juste ça, là.

8 Q. [175] Mais là, de quelle façon vous avez aidé Le  
9 Saux, à ce moment-là?

10 R. Bien, dans ce dossier-là, à part que de régler le  
11 dossier, là, il y a pas eu de...

12 Q. [176] Puis ça leur a valu combien dans... combien  
13 en argent, dans le règlement? Autour de cent mille  
14 dollars (100 000 \$)?

15 R. Douze mille cinq cents dollars (12 500 \$).

16 Q. [177] Douze mille cinq cents dollars (12 500 \$)?

17 R. À moins que... que, entre le fournisseur et Le  
18 Saux, il y ait une entente, là, quelconque, là. Le  
19 prix de cent mille (100 000) était... Mais c'est  
20 une liste de prix, là. C'est de...

21 Q. [178] O.K. C'était des prix...

22 R. Une diode a une liste de prix, une autre diode a  
23 une liste de prix.

24 Q. [179] Il y a des prix fixes dans ça, là.

25 R. C'est ça, là. Donc c'est plus de... de débayer la,

1 la... la problématique pour que le dossier avance  
2 dans ce dossier-là, là, c'est... Il y a pas eu  
3 de... Dans le fond, il y a... On n'a pas joué sur  
4 les... les montants...

5 Q. **[180]** Vous avez dénoué l'impasse.

6 R. Bien, oui.

7 Q. **[181]** O.K. Mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept  
8 (1997), si je vous parle d'un mur de soutènement  
9 pour votre maison...

10 R. Oui.

11 Q. **[182]** Expliquez-moi ce qui s'est passé là.

12 R. Bon. Moi j'étais... On travaillait dans... Bon. On  
13 avait un... avec un entrepreneur qui est Zedco,  
14 monsieur Pupil, Gordon, bon. Puis on jasait de...  
15 Là je jaisais de ça, c'est un... Il faisait quand  
16 même des travaux de réfection de structures. Et je  
17 jaisais de ça, que mon mur de soutènement était en  
18 train de virer, et je lui demandais s'il y avait...  
19 il connaissait un entrepreneur qui pourrait, ou  
20 un... qui pourrait me... me réparer mon mur. Ça  
21 fait qu'il s'est offert gracieusement à venir  
22 refaire mon mur, là. Ça fait que...

23 Q. **[183]** Vous attendiez-vous à ce qu'il s'offre  
24 gracieusement, dans la façon dont vous avez fait  
25 votre demande?

1 R. D'après moi oui, là. Sciemment ou inconsciemment,  
2 là, oui.

3 Q. **[184]** Vous vous attendiez pas à le payer, vous  
4 étiez...

5 R. Moi j'ai demandé de le payer à la fin, mais il a  
6 refusé, mais... Je m'en doutais.

7 Q. **[185]** Vous vous en doutiez?

8 R. Je suis obligé de dire ça aujourd'hui, là.

9 Q. **[186]** O.K. Puis ça a quelle valeur, à peu près, ce  
10 mur de soutènement-là?

11 R. Près du trois mille (3 000), trois mille cinq cents  
12 (3 500), là.

13 Q. **[187]** Trois mille (3 000), trois mille cinq cents  
14 (3 500)? Monsieur Pupil, est-ce que vous aviez...  
15 Lui ou son entreprise, est-ce que vous aviez  
16 affaire avec lui dans vos fonctions officielles,  
17 pour le MTQ?

18 R. Oui, c'est le même rôle de, de... chargé de projet  
19 coordonnateur.

20 Q. **[188]** O.K.

21 R. Comme tantôt.

22 Q. **[189]** Puis quels sont les avantages que vous avez  
23 pu lui fournir par la suite, à monsieur Gordon  
24 Pupil? Ou à son entreprise, naturellement, pas à  
25 lui personnellement, là.

1 R. J'ai pas de, de... de faits précis,  
2 malheureusement, là, mais c'est toujours dans le  
3 même... dans les recommandations au niveau des...  
4 dans les négociations au niveau des changements,  
5 des extra qu'on a pu agir, là. (Inaudible)...

6 Q. [190] Dans le fond, ce qu'ils font, là, avec vous,  
7 là, c'est qu'ils s'achetaient un préjugé favorable.

8 R. C'est ça.

9 Q. [191] On s'entend? Et ils s'achetaient quelqu'un à  
10 l'intérieur du Ministère qui pouvait, dans une  
11 réclamation, s'il y avait une zone grise, faire  
12 pencher beaucoup plus la balance en leur faveur.  
13 C'est ça?

14 R. C'est ça. Effectivement.

15 Q. [192] O.K. Quels sont... Quelle sorte de travaux...  
16 Quel type de travaux Zedco pouvait effectuer pour  
17 le ministère des Transports à ce moment-là?

18 R. Je vais vous dire, c'est des... C'était beaucoup en  
19 réfection de structures. Le béton projeté  
20 commençait à être utilisé, là, puis lui il avait  
21 des équipes de béton projeté, ça fait qu'il en  
22 faisait. Mais c'était réellement quelqu'un qui  
23 était dans les structures. Les structures...

24 Q. [193] Ça fait que dans votre rôle de chargé de  
25 projet, vous avez eu effectivement à gérer des

1 réclamations de sa part, et on s'entend que...

2 R. Oui oui.

3 Q. **[194]** ... vous étiez plus favorable à sa position  
4 qu'à celle du Ministère.

5 R. C'est ça.

6 Q. **[195]** Ou celle qui aurait pu favoriser le  
7 Ministère. O.K. Mil neuf cent quatre-vingt-... Mil  
8 neuf cent quatre-vingt-... Vous avez reçu des  
9 bâtons de golf aussi, de monsieur Le Saux, un peu  
10 plus tard?

11 R. Oui.

12 Q. **[196]** En quelle année, ça? En quatre-vingt-quinze  
13 (95), ou c'est la fin du dernier voyage de golf?

14 R. Non, un petit peu après, là, je dirais, là. Quatre-  
15 vingt-dix-sept (97), peut-être.

16 Q. **[197]** Quatre-vingt-dix-sept (97), peut-être? O.K.  
17 Il s'agit de quoi exactement?

18 R. C'est... Lui il avait... Dans le fond, lui il avait  
19 changé son... ses bâtons. Il avait gardé ses,  
20 ses... ses vieux bâtons. Bien, ses vieux... Ses  
21 bâtons usagés. Et quand on est ensemble, sur un  
22 terrain de golf, il dit... Il a regardé mes bâtons,  
23 il dit, « Je pourrais t'offrir mes bâtons si... si  
24 tu le veux, là. » Des bâtons que... de bonne  
25 qualité, mais qui étaient usagés.

1 Q. **[198]** O.K. Et ça c'est un peu plus tard en quatre-  
2 vingt-dix-sept (97), là.

3 R. Oui.

4 Q. **[199]** Par la suite, est-ce que monsieur Le Saux  
5 vous a fait d'autres types de, de... Vous avez eu  
6 les voya... Vous avez eu, bon, des avantages avec  
7 lui, il vous a... Est-ce qu'il vous a fait d'autres  
8 types d'avantages par la suite? Il y a eu les  
9 Convectair, il y a eu les bâtons de golf, est-ce  
10 que cet individu-là...

11 R. Non, il y a pas... Avec Le Saux, c'est pas...

12 Q. **[200]** Non?

13 R. C'était pas mal tout, là.

14 Q. **[201]** C'était pas mal tout, là?

15 R. Oui.

16 Q. **[202]** O.K. Mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit  
17 (1998), si je vous parle d'un voyage de ski au  
18 Massif, il s'agit de quoi exactement?

19 R. On a... On a voyagé avec le Groupe CIMA et Roche,  
20 qui avait organisé le voyage, pour aller skier au  
21 Massif deux jours, là. C'était un voyage de trois  
22 jours. Ça fait que ça a été, bon, un voyage en  
23 petit autobus. On est allé à un chalet, ils avaient  
24 loué un chalet, ça fait qu'on... Le ski, le chalet  
25 et le voyage.

1 Q. **[203]** Et le voyage. Qui faisait partie du voyage?

2 R. Il y avait... On était sept, huit, là, mais les  
3 personnes que je me souviens, moi, bien il y avait  
4 monsieur Alepin de CIMA, Gilles Plouffe de Roche,  
5 les organisateurs, il y avait Pierre-André Dugas  
6 de... qui était au Ministère à l'époque, puis  
7 Antoine Robitaille, qui était au Ministère à  
8 l'époque, et moi.

9 Q. **[204]** Monsieur Dugas, au Ministère, avait  
10 quelles... Les deux individus qui étaient avec  
11 vous, du Ministère, avaient quelles fonctions?

12 R. C'est des directeurs.

13 Q. **[205]** Des directeurs?

14 R. Oui.

15 Q. **[206]** De quelle direction?

16 R. Monsieur Dugas était à la direction de l'Ouest de  
17 Montérégie, c'était tout nouveau. Puis Antoine il  
18 était à Sherbrooke, si je me souviens bien.

19 Q. **[207]** O.K. Un voyage de trois jours, Massif, voyage  
20 de ski, chalet, toutes dépenses payées si je  
21 comprends bien?

22 R. Oui, oui.

23 Q. **[208]** Logé, nourri?

24 R. Oui.

25 Q. **[209]** Et, là, ça peut valoir combien ça d'après

1 vous, Monsieur Hamel?

2 R. Disons deux, trois cents piastres (200-300 \$) par  
3 jour j'imagine.

4 Q. **[210]** Donc, c'est quelque chose de l'ordre de  
5 quelques milliers de dollars peut-être au bout du  
6 compte?

7 R. Oui.

8 Q. **[211]** O.K. Et CIMA, Roche avaient de mandat avec le  
9 MTQ?

10 R. Surtout CIMA, Roche ça a toujours été plus  
11 difficile.

12 Q. **[212]** Pour quelle raison?

13 R. En région de Montréal, les mandats Roche, je me  
14 souviens pas qu'il ait eu des mandats directement,  
15 il pouvait être en consortium, mais directement  
16 Roche, disons que le... le... l'expertise de Roche  
17 était beaucoup plus autour de Québec et dans le  
18 milieu rural. Ses expertises sur des projets dans  
19 la région urbaine de Montréal donc étaient moins  
20 notées que les autres gros mandataires.

21 (10:12:22)

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[213]** C'est pour ça qu'il y avait deux... c'est  
24 pour ça qu'il y avait deux directeurs territoriaux  
25 des régions éloignées de Montréal?

1 R. Peut-être, là.

2 Me SONIA LeBEL :

3 Q. **[214]** Avez-vous été en... vous avez favorisé de la  
4 même façon CIMA par la suite sur des mandats,  
5 j'imagine?

6 R. Oui, de la même façon c'est en continu,  
7 effectivement.

8 Q. **[215]** C'est toujours en continu, donc, on continue  
9 les bonnes relations, on continue à vous donner des  
10 avantages, puis je comprends qu'au fil des années,  
11 CIMA continue à vous avoir comme ami?

12 R. Oui.

13 Q. **[216]** O.K. Mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf  
14 (1999), si je vous parle de monsieur... si je vous  
15 parle de Primo Scapin, la compagnie DIMS, on parle  
16 de quoi exactement?

17 R. Lui, ça, pour moi c'est la pire, là, c'est qu'on  
18 fermait un dossier, c'est pas un dossier qui était  
19 très très gros, puis il fallait aller chercher je  
20 pense, si je me souviens bien c'était des  
21 quittances, ça fait que lui son bureau est à Laval  
22 et je devais aller dans ce coin-là, j'ai dit : « Je  
23 vais passer les prendre les quittances. » Quand je  
24 suis arrivé à son bureau, il avait ses quittances  
25 et à un moment donné il me donne une enveloppe en

1 disant, il dit : « Ça c'est pour toi. » Et là-  
2 dedans il y avait cinq mille dollars (5000 \$).

3 Q. **[217]** L'avez-vous ouvert devant lui?

4 R. Non.

5 Q. **[218]** Non. Est-ce que c'était clair pour vous quand  
6 il vous a remis l'enveloppe que c'était de l'argent  
7 qui était dedans?

8 R. Ça ressemblait à ça pas mal.

9 Q. **[219]** O.K. C'était pas mal ça?

10 R. Oui.

11 Q. **[220]** O.K. Et quel était l'avantage que vous avez  
12 pu fournir à monsieur... à cette compagnie-là, à ce  
13 moment-là, c'était quoi le problème au niveau du  
14 contrat qu'il y avait?

15 R. À ce moment-là, j'ai pas souvenance qu'il y avait  
16 eu des problématiques particulières. Moi j'ai...  
17 quand j'y repense c'était réellement un placement  
18 qu'il faisait pour la suite.

19 Q. **[221]** C'était quoi la suite dans laquelle il a eu  
20 besoin de vous?

21 R. Dans le projet du pont Charles-de-Gaulle, il était  
22 le plus bas soumissionnaire, mais très bas, là, par  
23 rapport à l'estimé, ça c'était surprenant, il y a  
24 un estimé de onze millions (11 M), il sort une  
25 soumission à dix millions (10 M), le deuxième

1 c'était douze millions et demi (12,5 M). Il y avait  
2 un problème.

3 Q. **[222]** C'était lui, là, qui avait la soumission en  
4 bas de... un million (1 M) en bas de l'estimé?

5 R. Oui, oui.

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

7 R. Ça fait que lui avait un problème. Ça fait qu'il  
8 m'a approché pour que je les aide avec, en disant  
9 en remettant encore un montant de cinq mille  
10 dollars (5000 \$) puis il dit : « Il faut que tu  
11 nous aides pour que... que ça aille bien dans le  
12 dossier, dans ce contrat-là. »

13 Q. **[224]** Là, c'était plus clair qu'on vous demandait  
14 votre aide?

15 R. Oui, oui, là, c'était définitif, il voulait de  
16 l'aide dans le contrat de...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[225]** Est-ce que j'ai compris qu'il vous a donné un  
19 autre cinq mille dollars (5000 \$)...

20 R. Oui, oui, oui.

21 Q. **[226]** ... pour que vous l'aidiez?

22 R. Oui.

23 Me SONIA LeBEL :

24 Q. **[227]** La première fois il s'est acheté votre  
25 oreille, la deuxième fois il s'est acheté votre

1 aide définitive?

2 R. C'est ça.

3 Q. **[228]** O.K. Donc, on parle de dix mille dollars  
4 (10 000 \$) en tout dans ce dossier-là?

5 R. Oui.

6 Q. **[229]** O.K. Mais expliquez-moi, là, il avait, bon,  
7 un estimé de onze millions (11 M). Ce que vous  
8 dites c'est que dans le dossier il y avait un  
9 estimé...

10 R. Oui, oui, oui.

11 Q. **[230]** ... les autres soumissionnaires étaient, le  
12 prochain, le deuxième était à douze millions  
13 (12 M), donc, au-dessus de l'estimé?

14 R. Au-dessus de l'estimé un peu.

15 Q. **[231]** Au-dessus de l'estimé un peu. Lui était un  
16 million (1 M) en dessous de l'estimé, et selon les  
17 critères et les écarts au ministère des Transports  
18 ça créait un problème pour qu'elle passe  
19 naturellement, c'est ça?

20 R. Non, non.

21 Q. **[232]** Alors, c'est quoi le problème qu'il y avait  
22 parce que vous dites qu'il y avait un problème?

23 R. C'est parce que tout le monde était inquiet, là,  
24 c'était pas quand même une grande entreprise, là  
25 financièrement ça devait pas être très solide. Ça

1 fait qu'il manque un million (1 M) sur l'estimé, ça  
2 veut dire que... ou l'estimé est surévalué ou lui  
3 il manque réellement un million (1 M).

4 Q. **[233]** Mais ça créait, ça créait une inquiétude?

5 R. Ça a créé une inquiétude, je sais qu'il y a eu des  
6 rencontres, ils ont demandé pour être bien sûr  
7 qu'il voulait poursuivre dans le contrat, quitte à  
8 se retirer, perdre son cautionnement, mais en fin  
9 de compte ils ont confirmé qu'ils allaient de  
10 l'avant avec le contrat. Mais c'est sûr que c'est  
11 une inquiétude, là, il manque un million (1 M), il  
12 manque dix pour cent (10 %) pour un entrepreneur  
13 c'est énorme.

14 Q. **[234]** O.K. Et, là, vous avez quoi, vous, vous avez  
15 contribué à rassurer tout le monde, à calmer les  
16 inquiétudes et s'assurer que ça passe?

17 R. Non, pas à ce moment-là. C'est venu après.

18 Q. **[235]** Mais c'est quoi que vous avez fait d'abord?

19 R. Pas à ce moment-là, c'est plus durant la  
20 réalisation des travaux. Encore là, il y a eu  
21 différents changements. Donc il fallait,  
22 l'intervention c'est de, encore là, c'est de  
23 favoriser un bon règlement des montants demandés,  
24 là, pour couvrir les argents que j'avais reçus dans  
25 le fond, là. Ça se passe au chantier, pas en amont.

1 Q. **[236]** O.K.

2 R. En amont, j'ai pas eu à intervenir. J'avais pas de  
3 pouvoir décisionnel pour...

4 Q. **[237]** Vous, c'est plus dans la gestion du dossier  
5 une fois...

6 R. C'est ça.

7 Q. **[238]** ... que le contrat est accordé, là.

8 R. Bien oui.

9 Q. **[239]** O.K. Et là vous avez eu un apport certain,  
10 vous les avez aidés puis vous avez été favorable à  
11 eux, comme d'habitude.

12 R. C'est ça.

13 Q. **[240]** O.K. Expliquez-moi le deuxième cinq mille  
14 (5 000 \$) comment il est arrivé, là.

15 R. On a rencon... Je les ai rencontrés dans un  
16 restaurant à Laval pour dîner puis ils m'ont  
17 carrément demandé de les aider en me remettant le  
18 montant, là.

19 Q. **[241]** Donc les deux fois, c'est une enveloppe avec  
20 de l'argent comptant dedans...

21 R. Oui.

22 Q. **[242]** ... et c'est à peu près quoi, un an  
23 d'intervalle les deux enveloppes? La première est  
24 en quatre-vingt-dix-neuf (1999), la deuxième est  
25 quoi?

1 R. Oui, peut-être une à l'automne, l'autre au  
2 printemps, là.

3 Q. **[243]** O.K. L'autre printemps, donc l'autre est à  
4 peu près en deux mille (2000)...

5 R. C'est ça, oui.

6 Q. **[244]** ... au printemps deux mille (2000), c'est ça?

7 R. Oui, autour là, les dates, là.

8 Q. **[245]** O.K. Puis là quoi, il vous téléphone, il vous  
9 dit, viens me voir dans un restaurant, j'ai à te  
10 parler?

11 R. C'est ça.

12 Q. **[246]** O.K. Et il vous remet la deuxième enveloppe.  
13 L'avez-vous ouverte devant lui la deuxième  
14 enveloppe?

15 R. Non, je pense pas.

16 Q. **[247]** O.K. Monsieur DiMartino, lui, de Primo  
17 Scapin, qu'est-ce qu'il a eu à faire là-dedans?

18 R. À la fin du dossier, là il était, bien en tout cas,  
19 ça c'est une drôle de situation, c'est qu'à la fin  
20 du dossier, évidemment, là il voulait présenter une  
21 réclamation au Ministère parce qu'il... Peut-être  
22 que le contrat s'est fini autour de onze millions  
23 (11 M\$) mais on a pas dépassé le dix pour cent  
24 (10 %), c'est pour ça que je dis que ça a dû se  
25 terminer autour de onze millions (11 M\$) avec les

1 travaux additionnels et tout, là, mais je suis  
2 certain qu'il manquait de l'argent, là, le million  
3 qui leur manquait, là, il l'a pas récupéré dans les  
4 extras, bon. Ça fait qu'il voulait présenter une  
5 réclamation et là aussi ils m'ont demandé de voir à  
6 m'assurer que la... de les aider dans le suivi de  
7 la réclamation et encore là, ils m'ont remis un  
8 autre cinq mille (5 000 \$), là. Sauf que...

9 Q. **[248]** Ça fait que là on est rendu à quinze mille  
10 (15 000 \$) de la part de DIMS, là?

11 R. Oui.

12 Q. **[249]** Donc deux fois par monsieur Pupil, une fois  
13 par monsieur DiMartino?

14 R. Scapin...

15 Q. **[250]** Scapin, pardon, excusez-moi, par monsieur  
16 Scapin et une fois par monsieur DiMartino, c'est  
17 ça?

18 R. C'est ça.

19 Q. **[251]** Donc quinze mille dollars (15 000 \$) DIMS.  
20 Est-ce que c'est toujours le même dossier à ce  
21 moment-là?

22 R. Oui, toujours le même dossier.

23 Q. **[252]** O.K.

24 R. Sauf que la réclamation, ils l'ont pas déposée, ils  
25 ont fait faillite avant de la déposer.

1 Q. **[253]** Ça fait qu'il vous a payé un peu pour rien un  
2 peu là-dedans?

3 R. Bien ça ressemble à ça, là. C'est bizarre. Je l'ai  
4 pas compris celle-là.

5 Q. **[254]** Vous leur avez pas remis leur argent, non?

6 R. Non.

7 Q. **[255]** Les aider dans leur faillite?

8 R. Je vais la remettre, là, bientôt, là.

9 Q. **[256]** O.K.

10 10:18:51

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[257]** Écoutez, est-ce que je comprends du parcours  
13 que vous nous avez expliqué, votre premier, ou en  
14 tout cas ce qui semble être votre première  
15 acceptation d'un cadeau, c'est en quatre-vingt-dix  
16 (1990), et j'ai bien noté hier que c'était d'un  
17 dénommé Lapointe, Gaétan Lapointe, et vous nous  
18 avez dit, et que parce que lui avait fait un bon  
19 profit...

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[258]** ... et qu'il vous a offert un cadeau, et vous  
22 avez dit « Je n'avais pas de crainte qu'on me  
23 demande un retour parce que c'était un individu  
24 sans malice. »

25 R. Oui.

1 Q. **[259]** Je comprends que rendu en quatre-vingt-dix-  
2 huit (1998), votre cheminement s'était fait, votre  
3 pensée avait évolué et là vous n'aviez plus de  
4 craintes, on vous demandait des retours mais ça ne  
5 faisait plus partie de vos craintes?

6 R. Effectivement parce que ces gens-là, il aurait  
7 fallu que j'en aie peur.

8 Q. **[260]** Ces gens-là quoi?

9 R. Les gens de DIMS, il aurait fallu que j'en aie peur  
10 par... parce que d'après moi, c'était des gens sur  
11 la marge.

12 Q. **[261]** Qu'est-ce que vous voulez dire?

13 R. Bien c'était à la limite entre, c'était un petit  
14 peu pègreux, là, dans le fond, là, je pense, par  
15 après, là, quand je regarde, là, ce qui a suivi,  
16 là.

17 Q. **[262]** Êtes-vous en train de dire que vous aviez  
18 peur quand vous receviez l'argent?

19 R. Non, quand même pas là. C'est après, là, que j'ai  
20 réalisé, là. Donc quand ils ont fait faillite, dans  
21 un sens, je me suis senti, je veux pas dire  
22 chanceux, là, mais ils ont pas continué, là. Ça  
23 fait que s'ils avaient continué, j'aurais été  
24 encore plus dans la misère qu'aujourd'hui. C'est ce  
25 que j'ai... C'est pour ça que je dis, j'ai été

1 chanceux qu'ils arrêtent leurs activités, là, sinon  
2 j'aurais été réellement, là, j'aurais pu être  
3 réellement dans la grande misère.

4 Me SONIA LeBEL :

5 Q. **[263]** Là vous avez... Donc ce que vous dites, c'est  
6 que vous avez réalisé que cette entreprise-là, le  
7 fait d'avoir accepté quinze mille dollars  
8 (15 000 \$) en argent comptant, vous avait mis le  
9 bras solide dans l'engrenage.

10 R. C'est ça. Oui.

11 Q. **[264]** O.K.

12 R. Parce que c'est pas... En voyage, j'ai reçu de  
13 l'argent, là, c'est toujours de l'argent, là, mais  
14 c'est pas la même affaire, à mon avis, là. C'est...  
15 c'est le même résultat mais il me semble que c'est  
16 pire...

17 Q. **[265]** Il y a une connotation différente quand on  
18 reçoit de l'argent comptant, c'est ce que vous  
19 dites, par rapport à avoir un voyage de ski au  
20 Massif ou un voyage, même s'il y a une valeur  
21 rattachée à un voyage, vous y voyez, vous, une  
22 connotation différente quand on parle d'argent  
23 comptant?

24 R. C'est ça. Parce que l'argent je l'ai. Le voyage,  
25 j'y vais ou j'y vais pas. Si j'y vais pas, ça

1 change rien, là.

2 Q. **[266]** Puis l'argent vous en faites ce que vous  
3 voulez?

4 R. Si je le voulais, bien je fais un voyage. Alors que  
5 l'argent je l'ai dans les mains.

6 Q. **[267]** Puis vous faites ce que vous voulez avec?

7 R. C'est ça. C'est bien différent, pour moi, en tout  
8 cas.

9 Q. **[268]** Si je vous parle de deux mille quatre (2004),  
10 si je vous parle d'une croisière dans les Caraïbes,  
11 expliquez-moi un peu de quoi il s'agit.

12 R. À la fin des travaux de réfection de l'autoroute  
13 40, on est au mois de décembre, là, ou fin novembre  
14 et les travaux sont pratiquement complétés, là. Et  
15 le surveillant qui est Noubar Semerjian nous  
16 propose, il dit : « Moi j'ai... je m'en vais en  
17 croisière, vous devriez venir. Qui viendrait avec  
18 moi? » Ça fait qu'à ce moment-là, moi j'ai dit :  
19 « Oui, j'y vais. J'embarque dans la croisière. »  
20 C'était intéressant, on n'en avait jamais fait, ça  
21 fait que j'ai dit : « J'aimerais ça y aller. »

22 Q. **[269]** Il s'agit de quels travaux exactement?

23 R. La réfection de l'autoroute 40 contrat GTS entre  
24 l'autoroute 13 et le boulevard des Sources.

25 Q. **[270]** Donc GTS Grand travaux Soter?

1 R. Oui.

2 Q. **[271]** Autoroute 40, deux mille quatre (2004). Je  
3 vais vous rappeler le témoignage de monsieur  
4 Desrosiers hier, Madame la Présidente, Monsieur le  
5 commissaire, qui a témoigné sur le contrat et sur  
6 le rapport qui a été demandé par le directeur que  
7 monsieur Guy Desrosiers a jugé lui-même  
8 exceptionnel de demander ce type d'analyse-là. Le  
9 contrat qui a nécessité, je crois, vingt-huit (28)  
10 avenants, si je me trompe pas... je me trompe pas  
11 dans le chiffre, on pourrait aller revoir la  
12 diapositive tantôt et qui a soulevé sous... sur  
13 l'octroi de ces vingt-huit (28) avenants là des...  
14 des sourcillements, je dirais, assez sérieux dans  
15 le cadre du rapport. Alors ce rapport... vous étiez  
16 impliqué dans ce dossier-là, vous, Monsieur Hamel?

17 R. Oui.

18 Q. **[272]** Vous étiez le chargé de projets?

19 R. Coordonnateur.

20 Q. **[273]** Coordonnateur du projet. Parfait. Grands  
21 travaux Soter, c'est exact, vous invite en  
22 Caraïbes... aux Caraïbes? Deux mille quatre (2004)?

23 R. Bien en fait, il a pas invité directement.

24 Q. **[274]** Comment ça se passe?

25 R. Il a plutôt, après coup, là, après qu'on ait décidé

1 d'aller... lui... donc moi je... comme je dis  
2 Semerjian fait la proposition, moi je l'accepte,  
3 dans le sens où j'embarque, on va en voyage  
4 ensemble.

5 Q. **[275]** C'est quoi le voyage qu'on vous a offert?

6 R. Une croisière dans les Caraïbes, là.

7 Q. **[276]** O.K. Qui est... fait partie...

8 R. En fait, à ce moment-là, il me l'offre pas. Il  
9 dit : « On va aller... viens-tu dans un voyage dans  
10 les Caraïbes? » Lui, il m'offre pas Semerjian, à ce  
11 moment-là.

12 Q. **[277]** Oui, mais dans votre tête à vous...

13 R. Les gens...

14 Q. **[278]** ... dans votre tête à vous, là, est-ce que  
15 vous devez payer votre voyage?

16 R. À ce moment-là, oui.

17 Q. **[279]** Vous pensez que vous devez le payer? O.K.

18 Parfait. Comment ça se passe?

19 R. Non, quand je l'ai accepté, moi, je le payais.

20 Q. **[280]** Vous le payiez? Parfait. Alors comment ça va  
21 par la suite?

22 R. Après ça, l'entrepreneur, lui, il dit : « Nous  
23 autres aussi on embarque. » Il y a deux... monsieur  
24 Pupil est là et monsieur Lussier.

25 Q. **[281]** Gordon Pupil à ce moment-là?

1 R. Oui, oui, il était là.

2 Q. **[282]** Pour quelle entreprise, toujours?

3 R. Il était rendu pour GTS, il était associé avec GTS.

4 Q. **[283]** Donc, était... il avait changé de compagnie,  
5 il était rendu associé avec GTS?

6 R. Bien Zedco a fait faillite ou il a fermé son  
7 entreprise.

8 Q. **[284]** O.K.

9 R. Il est reparti dans des petites affaires puis après  
10 ça, il s'est associé avec GTS.

11 Q. **[285]** O.K.

12 R. Et bon, deux, trois semaines après, je rencontre  
13 Marc Lussier, il dit : « Il faut que je te voie. »  
14 Il dit : « Là, je te paye le voyage. Le voyage, il  
15 accepte de me payer le voyage, donc, il dit, je te  
16 donne cinq mille dollars (5 000 \$) pour le voyage,  
17 il dit, c'est entre nous. » En tout cas.

18 Q. **[286]** Est-ce qu'il vous l'ont payé... ils vous  
19 l'ont remboursé avant que vous partiez?

20 R. Oui, quand même.

21 Q. **[287]** O.K. Et c'est monsieur Lussier lui-même qui  
22 vous rencontre?

23 R. Oui. Oui.

24 Q. **[288]** De quelle façon ça se passe?

25 R. Bien lui, je l'ai rencontré, je pense qu'on a dîné

1 ensemble puis après, il dit : « Viens dans mon  
2 auto, j'ai quelque chose à te donner. »

3 Q. **[289]** O.K. Et qu'est-ce qu'il vous a remis à ce  
4 moment-là? Une enveloppe?

5 R. Une enveloppe avec cinq mille dollars (5 000 \$)  
6 aussi.

7 Q. **[290]** Cinq mille dollars (5 000 \$)? Vous avez pas  
8 eu juste cinq mille dollars (5 000 \$) pour ça?  
9 Qu'est-ce que vous avez eu d'autre pour le voyage?

10 R. Bien monsieur Semerjian, lui, de Genivar, m'a  
11 approché par après, il dit : « Là, je peux pas te  
12 payer le voyage, mais il dit, on a convenu... en  
13 tout cas, ce qu'il me dit, Genivar serait d'accord  
14 à ce qu'on te donne quinze cents (1500) pour tes  
15 dépenses. »

16 Q. **[291]** O.K. Ça fait qu'il vous a donné mille cinq  
17 cents dollars (1500 \$) d'argent comptant pour les  
18 dépenses pendant la croisière?

19 R. Hum.

20 Q. **[292]** O.K. Et ça, c'est avant de partir?

21 R. Oui.

22 Q. **[293]** Est-ce que ces gens-là vous accompagnaient  
23 sur la croisière, tous ces gens-là?

24 R. Oui. Oui.

25 Q. **[294]** O.K.

1 (10:25:26)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[295]** Juste revenir, Maître LeBel. Vous, quand vous  
4 recevez le cinq mille (5000), là, puis que vous  
5 recevez le mille cinq cents (1500), là, vous dites  
6 pas « Non, non, non », là, vous prenez l'enveloppe  
7 puis « Merci beaucoup »?

8 R. Bien dans Genivar, j'ai demandé de... que j'en  
9 avais pas besoin. Ils ont dit : « Non, c'est un...  
10 on te fait plaisir. » Mais en tout cas, la romance,  
11 là.

12 Q. **[296]** Bien la romance...

13 R. Je l'ai accepté pareil, de toute façon, là, ça  
14 change rien, là. Je suis bien d'accord avec vous,  
15 là.

16 Me SONIA LeBEL :

17 Q. **[297]** Mais pourquoi... pourquoi vous avez été moins  
18 frileux avec monsieur Lussier de GTS? C'est-tu  
19 parce que monsieur Pupil, dans le passé, vous avait  
20 déjà payé un mur de soutènement puis qu'il y avait  
21 déjà une relation d'engagée ou quoi?

22 R. Répète-moi ça.

23 Q. **[298]** Mais, pourquoi vous avez été moins frileux de  
24 prendre cinq mille dollars (5 000 \$) que mille cinq  
25 cents (1 500 \$)? Rendu là, je veux dire, je

1 m'excuse, mais mille cinq cents (1 500 \$), là...

2 R. Non, non, bien c'est parce que j'en avai plus  
3 besoin de dépenses, là. Je l'avais déjà mes  
4 dépenses.

5 Q. **[299]** C'était trop.

6 R. Je trouvais que ça commençait, là, à en faire pas  
7 mal, là.

8 Q. **[300]** O.K. Mais, Genivar, c'est la première fois  
9 qu'ils vous remettaient de l'argent.

10 R. Oui, oui, oui. Oui, oui.

11 Q. **[301]** O.K. Genivar, GTS sont impliqués dans le  
12 dossier de l'Autoroute 40?

13 R. Oui.

14 Q. **[302]** O.K. Genivar faisait... a fait la conception,  
15 j'imagine. Qu'est-ce qu'elle a fait?

16 R. Conception et surveillance.

17 Q. **[303]** Conception et surveillance. Donc, c'est eux  
18 qui regardaient sur le chantier les quantités, les  
19 extra.

20 R. Pour un niveau, oui, c'est eux.

21 Q. **[304]** O.K. Ça, c'est le mandataire externe. GTS,  
22 lui, il effectuait les travaux j'imagine?

23 R. Effectivement.

24 Q. **[305]** O.K. Et c'est eux qui faisaient les  
25 réclamations, qui passaient par Genivar qui

1 remontait jusqu'à vous, c'est ça?

2 R. C'est ça.

3 Q. **[306]** Là on a un beau... on a un beau petit...

4 hein!

5 R. C'est ça.

6 Q. **[307]** On a un beau petit set-up dans ce dossier-là.

7 Alors, c'est un dossier qui était de l'ordre à peu  
8 près de trente-cinq millions (35 M\$).

9 Naturellement, j'arrondis, là, je pense, c'est  
10 trente-cinq millions trois cent quarante-sept mille  
11 (35,347 M\$). Trente-cinq millions trois cent  
12 quarante-sept mille deux cent trente et quarante-  
13 quatre (35 347 230,44 M\$), mais pour les fins de  
14 l'interrogatoire, je vais y aller avec trente-cinq  
15 (35 M\$), si ça vous dérange pas. Alors, c'est un  
16 dossier de trente-cinq millions (35 M\$) environ,  
17 c'est ça?

18 R. Oui.

19 Q. **[308]** O.K. Qui a pas... qui s'est pas terminé au  
20 final à trente-cinq millions (35 M\$).

21 R. En coût de travaux, c'est autour de quarante  
22 (40 M\$), avec une réclamation...

23 Q. **[309]** O.K.

24 R. ... on en a parlé hier, qui s'est réglée à trois  
25 point huit millions (3,8 M\$).

1 Q. **[310]** Donc, en coût de travaux, aux alentours de  
2 quarante (40 M\$). On va parler de cette portion de  
3 cinq millions-là (5 M\$), là, plus ou moins, là.

4 R. Oui.

5 Q. **[311]** Ça, c'est quoi votre... votre travail dans  
6 cette portion-là qui pourrait avoir été favorable  
7 aux Grands travaux Soter parce que c'est eux, là,  
8 qui ont empoché cinq millions (5 M\$) de plus, là?

9 R. C'est... en tout cas, si on en fait une petite  
10 nomenclature, là. Au départ, après ça, on va  
11 rentrer là-dedans, mais au départ, la soumission  
12 de... de GTS, elle vaut au moins trente-six  
13 millions (36 M\$), sans changement, sans aucun  
14 changement, là, ça vaut trente-six millions  
15 (36 M\$).

16 Q. **[312]** Donc, ils auraient soumissionné en bas de la  
17 valeur.

18 R. Non, c'est pas ça que je veux dire.

19 Q. **[313]** Non. C'est ça... Qu'est-ce que vous voulez  
20 dire?

21 R. C'est qu'il y a un item, il y a un item au  
22 bordereau où il a soumissionné une cent (1 ¢).

23 Q. **[314]** O.K.

24 R. Mais, les quantités à une cent (1 ¢), il y en a eu  
25 zéro, toutes les quantités à une cent (1 ¢) ont été

1 mises... ont été mises dans l'autre item à douze et  
2 quatre-vingts (12,80 \$). Ça fait qu'on prend  
3 soixante mille (60 000) tonnes à douze et quatre-  
4 vingts (12,80 \$), ça fait sept cent cinquante mille  
5 (750 000 \$).

6 Q. **[315]** Bien, là, expliquez-moi, là, pourquoi qu'ils  
7 soumissionnent à une cent (1 ¢) au départ? C'est-tu  
8 un stratagème ça?

9 R. Ça baisse... ça baisse son prix de soumission.

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

11 R. Ça, c'est une chose.

12 Q. **[317]** Puis il sait qu'il va aller le chercher dans  
13 l'autre item avec les extra?

14 R. Ça, c'est sûr que la quantité... le besoin, c'est  
15 la somme des deux quantités, c'est pas un extra,  
16 là, c'est la somme des deux quantités. C'est clair  
17 comme besoin, là. C'est le... dans le fond, il y  
18 avait du MG56 et du MR112, c'est des matériaux  
19 équivalents, le MR pour matériaux recyclés qu'on  
20 fabrique à partir des matériaux qu'on récupère sur  
21 la route, donc la démolition de la dalle de béton  
22 existante. On en fait du MR avec ça, puis il y en  
23 avait... dans le fond, il y en avait suffisamment  
24 de MR pour combler les deux besoins, donc le cent  
25 quatre-vingts mille (180 000) tonnes, si on

1 arrondi, cent vingt (120 000) plus soixante  
2 (60 000), là.

3 Q. **[318]** Moi, dans le fond, ce que je veux comprendre  
4 au départ, Monsieur Hamel, là, le fait de  
5 soumissionner à une cent (1 ¢) dans cet item-là,  
6 un, ça aide dans le processus de soumission à être  
7 plus bas que les autres.

8 R. Oui.

9 Q. **[319]** O.K. En sachant pertinemment bien qu'en  
10 faisant...

11 R. Oui, oui, c'est...

12 Q. **[320]** ... l'entourloupette que vous venez  
13 d'expliquer, il va aller rechercher son montant de  
14 toute façon, c'est ça?

15 R. Bien, c'est une entourloupette, c'était clair.  
16 Quelqu'un qui le... qui regardait bien les  
17 documents, là, il était capable de savoir combien  
18 de MR il pouvait fabriquer parce que la dalle de  
19 béton, c'est une largeur, c'est une épaisseur puis  
20 c'est une longueur, donc ça fait un volume. Donc, à  
21 partir de là, je peux construire, je peux fabriquer  
22 tant de tonnes de MR. Donc, quand il fait ça, il  
23 dit... il voit très bien qu'il y a suffisamment de  
24 MR, qu'il aura jamais besoin de MG56.

25 Q. **[321]** O.K.

1 R. Ça fait qu'il dit « je mets une cent (1 ¢), puis  
2 j'en entrerais pas, l'autre je vais le rentrer MR. »

3 Q. **[322]** « Puis je vais m'assurer d'être plus bas puis  
4 de toute façon je vais l'avoir de l'autre bord mon  
5 argent...

6 R. C'est ça.

7 Q. **[323]** ... je perdrai rien, je suis pas perdant. »

8 R. Il est jamais perdant là-dessus, non.

9 Q. **[324]** Il est jamais perdant. O.K.

10 R. Non, mais, ça, c'est... mais par contre,

11 Q. **[325]** Et ça, ça explique-tu... ça explique pas tout  
12 l'écart de cinq millions (5 M\$).

13 R. Non, non. Ça implique... ça implique, au départ, on  
14 part... d'après moi, on part à peu près d'un sept,  
15 huit cent mille (7-800 000 \$).

16 Q. **[326]** Bon. Donc, on part de trente-cinq (35 M\$)...

17 R. C'est ça.

18 Q. **[327]** ... à trente-six (36 M\$) mettons, là.

19 R. Oui.

20 Q. **[328]** Ensuite, il faut se rendre à quarante  
21 (40 M\$). Comment on se rend à quarante (40 M\$), là?

22 R. Après ça, ce que j'ai vu rapidement, en regardant  
23 les documents, c'est qu'il y a eu des travaux  
24 préparatoires supplémentaires de l'ordre d'un  
25 million et demi (1,5 M\$).

1 Q. **[329]** O.K.

2 R. Puis ça, en détail, là... Je me souviens qu'il y a  
3 eu des travaux de réfection des voies de desserte  
4 qui étaient pas prévus dans la soumission, puis qui  
5 ont été requis parce que la voie de desserte était  
6 tellement en mauvais état qu'en fermant des voies  
7 sur l'autoroute, on déviait sur les voies de  
8 service. Donc, le Ministère a dit « il faut faire  
9 une intervention là, maintenant, parce qu'après, ça  
10 va devenir une reconstruction totale », donc il y a  
11 eu des travaux de faits, donc c'est un million et  
12 demi (1,5 M\$).

13 Q. **[330]** O.K.

14 R. Puis là, à partir de là... Bon. Là je sais pas  
15 d'autres détails, là.

16 Q. **[331]** Là, votre travail à vous là-dedans, c'est  
17 quoi? Pour aider, favoriser l'obtention du  
18 (inaudible)?

19 R. Là-dedans, il y a... c'est des travaux à prix  
20 unitaire.

21 Q. **[332]** O.K. Ça fait que c'est pas là-dedans...

22 R. C'est pas des suppléments, c'est pas des extra,  
23 c'est des travaux, des quantités additionnelles...

24 Q. **[333]** O.K.

25 R. ... au prix de la soumission.

1 Q. **[334]** Quantités additionnelles qui sont... qui sont  
2 faites par le surveillant de chantier qui est  
3 Genivar qui est allé en voyage avec vous.

4 R. Qui... qui vérifie... bien, il vérifie les  
5 quantités réalisées, là.

6 Q. **[335]** Oui, mais c'est la personne qui vérifie les  
7 quantités réalisées, c'est Genivar qui est allée en  
8 croisière avec vous.

9 R. Oui oui.

10 Q. **[336]** O.K.

11 R. Comme toutes les autres, là.

12 Q. **[337]** Et caetera. O.K. Par la suite...

13 R. Bien, après ça, le...

14 Q. **[338]** On continue, vous remontez la...

15 (10:31:07)

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[339]** Je m'excuse, comme toutes les autres quoi?

18 R. Les autres quantités du contrat, là. Pas ceux-là  
19 plus en particulier que d'autres, là.

20 Me SONIA LeBEL :

21 Q. **[340]** Pas d'autres personnes, d'autres quantités.

22 R. Puis après on tombe dans... dans des extra. On a vu  
23 des travaux que tu demandais, on a vu, il y a eu la  
24 disposition de sol contaminé, il y avait pas d'item  
25 au bordereau, donc c'est devenu un extra.

1 Q. **[341]** O.K.

2 R. Mais là-dessus, encore là c'est... On, on...

3 L'entrepreneur dépose un site avec une liste de...

4 C'est autorisé, ils ont des prix fixes, là, pour

5 disposer, vois-tu? Et il y a peut-être eu une

6 discussion sur le transport additionnel, là, mais

7 c'est un nombre de kilomètres, il y a des taux, ça

8 fait que ça... Ce n'est pas un élément dans...

9 Q. **[342]** O.K.

10 R. C'est pas dans ceux-là que... Mais ça, il y en a eu

11 pour 3, quatre cent mille (400 000), en tout cas,

12 une couple d'extra comme ça. Je suis arrivé à peu

13 près, là, autour de 3... 3, facilement trois

14 millions (3 M), trois millions et demi (3,5 M), qui

15 s'explique bien, qui sont... qui sont directs, là,

16 qu'il y a... qu'il y a pas eu d'intervention

17 particulière, selon moi, là. Après, bien là on

18 tombe dans, dans...

19 Q. **[343]** Dans la zone grise où vous êtes... vous

20 intervenez.

21 R. Bien, dans les extra puis les... les travaux

22 additionnels, comme, j'ai vu, il y a eu des

23 réparations, des entraves à des... à des travaux

24 de... de drainage, là. Il y a eu différents

25 éléments, là.

1 Q. [344] Et là-dessus, là, on peut penser que votre  
2 intervention peut les favoriser.

3 R. Oui. Effectivement, là.

4 Q. [345] O.K. Donc on parle, quoi, d'environ d'un  
5 million et demi (1,5 M), deux millions (2 M), peut-  
6 être, sur le...

7 R. De travaux, là, qui... Rapidement, là, dit comme  
8 ça, là, sans... sans regarder en détail, là, c'est  
9 ce qui reste, là, à regarder pour... Oui, qui...  
10 qui était en extra qui ont été à négocier, là.

11 Q. [346] O.K. Donc, peut-être, pour se rendre au  
12 quarante millions (40 M), il y a peut-être de  
13 l'ordre d'un million et demi (1,5 M), deux millions  
14 (2 M), là, qui...

15 R. Qui, qui... Il y a eu des négociations, c'est sûr.

16 Q. [347] Quand même pas pire investissement, cinq  
17 mille (5 000)... cinq mille dollars (5 000 \$) pour  
18 obtenir deux millions (2 M), là?

19 R. Non.

20 Q. [348] Un bon rendement. Ensuite on parle du huit  
21 millions point cinq (8.5 M), je pense, à peu près,  
22 de réclamation? Vous avez dit il s'est terminé  
23 autrement, ça je le comprends. Expliquez-moi, là.  
24 Ça c'est une fois que le contrat est terminé, on  
25 parle, on n'est plus dans les avenants, on est dans

1 une autre situation. Expliquez-moi c'est quoi cette  
2 situation-là. Qu'est-ce qui fait en sorte qu'on  
3 peut réclamer un huit millions point cinq (8.5 M),  
4 là?

5 R. Bien, en fait, la réclamation, il y a deux... Ce  
6 que je me souviens, il y a deux postes principaux,  
7 là, qui... qui ont été avancés. Des frais  
8 d'accélération, et la perte de productivité? En  
9 tout cas, il y a deux termes, là, très très larges,  
10 là. Ça fait que...

11 Q. **[349]** Deux postes où on peut rentrer bien des...  
12 bien des affaires là?

13 R. C'est ça, là. Puis ce qui est... ce qui est...  
14 Quand on dit qu'on a eu... Bien, des frais  
15 d'accélération, c'est... Il a fait cinq millions  
16 (5 M) de plus, puis on a des... On veut des... des  
17 frais pour, parce qu'on a accéléré, mais donc  
18 c'est... Mais c'est documenté. C'est des études  
19 spécifiques qui, qui... sur lesquelles les  
20 entrepreneurs s'appuient pour justifier, dans une  
21 telle situation, pour un délai donné, si tu en as  
22 fait plus, c'est parce que tu as accéléré. Ils sont  
23 venus là-dessus, là. Ça fait que, c'est la base de  
24 sa... de sa demande.

25 Q. **[350]** Je comprends, monsieur...

1 R. Bien oui.

2 Q. **[351]** ... monsieur Hamel, puis je pense que c'est  
3 très clair, puis je pense qu'on l'a vu aussi lors  
4 de d'autres témoignages...

5 R. Oui. Oui.

6 Q. **[352]** ... devant la Commission du même type, on  
7 part jamais de quelque chose qui est totalement  
8 inexistant. Que ce soit un extra, que ce soit une  
9 réclamation, que ce soit, bon, quelque chose, on  
10 part toujours d'une situation, à la base, où il y a  
11 un certain fondement.

12 R. Oui.

13 Q. **[353]** Ça, je le comprends. Il y a... On a eu  
14 beaucoup de... de discussions sur les vrais, vrais  
15 extra, faux, faux extra, là. Des extra ou des  
16 avenants totalement inventés, ce que je comprends,  
17 c'est que c'est pas ça la réalité de, de... de la  
18 façon dont ça se passe, parce que ça c'est très  
19 difficile à justifier, puis c'est vérifiable. Et je  
20 comprends que pour la réclamation c'est pareil. Ce  
21 que vous nous expliquez, là, c'est qu'il y a une  
22 base à tout ça, là. Il y a une base qui peut être  
23 réelle puis justifiable. Il faut quand même que  
24 vous vous accrochiez à quelque chose, vous, dans  
25 votre travail, là. Mais...

1 R. Bien, la base...

2 Q. **[354]** ... ce que je veux savoir, c'est qu'on vous  
3 donne cinq mille dollars (5 000 \$), là. Ce n'est  
4 pas pour vos beaux yeux, Monsieur Hamel, on l'a  
5 bien dit hier, là.

6 R. O.K. Mais... Mais au niveau de...

7 Q. **[355]** Essayez pas de m'expliquer...

8 R. Non non...

9 Q. **[356]** ... qu'il l'aurait eu pareil, que vous avez  
10 pas eu d'apport, là, ça fonctionne pas, là.

11 R. Non mais au niveau de la réclamation, le... De  
12 toute façon, comme on était déjà rendu à quarante  
13 millions (40 M), bien, il y avait eu un rapport de  
14 variation de quantité, il n'était pas question de  
15 régler la... la réclamation en DT.

16 Q. **[357]** Non, je comprends qu'on l'a pas réglé à huit  
17 millions (8 M), mais...

18 R. Donc il est allé, il est allé... Non mais il a été  
19 transmis au ministre, qui l'a envoyé au service des  
20 réclamations pour que...

21 Q. **[358]** Oui mais ce qui est transcrit au... Dans ce  
22 qui est transmis au ministre, là, il y a un petit  
23 dossier, un petit rapport de votre part. Il y a une  
24 analyse, il y a quelque chose, là, que vous avez  
25 fait là-dedans, là. Vous dites que vous avez rien à

1 voir dans ce huit point cinq millions-là (8.5 M),  
2 qui a terminé à trois, autour de trois millions  
3 (3 M), je pense, là, peu importe...

4 R. En tout cas, moi, ce que je me souviens, je  
5 trouvais...

6 Q. **[359]** Des détails?

7 R. Je trouvais ça aberrant - ça je l'ai dit souvent en  
8 réunion - ça se peut pas de réclamer des... de  
9 l'argent parce qu'on a fait trop d'argent. En tout  
10 cas. Mais, écoute, je... Compte tenu de la  
11 situation, là, que j'aie intervenu dans, dans...  
12 dans le dossier de l'analyse de la réclamation,  
13 c'est fort possible, là, mais vous me demandez en  
14 détail là-dessus, là...

15 Q. **[360]** O.K.

16 R. Je pourrais pas vous dire, là.

17 Q. **[361]** Mais...

18 R. Mais je sais, à la base, que le service de  
19 réclamation, quand il reçoit un rapport d'un  
20 consultant, il refait son rapport lui-même, à zéro.

21 Q. **[362]** O.K.?

22 R. Parce qu'il travaille pas, en fait... Bien, en  
23 fait, il regarde les faits, mais il travaille en  
24 équité. C'est toujours ça qu'ils nous ont dit. Ils  
25 regardent si le dossier est justifié, pas justifié.

1 S'il est justifié ils vont le régler. C'est comme  
2 ça que le service de réclamations m'a toujours dit  
3 qu'il travaillait. Ça me donne à penser que le  
4 rapport qu'on dépose il a une valeur, mais c'est  
5 pas la base sur laquelle il s'appuie pour faire la  
6 recommandation puis dans les faits c'est ce que  
7 j'ai vécu. Ils font réellement, pas ce qu'ils  
8 veulent, mais ils l'abordent selon leurs méthodes.  
9 Donc, même si on est intervenu puis avoir dit c'est  
10 payable, c'est payable, c'est payable, si eux  
11 autres avaient jugé que c'était pas payable, ils  
12 auraient pas payé.

13 Q. **[363]** O.K.

14 R. Selon moi.

15 Q. **[364]** Donc, je comprends que vous avez pas la  
16 décision finale-là, mais dans tout ça vous avez  
17 encore démontré un préjugé favorable, on s'entend?

18 R. Je vais vous dire oui, mais des fois je me dis, en  
19 tout cas.

20 Q. **[365]** Bien, là, dites-moi, est-ce que vous avez...

21 R. Non, non, c'est parce que je m'en souviens pas  
22 spécifiquement, mais que je me souviens j'avais  
23 trouvé ça aberrant qu'il réclame autant d'argent  
24 alors qu'il avait déjà fait cinq millions (5 M) de  
25 plus. Ça ça m'a...

1 Q. **[366]** Là, vous commencez à trouver qu'il poussait  
2 le bouchon un peu loin c'est ça?

3 R. Bien, c'est un peu particulier là.

4 Q. **[367]** Un peu particulier?

5 R. Parce qu'il a fait cinq millions (5 M) de plus, il  
6 y a un préjudice.

7 Q. **[368]** O.K. Et, là, ils ont fini par régler, je  
8 pense, à trois millions point huit (3,8 M) à peu  
9 près...

10 R. Oui.

11 Q. **[369]** ... si je me trompe pas?

12 R. C'est ça.

13 Q. **[370]** O.K. Quand monsieur... monsieur Lussier, là,  
14 au début de ce... de ce contrat-là pour l'autoroute  
15 40, il a obtenu un autre service de votre part?

16 R. C'est ça.

17 Q. **[371]** Dès le départ, on s'entend qui lui a donné un  
18 avantage, là?

19 R. Oui. En fait je lui ai remis l'estimation, là, au  
20 début lors de l'appel d'offres. Donc, il en a  
21 retiré un avantage c'est sûr.

22 Q. **[372]** Bien c'est de l'information privilégiée qu'il  
23 obtient...

24 R. Oui, oui.

25 Q. **[373]** ... il sait exactement comment le ministère

1 s'attend payer, les quantités, les prix qu'il  
2 s'attend à avoir, le contrat. Donc, on s'entend-tu  
3 que je dis pas que c'est une panacée, mais c'est un  
4 avantage, sinon il ne vous l'aurait pas demandé?

5 R. C'est sûr, effectivement. Sauf que dans... en tout  
6 cas, pas pour, je ne veux pas me justifier, c'est  
7 pas ça l'idée, mais normalement si l'estimation est  
8 connue, ça devrait être le prix à battre, si on est  
9 en libre marché.

10 Q. **[374]** Oui, mais normalement si l'estimation est  
11 connue elle est connue de tous ceux qui  
12 soumissionnent?

13 R. Si tout le monde la connaît, oui, oui, si tout le  
14 monde la connaît.

15 Q. **[375]** Et voilà?

16 R. C'est ça que je veux dire.

17 Q. **[376]** Et, là, on part à avantage égal et tout le  
18 monde part avec les mêmes informations. Je  
19 comprends bien dans ce dossier-là vous avez pas  
20 remis l'estimé à tous ceux qui ont soumissionné?

21 R. Non, non.

22 Q. **[377]** Non?

23 R. Ça c'est clair.

24 Q. **[378]** Bon.

25 R. Sauf qu'il s'en est servi selon moi pour augmenter

1 sa soumission parce qu'il savait que c'est lui qui  
2 passerait, parce que sinon c'est trop risqué. S'il  
3 est pas sûr de... d'avoir la job selon moi, il met  
4 pas trois millions (3 M) de plus ou deux millions  
5 (2 M) de plus. Le trente-deux millions (32 M), je  
6 pense que c'était l'estimé ou l'estimé était plus  
7 basse que la soumission. Ça devrait l'inquiéter  
8 s'il rentre à trente-cinq millions (35 M).

9 Q. **[379]** On va mettre quelque chose...

10 R. En tout cas.

11 Q. **[380]** ... non, on va juste éclaircir ça deux  
12 petites minutes. On s'entend que si tout le monde,  
13 tous les soumissionnaires potentiels...

14 R. Oui.

15 Q. **[381]** ... ont en main l'estimé, on s'entend que là  
16 c'est pas un avantage parce que tout le monde a la  
17 même information?

18 R. C'est ça.

19 Q. **[382]** Est-ce qu'on est d'accord...

20 R. Oui.

21 Q. **[383]** ... avec cette déclaration-là? Parfait.

22 Première chose. Deuxième chose on s'entend que dans  
23 ce dossier-là celui de l'autoroute 40, qui a été  
24 discuté par monsieur Desrosiers également hier,  
25 c'est pas tout le monde qui l'a eu l'estimé...

1 R. Non.

2 Q. **[384]** ... c'est monsieur Lussier de GTS?

3 R. Oui.

4 Q. **[385]** On s'entend, donc, qu'ils ont à la base un  
5 avant... une information supplémentaire...

6 R. Oui.

7 Q. **[386]** ... qui pourrait constituer un avantage?

8 R. Oui.

9 Q. **[387]** Ce que vous nous dites c'est que vous ne  
10 savez pas exactement quel apport, quel usage il en  
11 a fait, c'est ça?

12 R. Non, je sais pas.

13 Q. **[388]** Bon. Et ce que vous nous dites c'est que  
14 théoriquement ça devient un meilleur avantage pour  
15 lui s'il est dans un système collusionnaire et  
16 qu'il est déjà assuré d'avoir la soumission et qu'à  
17 ce moment-là ça lui permet de faire probablement  
18 grimper son prix ou de le ramener proche de  
19 l'estimé dans les zones où les écarts ne lèvent pas  
20 de drapeaux rouges, c'est ça?

21 R. Très bonne explication.

22 Q. **[389]** Merci. Au niveau de ce dossier-là, de  
23 l'autoroute 40, est-ce que vous avez eu d'autre  
24 avantages, on parle... on parle de la croisière,  
25 d'un remboursement de cinq mille dollars (5000 \$)

1 de la part des Grands Travaux Soter, on a eu le  
2 mille cinq cents dollars (1500 \$) d'argent de poche  
3 de Genivar, est-ce que vous avez obtenu d'autres  
4 avantages de ces gens-là par la suite, d'autres  
5 types de cadeaux?

6 R. Par la suite...

7 Q. **[390]** Des mêmes individus ou des mêmes entreprises?

8 R. Non, pas que... non.

9 Q. **[391]** Je parle d'une journée de ski au Mont-  
10 Tremblant en deux mille un (2001), ça ça vient de  
11 qui?

12 R. De CIMA, excusez.

13 Q. **[392]** De?

14 R. CIMA.

15 Q. **[393]** CIMA. CIMA, O.K., donc toujours CIMA qui a  
16 avantage à vous avoir et vous êtes toujours en deux  
17 mille un (2001) sur les comités de sélection,  
18 j'imagine?

19 R. Oui, oui, oui.

20 Q. **[394]** Donc, toujours en position de les favoriser  
21 pour des mandats de conception?

22 R. Oui.

23 Q. **[395]** O.K. Et est-ce qu'à titre de chargé de projet  
24 dans les mandats de conception que CIMA a obtenu  
25 vous aviez le même préjugé favorable s'il y avait

1 des demandes, des réclamations, des choses comme  
2 ça, dans le cadre de vos fonctions?

3 R. Excusez-moi.

4 Q. **[396]** Préjugé favorable, CIMA est un...

5 R. À CIMA?

6 Q. **[397]** CIMA est un surveillant de chantier, donc,  
7 une fois... une fois qu'ils ont le mandat de  
8 conception ou le mandat de surveillance vous avez  
9 plus, vous avez plus d'apport dans leur...

10 R. Pas... pas nécessairement, là.

11 Q. **[398]** Pas nécessairement?

12 R. Parce que les...

13 Q. **[399]** C'est à l'obtention...

14 R. ... je veux dire, rendu en deux mille un (2001),  
15 là, les règles ont changé. Les chargés de projet  
16 ont été exclus, là. Je me souviens pas à quelle  
17 date, là. Tu préparais un mandat, là, le chargé de  
18 projet ne peut plus être sur le comité.

19 Q. **[400]** O.K. À partir de deux mille un (2001).

20 R. Oui, je me souviens pas des dates, là.

21 Q. **[401]** Mais vous pouviez l'être à titre de personne,  
22 de fonctionnaire qui était pas chargé de projet?

23 R. Oui.

24 Q. **[402]** Donc vous pouviez quand même de temps...

25 peut-être moins souvent mais de temps en temps les

1           aider à obtenir un mandat de conception?

2           R. Conception, oui.

3           Q. **[403]** Ça, ça va? O.K. Mais vous étiez pas  
4           nécessairement le chargé de projet par la suite?

5           R. De tous les projets de CIMA, non.

6           Q. **[404]** O.K. Parfait. DJL vous a offert un voyage en  
7           deux mille deux (2002)?

8           R. Oui.

9           Q. **[405]** Qu'est-ce qui s'est passé avec cette offre de  
10          voyage-là?

11          R. Disons qu'on n'est pas allé de toutes façons, là,  
12          parce que, comme je vous disais, là, mon épouse a  
13          refusé carrément d'y aller, là. Ça fait qu'on a  
14          refusé le voyage. On n'est pas allé.

15          Q. **[406]** Vous êtes pas allé? Bien, vous avez refusé,  
16          vous avez refusé d'y aller, on s'entend?

17          R. C'est ça.

18          10:42:04

19          LA PRÉSIDENTE :

20          Q. **[407]** Votre épouse a refusé d'y aller dites-vous?

21          R. Oui, oui Madame.

22          Me SONIA LeBEL :

23          Q. **[408]** Vous seriez allé vous?

24          R. Je devais dire oui.

25          Q. **[409]** Et DJL? Il y avait des mandats avec le... les

1 mandats de...

2 R. Oui, il y avait des travaux avec DJL...

3 Q. **[410]** Des travaux?

4 R. Oui.

5 Q. **[411]** Oui. Est-ce que DJL vous a offert autre chose  
6 par la suite?

7 R. Non, non, DJL non.

8 Q. **[412]** Non? Non? Avez-vous quand même eu un penchant  
9 favorable pour eux dans vos... Parce qu'ils vous  
10 avaient fait quand même une belle offre, là.

11 R. C'est sûr que, de la même façon, là, on négociait  
12 les changements puis lui aussi il a eu des bons  
13 changements dans des dossiers, là. Ça fait que  
14 c'est un peu la même, je suis obligé de dire que  
15 c'est la même approche, là, on a pas le choix, là.

16 Q. **[413]** La même philosophie.

17 R. La même... le même... c'est ça, là.

18 Q. **[414]** La même philosophie. Deux mille sept (2007).  
19 Je pense qu'on va finir par avoir fait le tour de  
20 ce que vous avez reçu, là. Deux mille sept (2007),  
21 si je vous parle de Demix, les rénovations sur  
22 votre maison. Qu'est-ce qui s'est passé avec eux en  
23 deux mille sept (2007)?

24 R. Moi j'ai fait un agrandissement de maison et dans  
25 le fond je voulais m'assurer, je voulais commander

1 mon béton moi-même pour m'assurer que le produit  
2 qui rentre dans les fondations soit de très bonne  
3 qualité. Ça fait que j'ai demandé aux gens de  
4 Demix, à Jean-Pierre Turgeon que je connais depuis  
5 vingt (20) ans, là, si, en fait de m'ouvrir un  
6 compte, si je pouvais commander du béton chez Demix  
7 directement. C'est qu'il m'a dit, oui, on va  
8 t'ouvrir un compte, un compte-client chez Demix. Tu  
9 vas commander ton béton et il m'a dit que j'aurais  
10 le prix employé. Il m'a donné quinze - vingt pour  
11 cent (15 %-20 %) d'escompte sur le prix du béton,  
12 là.

13 Q. **[415]** Je comprends qu'en deux mille sept (2007),  
14 vous étiez plus au ministère des Transports?

15 R. Non, j'avais quitté, ça faisait deux ans, là.

16 Q. **[416]** Mais ça, Demix, ça c'est des gens que vous  
17 aviez connu dans le cadre de vos fonctions au  
18 ministère des Transports à ce moment-là?

19 R. Demix, oui, il y a eu des projets en masse, là.

20 Q. **[417]** Il y a eu des projets en masse. Puis est-ce  
21 qu'ils vous avaient donné des avantages ou des  
22 cadeaux par le passé?

23 R. Jamais Demix s'est avancée là-dessus...

24 Q. **[418]** Jamais?

25 R. ... autre que des rencontres, des dîners reçus, là.

1 Jamais.

2 Q. **[419]** Autres que des dîners, des soupers, des  
3 choses comme ça?

4 R. Des soirées, là...

5 Q. **[420]** Des soirées ou...

6 R. ... dans le temps des Fêtes, là.

7 Q. **[421]** ... des bouteilles de vin...

8 R. Non, effectivement. Demix s'est jamais annoncée  
9 d'autrement que ça.

10 Q. **[422]** Autrement que des cadeaux classiques...

11 R. C'est ça.

12 Q. **[423]** ... qu'on va appeler, là, donc rien de hors  
13 norme...

14 R. Non.

15 Q. **[424]** ... et en deux mille sept (2007), de toutes  
16 façons, vous étiez plus au ministère des  
17 Transports? C'est ça?

18 R. C'est exact.

19 Q. **[425]** O.K. On a parlé hier des différents  
20 supérieurs sur vous aviez eus lors de vos  
21 fonctions. On a parlé de, bon, un peu plus loin,  
22 là, monsieur Alepin, monsieur Bernard Valois  
23 jusqu'en quatre-vingt-dix-sept (1997). Ce qui  
24 m'intéresse c'est monsieur Paquet, là, qui a été  
25 dans le fond pour les plus grandes années puis

1           surtout celles qui couvrent notre mandat. Votre  
2           superviseur, c'est ça? Expliquez-moi, là, comment  
3           ça fonctionne. Il y a le surveillant de chantier,  
4           ça je l'ai bien compris, qui, dans la majorité des  
5           cas était un mandataire externe...

6           R. Oui.

7           Q. **[426]** ... pouvait, aurait pu être un ingénieur du  
8           MTQ mais là, dans les cas qui nous intéressent,  
9           c'est un mandataire externe?

10          R. Oui.

11          Q. **[427]** Tel que Genivar, et cetera. Ensuite, en  
12          deuxième lieu, dans le système de réclamations ou  
13          d'avenants, c'est vous qui veniez, le chargé de  
14          projet j'imagine qui arrivait dans...

15          R. Bien c'est ça. Le surveillant, le chargé de projet.

16          Q. **[428]** Ça c'est qui est vous en règle générale...

17          R. Oui.

18          Q. **[429]** ... qui pourrait être vous ou un de vos  
19          collègues?

20          R. Oui ou un, puis il y eu un troisième niveau, il y  
21          avait un chargé de projet puis il y avait moi comme  
22          coordonnateur.

23          Q. **[430]** O.K. Donc il pourrait y avoir... Est-ce que  
24          vous aviez, vous, un coordonnateur au-dessus de  
25          vous quand vous étiez chargé de projet?

1 R. Pas vraiment à l'époque, là.

2 Q. **[431]** Pas à l'époque?

3 R. C'était pas une notion qui était...

4 Q. **[432]** À quelle époque c'est arrivé cette notion de  
5 coordonnateur-là?

6 R. Bien à la fin des années quatre-vingt-dix (1990),  
7 là que ça a commencé.

8 Q. **[433]** Puis est-ce que le chargé de projet était  
9 également un employé du Ministère?

10 R. Oui, oui. C'est un (inaudible)

11 Q. **[434]** Donc le surveillant était externe...

12 R. Oui.

13 Q. **[435]** ... le chargé de projet interne et le  
14 coordonnateur interne.

15 R. Interne, oui.

16 Q. **[436]** C'est ça? Et ensuite...

17 R. Le chef de service qui est monsieur Paquet.

18 Q. **[437]** ... le chef de service. Et c'est là qu'on  
19 arrive à monsieur Paquet. O.K. Et au-dessus de  
20 monsieur Paquet?

21 R. C'est le directeur.

22 Q. **[438]** Le directeur qui lui approuve en final?

23 R. Oui.

24 Q. **[439]** C'est ça. O.K. Parfait. Monsieur Paquet, à  
25 votre connaissance, est-ce qu'il acceptait lui des

1           cadeaux? Si on parle des cadeaux classiques, il en  
2           a eu des bouteilles de vin, des voyages de golf?

3           R. Oui, oui.

4           Q. **[440]** Pas des voyages de golf mais des loges?

5           R. Oui. Oui.

6           Q. **[441]** Billets de hockey?

7           R. Oui.

8           Q. **[442]** Tout ça... ça, c'était pas mal répandu au  
9           sein du service?

10          R. Oui.

11          Q. **[443]** À votre connaissance, est-ce que monsieur  
12          Paquet a accepté d'autres avantages de la même...  
13          du même genre que les vôtres, là?

14          R. Pas à ma connaissance.

15          Q. **[444]** O.K. Vous en avez pas eu connaissance?

16          R. C'est ça.

17          Q. **[445]** O.K. Vous en avez jamais discuté avec lui?

18          R. Non.

19          Q. **[446]** Puis quand vous avez reçu de l'argent  
20          comptant puis des voyages, vous êtes jamais allé  
21          voir votre superviseur pour dire : « Hey, j'ai reçu  
22          une belle enveloppe...

23          R. Non, non.

24          Q. **[447]** ... avec cinq mille dollars (5000 \$)  
25          dedans. »?

1 R. Non.

2 Q. **[448]** Puis « Regarde mes belles photos de voyage,  
3 comment j'étais beau à ma croisière », non?

4 R. Non.

5 Q. **[449]** O.K. Monsieur Paquet une journée, il vous a  
6 rencontré dans le corridor?

7 R. Oui.

8 Q. **[450]** Quelle année?

9 R. En deux mille trois (2003)?

10 R. Deux mille trois (2003). Puis je pense qu'on va  
11 faire un lien avec les questions de monsieur  
12 Lachance tantôt. Monsieur Paquet, qu'est-ce qu'il  
13 vous dit en deux mille trois (2003)? Qu'est-ce  
14 qu'il vous chuchote à l'oreille dans le corridor?

15 R. Bon c'était vers la fin de l'avant-midi, moi je  
16 sortais du bureau, c'est là que je le croise, il  
17 dit, ce que j'ai compris, il arrivait de la  
18 direction générale puis le commentaire qu'il me  
19 fait, il dit : « On vient de parler de toi, le  
20 directeur dit pas encore... » directeur général, en  
21 tout cas, ce que je pense, là, il dit : « C'est pas  
22 encore Guy Hamel dans... il dit, là, il dit, peux-  
23 tu le calmer un petit peu ou... »

24 Q. **[451]** Qu'est-ce qu'il vous dit réellement dans les  
25 faits? Il vous dit : « Guy calme-toi »?

1 R. Oui, il dit : « Guy calme-toi ».

2 Q. **[452]** Est-ce qu'il vous dit calme-toi sur quoi?

3 « Calme-toi tu travailles trop »?

4 R. Non, juste...

5 Q. **[453]** Juste « Calme-toi »?

6 R. « Calme-toi ».

7 Q. **[454]** O.K. Puis votre premier réflexe à vous, là,

8 ça a été d'associer ça à votre travail ou à vos

9 activités extra-curriculaires, là?

10 R. Non, aux activités, là, c'est sur que la première

11 chose qui m'est revenue en tête, c'est les dossiers

12 de DIMS, là.

13 Q. **[455]** L'argent comptant?

14 R. L'argent comptant qui était fatigant, là.

15 Q. **[456]** O.K. Et ça, vous avez tout de suite fait un

16 lien avec ça, vous, hein?

17 R. Définitivement, oui.

18 Q. **[457]** Avez-vous couru dans le corridor après

19 monsieur Paquet...

20 R. Non.

21 Q. **[458]** ... pour dire : « Hey, dites-moi pourquoi il

22 faudrait que je me calme »?

23 R. Non, non, j'étais assez perturbé que je suis parti,

24 là.

25 Q. **[459]** O.K.

1 R. Il ne m'en a pas reparlé par après.

2 Q. **[460]** Et tout ce qu'il a dit c'est : « Calme-toi »?

3 R. Oui.

4 Q. **[461]** Il vous a pas convoqué pour des mesures  
5 disciplinaires?

6 R. Non.

7 Q. **[462]** Il vous a pas déchargé de vos dossiers à  
8 partir de ce moment-là? Vous êtes demeuré chargé de  
9 projets, d'ailleurs on le sait, en deux mille  
10 quatre (2004) vous avez travaillé avec GTS.

11 R. Bien oui, c'est ça.

12 Q. **[463]** Dans un dossier controversé. Il ne vous a pas  
13 mis en congé de maladie forcé? Il vous a pas fait  
14 perdre votre emploi? Il vous a pas fait une  
15 mauvaise évaluation par la suite?

16 R. Non.

17 Q. **[464]** Non? Juste « Calme-toi »?

18 R. Oui.

19 Q. **[465]** O.K. D'après vous, pour quelle raison, là, je  
20 veux dire, est-ce que monsieur Paquet était au  
21 courant? Est-ce que monsieur Paquet avait peur que  
22 ça brasse la cage s'il vous enlevait de là? Est-ce  
23 que monsieur Paquet avait peur de perdre ses  
24 propres avantages?

25 R. Je ne suis pas en mesure de vous répondre à ça, là,

1 franchement, là, mais c'est sûr que c'est  
2 interpellant, là, mais sur coup, là... en tout cas,  
3 si c'était ça, effectivement, là, je dois être  
4 surpris qu'on ait pas eu d'action, là, si c'était  
5 le... le... si c'est l'histoire de DIMS revenait,  
6 là. Effectivement puis on s'est posé la question  
7 pourquoi... pourquoi on était encore là, pourquoi  
8 il y a pas eu de... d'action...

9 Q. **[466]** Parce qu'en temps normal, là, si on fait...  
10 si on parle de votre prestation de travail, il y  
11 aurait dû y avoir une rencontre où on vous explique  
12 où ça fonctionne pas et on vous demande des  
13 correctifs.

14 R. Effectivement.

15 Q. **[467]** Parce qu'on subit des évaluations quand on  
16 est un employé d'un ministère année après année. On  
17 évalue notre prestation de travail, on explique en  
18 quoi notre prestation est satisfaisante, non  
19 satisfaisante, on a une question de rendement. Et  
20 quand il y a des correctifs à apporter, on nous les  
21 nomme, c'est exact?

22 R. Oui.

23 Q. **[468]** Et ça fait partie des avant... ça fait partie  
24 de la façon dont on fonctionne quand on est un  
25 employé d'un ministère et qu'on a une permanence et

1 qu'on est... et qu'on doit faire des correctifs. On  
2 a des évaluations, c'est ça?

3 R. Oui. Oui.

4 Q. **[469]** Et je comprends que le « Calme-toi » n'a pas  
5 été suivi d'une rencontre officielle avec une  
6 évaluation de votre prestation de travail en  
7 disant : « Ça fonctionne pas, Guy, à la façon dont  
8 tu évalue ton chose, en tant que chargé de projets  
9 ou en tant que membre d'un comité de sélection, on  
10 trouve que tu es négligent » peu importe, là, il y  
11 a pas eu ce genre d'exercice-là?

12 R. Non.

13 Q. **[470]** Donc, on s'entend que ça peut pas... c'est  
14 pas en rapport avec votre travail? En tout cas  
15 c'est... c'est peu...

16 R. On peut en conclure ça, là.

17 Q. **[471]** ... c'est peu probable?

18 R. Peu probable.

19 Q. **[472]** On va y aller par... on va y aller par  
20 exclusion. O.K. Et vous êtes au courant qu'il y  
21 avait peut-être des rumeurs ou en tout cas, c'était  
22 peut-être su ou vous aviez des craintes que ça soit  
23 su par rapport à D... DIMS et l'argent comptant?

24 R. Oui.

25 Q. **[473]** O.K. Si c'était connu, là, si c'était su que

1 c'était par rapport au fait que vous avez reçu de  
2 l'argent comptant, on aurait dû vous convoquer puis  
3 vous dis... vous imposer une mesure disciplinaire?

4 R. Bien définitivement, là, comme on a discuté tantôt,  
5 là, ça aurait pu être jusqu'au renvoi, là, rendu  
6 là.

7 Q. **[474]** Si vous êtes le seul dans tout ça qui en  
8 prend de l'argent, là, puis si vous êtes pas  
9 correct, là puis ça fonctionne pas puis on sait que  
10 vous prenez de l'argent comptant, qu'est-ce qu'on  
11 fait quand on est un superviseur adéquat, là?

12 R. Au minimum on me tasse de la ligne décisionnelle,  
13 là.

14 Q. **[475]** Au minimum.

15 R. Au minimum.

16 Q. **[476]** Au minimum.

17 (10:51:03)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[477]** Est-ce que vous savez si vous étiez le seul?

20 R. J'ai jamais eu connaissance d'autres... d'autres  
21 éléments qui... où je pourrais affirmer que  
22 quelqu'un d'autre recevait des avantages comme ça.

23 Q. **[478]** Mais, vous aviez des amis au sein du MTQ, je  
24 présume.

25 R. Oui.

1 Q. **[479]** Vous avez passé votre vie là.

2 R. Oui.

3 Q. **[480]** Alors, quand vous alliez faire vos voyages et  
4 que vous reveniez, vous deviez en parler à vos amis  
5 de vos voyages?

6 R. Ah! Très peu, là. Très peu.

7 Q. **[481]** Est-ce que, vous, vous vous êtes rendu compte  
8 que certains de vos compagnons ou collègues de  
9 travail faisaient des voyages aussi?

10 R. Non, j'ai jamais eu connaissance, ça s'est jamais  
11 parlé. S'il y en a d'autres, là, qui l'ont fait,  
12 ils l'ont fait très discrètement comme moi, là.  
13 J'ai jamais eu connaissance que d'autres ont... ont  
14 fait des voyages... surtout pas des voyages payés.  
15 On peut penser qu'ils ont fait des voyages, mais  
16 quelqu'un part, il dit « je m'en vais en Europe »,  
17 là, ça veut pas dire que son voyage a été payé, là.

18 Q. **[482]** Alors...

19 R. C'est pour ça que faire le lien entre les deux, là,  
20 c'est difficile pour moi.

21 Q. **[483]** Alors, si je comprends bien, monsieur...  
22 votre... monsieur Paquet serait au courant de  
23 quelque chose puisqu'il vous dit de vous calmer. On  
24 sait pas trop pourquoi vous calmer ou... En tout  
25 cas, vous, vous semblez pas savoir pourquoi ou vous

1           semblez imaginer que ce serait en lien avec vos  
2           activités illégales. Mais, si lui le sait ou...  
3           vous pensez qu'il y a personne d'autre qui le sait.

4       R. Ah! Non, je dirais pas ça par exemple. C'est sûr  
5           que si lui est au courant, ça vient de... ça vient  
6           de... au niveau de la direction, là, les autorités,  
7           tout le monde... quelqu'un qui le sait, c'est pas  
8           juste lui qui le sait, là, selon moi, là.

9       Q. **[484]** Et vous semblez hésitant quand je vous  
10           demande si à votre connaissance vous étiez le seul  
11           à pratiquer...

12       R. Ah! J'ai pas été hésitant parce que réellement j'ai  
13           jamais eu d'informations, de connaissances d'autres  
14           choses que ça, là, de quelqu'un qui aurait accepté  
15           des avantages comme ça, là.

16       Q. **[485]** Étiez-vous le seul à accommoder les demandes  
17           qui vous étaient faites?

18       R. Ah! Comment je peux...

19       Q. **[486]** Si c'est une pratique...

20       R. Comment je peux évaluer ça n'étant pas... les  
21           gens... J'avais pas tous les dossiers, les dossiers  
22           sur lesquels j'ai pas travaillé, comment ils ont  
23           été traités, là. J'ai de la difficulté à...

24       Q. **[487]** Mais, vous nous avez dit hier que, de toute  
25           façon, si, vous, vous consentiez pas, à la

1 direction, ils étaient pour consentir, donc c'était  
2 moins de troubles de dire... d'accommoder...

3 R. Oui.

4 Q. [488] ... puis que ça faisait votre affaire  
5 d'accommoder.

6 R. Ça, je l'ai bien senti fin quatre-vingts (80),  
7 début quatre-vingt-dix (90), là, où il y avait un  
8 environnement, après, je nuancerais ça un petit  
9 peu, là. Disons que c'était moins... moins évident  
10 quand ça se faisait, là, à partir de... après  
11 monsieur Alepin mettons, là.

12 Me SONIA LeBEL :

13 Je vais vous demander, Madame la Présidente, à ce  
14 stade-ci, il est onze heures moins cinq (10 h 55),  
15 j'en ai peut-être au retour pour une vingtaine de  
16 minutes avec monsieur Hamel, j'ai des petites  
17 choses à vérifier. J'ai un document à déposer, mais  
18 j'ai des petites modifications à faire avant de le  
19 faire. C'est des documents qui ont rapport au... à  
20 l'événement des Grands Travaux Soter, mais je vais  
21 pouvoir pendant la pause faire quelques correctifs,  
22 si vous permettez. Et peut-être voir l'occasion  
23 déjà de voir si mes collègues ont des contre-  
24 interrogatoires. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, est-ce que effectivement les parties auront  
3 des questions pour monsieur Hamel?

4 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

5 Alors, Madame la Présidente, pour le Procureur  
6 général, là, je vais faire moi aussi des  
7 vérifications pendant la pause et je vous  
8 reviendrai avec ma position au retour.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait. Parfait.

11 Me DENIS HOULE :

12 Alors, Madame, je prévois certaines questions, mais  
13 cinq minutes.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait.

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17

18 REPRISE DE L'AUDIENCE

19 (11:27:30)

20 LA GREFFIÈRE :

21 Monsieur Hamel, vous êtes toujours sous le même  
22 serment.

23 R. Oui.

24 Me SONIA LeBEL :

25 Alors, Madame Blanchette, si vous pouvez peut-être

1 mettre à l'écran la première photo qui est la photo  
2 du passeport, mais par la suite plutôt la seconde,  
3 là, qui sont... qui sont les étampes, là, en  
4 question.

5 Q. **[489]** Monsieur Hamel, avant la pause, vous avez  
6 témoigné sur la croisière que vous avez faite en  
7 deux mille quatre (2004) avec Grands travaux Soter  
8 et Genivar. Vous nous avez apporté des documents,  
9 là, qui attestaient de cette croisière-là. Bon. Ça,  
10 c'est votre passeport, naturellement, c'est pour  
11 identifier, il y a des étampes de voyages. Ce sont  
12 les étampes relatives à ce voyage-là, c'est exact?

13 R. Oui.

14 Q. **[490]** Donc, on voit bien que vous êtes parti le  
15 sept (7) février deux mille quatre (2004), vous  
16 avez eu une escale, je pense, le onze (11) février  
17 et vous êtes revenu le quatorze (14) février deux  
18 mille quatre (2004), c'est exact?

19 R. Oui.

20 Q. **[491]** Donc, c'est la période de la croisière avec  
21 Grand travaux Soter et Genivar.

22 R. Oui.

23 Q. **[492]** O.K. Il y a des photos qui ont été prises  
24 lors de cette croisière que vous nous avez  
25 apportées. Si vous pouvez les exhiber à l'écran,

1 Madame Blanchette, on va les produire sous un lot,  
2 un même lot, sous la cote 135P-1589, tous les  
3 documents.

4 LA GREFFIÈRE :

5 Le passeport et les photos.

6 Me SONIA LeBEL :

7 Les photos et le passeport, documents relatifs à la  
8 croisière de deux mille quatre (2004) dans les  
9 Caraïbes.

10

11 135P-1589 : Documents concernant la croisière dans  
12 les Caraïbes en 2004, en liasse

13

14 Q. **[493]** Alors, on voit ici... Qui on voit? Donc, on a  
15 mis, là, en... de façon brouillée, les conjointes  
16 et les dames qui n'avaient pas rapport  
17 nécessairement avec le dossier qui vous  
18 accompagnaient. On vous voit, là, avec le T-shirt  
19 rouge. Qui est sur la photo?

20 R. Moi et Gordon Pupil.

21 Q. **[494]** O.K. Qui a le chandail noir, si je comprends  
22 bien...

23 R. Oui, oui, à droite.

24 Q. **[495]** ... pour fins d'identification. O.K.

25 Prochaine photo, Madame Blanchette, s'il vous

1           plaît.

2           R. Encore là, c'est...

3           Q. **[496]** O.K. Là c'est lors d'une escale, j'imagine.

4           R. Oui.

5           Q. **[497]** Alors, vous êtes toujours avec monsieur  
6           Pupil.

7           R. C'est ça.

8           Q. **[498]** O.K. O.K. Et sur la photo, si on part de  
9           gauche vers la droite, peut-être identifier les  
10          visages des gens qui ne sont pas... ne sont pas  
11          obscurcies, là. Le premier à gauche.

12          R. Ah! À gauche, monsieur Pupil.

13          Q. **[499]** Oui.

14          R. Au centre, Semerjian et moi.

15          Q. **[500]** O.K. Monsieur Semerjian est par rapport à GTS  
16          aussi ou Genivar?

17          R. Genivar.

18          Q. **[501]** Genivar. Et monsieur Pupil, vous l'avez  
19          expliqué, à GTS, Zedco étant...

20          R. Hum, hum.

21          Q. **[502]** ... il travaillait maintenant, là, en tout  
22          cas, pour le Groupe GTS.

23          R. Oui.

24          Q. **[503]** O.K. Et ça, c'est toujours lors de la même  
25          croisière?

1 R. Oui.

2 Q. **[504]** Et ça, c'est sur le bateau, j'imagine.

3 R. Oui.

4 Q. **[505]** O.K. Alors, comme je l'ai dit, Madame la  
5 greffière, on va produire ces documents-là, c'est  
6 pour supporter, là, le témoignage de monsieur  
7 Hamel, sous la cote 135P-1589, en liasse, documents  
8 relatifs à la croisière dans les Caraïbes en deux  
9 mille quatre (2004).

10 L'à, rapidement, il y a un autre  
11 dossier pour lequel j'aimerais faire le tour de  
12 quelques questions avec vous. Vous me dites ce que  
13 vous en savez, le Rond-Point L'Acadie, Monsieur  
14 Hamel. Vous avez été impliqué dans ce dossier-là à  
15 titre de coordonnateur, je crois.

16 R. C'est ça. Oui.

17 Q. **[506]** O.K. Vous avez travaillé, il y avait... je  
18 pense qu'il y avait trois lots dans ce rond-point-  
19 là qu'on peut appeler le lot 1, 2, 3,  
20 naturellement.

21 R. Hum, hum.

22 Q. **[507]** Le premier a été remporté, je pense, par  
23 Infrabec.

24 R. Infrabec.

25 Q. **[508]** Le second lot par Louisbourg.

1 R. Oui.

2 Q. **[509]** Et le troisième lot par Louisbourg également.

3 R. Louisbourg aussi.

4 Q. **[510]** O.K. Vous étiez coordonnateur à la  
5 réalisation à ce moment-là.

6 R. Oui.

7 Q. **[511]** Quel est votre rôle dans ce dossier-là?

8 R. Bien, en fait, il y avait, au chantier, un chargé  
9 de projet du Ministère, un surveillant. Et moi, mon  
10 rôle, c'était surtout, dans ce dossier-là, c'est...  
11 j'ai participé aux réunions de chantier. J'ai  
12 participé aux réunions avec les partenaires. C'est  
13 un dossier qui avait beaucoup d'impacts au niveau  
14 de la Ville de Montréal et les arrondissements de  
15 la Ville et il y avait beaucoup de rencontres  
16 pour... parce qu'il y avait beaucoup d'impacts  
17 aussi à la circulation. Ça fait que j'ai beaucoup  
18 travaillé dans ce domaine... dans cet aspect-là. Et  
19 au niveau du chantier lui-même, lorsqu'il y a eu de  
20 nombreuses demandes de la part de Louisbourg, entre  
21 autres, là, j'ai participé à des rencontres avec  
22 l'équipe pour essayer de voir avec Bourg si on  
23 pouvait... avec Louisbourg s'il y avait pas moyen  
24 de régler les demandes d'extra et on n'a jamais  
25 réussi.

1 Q. **[512]** O.K. Dans ce dossier-là, Martin Giroux était  
2 un chargé de projet, c'est exact? Il a eu rapport  
3 avec quel des trois lots, lui?

4 R. Je vous dirais Infrabec, là, parce que dans le  
5 Rond-Point L'Acadie, c'était Jacques St-Laurent.

6 Q. **[513]** O.K. Donc, Martin Giroux aurait eu rapport  
7 avec la portion qu'Infrabec a eue.

8 R. Si son nom sort aujourd'hui, là, des... ça  
9 m'échappe un peu, mais c'était dans Infrabec si  
10 Martin était là.

11 Q. **[514]** O.K. Monsieur Therrien, un technicien, lui,  
12 il travaillait avec monsieur Giroux?

13 R. C'est ça.

14 Q. **[515]** Donc, ce serait dans Infrabec également...

15 R. Oui.

16 Q. **[516]** ... s'il y a quelque chose. O.K. Au-dessus de  
17 vous, c'était... c'était encore à ce moment-là  
18 monsieur Paquet qui était votre chef de service.

19 R. Oui, toujours chef de service.

20 Q. **[517]** O.K. Dans ces dossiers-là, vous  
21 personnellement, là, avez-vous reçu des avantages  
22 de Louisbourg, d'Infrabec, de monsieur Accurso, de  
23 monsieur Minicucci?

24 R. Non.

25 Q. **[518]** Non.

1 R. J'ai jamais été approché pour ça.

2 Q. **[519]** Donc, vous avez jamais eu de relation  
3 privilégiée...

4 R. J'ai rien reçu.

5 Q. **[520]** ... privilégiée de la même nature que celle  
6 qu'on a décrite ce matin avec Louisbourg ou avec  
7 Infrabec.

8 R. Non.

9 Q. **[521]** Ou avec des gens de chez Louisbourg ou des  
10 gens de chez Infrabec.

11 R. Non.

12 Q. **[522]** À votre connaissance, monsieur Giroux, est-ce  
13 qu'il avait ce genre de relation privilégiée-là?

14 R. Non, pas à ma connaissance.

15 Q. **[523]** O.K. Il en a jamais discuté avec vous.

16 R. Non.

17 Q. **[524]** O.K. Ça complète les questions que j'ai pour  
18 monsieur Hamel, en ce qui me concerne.

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

20 Oui, est-ce que c'est possible de mettre à l'écran  
21 la présentation d'hier à la page 53, c'est la pièce  
22 38P-1586, à la page 53.

23 Me SONIA LeBEL :

24 Le PowerPoint qui a été produit par monsieur  
25 Desrosiers?

1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

2 Oui, c'est ça.

3 Q. **[525]** Comme on disait au début, tout à l'heure,  
4 lorsqu'on en parlait, vous savez que ce, ce... ce  
5 contrat-là, en tant que tel, a fait l'objet d'une  
6 enquête du vérificateur interne du ministère des  
7 Transports du Québec, et ce qu'on vous montre là,  
8 vous l'avez peut-être vu hier à la télé, on vous  
9 montre là essentiellement la présentation qui a été  
10 faite sur ce rapport d'enquête.

11 Me SONIA LeBEL :

12 Quelle page?

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Page 53, s'il vous plaît.

15 Me SONIA LeBEL :

16 Page 53, Madame Blanchette.

17 (11:32:44)

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Oui. C'est ça.

20 Q. **[526]** Donc, si on regarde qu'est-ce qui est écrit  
21 là, c'est dit à la fin c'est que « dans les faits,  
22 les procédures ont été rarement respectées pour les  
23 vingt-huit (28) avenants établis pour ce contrat. »  
24 Donc, moi je voudrais voir un peu avec vous, dans  
25 ce contrat-là, suite à la vérification du

1 vérificateur interne, est-ce que vos supérieurs  
2 sont venus vous poser des questions sur ce non-  
3 respect des procédures pour les avenants? Est-ce  
4 que vous, vous avez été impliqué dans un certain  
5 non-respect, puis est-ce que vos supérieurs vous  
6 ont posé des questions là-dessus?

7 R. Spécifiquement, sur le, le... le non-respect de la  
8 procédure, non. Réellement, non, là. On n'a pas  
9 parlé de... Parce que je vous dirais, là, sans...  
10 C'est, c'est, c'est... La procédure était rarement  
11 suivie, parce qu'elle est un peu lourde, là,  
12 remarquez bien, là. Mais si vous... Pour répondre à  
13 votre question, on n'a pas... On n'a pas jamais  
14 discuté de ça, là.

15 Q. **[527]** Avec vos supérieurs, jamais. Est-ce que vous  
16 vous rappelez si l'équipe de vérification interne  
17 est allée vous poser des questions sur ces  
18 procédures-là, puis le non-respect?

19 R. Non. Vérification interne, en deux mille quatre  
20 (2004)?

21 Q. **[528]** C'est des... c'est une étude de deux mille  
22 cinq (2005).

23 R. Non.

24 Q. **[529]** Vous n'avez jamais rencontré les gens de la  
25 vérification interne.

1 R. Non non. Non.

2 Q. **[530]** Puis vos supérieurs, après le dépôt du  
3 rapport, ne vous ont jamais posé des questions sur  
4 ce respect-là des procédures...

5 R. Il a été dé...

6 Q. **[531]** ... ou le non-respect, plutôt, là.

7 R. Il a été déposé quand? Moi j'ai quitté le trente et  
8 un (31) janvier deux... décembre deux mille cinq  
9 (2005).

10 Q. **[532]** Bien écoutez, c'est probablement peut-être  
11 avant. Si vous avez quitté en décembre deux mille  
12 cinq (2005)...

13 R. Non mais...

14 Q. **[533]** C'est des rapports de décembre.

15 R. O.K. Bon.

16 Q. **[534]** Je peux pas préciser...

17 R. Mais j'ai pas...

18 Me SONIA LeBEL :

19 Q. **[535]** Il est daté de deux mille cinq (2005), donc  
20 il faut croire que vous les...

21 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

22 Q. **[536]** Il est daté de deux mille cinq (2005), donc  
23 probablement avant. Mais donc, mais vos supérieurs  
24 vous ont jamais posé...

25 R. Non.

1 Q. [537] ... de questions là-dessus.

2 R. Non, c'est ja... Jamais revenu là-dessus, non.

3 Q. [538] Est-ce que pendant la réalisation du projet,  
4 vos supérieurs vous ont dit qu'il y avait un non-  
5 respect à certaines procédures au niveau des  
6 avenants?

7 R. Spéci... Non. En fait, c'était presque un acquis,  
8 là.

9 Q. [539] Qu'il y a toujours du non-respect, ça...

10 R. C'est ça, là.

11 Q. [540] Qu'il y a toujours non-respect, puisque la  
12 procédure était trop lourde. C'est ça que vous  
13 voulez dire, ou... Il y a souvent non-respect à  
14 cause de ça, ou...

15 R. Bien, effectivement, parce que, je ne sais pas la  
16 nature des vingt-huit (28) avenants spécifiquement,  
17 là, mais souvent, les, les... les suppléments  
18 arrivent... Ils doivent être réalisés... En tout  
19 cas. On pense qu'on doit les réaliser plutôt que  
20 d'arrêter puis de faire la procédure. Mais c'est  
21 une procédure que, si on la fait entièrement, ça  
22 peut prendre une semaine, une semaine et demie.  
23 Facilement, si tout va bien, là.

24 Q. [541] O.K. Mais est-ce...

25 R. Dans ce sens-là, c'est lourd, si on a besoin

1 d'avancer, là. Bon. C'est peut-être pas tous les  
2 vingt-huit (28), là. Mais je te dirais que... Je  
3 pense qu'il y avait... Il y a... En tout cas, on  
4 en... On en parlait de, de... de suivre la  
5 procédure, mais dans les faits, c'est un système  
6 qui a été... puis que je comprends, là, c'est  
7 encore difficile aujourd'hui à mettre en place, là.

8 Q. **[542]** Et diriez-vous comme moi que si, dans les  
9 faits, il y a toujours non-respect de la procédure  
10 dans bien des situations où il y a des avenants, à  
11 quelque part ça pourrait amener une certaine  
12 réflexion de la part de l'organisation quant à  
13 la... quant à l'efficacité de ces procédures. Est-  
14 ce que c'est un peu ça que...

15 R. Selon moi, oui, là. Ce n'est pas nécessairement  
16 facile, avoir une procédure assez souple pour être  
17 capable de respecter tous les délais. Mais oui,  
18 celle-là, en... Écoute, j'ai été trente-deux (32)  
19 ans au ministère, puis je suis convaincu qu'il y a  
20 pas dix pour cent (10 %) des avenants qui ont suivi  
21 la procédure, là.

22 Q. **[543]** Donc, c'est donc des procédures qui  
23 s'éloignent un peu de la réalité de terrain, pour  
24 qu'elles puissent fonctionner. C'est un peu ça, là.  
25 Puis qui...

1 R. C'est mon opinion, là.

2 Q. **[544]** ... ce qui n'est pas nécessairement remis en  
3 cause, là.

4 R. C'est mon opinion.

5 Q. **[545]** Tout à l'heure vous nous avez dit que vous  
6 avez remis l'estimé du ministère aux Grands Travaux  
7 Soter, puis je pense que vous avez échappé que  
8 l'estimé tournait autour de trente-deux millions  
9 (32 M). Est-ce que c'est ça?

10 R. Je pense que c'est trente-deux (32), ça... de  
11 mémoire.

12 Q. **[546]** Trente-deux (32) quelque chose, peut-être?

13 R. C'est ça.

14 Q. **[547]** Et là vous dites ça pouvait peut-être donner  
15 l'avantage à Grands Travaux Soter...

16 R. Bien...

17 Q. **[548]** ... parce qu'ils savaient très bien que s'ils  
18 allaient beaucoup plus que ce trente-deux millions-  
19 là (32 M), peut-être que le ministère aurait  
20 retardé le projet, ou...

21 R. Mais... Oui.

22 Q. **[549]** ... aurait retourné en appel d'offres. Est-ce  
23 que c'est un peu ça l'avantage...

24 R. Bien...

25 Q. **[550]** ... que vous lui avez procuré?

1 R. Dans ce sens-là, oui, là. C'est... Ce que... Moi,  
2 ce que je me disais, c'est... Effectivement, c'est  
3 un marché ouvert, puis tout le monde... C'est pas  
4 nécessairement un avantage, mettons, mais si le  
5 marché est fermé, effectivement, à partir de là,  
6 bien, on peut dire, on va viser cent neuf pour cent  
7 (109 %), là.

8 Q. **[551]** Quand vous êtes fermé, vous dites que les  
9 gens qui vont soumettre se parlent entre eux?

10 R. Oui.

11 Q. **[552]** Donc, vous soupçonnez que dans ce dossier-là,  
12 ceux qui ont soumis se sont peut-être parlé entre  
13 eux?

14 R. Possiblement, parce que quand tu regardes le, le...  
15 Si, si... Si la job elle vaut pas trente-cinq  
16 millions (35 M), pourquoi le deuxième est au-  
17 dessus? Si...

18 Q. **[553]** Quand vous dites, tout à l'heure, qu'ils ont  
19 fait... C'est un peu drôle, cette situation-là,  
20 parce que vous disiez ça fait drôle de demander des  
21 extra pour quelque chose qui a déjà été très  
22 payant.

23 R. Bien...

24 Q. **[554]** Est-ce que je comprends votre raisonnement,  
25 que si l'estimé du ministère tient à trente-deux

1 millions (32 M), et que Soter le décroche à trente-  
2 cinq millions (35 M) déjà en partant, supposons que  
3 l'estimé est bon, c'est déjà un trois point cinq  
4 millions (3.5 M) dans la poche, là. Est-ce que  
5 c'est un peu ça que vous aviez en tête quand vous  
6 disiez ça?

7 R. En tout cas, le trente-deux (32) c'est un estimé,  
8 là, mais on peut penser que... C'est trente...

9 Q. **[555]** Qu'à trente-cinq (35) on...

10 R. Au lieu de trente-deux (32), là, on perd pas  
11 d'argent, là.

12 Q. **[556]** C'est ça. Donc à trente-cinq (35), on fait  
13 déjà une bonne marge en partant.

14 R. C'est ça.

15 Q. **[557]** Puis d'avoir le front de demander en plus de  
16 ça des extras, puis d'aller en réclamation, c'est  
17 là un peu que, dans vos propos, c'est de dire, « Là  
18 un instant, là, c'est pas... »

19 R. Ça devient...

20 Q. **[558]** C'est ça, là.

21 R. Mais c'est surtout pour le cinq millions (5 M), là,  
22 moi, que... Je me disais on a donné cinq millions  
23 (5 M) de plus de travaux, puis au bout de la ligne  
24 ça nous coûte trois point huit millions (3.8 M).  
25 Dans ce sens-là, je te dis, ça... Pour faire cinq

1 millions (5 M), ça coûte trois point huit millions  
2 (3.8 M), là, ça fait que...

3 Q. **[559]** Mais donc, bon, vous savez que là on est  
4 parti de trente-cinq point trois millions (35.3 M),  
5 ça a fini à quarante millions (40 M) de travaux  
6 payés, puis après ça il y a une réclamation.

7 R. C'est ça.

8 Q. **[560]** Vous, la réclamation, dans le fond, là où  
9 vous intervenez, c'est que vous avez produit, ce  
10 que moi j'ai pris en note, un rapport d'évaluation,  
11 c'est un peu ça, là, ceux qui sont impliqués dans  
12 le projet...

13 R. Oui, mais...

14 Q. **[561]** ... se trouvent à avoir un rapport... à  
15 produire un rapport d'évaluation, qui est récupéré  
16 par le service des réclamations. C'est ça?

17 R. Oui.

18 Q. **[562]** Est-ce que les services des réclamations sont  
19 venus discuter avec vous du rapport d'évaluation,  
20 ou bien non ils restent assis dans... Ou ils  
21 restent à leur bureau...

22 R. Non, il y a eu des rencontres.

23 Q. **[563]** Oui?

24 R. Il y a eu des rencontres avec l'entrepreneur, là,  
25 la DT et le service, là, pour qu'ils comprennent

1 bien la problématique de ce qui est arrivé, là.

2 Q. **[564]** Mais vous nous avez dit qu'ils refont quand  
3 même pas mal... pas mal leurs dossiers, là, en  
4 discutant avec vous notamment puis en discutant  
5 avec (inaudible).

6 R. C'est ça, ils se font une opinion, ils prennent les  
7 avis du surveillant et de la direction, mais  
8 ultimement ils en font leur... leur rapport par  
9 eux-mêmes, là, et comme je disais, leur approche  
10 est différente d'un surveillant, par exemple, ils  
11 vont le regarder, souvent ce qu'ils nous disaient,  
12 s'ils ont un doute que le dossier en cour serait  
13 perdu par le ministère, ils vont régler. Ça, là,  
14 c'était leur position de base. Souvent même ils  
15 consultaient leur contentieux au ministère pour  
16 s'assurer que leur position était valable, est-ce  
17 qu'on règle ou on laisse aller?

18 Q. **[565]** Et est-ce que vous vous rappelez si votre  
19 rapport d'évaluation ce qu'il disait ou tous ceux  
20 qui ont participé parce que vous étiez probablement  
21 peut-être pas le seul, là, mais tous ceux qui ont  
22 participé à ça, est-ce que le rapport disait qu'il  
23 y avait un certain fondement à la réclamation de  
24 Grands Travaux Soter ou plutôt le contraire? Parce  
25 que c'est quand même pas un petit chiffre là,

1 régler pour trois, quatre millions (3-4 M) c'est  
2 quand même une demande de huit qui règle à trois,  
3 quatre (3-4)?

4 R. Ça je me rappelle pas du libellé du rapport,  
5 malheureusement. Je serais bien embêté.

6 Q. **[566]** Selon vos propos que vous avez tenus tout à  
7 l'heure, on a un peu l'impression que vous dites...

8 R. Oui, (inaudible).

9 Q. **[567]** ... le contrat est déjà payant, ils ont déjà  
10 profité d'une marge de manoeuvre, là, ils ont le  
11 front, pour dire le mot, de réclamer un huit  
12 millions (8 M) de plus. Là, si je comprends vos  
13 propos, le service des réclamations pourrait dire :  
14 « Bon, je vais arbitrer ça à quatre millions (4 M),  
15 dans le fond, peut-être pour pas avoir le trouble  
16 d'aller devant les tribunaux. »

17 R. Bien quand même il faut se baser sur...

18 Q. **[568]** Donc, il y avait un certain fondement?

19 R. ... une analyse, là, sur une analyse de... comme je  
20 vous dis, ce que j'ai compris c'est que  
21 l'entrepreneur s'engage un spécialiste en  
22 réclamation qui se base sur des études nord-  
23 américaines pour dire que dans un cas le  
24 dépassement de quantité comme ça, dans un délai qui  
25 reste le même bon, il y a des frais d'accélération

1           qui devraient être payables. Ça fait que c'était  
2           souvent basé sur ces prémisses-là.

3           Q. **[569]** Avez-vous l'impression...

4           R. Donc, là, à partir de là, tu sais.

5           Q. **[570]** Avez-vous l'impression qu'au ministère on  
6           dispose, dans le fond, de l'expertise nécessaire  
7           pour faire face justement à ces spécialistes de  
8           réclamation-là qui est engagé par Les Grands  
9           Travaux Soter?

10          R. Je vous dirais que... je dirais que oui parce que  
11          c'est quand même un groupe qui ne fait que des  
12          études de réclamation et j'imagine qu'ils doivent  
13          être formés en conséquence puis qu'ils connaissent  
14          bien ces études-là.

15          Q. **[571]** O.K.

16          R. Mais ça se passe à un niveau bien différent que  
17          dans une direction. C'est une relation, des  
18          négociations complètement différentes.

19          Q. **[572]** Vous dans les faits, c'est pas vous qui  
20          approuvez les extras. Essentiellement, vous  
21          bâissez la documentation pour que votre patron qui  
22          est gestionnaire dise oui ou non à accorder  
23          l'extra, est-ce que c'est ça? J'ai bien compris  
24          votre rôle.

25          R. Oui, oui, on avait un pouvoir de recommandation et

1 je dirais le service ou le directeur selon  
2 l'ampleur, il avait le pouvoir d'acceptation.

3 Q. **[573]** Est-ce que c'est arrivé souvent que vos  
4 gestionnaires supérieurs vous ont bloqué une  
5 recommandation que vous avez faite favorable?

6 R. C'est arrivé que... qu'on doive refaire le quantum,  
7 renégocier oui.

8 Q. **[574]** Le quantum au niveau...

9 R. De la valeur de la recommandation.

10 Q. **[575]** O.K. Mais est-ce que c'est arrivé fréquemment  
11 que, dans le fond...

12 R. À l'occasion, non, on peut pas dire que c'était  
13 systématique, là. Mais pour dire que c'est jamais  
14 arrivé, non, je dirais pas ça.

15 Q. **[576]** O.K. Est-ce que votre gestionnaire vous  
16 diriez qu'il avait, entre guillemets, l'expérience  
17 nécessaire pour évaluer un peu justement, parce que  
18 quand vous vous montez le dossier, vous essayez  
19 d'être le plus convaincant possible parce que vous  
20 voulez être accommodant?

21 R. Oui.

22 Q. **[577]** Est-ce que vous avez l'impression que votre  
23 gestionnaire a, entre guillemets, l'oeil de lynx ou  
24 l'expertise nécessaire pour en fait contester un  
25 peu les accommodements raisonnables que vous mettez

1 dans une demande d'extra?

2 R. Moi je dirais oui, là. Il avait quand même bonne  
3 connaissance, c'est quand même un ingénieur qui  
4 avait des projets, il avait quand même une assez  
5 bonne connaissance du milieu puis des travaux, puis  
6 des coûts.

7 Q. **[578]** S'il avait cette bonne connaissance-là,  
8 comment il a pu jamais détecter votre côté  
9 accommodement raisonnable envers les entrepreneurs,  
10 parce que dans les faits s'il a une certaine  
11 expertise, il aurait peut-être pu comparer que vous  
12 étiez plus généreux que d'autres à votre niveau  
13 pour régler certains extras. Donc, pourquoi...  
14 pourquoi on vous a pas pincé finalement pendant  
15 toutes ces années-là d'accommodement que vous avez  
16 fait aux entrepreneurs?

17 R. Je n'ai pas vraiment de réponse à ça. On en a, bien  
18 en fait, jamais parlé spécifiquement, là, de...

19 Q. **[579]** Mais par l'analyse de vos dossiers, est-ce  
20 qu'on aurait pas pu vous identifier un peu ce côté  
21 plutôt favorable aux entrepreneurs?

22 R. Peut-être, là, mais c'est quand même, on parlait  
23 pas dans des valeurs du simple au double, c'est  
24 négocié entre les deux, c'est marginal dans un  
25 sens, jusqu'à un certain point, là. C'est pour ça.

1 Q. **[580]** Mais vous avez jamais eu peur de vous faire  
2 prendre?

3 R. Non, dans... dans la préparation des avenants,  
4 d'après moi c'était assez bien structuré puis  
5 défendu. Donc, c'est comme je vous dis c'est plus  
6 au lieu d'être du côté très restrictif, on allait  
7 du côté un peu plus large puis l'écart est pas,  
8 comme je vous dis, c'est pas du simple au double,  
9 l'acceptation c'est dans la marge là.

10 Q. **[581]** Est-ce qu'au ministère des Transports du  
11 Québec il existe une forme de déclaration annuelle  
12 où on demande aux intervenants qui doivent, qui  
13 participent à la négociation des avenants, soit  
14 pour la documenter, soit pour les approuver, on  
15 fait signer à chaque année à ces gens-là une  
16 déclaration disant qu'ils n'ont profité d'aucun  
17 avantage relié à leurs fonctions venant des  
18 entrepreneurs. Est-ce que vous avez déjà signé une  
19 telle déclaration?

20 R. Pas à ma... non, pas à ma connaissance, non.

21 Q. **[582]** Même si vous aviez un rôle assez important,  
22 c'est de documenter la chose, on vous a jamais  
23 demandé si vous receviez des avantages des  
24 entrepreneurs?

25 R. C'est jamais quelque chose qui a été mis de l'avant

1           ça.

2           Q. **[583]** Mais c'était comme ça jusqu'au départ de  
3           votre retraite?

4           R. Oui.

5           Q. **[584]** Oui. Bon. Quand... il existe une procédure au  
6           ministère des Transports que lorsque que, par  
7           exemple, les travaux débordent de dix pour cent  
8           (10 %) les coûts des travaux par rapport... par  
9           rapport à ce qu'on avait prévu, ça peut monter dans  
10          la machine. Ça peut même aller parfois jusqu'au  
11          bureau du sous-ministre adjoint ou le sous-ministre  
12          à Québec?

13          R. Oui.

14          Q. **[585]** Avez-vous l'impression que ces gens-là, en  
15          tout respect de leur compétence, ils ont  
16          l'expertise nécessaire pour commencer à contester  
17          un dépassement qui vient, bien appuyé, bien  
18          documenté, par les gens qui sont directement sur le  
19          terrain. Parce que moi, je...

20          R. Oui.

21          Q. **[586]** ... pour avoir fréquenté bien des bureaux, en  
22          quelque part dans des bureaux on peut parfois  
23          s'éloigner des réalités terrain et quand on est la  
24          personne qui doit dire, non, là, j'arrête. C'est  
25          plus que dix pour cent (10 %), ça nous prend une

1           connaissance assez fine du dossier, ce qu'on  
2           retrouve dans la direction territoriale, dans les  
3           directions territoriales. Là, avez-vous  
4           l'impression que cette procédure-là qui se monte  
5           jusqu'au sous-ministre, sous-ministre adjoint, peut  
6           vraiment empêcher un dépassement excessif ou c'est  
7           seulement une question d'information pour justement  
8           qu'il en soit au courant? Comment vous voyez ça?

9           R. Les... lorsque les commentaires venaient du bureau  
10          du sous-ministre ou de la direction générale, là,  
11          avant d'aller au sous-ministre, c'était beaucoup  
12          plus par rapport au libellé de l'explication que  
13          sur la valeur recommandée. Effectivement, moi je me  
14          souviens pas qu'il ait contesté la valeur du  
15          montant indiqué dans le rapport mais plus dans la  
16          forme de le présenter, les explications  
17          additionnelles pour justifier le montant.

18         Q. **[587]** Oui au cas que...

19         R. C'est plus à ce niveau-là qu'il travaillait.

20         Q. **[588]** C'est ça. Si le document devient public, on  
21          veut que ce soit, que tous les détails soient là  
22          pour qu'on puisse dire que oui...

23         R. Oui, oui.

24         Q. **[589]** ... c'était justifié, là?

25         R. On se fait dire, bon bien, il manque d'information.

1           Donc, ceux qui le lisaient, dès qu'ils avaient des  
2           questions, ils retournaient le document pour qu'il  
3           soit complété.

4           Q. **[590]** Donc la machine posait beaucoup de questions  
5           pour que le document soit parfait pour...

6           (inaudible) appuyant le coût des travaux mais  
7           jamais conteste vraiment cette augmentation-là des  
8           coûts. Est-ce que c'est un peu ça que vous avez  
9           vécu?

10          R. Bien pas à ma connaissance. Je me souviens pas  
11          qu'il y ait eu un cas où, dans un cas de  
12          dépassement comme ça, on ait parlé de valeur du  
13          dépassement, là.

14          Q. **[591]** O.K. Dernière question. Supposons que vous  
15          auriez commencé à avoir des doutes sur ce que vous  
16          faisiez, que là vous vous dites que ce que vous  
17          faites, c'est pas tout à fait correct et que vous  
18          auriez voulu passer à la confesse, est-ce que vous  
19          auriez su où aller au ministère des Transports du  
20          Québec? Supposons que là, vous commencez, là  
21          écoutez, je reçois quinze mille (15 000 \$)  
22          comptant, là. Je commence à douter un peu. Bon,  
23          qu'est-ce que je fais, là? Est-ce qu'il y a une  
24          place que vous savez où aller pour aller vous  
25          confesser en espérant qu'on... Parce que là, vous

1           avez fait un peu d'argent mais par rapport aux  
2           entrepreneurs qui ont transigé avec vous, c'est  
3           rien par rapport à ce que eux ils ont empoché.

4           R. Hum, hum, d'accord.

5           Q. **[592]** Donc si supposons vous commencez à avoir un  
6           peu des problèmes de conscience, là, est-ce que  
7           vous auriez trouvé une place au ministère des  
8           Transports du Québec ou ailleurs où vous dites  
9           c'est là qu'on va pour ça, aller à la confesse?

10          R. Non, moi je connais pas d'endroit où on pourrait,  
11          en tout cas, quand j'ai travaillé, là, on pourrait  
12          aller, d'une façon qu'on pourrait dire, pas  
13          sécuritaire, là, mais protégée, faire une  
14          dénonciation, là. J'ai pas eu connaissance qu'il y  
15          avait... Il n'y avait pas ça dans... Dans ma  
16          carrière, j'ai pas vu ça, là, un endroit comme ça.  
17          Donc, ça aurait été via la direction, là, au-  
18          dessus, aller à la direction générale ou aller au  
19          ministre. Non, je pense pas, là. C'est dans le  
20          fond, j'ai pas vu ça.

21          Q. **[593]** C'est-à-dire si la direction profite elle-  
22          même de certains petits avantages, elle peut peut-  
23          être penser que c'est, de votre confession, que ça  
24          pourrait être également compromettant, là, si  
25          bien... si je fais l'hypothèse bien sûr, là.

1 R. Bien c'est ça.

2 Q. **[594]** Oui?

3 R. D'accord.

4 Q. **[595]** C'est beau. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Houle?

7 11:48:02

8 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE :

9 Q. **[596]** Bonjour Monsieur Hamel. Denis Houle. Je  
10 représente l'Association des constructeurs de  
11 routes et grands travaux du Québec.

12 R. Oui.

13 Q. **[597]** J'ai très peu de sujets à discuter avec vous.  
14 le premier sujet, c'est l'avantage le plus  
15 important que vous avez reçu au début des années  
16 quatre-vingt-dix (1990) de la part de monsieur  
17 Gaétan Lapointe. O.K.? On parle de mil neuf cent  
18 quatre-vingt-dix (1990), c'est exact?

19 R. Oui, oui.

20 Q. **[598]** Ça fait vingt-quatre (24) ans au moment où on  
21 se parle.

22 R. Oui.

23 Q. **[599]** Est-ce que vous vous rappelez vraiment de ça?

24 R. Je me souviens du voyage.

25 Q. **[600]** Vous vous souvenez du voyage?

1 R. Oui.

2 Q. **[601]** Vous souvenez-vous du contrat?

3 R. Dans l'ensemble, oui. Globalement, oui.

4 Q. **[602]** Si je vous dis que monsieur Lapointe ne  
5 travaille pas pour EBC, est-ce que ça vous  
6 surprend?

7 R. Bien il était représentant d'EBC au chantier, là.

8 Q. **[603]** Est-ce que c'était pas un consortium sur le  
9 chantier qui était de Nielson-EBC?

10 R. Il me semble que c'est... En tout cas, de mémoire  
11 c'était EBC, là. Je suis pas retourné dans... comme  
12 je vous dis voir le libellé... le contrat lui-même,  
13 là.

14 Q. **[604]** C'est pour ça que je vous demande, est-ce que  
15 vous êtes, est-ce que vous avez encore la mémoire  
16 fraîche de ces événements-là qui remontent à vingt-  
17 quatre (24) ans et votre retraite presque à dix (10)  
18 ans, alors est-ce que vous... Si je vous repose la  
19 question, êtes-vous sûr que c'était pas Nielson et  
20 non pas EBC qui était l'employeur de monsieur  
21 Gaétan Lapointe?

22 R. Moi j'ai souvenance que c'était EBC, là. Mais  
23 Nielson, ça me dit rien, là.

24 Q. **[605]** Je connais monsieur Lapointe depuis plusieurs  
25 années et effectivement monsieur Lapointe n'a

1 travaillé que pour Nielson, sauf lorsqu'il y avait  
2 un consortium Nielson-EBC. Nielson dirigeait le  
3 chantier. Donc Gaétan Lapointe pouvait être sur ce  
4 chantier-là pour Nielson alors qu'il y avait peut-  
5 être des camions d'EBC parce que c'était un  
6 consortium.

7 R. Bien, malheureusement, là, effectivement ça me  
8 vient pas à l'esprit, là, que... Je dois penser...  
9 De mémoire c'était EBC, là, mais il me semble qu'il  
10 s'est toujours présenté pour EBC, là.

11 Q. **[606]** Est-ce que c'est le seul avantage que vous  
12 avez eu de monsieur Gaétan Lapointe à travers...

13 R. Oui.

14 Q. **[607]** ... toutes les années? C'est la seule fois?

15 R. Oui, il me semble.

16 Q. **[608]** Alors c'est possible que vous vous soyez  
17 trompé donc dans l'identification de l'employeur.  
18 C'est exact?

19 R. Bien là, vous m'interpellez, là. Moi dans ma tête  
20 c'était EBC, là. Mais si vous me dites que c'est  
21 Nielson (inaudible)

22 Q. **[609]** Et vous savez quand on se trompe comme ça, ça  
23 a des conséquences pour la réputation d'une  
24 entreprise, là. Alors c'était dans le journal ce  
25 matin par la Presse canadienne, la journaliste Lia

1 Lévesque, et dans La Presse et dans la Presse  
2 canadienne à travers d'autres quotidiens.

3 R. Oui.

4 Q. **[610]** Que c'était EBC l'employeur alors que je vous  
5 affirme que c'est le contraire.

6 R. Bon. On aurait dû retourner dans les dossiers pour  
7 voir ça, là, mais...

8 Q. **[611]** Vous ne l'avez pas fait, effectivement?

9 R. Non, j'ai pas eu la chance de le faire.

10 Q. **[612]** Bon. Demix Construction, monsieur Jean-Pierre  
11 Turgeon, vous avez parlé, entre autres, en deux  
12 mille sept (2007)...

13 (11:51:07)

14 LA PRÉSIDENTE :

15 On s'entend, Maître, que ce n'est pas parce que  
16 vous l'affirmez que ça veut dire que c'est ça.

17 Me DENIS HOULE :

18 Bien Madame, je pense qu'il y a des... peut-être  
19 des... si la Commission...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Non, mais ce que je veux dire c'est...

22 Me DENIS HOULE :

23 ... ne fait pas enquête, peut-être qu'il y a des  
24 journalistes qui vont faire enquête.

25

1 Me SONIA LeBEL :

2 Q. **[613]** Bien est-ce que monsieur Houle peut peut-être  
3 s'engager à trouver l'information et la fournir à  
4 la Commission...

5 Me DENIS HOULE :

6 Oui.

7 Me SONIA LeBEL :

8 ... je pense que l'engagement E-70 serait approprié  
9 dans les circonstances?

10 Me DENIS HOULE :

11 Oui, Madame. La seule chose qui peut peut-être être  
12 un peu plus long, c'est que Nielson a été vendue il  
13 y a deux ans, monsieur Lapointe a pris sa retraite  
14 il y a deux ou trois ans et ça a été acheté par le  
15 Groupe Pomerleau, qui est rendu le plus gros  
16 entrepreneur québécois dans le domaine de la  
17 construction.

18 Me SONIA LeBEL :

19 Bien naturellement, la Commission va apprécier  
20 votre aide, Monsieur... Maître Houle.

21 Me DENIS HOULE :

22 Je vais vous aider.

23

24 135E-70 : Me Denis Houle s'engage à vérifier à  
25 l'emploi de qui M. Gaétan Lapointe

1                                   travaillait, EBC ou Nielson, à  
2                                   l'époque du voyage du témoin

3

4       Q. **[614]** Alors quand on revient à deux mille sept  
5                                   (2007), là, c'est vraiment dans le mandat de la  
6                                   Commission, en mil neuf cent quatre-vingt-dix  
7                                   (1990), on était loin un petit peu du mandat,  
8                                   Madame. C'est pas un reproche que je veux faire,  
9                                   mais je trouve ça un peu regrettable, en fait, pour  
10                                  une entreprise qui est un fleuron québécois, EBC.  
11                                  Demix Construction en deux mille sept (2007), là,  
12                                  on est vraiment dans la bonne période. Alors,  
13                                  monsieur Turgeon vous a donné un prix employé,  
14                                  c'est exact?

15       R. Oui.

16       Q. **[615]** Il vous a facturé?

17       R. Oui.

18       Q. **[616]** Et vous l'avez payé?

19       R. J'ai payé Demix.

20       Q. **[617]** Bon. Seule... dernière question, curiosité  
21                                  que j'ai c'est en deux mille cinq (2005), lorsque  
22                                  vous prenez votre retraite, c'est une retraite  
23                                  volontaire?

24       R. Oui, oui.

25       Q. **[618]** Vous avez pas été...

1 R. Non.

2 Q. **[619]** ... démis de vos fonctions par le Ministère?

3 Vous faites quel revenu annuel approximativement?

4 R. Du Ministère?

5 Q. **[620]** Du ministère des Transports, en deux mille  
6 sept (2007).

7 R. Je faisais quatre-vingts (80), quatre-vingt-cinq  
8 mille (85 000).

9 Q. **[621]** Quatre-vingts (80), quatre-vingt-cinq mille  
10 (85 000). Et le train de vie que vous permet  
11 d'avoir ces différents cadeaux et avantages, est-ce  
12 qu'on parle d'un voyage par année, deux voyages par  
13 année, à travers l'ensemble des entrepreneurs et  
14 des ingénieurs, des firmes d'ingénieurs qui vous  
15 ont gratifié comme ça?

16 R. Non, les voyages que j'ai faits, je les ai tous  
17 dénoncés.

18 Q. **[622]** Pardon?

19 R. Les voyages que j'ai eus, je les ai tous nommés,  
20 là.

21 Q. **[623]** Oui, oui ça va. Mais est-ce que c'est plus  
22 qu'un voyage par année?

23 R. Je vous suis pas, là.

24 Q. **[624]** Ça peut être un voyage par année?

25 R. Je comprends pas. Vous voulez dire que moi j'ai

1 fait?

2 Q. **[625]** Oui.

3 R. Non, non.

4 Q. **[626]** De par ces avantages-là, là.

5 R. Non, non. Bien en fait, j'ai eu un voyage en  
6 quatre-vingt-dix (90), les voyages de golf.

7 Q. **[627]** Oui.

8 R. Puis l'autre voyage c'est dans les Caraïbes.

9 Q. **[628]** Est-ce que ça suscitait la curiosité de vos  
10 collègues de travail, de votre patron que vous...  
11 avec un revenu de quatre-vingt-cinq mille dollars  
12 (85 000 \$) que vous aviez un train de vie un peu  
13 plus élevé, peut-être, que votre salaire vous  
14 permettait?

15 R. Bien aller dans un voyage dans les Caraïbes, c'est  
16 pas la fin du monde, là. Je vois pas pourquoi  
17 vous...

18 Q. **[629]** Vous en êtes-vous payé personnellement des  
19 voyages?

20 R. Oui.

21 Q. **[630]** Oui?

22 R. Quelques-uns, oui.

23 Q. **[631]** Quelques-uns?

24 R. Bien en fait, dans la famille on avait deux  
25 revenus, là, aussi. Mon épouse travaillait, là. La

1 maison est payée, les enfants ont fini les études,  
2 ça fait qu'il y avait pas... pas de dépenses  
3 exceptionnelles, on n'a pas des goûts de luxe. Un  
4 voyage par année, on n'en faisait pas un par année,  
5 là, mais...

6 Q. [632] Ça va, j'ai pas d'autres questions. Merci  
7 Madame.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Houle, je voudrais simplement porter à votre  
10 attention que je comprends que vous faites un  
11 reproche à la Commission, mais je note aussi que  
12 vous n'avez jamais avisé les procureurs dès que  
13 vous avez su ce fait ou que... ou soupçonné que ça  
14 n'était pas cette firme-là et ça, ça fait partie de  
15 vos devoirs aussi.

16 Me DENIS HOULE :

17 Madame, c'est qu'avec un RTA et avec la  
18 confidentialité que je dois... à laquelle je dois  
19 m'engager, je ne pouvais parler aux clients. Pour  
20 confirmer...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Non mais quand vous l'avez su, vous pouviez aviser  
23 les procureurs immédiatement.

24 Me DENIS HOULE :

25 Hier soir, Madame. Non, mais hier soir, Madame, il

1           était trop tard pour vérifier avec ces  
2           entrepreneurs-là.

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Et ce matin?

5           Me DENIS HOULE :

6           Ce matin c'est fait.

7           LA PRÉSIDENTE :

8           Et vous avez pas avisé les procureurs?

9           Me DENIS HOULE :

10          Ah bien Madame, le mal était fait. Si vous me  
11          permettez de qualifier ça d'un mal.

12          Me SONIA LeBEL :

13          Donc, on peut peut-être formuler l'engagement E-70  
14          parce qu'effectivement, comme la Commission est à  
15          la recherche de la vérité, effectivement, si on  
16          doit rectifier à l'emploi de qui était cet  
17          individu, je pense que l'engagement prend tout son  
18          sens. Donc, de vérifier, effectivement, si  
19          l'employeur de monsieur Gaétan Lapointe était bien  
20          EBC ou Nielson à l'époque des événements rapportés  
21          par monsieur Hamel. Ce qui ne change rien à la part  
22          de monsieur Hamel, il a quand même reçu le voyage,  
23          là, mais je pense qu'on pourra faire le correctif.  
24          Et si, effectivement, monsieur... Maître Houle nous  
25          fournit cette information-là, nous pourrions la

1 déposer et la coter sur le témoignage de monsieur  
2 Hamel et rectifier ce point-là, s'assurer que c'est  
3 bien fait.

4 Me DENIS HOULE :

5 Je me suis déjà engagé à vous le fournir.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Michon, est-ce que vous avez des questions?

8 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

9 Pas de questions pour le témoin.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Merci, Monsieur.

12 R. C'est moi qui vous remercie. J'aimerais juste vous  
13 dire que j'ai pas de pardon, là, je me suis pas  
14 fait pardonner, là, mais... ah, il a pas fini, là?  
15 Excusez-moi.

16 Q. **[633]** Non, non, ça c'est pour un autre témoin.

17 R. Ah O.K. Oui. Mais je suis très heureux d'avoir  
18 participé à la Commission parce que c'est très...  
19 ça a été très lourd à porter. Je vous dis, je veux  
20 pas d'excuses, là. Mais je suis très heureux  
21 d'avoir pu me libérer. Je veux pas être dramatique,  
22 là, mais je me voyais pas sur mon lit de mort  
23 annoncer ça à mes enfants. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Très bien.

1 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

2

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Alors bonjour Madame la Présidente, Monsieur le  
5 commissaire, pour la suite des choses, les trois  
6 prochains témoins, c'est une petite bulle, si vous  
7 me permettez l'expression, sur toute la question de  
8 l'éclairage extérieur et des supersignalisations.  
9 Dans le cadre de cette bulle-là, si je peux la  
10 qualifier d'ainsi, on va entendre trois témoins.  
11 Tout d'abord, on va entendre Jeannette Gauthier qui  
12 est ingénieur et enquêteur à la Commission qui va  
13 venir, dans un premier temps, nous expliquer un peu  
14 les résultats de l'enquête qu'elle a menée après  
15 avoir rencontré, là, plus d'une trentaine d'acteurs  
16 dans le milieu. Ensuite viendra consécutivement un  
17 fournisseur dans le domaine et un entrepreneur dans  
18 le domaine, de façon à avoir le point de vue des  
19 deux acteurs, si on veut, principaux. On va voir  
20 dans quelques instants qu'il y a d'autres  
21 intervenants, mais principalement c'est le  
22 fournisseur de matériaux et l'entrepreneur  
23 spécialisé, évidemment, qui vont installer les  
24 matériaux en question qui sont, je vous dirais, les  
25 acteurs principaux, si on fait une analogie avec un

1 film. De sorte que, sans plus tarder, j'appellerais  
2 madame Gauthier qui est ici, notre prochain témoin.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour, Madame Gauthier.

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 Qui sera donc la cent trente-sixième (136e) témoin  
7 de nos travaux. Et je demanderais donc sur ce à  
8 madame la Greffière d'assermenter madame Gauthier.  
9 Merci.

10

11

12

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce seizième (16e)  
2 jour du mois d'avril,

3

4 A COMPARU :

5

6 JEANNETTE GAUTHIER, ingénieure

7

8 LAQUELLE, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉE PAR Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. **[634]** Alors, bonjour, Madame Gauthier.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[635]** Fidèle à notre habitude, on va faire une  
14 brève présentation, là, de votre curriculum, donc à  
15 la fois, là, la partie académique et la partie  
16 professionnelle, et ensuite on verra donc la  
17 présentation dont j'ai fait rapidement état v'là  
18 quelques instants. Donc, à tout seigneur, tout  
19 honneur, au niveau de votre formation, donc en  
20 étant ingénieur, on va débiter, vous possédez un  
21 baccalauréat en génie, j'imagine?

22 R. Oui, je suis diplômée en génie électrique...

23 Q. **[636]** De quelle...

24 R. ... de l'École Polytechnique mil neuf cent quatre-  
25 vingt-dix (1990).

1 Q. **[637]** De mil neuf cent quatre-vingt-dix (1990)  
2 donc. Et votre spécialisation est donc le génie  
3 électrique?

4 R. Oui, ma spécialisation est le génie électrique,  
5 mais comme nous allons aborder l'éclairage, je  
6 tiens tout de suite à préciser que ce n'est pas  
7 l'éclairage mon domaine, c'est l'électrotechnique,  
8 la haute tension.

9 Q. **[638]** Mais, vous êtes minimalement ingénieure.

10 R. Oui, tout à fait.

11 Q. **[639]** Donc, vous avez des connaissances techniques  
12 qui vous ont été utiles, j'imagine, dans le cadre  
13 de votre démarche?

14 R. Oui. Merci.

15 Q. **[640]** Est-ce que vous avez d'autres formations?  
16 Evidemment, j'oublie la question de cégep et école  
17 secondaire, mais après votre baccalauréat ou  
18 d'autres études universitaires, est-ce que vous en  
19 avez, Madame Gauthier?

20 R. J'ai un diplôme d'Études supérieures en gestion de  
21 l'ingénierie de l'Université de Sherbrooke.

22 Q. **[641]** O.K. Dans les années quatre-vingt-dix (90)  
23 toujours ou plus récemment?

24 R. Dans les... non, plus récemment, en deux mille...  
25 je vais dire à peu près deux mille cinq (2005), je

1 me souviens pas exactement de l'année.

2 Q. **[642]** Pas de problème, au milieu des années deux  
3 mille (2000), il n'y a aucun problème. Donc, vous  
4 êtes bachelière en mil neuf cent quatre-vingt-dix  
5 (1990).

6 R. Dix (90).

7 Q. **[643]** Dix (90). Et donc vous sortez et vous entrez  
8 sur le milieu du travail. À quel employeur allez-  
9 vous tout d'abord offrir vos services?

10 R. À Hydro-Québec, j'ai travaillé dix-sept (17) ans  
11 pour Hydro-Québec.

12 Q. **[644]** O.K. Sans nécessairement en faire état de  
13 façon détaillée des différentes fonctions que vous  
14 avez pu occuper au courant de ces dix-sept (17)  
15 années-là, peut-être juste nous dire, là, les  
16 tâches principales que vous avez eu à effectuer,  
17 là, pendant votre séjour chez Hydro-Québec.

18 R. Alors, j'ai eu des postes d'ingénieur, de  
19 coordonnateur, de maintenance. Je travaillais  
20 essentiellement... et de chef de division et chef  
21 de service. Je travaillais essentiellement dans  
22 l'exploitation et la planification du réseau de  
23 transport à très haute tension.

24 Q. **[645]** C'est généralement les fonctions que vous  
25 avez occupées pendant ces années-là. D'accord.

1           Donc, si on fait le calcul rapide, deux mille sept  
2           (2007), deux mille huit (2008), deux mille six  
3           (2006), dans ces années-là, vous quittez Hydro-  
4           Québec?

5           R. En deux mille huit (2008), je quitte Hydro-Québec  
6           pour aller travailler à l'Ordre des ingénieurs du  
7           Québec où j'ai occupé la fonction de syndic pendant  
8           presque cinq ans.

9           Q. **[646]** Directement, donc de chez Hydro-Québec, vous  
10          passez directement syndic de l'Ordre des ingénieurs  
11          du Québec?

12          R. Oui.

13          Q. **[647]** Et vous allez occuper cette fonction-là  
14          pendant cinq ans, selon ce que vous nous dites.

15          R. Quatre ans et demi, oui.

16          Q. **[648]** Quatre ans et demi, donc de deux mille huit  
17          (2008) à deux mille douze (2012).

18          R. À la fin deux mille douze (2012), oui.

19          Q. **[649]** Et ensuite, vous allez...

20          R. Je suis entrée à la Commission début deux mille  
21          treize (2013).

22          Q. **[650]** O.K. Donc, à titre d'enquêteur.

23          R. À titre d'enquêteur et chercheur.

24          Q. **[651]** O.K. Analyste également un peu?

25          R. Oui.

1 Q. [652] Bien...

2 R. Oui, mais, en fait, ça...

3 Q. [653] ... c'est la combinaison des deux fonctions.

4 R. Oui, c'est ça.

5 Q. [654] Est-ce qu'il y a d'autres choses sur votre  
6 parcours que vous voulez ajouter avant qu'on débute  
7 avec votre... l'état de votre enquête?

8 R. Non. Merci.

9 Q. [655] Donc, justement on va y aller avec les  
10 résultats de votre enquête, en y allant étape par  
11 étape, méthodologie et tout et tout. Et pour ce  
12 faire, pour appuyer votre présentation, il y a une  
13 présentation de type PowerPoint que je demanderais  
14 à Madame Blanchette, c'est l'onglet 4, de l'exposer  
15 à l'écran. Donc, comme j'ai dit tout à l'heure,  
16 avril deux mille quatorze (2014) étant la date et  
17 le mois d'aujourd'hui, mais... donc on va parler  
18 d'éclairage extérieur et de supersignalisation.  
19 Donc, j'ai une structure à votre présentation. De  
20 quelle façon entendez-vous nous expliquer vos  
21 démarches, Madame Gauthier?

22 R. Alors, juste... on va commencer par quelques  
23 définitions pour qu'on s'entende sur qu'est-ce que  
24 de l'éclairage extérieur, ça comprend quand même  
25 plusieurs facettes. Également, la

1           supersignalisation, on va définir c'est quoi. Une  
2           petite illustration de la chaîne  
3           d'approvisionnement pour comprendre l'ensemble des  
4           acteurs et peut-être quelques mots de vocabulaire  
5           juste pour que, par la suite, que ce soit mon  
6           témoignage ou celui des témoins qui me suivent,  
7           qu'on... qu'on dise les...

8           Q. **[656]** Qu'on puisse...

9           R. ... qu'on ait les bons mots pour s'exprimer.

10          Q. **[657]** Qu'on utilise la même terminologie.

11          R. Oui, c'est ça, puis...

12          Q. **[658]** Parce qu'effectivement, la bulle en question  
13          va peut-être durer une journée jusqu'à... on a un  
14          dernier témoin demain matin. De sorte  
15          qu'effectivement on sera plus familier parce qu'on  
16          va le voir, c'est quand même assez technique, là,  
17          c'est...

18          R. Oui.

19          Q. **[659]** ... c'est spécialisé, donc c'est des  
20          termes...

21          R. C'est ça.

22          Q. **[660]** ... qui, à première vue...

23          R. Il y a pas...

24          Q. **[661]** ... sont pas très communs pour le commun des  
25          mortels justement. Donc, j'imagine aussi qu'on va

1 parler de...

2 R. Oui, je vais...

3 Q. **[662]** ... on va expliquer la méthodologie.

4 R. Oui, je vais débiter par la méthodologie,  
5 effectivement, quelles ont été nos sources. En  
6 fait, moi, ce que je viens vous relater, c'est un  
7 petit peu le... le fruit de nos rencontres et de  
8 nos analyses, je vais vous résumer ça. Alors, vous  
9 expliquer un petit peu en quoi je suis justifiée  
10 de... de pouvoir parler de ces choses-là.

11 Q. **[663]** Poser tel ou tel constat.

12 R. Oui.

13 Q. **[664]** Et donc justement au niveau de la présent...  
14 une fois qu'on aura mis la table, là...

15 R. La table.

16 Q. **[665]** ... la présentation va se diviser de quelle  
17 façon, Madame Gauthier?

18 R. Je vais présenter le marché, en gros, qui sont les  
19 acteurs dominants dans ce marché-là et puis un  
20 petit peu par la suite les relations entre tous ces  
21 acteurs-là, pour terminer par, dans le fond,  
22 quelques constats sur l'évolution du marché qui a  
23 quand même changé dans les dernières années et, si  
24 on veut, quelques risques associés aussi à ce... à  
25 l'éclairage extérieur.

1 Q. **[666]** Et on conclura par certains constats qui  
2 apparaissent plus évidents et peut-être d'autres  
3 qui sont plus... moins évidents, mais qui sont  
4 quand même présents. Donc, débutons par la  
5 méthodologie, avant d'y aller même avec les  
6 définitions et les différentes composantes, de  
7 façon à bien comprendre l'envergure et l'ampleur de  
8 votre démarche. Donc, on commence avec quelqu'un au  
9 niveau des enquêtes, là, on vous donne un mandat  
10 de, de... d'approfondir?

11 R. Oui. En fait, le mandat a débuté presque plus au  
12 niveau de la recherche. Nous avons obtenu du... du  
13 BSDQ, c'est le Bureau des soumissions déposées du  
14 Québec, leur base de données. Et à l'analyse de  
15 cette base de données-là, en fonction de différents  
16 critères, qu'on va appeler de collusion  
17 potentielle, on a remarqué une dominance de marché  
18 dans le domaine de l'éclairage extérieur. Je vais  
19 expliquer plus spécifiquement ce que j'entends par  
20 dominance de marché, mais dans le fond, qu'il y  
21 avait peu d'entrepreneurs qui se partageaient un  
22 grand nombre de contrats, ce qui était un premier  
23 signe à risque, si on veut.

24 Q. **[667]** Donc, des facteurs, on pourrait les qualifier  
25 d'objectifs...

1 R. Oui.

2 Q. **[668]** ... pouvant laisser croire qu'il y ait une  
3 possibilité de collusion dans ce marché-là.

4 R. Exact. Puis à ce moment-là on a obtenu, si on veut,  
5 un mandat d'enquête pour aller confirmer, parce que  
6 des chiffres peuvent bien dire ce qu'ils veulent,  
7 alors là il fallait aller rencontrer les  
8 intervenants en personne, poser les questions, et  
9 c'est ce que nous avons fait. Alors on était  
10 ensuite une équipe d'à peu près cinq enquêteurs,  
11 qui avons effectué plus d'une trentaine  
12 d'entrevues.

13 Q. **[669]** O.K. Vous dites une trentaine d'entrevues,  
14 donc, j'imagine que vous avez pas seulement  
15 rencontré, par exemple, des entrepreneurs?

16 R. Non.

17 Q. **[670]** Vous avez rencontré...

18 R. On a rencontré surtout des entrepreneurs  
19 spécialisés, des entrepreneurs électriciens, et ce,  
20 dans différentes régions du Québec. En fait...

21 Q. **[671]** Combien... Juste avant de...

22 R. Oui?

23 Q. **[672]** ... d'aller en région, environ combien  
24 d'entrepreneurs?

25 R. Environ, je dirais vingt-six (26) ou vingt-sept

1 (27). À un moment donné on perd le compte exact,  
2 là, mais...

3 Q. **[673]** Donc, plus de vingt-cinq (25)?

4 R. Oui.

5 Q. **[674]** Tous des entrepreneurs spécialisés?

6 R. Oui. Tous des entrepreneurs...

7 Q. **[675]** Donc, pas d'entrepreneurs généraux?

8 R. Non. Des entrepreneurs spécialisés électriciens. Un  
9 entrepreneur général, là, mais oui. Les autres  
10 étaient des entrepreneurs spécialisés.

11 Q. **[676]** Parfait. Et vous nous dites que votre  
12 échantillonnage, ou votre sondage, ne s'est pas  
13 limité à l'île de Montréal?

14 R. Non. On a regardé les marchés, essentiellement, de  
15 Montréal et de Québec, ce qui nous a amenés à  
16 rencontrer des entrepreneurs, évidemment, aussi des  
17 périphéries de ces régions-là. Parce qu'ils  
18 soumissionnent dans ces régions-là.

19 Q. **[677]** O.K.

20 R. Alors en tout, je pense qu'on a rencontré des gens  
21 qui sont dans neuf régions administratives du  
22 Québec.

23 Q. **[678]** Mais je dois comprendre de votre démarche que  
24 c'est, c'est... Dans le fond, là, c'est les deux  
25 grands centres du Québec?

1 R. Les deux grands centres.

2 Q. **[679]** Et les environs.

3 R. Oui.

4 Q. **[680]** Est-ce qu'il y a une raison particulière  
5 pourquoi vous êtes, par exemple, pas allés en  
6 Abitibi, ou au Lac Saint-Jean, par exemple?

7 R. Bien, le volume de travaux, dans ces domaines-là,  
8 est moindre, évidemment, donc statistiquement, ne  
9 nous donnait peut-être pas des... des chiffres  
10 aussi représentatifs. Aussi, quand ce sont des gros  
11 travaux, bien c'est des... des gros entrepreneurs  
12 des centres les plus proches qui ont plutôt  
13 tendance à y aller.

14 Q. **[681]** O.K.

15 R. Alors, c'est un petit peu ce qui justifiait  
16 notre... nos démarches.

17 Q. **[682]** Votre champ d'action.

18 R. Oui.

19 Q. **[683]** O.K. Donc, ça c'est les entrepreneurs, vingt-  
20 six (26), vingt-sept (27), dont un général, et  
21 vingt-cinq (25), vingt-six (26) spécialisés. Vous  
22 avez parlé de plus d'une trentaine de personnes...

23 R. Oui.

24 Q. **[684]** ... donc je présume que vous avez rencontré  
25 des fournisseurs?

1 R. On a rencontré également des fournisseurs,  
2 essentiellement des fabricants. Parce que vous  
3 verrez tantôt, il y a des, bon, des fabricants, des  
4 agents manufacturiers, des distributeurs. Donc on a  
5 rencontré des représentants de six fabricants.

6 Q. **[685]** O.K. Dans, on va voir tout à l'heure, il y a  
7 différents secteurs. Vous ne vous êtes pas limités  
8 à un seul secteur?

9 R. Non.

10 Q. **[686]** Vous êtes allés voir dans tous les... dans  
11 les secteurs différents.

12 R. Nous avons rencontré, là, des gens de plusieurs  
13 secteurs.

14 Q. **[687]** Avez-vous rencontré des donneurs d'ouvrage?

15 R. On a rencontré seulement deux donneurs d'ouvrage,  
16 parce qu'il ne semblait pas y avoir d'enjeu, par  
17 exemple, de corruption, ou quoi que ce soit. Alors  
18 on a rencontré le... des représentants du ministère  
19 des Transports, parce que, on va voir qu'il y avait  
20 quand même plusieurs aspects très techniques à  
21 comprendre au niveau de la normalisation,  
22 l'homologation, puis leur surveillance des marchés  
23 qui semblait très limitée... bien, en fait, avec  
24 des nombres de joueurs limités. On avait des  
25 questions à leur poser là-dessus. Mais on a

1           rencontré également des représentants d'une  
2           municipalité. Parce que l'éclairage s'applique  
3           aussi, en grande partie, aux municipalités. Ce sont  
4           des gros donneurs d'ouvrage.

5           Q. **[688]** On va le voir dans quelques instants, à  
6           savoir les, justement, quel type de structure se  
7           retrouve, plus souvent qu'autrement, dans quel  
8           domaine, ou dans quel secteur, plutôt. Vous nous  
9           avez parlé, v'là quelques instants, que notamment,  
10          les premières pistes d'enquête ou indices qui ont  
11          mené au mandat que vous avez eu, ça a été les  
12          données du BSDQ. Avant de regarder les autres  
13          données, ou les autres éléments factuels dont vous  
14          bénéficiiez, rapidement, le BSDQ, là, nous  
15          expliquer, là, en quelques minutes, le  
16          fonctionnement, pour qu'on comprenne bien c'est  
17          quoi. On sait que c'est le Bureau des soumissions  
18          déposées du Québec, on a peut-être une idée, mais  
19          pratico-pratique, comment ça fonctionne, ce Bureau-  
20          là?

21          R. Alors, le Bureau, son objectif, c'est de permettre  
22          un endroit où les entrepreneurs spécialisés peuvent  
23          déposer leurs soumissions auprès des entrepreneurs  
24          généraux. Ils peuvent également les déposer auprès  
25          des donneurs d'ouvrage, mais bon, plus globalement,

1 c'est auprès des entrepreneurs généraux, et ce,  
2 pour tous les contrats qui sont en appel d'offres  
3 public, là. Alors c'est un... un lien, en fait,  
4 une... Les entrepreneurs spécialisés, ils ne vont  
5 pas déposer des enveloppes, comme les entrepreneurs  
6 généraux le font. Ce qu'ils font, c'est qu'ils  
7 soumissionnent, c'est tout, entièrement  
8 électronique maintenant. Ils soumissionnent par le  
9 biais du... c'est ça, de cette interface  
10 électronique, qui est le BSDQ.

11 Q. **[689]** Donc, à titre d'exemple, la compagnie A...

12 R. À titre d'exemple, admettons...

13 Q. **[690]** Un appel d'offres du...

14 R. ... le ministère des Transports...

15 Q. **[691]** Un appel d'offres?

16 R. ... dit, « On va construire un prolongement d'une  
17 autoroute de dix (10) kilomètres. » Alors, ça c'est  
18 lancé à grande échelle. Les entrepreneurs  
19 spécialisés voient qu'il y a cet appel d'offres et  
20 remarquent, « Ah bien tiens, il y a une portion  
21 éclairage. » Alors ils font inscrire au BSDQ le  
22 projet éclairage. Le BSDQ s'applique pas à tous les  
23 entrepreneurs spécialisés. Il s'applique, en fait,  
24 si je prends l'exemple du MTQ, par exemple des  
25 entrepreneurs qui... qui feraient de l'asphaltage

1 ou du bitume, ne sont pas soumis au BSDQ. Par  
2 contre, le volet éclairage et supersignalisation le  
3 sont. Alors, en fait, dans la construction  
4 routière, c'est la seule partie qu'on retrouve au  
5 BSDQ. Mais le BSDQ sert surtout aux spécialités de  
6 bâtiment, on va retrouver tous les autres domaines  
7 de l'électricité, ainsi que la ventilation, c'est  
8 l'usage principal.

9 (12:08:54)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[692]** Est-ce que ce sont les seuls qui  
12 soumissionnent de façon électronique?

13 R. C'est-à-dire, si... c'est parce que, c'est-à-dire  
14 tous les entrepreneurs spécialisés au BSDQ  
15 maintenant soumissionnent de façon électronique.  
16 Avant c'était facultatif, on pouvait encore  
17 remettre par papier, mais depuis février deux mille  
18 treize (2013) tout le monde doit soumissionner  
19 électronique.

20 Alors, si je poursuis mon exemple, donc, le  
21 contrat a été affiché, on a fait inscrire un projet  
22 au BSDQ, les entrepreneurs doivent prendre un  
23 engagement à l'effet que ce n'est seulement que par  
24 le biais du BSDQ qu'ils peuvent déposer leur  
25 soumission, toute autre soumission serait non

1 recevable. Et donc, ils préparent leur prix, ils le  
2 soumettent électroniquement et ils identifient à  
3 quels entrepreneurs généraux ils veulent  
4 transmettre leur prix, comme si c'était des  
5 enveloppes, ils choisissent à qui ils transmettent  
6 l'enveloppe. Et il y a un code qui établit les  
7 règles et dans ce code de soumission là on établit  
8 que c'est le plus bas soumissionnaire conforme qui  
9 est retenu à quelques exceptions près, c'est vrai  
10 pour les contrats de plus de cent mille dollars  
11 (100 000 \$), c'est le plus bas soumissionnaire. En  
12 bas c'est à la discrétion de l'entrepreneur  
13 général, mais dans le type de contrat dont on va  
14 parler c'est généralement au-dessus de cent mille  
15 dollars (100 000 \$). Et l'entrepreneur général  
16 n'est pas obligé de ramasser les enveloppes non  
17 plus, s'il dit : « Je m'entends pas bien avec cet  
18 entrepreneur spécialisé, il fait pas du bon  
19 travail. » Il est pas obligé de prendre son  
20 enveloppe et de prendre ce plus bas soumissionnaire  
21 là.

22 Me SIMON TREMBLAY :

23 Q. **[693]** Mais corrigez-moi si je me trompe, une fois  
24 qu'il prend l'enveloppe...

25 R. Une fois qu'il prend l'enveloppe...

1 Q. **[694]** ... il est pris?

2 R. ... si c'est le plus bas, effectivement...

3 Q. **[695]** Il est lié avec...

4 R. ... il doit... il doit lui octroyer le contrat. Et  
5 ce, aux conditions énoncées aussi, il peut pas  
6 commencer à négocier le prix. C'est une des raisons  
7 de la création du BSDQ, c'était pour éviter une  
8 négociation, un marchandage si on veut, là, des  
9 prix. Alors le prix soumis c'est le prix auquel le  
10 contrat est octroyé, réalisé.

11 Q. **[696]** Et donc si l'entrepreneur général ne veut pas  
12 travailler avec un entrepreneur spécialisé en  
13 question, il ne touche pas à l'enveloppe?

14 R. Exact.

15 Q. **[697]** Et à l'inverse, si l'entrepreneur spécialisé  
16 ne veut pas travailler avec un entrepreneur  
17 général, à ce moment-là il indiquera pas comme...

18 R. Comme destinataire, effectivement.

19 Q. **[698]** ... comme destinataire. Bon. Puis s'il  
20 remporte le contrat, par exemple, lui il pourra pas  
21 être sous-traitant, parce qu'il aura... il aura  
22 refusé de travailler...

23 R. Effectivement.

24 Q. **[699]** ... avec cet entrepreneur général là. Bon.  
25 Donc, cela étant clarifié un peu la dynamique.

1 D'ailleurs, entre parenthèses, maître LeBel nous  
2 annonçait en début de semaine passée effectivement  
3 qu'il y aura des organismes à l'automne qui  
4 viendront présenter qu'est-ce qu'ils font et  
5 surtout le cadre législatif qui les gouverne. Et le  
6 BSDQ, on a bien l'intention évidemment de faire une  
7 présentation plus exhaustive, mais pour qu'on sache  
8 évidemment de quoi on parle, d'où l'explication de  
9 madame Gauthier.

10 On était avant cette parenthèse-là à  
11 expliquer quels éléments factuels vous avez  
12 utilisés pour pouvoir livrer votre témoignage  
13 aujourd'hui. On a établi que plus d'une trentaine  
14 d'individus ont été rencontrés, que le BSDQ avec  
15 les données qu'il contient vous ont été utiles.  
16 Quels autres éléments factuels avez-vous pris,  
17 Madame Gauthier, vous et votre équipe pour pouvoir  
18 rendre le témoignage que vous faites aujourd'hui?

19 R. Bien au niveau du Bureau de la concurrence on s'est  
20 intéressé à une décision qui avait... un dossier  
21 qu'ils avaient enquêté au niveau des feux de  
22 circulation où il y a un des participants qui s'est  
23 reconnu coupable de collusion; on y reviendra tout  
24 à l'heure. Également il y a eu des perquisitions  
25 par le Bureau de la concurrence dans le domaine de

1 l'éclairage qui ont été rendues publiques suite à  
2 des demandes des médias et dont nous avons  
3 également pris connaissance.

4 Q. **[700]** O.K. On voit sur votre diapositive que le  
5 SEAO également a pu être utile?

6 R. Oui, c'est... on est allé vérifier ponctuellement  
7 des contrats qui avaient été accordés. Entre  
8 autres, on est allé vérifier les contrats, des  
9 contrats accordés récemment en deux mille quatorze  
10 (2014) pour se faire confirmer certains changements  
11 de tendance du marché.

12 Q. **[701]** Dans le fond, ça a été une petite  
13 corroboration, on pourrait dire?

14 R. Oui.

15 Q. **[702]** Et je vous demanderais de faire la même  
16 parenthèse qu'on a faite pour le BSDQ; le système  
17 électronique d'appel d'offres, en quelques minutes,  
18 très succinctement, qu'est-ce que c'est?

19 R. En quelques minutes, c'est un... bien le nom le dit  
20 un peu, système électronique d'appel d'offres,  
21 c'est tous les contrats, là encore, par les...  
22 mettons, les... le gouvernement, les différents  
23 ministères, les municipalités, tous les contrats  
24 publics doivent être affichés, l'appel d'offres  
25 doit être affiché là-dessus, c'est également par ce

1 médium-là qu'on va rendre compte de... de  
2 l'adjudicataire, qui a reçu le... le contrat. Par  
3 contre, ce n'est pas, contrairement au BSDQ, ce  
4 n'est pas par le biais du système électronique  
5 d'appel d'offres qu'on dépose sa... sa soumission.  
6 Alors... mais ça s'adresse, si on veut,  
7 essentiellement donc aux entrepreneurs généraux  
8 qui, eux, soumissionnent directement auprès des  
9 donneurs d'ouvrage.

10 Q. **[703]** Certains témoins nous ont parlé de la revue  
11 Constructo...

12 R. Oui.

13 Q. **[704]** ... qu'il y avait, là, est-ce que, dans le  
14 fond, le SEAO est venu prendre un peu la relève de  
15 Constructo?

16 R. Oui, si on veut, effectivement, c'est la version  
17 électronique de Constructo.

18 Q. **[705]** Constructo qui était le catalogue ou le  
19 magazine dans lequel on voyait tous les appels  
20 d'offres et des adjudicataires, mais qui était  
21 évidemment papier à une autre époque. Vous marquez  
22 également à votre diapositive, ministère du  
23 Transport du Québec?

24 R. Oui, il y a...

25 Q. **[706]** Quelle était l'utilité du ministère à ce

1 niveau-là?

2 R. Alors, le ministère on a aussi obtenu des bases de  
3 données qui viennent confirmer, parce que bien que  
4 la... bon, le BSDQ ce sont les contrats que les  
5 projets où l'entrepreneur spécialisé soumissionne  
6 via un entrepreneur général. Par contre, ces gros  
7 entrepreneurs spécialisés là ont également une  
8 licence d'entrepreneur général et ils peuvent  
9 soumissionner lorsque le contrat est strictement de  
10 l'éclairage, ils vont soumissionner directement,  
11 par exemple, auprès du MTQ et puis ce sont ces  
12 contrats-là qu'on a validés. D'ailleurs, la semaine  
13 passée, Martin Comeau avait déposé, avait parlé,  
14 par exemple, des contrats principaux octroyés en  
15 matière d'éclairage et de signalisation et les  
16 chiffres qui étaient donnés à ce moment-là étaient  
17 les contrats conclus directement entre les  
18 entrepreneurs électriciens et le MTQ, contrairement  
19 aux données du BSDQ qui sont les contrats conclus  
20 entre l'entrepreneur spécialisé et l'entrepreneur  
21 général et c'est l'entrepreneur général qui a  
22 conclu le contrat avec le MTQ. Alors, si on veut,  
23 ce sont des bases de données complémentaires. Ce ne  
24 sont pas les mêmes contrats qui se retrouvent dans  
25 les deux bases de données.

1 Q. **[707]** D'accord. Et pour terminer cette diapositive-  
2 là et vos sources et la méthodologie, donc plainte  
3 du BS... excusez-moi, document de l'unité  
4 permanente anti-corruption. De quoi s'agit-il?

5 R. Oui, alors donc, il y a également l'UPAC qui a  
6 enquêté, qui a fait des enquêtes, des démarches au  
7 niveau de l'éclairage. Ce sont des documents...  
8 notre enquête était relativement avancée quand on a  
9 reçu ces documents-là. Alors ils ne sont pas, si on  
10 veut, la source ou le point de départ de notre  
11 enquête, mais ça a permis de corroborer là encore  
12 certaines informations qu'on avait recueillies.

13 Q. **[708]** O.K. Et je vois le dernier élément, vous  
14 allez l'aborder effectivement, je vous invite à le  
15 faire.

16 R. Et je termine effectivement, là, le BSDQ, on a  
17 parlé de sa base de données mais le BSDQ va  
18 également, lorsque le code de soumission est non  
19 respecté, il peut y avoir plainte auprès du BSDQ.  
20 Et on leur a demandé, vous verrez plus tard,  
21 que...il semblait, il y avait des allégations d'une  
22 forme de harcèlement ou par abus de plaintes auprès  
23 du BSDQ. Alors ils nous ont soumis un ensemble de  
24 plaintes que nous leur avons demandées et que nous  
25 avons étudiées, dont je vous ferai part tout à

1 l'heure des conclusions.

2 Q. [709] O.K. Dernière petite question avant de passer  
3 à la prochaine diapositive. Vous avez rencontré  
4 plusieurs personnes. Est-ce que les gens étaient,  
5 les personnes rencontrées, pardon, est-ce qu'elles  
6 étaient, elles se confiaient rapidement ou il y  
7 avait une certaine crainte de vous dire de  
8 l'information de peur peut-être d'avoir à venir  
9 publiquement répéter cette information-là?

10 R. La plupart étaient craintifs. Plusieurs, on a dû  
11 leur garantir une certaine confidentialité, d'où le  
12 fait que je suis ici peut-être pour représenter la  
13 voix de nombreux entrepreneurs. Effectivement, ils  
14 étaient craintifs, d'une part de... bon, des  
15 répercussions de leurs confrères eux-mêmes, là,  
16 d'être critiqués par eux pour avoir dans certains  
17 cas dénoncé peut-être des situations qui ont pas  
18 lieu d'être. Craintes aussi de la part des  
19 fabricants de ne plus recevoir des prix ou, du  
20 moins, des prix concurrentiels de la part de  
21 fabricants. Craintes évidemment aussi que les  
22 donneurs d'ouvrage ne veuillent plus leur accorder  
23 des contrats. Alors, bien la crainte se situait à  
24 bien des niveaux, là.

25 Q. [710] Craintes, peut-être moins, ce qu'on a pu voir

1 dans le passé, moins par rapport à leur intégrité  
2 physique que craintes économiques...

3 R. Craintes économiques, tout à fait...

4 Q. [711] ... si on veut, de conséquences financières?

5 R. Craintes de perdre du marché, oui, tout à fait.

6 Parce que d'autant plus que la situation est très  
7 difficile en ce moment financièrement au niveau du  
8 marché de l'éclairage. Alors effectivement, ils  
9 veulent pas perdre ce qu'ils ont.

10 Q. [712] D'accord. Je vous demanderais, Madame  
11 Blanchette, d'aller à la... bien, les deux  
12 prochaines diapositives. Celle-là on peut la passer  
13 rapidement. Donc on passe aux définitions et on va  
14 essayer de mettre la table avant justement d'aller  
15 dîner pour revenir à deux heures (14 h) et rentrer  
16 dans le vif du sujet. Donc, on voit ici un tableau  
17 qui semble nous expliquer les différents types  
18 d'éclairage extérieur. Je vous laisse nous  
19 expliquer un peu, là, les données que contiennent  
20 (sic), là, le tableau qu'on voit à l'écran, Madame  
21 Gauthier.

22 R. Alors dans la colonne à gauche, ce que j'ai voulu  
23 illustrer, c'est les différents types d'éclairage  
24 extérieur parce qu'ils sont nombreux. On a le  
25 routier. Donc, c'est les poteaux qu'on voit le long

1 de nos routes dans les villes ainsi que, admettons,  
2 dans les terre-pleins sur les autoroutes ou lors  
3 des sorties. On verra tout à fait que c'est pas  
4 tout à fait les mêmes types de poteaux et la même  
5 grandeur mais c'est semblable. Donc, les deux  
6 principaux donneurs d'ouvrage sont le MTQ et les  
7 municipalités, mais il y a également, par exemple,  
8 les PPP. C'est sûr que l'autoroute 30 qui est  
9 conçue en PPP a les mêmes normes que le MTQ pour ce  
10 qui est de l'éclairage.

11 Les promoteurs immobiliers, parce qu'il y a  
12 des quartiers complets qui se construisent par des  
13 promoteurs immobiliers, là encore ils vont  
14 respecter les normes que la Ville va dicter. Une  
15 fois le quartier construit, ils vont céder la rue  
16 avec son éclairage à la Ville qui, elle, va  
17 poursuivre l'entretien. Alors, on voit qu'il y a du  
18 privé qui construit mais selon les normes du public  
19 et, dans le fond, que ça revient au public de  
20 nouveau par après, à moyen terme.

21 Il y a les feux de circulation qui sont  
22 semblables mais qui, au niveau technologique et au  
23 niveau des fabricants, ne sont pas les mêmes  
24 joueurs. Donc, on a des feux de circulation  
25 principalement dans les municipalités, un petit peu

1 au MTQ lorsqu'il y a des croisés de routes rurales.  
2 C'est un domaine qui est plus technique, qui  
3 requiert des techniciens, de l'automatisation, de  
4 la programmation maintenant, là, pour les feux de  
5 circulation, et là encore, évidemment, les  
6 promoteurs immobiliers qui construisent leurs  
7 quartiers, il y a des feux de circulation.

8 On a les stationnements extérieurs. On va  
9 trouver ça, surtout au niveau du grand commercial  
10 mais au niveau du municipal, donc l'éclairage, pour  
11 des raisons de sécurité.

12 Les terrains sportifs, il y a eu toute une  
13 vague de subventions aux terrains sportifs. Alors,  
14 que ce soit les municipalités ou les collèges,  
15 beaucoup l'institutionnel, là, les universités, les  
16 collèges qui ont construit des terrains sportifs  
17 avec de l'éclairage extérieur.

18 Il y a des parcs et jardins. Ça c'est en  
19 beaucoup moindre volume mais, bon, des allées où on  
20 peut aller se balader le soir, qui sont décorées.

21 Et l'architectural décoratif, c'est quelque  
22 chose qu'on voit beaucoup plus depuis plusieurs  
23 années, c'est la façade architecturale d'un édifice  
24 patrimonial par exemple, qu'on va vouloir mettre en  
25 valeur le soir. Donc, on va poser plein de petites

1 lumières partout sur la façade, Montréal en lumière  
2 par exemple, ou... ici je donnais l'exemple de la  
3 Commission de la Capitale nationale où évidemment  
4 tous nos... les édifices sont décorés, sont...  
5 voilà.

6 Q. **[713]** Quand c'est écrit « institution », vous  
7 l'avez mentionné rapidement, mais dans le fond,  
8 c'est des écoles...

9 R. C'est essentiellement les écoles.

10 Q. **[714]** Ça pourrait être aussi des hôpitaux?

11 R. Oui, par exemple pour les stationnements, ça peut  
12 être les hôpitaux, donc c'est d'autres donneurs  
13 d'ouvrage publics.

14 Q. **[715]** Bon, du public. D'autre chose au niveau des  
15 catégories?

16 R. Peut-être je voulais juste dire...

17 Q. **[716]** Oui, allez-y.

18 R. ... au niveau de l'architectural décoratif, c'est  
19 quelque chose qu'on n'a pas poussé au niveau de  
20 notre enquête, alors j'y reviendrai très peu.

21 Q. **[717]** Pas de problème. Si on passe à la prochaine  
22 diapositive, donc on voit... ça peut paraître  
23 simple, mais il y a des terminologies encore une  
24 fois qu'on va utiliser, donc rapidement, nous  
25 expliquer les composantes d'un lampadaire.

1 R. Oui, d'un lampadaire. Alors lampadaire, à ne pas  
2 confondre avec le mot « luminaire ». Le luminaire  
3 va être la lampe, si on veut, qui est au bout du  
4 lampadaire. On a la partie qui relie le poteau ou  
5 le fût au luminaire qui s'appelle la potence. Et la  
6 raison que j'ai indiquée en bas, « la base cédant  
7 sous l'impact », en fait, des caissons de sécurité,  
8 c'est qu'on va y revenir plus tard avec le MTQ qui  
9 a une notion aussi, bon, justement, pour éviter que  
10 lorsque des... un chauffeur, une auto rentre dans  
11 un poteau, que... que dans le fond, que ce soit  
12 l'auto qui soit abîmée. À la place, c'est le poteau  
13 qui va céder, des caissons de sécurité, tout ça,  
14 alors c'est juste pour indiquer, dans le fond, de  
15 quoi on parle, là. On parle de la base qui va céder  
16 parce que je vais y revenir tout à l'heure. Alors  
17 fût, poteau, c'est synonyme. Lampadaire, réverbère,  
18 poteau décoratif, on va dire des fois, ce sont des  
19 synonymes. Et puis luminaire ou des fois il y a un  
20 abus de langage, on va dire lampe, ce sont  
21 également des synonymes.

22 Q. [718] Madame Blanchette, si on peut passer, pas la  
23 prochaine diapositive, l'autre après. On reviendra,  
24 là, donc à celle suivante après le lunch. Donc on  
25 voit ici, on a parlé de lampadaire.

1 R. Oui, alors...

2 Q. [719] Et là, tour d'éclairage, il y a une  
3 distinction?

4 R. Oui, alors juste peut-être, donc, ceci est à  
5 l'échelle à peu près. On a des... ce qu'on va  
6 appeler souvent, là, les lampadaires ou des poteaux  
7 peut-être plus décoratifs qui sont essentiellement  
8 utilisés au municipal. Puis on a aussi des hauts-  
9 mâts ou des tours d'éclairage ou des fois, on va  
10 appeler ça des tours couronnées, qui sont des très  
11 hautes tours de trente mètres (30 m) qu'on retrouve  
12 dans... bien justement, sur les autoroutes.

13 Alors... bien qu'on retrouve aussi... des fois  
14 aussi dans les terrains sportifs, là, ou les  
15 stationnements, mais on va en parler surtout dans  
16 le cadre des autoroutes.

17 Q. [720] D'accord. Si on revient donc à la diapositive  
18 précédente, Madame Blanchette et je pense que le  
19 temps avance plus vite que je le prévoyais, donc on  
20 va terminer là-dessus avant de suspendre pour le  
21 lunch. Il y a une distinction entre l'homologation  
22 et la norme ou la normalisation, donc peut-être  
23 nous démêler un peu, là, la différence. Parce que  
24 ça peut peut-être paraître, à première vue, la même  
25 chose, quelque chose de similaire, mais c'est

1 complètement différent, je crois?

2 R. Bien c'est-à-dire c'est similaire dans ses  
3 objectifs. Dans sa façon de valider le produit,  
4 c'est un peu différent. Alors les deux, bon, visent  
5 à ce qu'on réponde aux besoins du donneur  
6 d'ouvrage.

7 Q. [721] Pour pas arriver avec n'importe quel  
8 matériau...

9 R. C'est ça et...

10 Q. [722] ... ou n'importe quel produit?

11 R. ... et ces besoins-là sont des... souvent des  
12 critères de sécurité, de fiabilité, de longévité,  
13 bon, des critères de ce genre-là. Et ici, j'ai  
14 donné l'exemple du MTQ parce que c'est sûr que leur  
15 préoccupation en est plus une de sécurité que, par  
16 exemple, les municipalités peuvent avoir, les  
17 exigences sont plus élevées. Alors... donc,  
18 l'homologation va être un... un processus qui est  
19 relativement long. Un processus dans lequel on va  
20 faire passer des tests au produit pour s'assurer  
21 qu'il réponde aux critères demandés. Par exemple,  
22 si on demande qu'il doit répondre à... il doit  
23 survivre quatre ans, il doit bien fonctionner  
24 pendant quatre ans, bien donc c'est sûr qu'on va  
25 faire passer des tests en accéléré dans des

1 laboratoires mais on va quand même... le processus  
2 peut être très long pour l'homologation. Mais une  
3 fois acquis, le produit demeure homologué, à moins  
4 qu'on constate des défauts de matériel ou quelque  
5 chose qui préoccupe le... le donneur d'ouvrage.

6 Q. [723] Donc, on s'entend que compte tenu de la durée  
7 puis des étapes à faire, ça peut être un processus,  
8 tout dépendant, qui peut s'avérer coûteux?

9 R. Oui, probablement. Mais je dois avouer que je n'ai  
10 pas poussé, là, on n'a pas fait d'enquête par  
11 rapport à l'homologation.

12 Q. [724] Sur les coûts d'homologation?

13 R. Oui. La norme...

14 Q. [725] La norme, oui.

15 R. ... va souvent être quelque chose de plus standard.  
16 On va demander de respecter telle norme du Code du  
17 bâtiment ou telle norme ACNOR ou CSA. Par contre,  
18 dans le cas qui nous préoccupe ici, cette norme du  
19 MTQ, oui, il y a des références à d'autres normes  
20 par rapport aux soudures, par rapport aux charges  
21 de vent, des choses comme ça. Mais elle est très  
22 personnalisée, elle est très personnalisée au  
23 Québec. Je donne deux exemples, on définit, par  
24 exemple, là-dedans, quatre zones de force de vent  
25 auxquelles vont devoir se soumettre les structures.

1 Parce qu'on comprendra qu'une structure qui... qui  
2 est très haute et qui a, par exemple, une grosse  
3 couronne avec beaucoup de lampes, va offrir une  
4 résistance au vent et va peut-être se mettre à  
5 entrer en vibration ou ballotter. Alors, il y a des  
6 critères de vent. Par exemple, il y a des critères  
7 de verglas qui sont... qui sont propres et dans ce  
8 sens-là, donc la norme du Québec est assez  
9 exigeante et personnalisée. Et dans ce cas-ci, les  
10 fûts, les poteaux, doivent répondre à cette norme-  
11 là. Et le processus, admettons, pour vérifier une  
12 conformité à la norme, bien ça va souvent être  
13 des... de démontrer des... par des tests de  
14 laboratoire qu'on a répondu à telle, telle norme.  
15 Mais là, évidemment, dans ce cas-ci, le MTQ peut  
16 aussi aller visiter, par exemple, l'usine et  
17 demander des vérifications, faire des tests eux-  
18 mêmes sur certains produits.

19 Q. [726] D'accord. Je vous remercie. Il est midi  
20 trente (12h30), donc je suggère de suspendre  
21 jusqu'à deux heures (2h00). Bon appétit.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23

24

25 REPRISE DE L'AUDIENCE

1 (14:01:44)

2 LA GREFFIÈRE :

3 Madame Gauthier, vous êtes toujours sous le même  
4 serment.

5 R. C'est noté.

6 Me SIMON TREMBLAY :

7 Q. **[727]** Alors, nous poursuivons. Juste avant la  
8 pause, on avait fait la... on avait parlé, là, des  
9 spécificités et les parties de chacun des... soit  
10 lampadaires ou aux tours d'éclairage, pardon,  
11 d'autoroutes. Et on a également fait la distinction  
12 entre l'homologation et les normes. Ça nous amène  
13 maintenant à la prochaine diapositive, la neuvième,  
14 Madame Blanchette. Donc, les particularités, si je  
15 veux utiliser cette expression-là, des produits  
16 spécifiés.

17 R. Oui. Alors...

18 Q. **[728]** Est-ce que vous pouvez nous entretenir là-  
19 dessus, s'il vous plaît.

20 R. ... effectivement, on a vu, pour le MTQ où on  
21 parlait de normes et d'homologations, donc ça va  
22 être plus un marché de ce qu'on appelle de  
23 qualification, où on va qualifier le produit ou, à  
24 la limite, un fabricant ou un entrepreneur. Mais,  
25 pour la majorité des autres domaines de

1 l'éclairage, on va plutôt parler d'un marché de  
2 spécifications. Et donc, à ce moment-là, ça va  
3 davantage être des critères architecturaux  
4 esthétiques qui vont primer dans le choix du  
5 donneur d'ouvrage sur le produit qu'il veut. Et  
6 donc à ce moment-là, pour, dans le fond, que notre  
7 produit soit choisi ou soit défini, beaucoup se  
8 joue autour de l'équipe de ventes du fabricant.. On  
9 n'est plus dans des aspects techniques ou moins  
10 dans des aspects techniques et beaucoup plus dans  
11 des volets esthétiques. Alors, comme nous disait un  
12 fabricant, bien :

13 L'important, c'est d'intervenir à  
14 l'étape de définition du projet parce  
15 que, ce qu'on veut, c'est influencer  
16 le donneur d'ouvrage pour qu'il  
17 spécifie notre produit.

18 Et donc les équipes de ventes vont rencontrer - on  
19 parle ici surtout du milieu municipal - les  
20 municipalités, les architectes, les architectes  
21 paysagistes, les firmes de génie-conseil, en fait,  
22 toutes les personnes donc qui peuvent influencer le  
23 choix du devis. Et les services offerts par ces...  
24 ces fabricants-là, à part évidemment de proposer  
25 leur produit pour répondre au mieux aux besoins du

1           donneur d'ouvrage...

2           Q. **[729]** Je vous arrête une seconde.

3           R. Oui.

4           Q. **[730]** Dans le fond, ce que je comprends de ce que  
5           vous nous dites, c'est que c'est... on est dans le  
6           marketing et dans la vente...

7           R. On est dans un... Oui. On est dans...

8           Q. **[731]** ... donc ils vont essayer...

9           R. ... « influencer le... le client pour choisir  
10           notre... notre produit et spécifier ce produit-là,  
11           dans un monde idéal, spécifier uniquement notre  
12           produit, mais au minimum, spécifier notre produit  
13           avec... ou équivalent ou d'autres produits nommés  
14           également. »

15          Q. **[732]** Et à ce moment-là, on s'engage dans une  
16          surenchère ou du moins une concurrence plus féroce,  
17          à savoir offrir notamment des services que vous  
18          allez nous...

19          R. Oui, tout à fait. Donc, effectivement à ce moment-  
20          là...

21          Q. **[733]** Oui.

22          R. ... parce que certains fabricants, c'est une norme,  
23          ont pas besoin d'équipe de ventes, leur produit  
24          répond à la norme puis, bon, voilà ce qu'il en est.  
25          Mais, effectivement ici, c'est très important

1 d'avoir une bonne équipe de ventes qui sillonne la  
2 province et rencontre l'ensemble des intervenants  
3 régulièrement. Et effectivement, parmi les autres  
4 services qu'ils offrent, ils offrent le service...  
5 les services techniques aussi, les services de  
6 calculs parce que pour être capable de faire un  
7 avant-projet, un estimé du projet, ils vont devoir  
8 quand même faire des calculs d'éclairage pour  
9 savoir combien de poteaux on va mettre pour assurer  
10 l'uniformité d'éclairage, alors... et d'autres  
11 facteurs techniques, donc ils font le service  
12 technique. Et ils font également une estimation  
13 budgétaire pour le client pour que, lui, il puisse  
14 aller en avant-projet et faire autoriser par...  
15 dans le fond, par... par son conseil ou par qui que  
16 ce soit, le conseil d'administration, les gens  
17 décideurs, d'autoriser le projet.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[734]** Donc, on parle... Est-ce que vous me  
20 permettez?

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 Allez-y.

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. **[735]** Là on parle donc d'un marché plus ouvert où  
25 les produits... un plus grand nombre de produits

1 différents peuvent être offerts aux municipalités.

2 R. Oui.

3 Q. **[736]** Ce qui n'est pas le cas des produits  
4 homologués où, là, c'est assez restreint, là.

5 R. Effec...

6 Q. **[737]** Il faut avoir le produit homologué pour  
7 pouvoir soumettre au ministère des Transports.

8 R. Oui. En fait, on va voir dans quelques minutes  
9 que... bien, c'est-à-dire effectivement, il y a une  
10 gamme de produits. Des fois, les fabricants sont  
11 pas si nombreux que ça quand même. On va voir que,  
12 malgré tout, c'est peu de fabricants qui  
13 contrôlent... bien, qui « contrôlent » qui... en  
14 tout cas, qui dominant le marché.

15 Q. **[738]** Mais, techniquement, vu qu'on fait pas de  
16 produit homologué...

17 R. Effectivement.

18 Q. **[739]** ... il pourrait y avoir plus de fabricants...

19 R. Oui.

20 Q. **[740]** ... différents, techniquement.

21 R. Oui, tout à fait. Puis il y a pas, si on veut,  
22 peut-être certaines bar... moins de bar... il y a  
23 pas de barrière à l'entrée, là...

24 Q. **[741]** C'est ça.

25 R. ... si on veut, technique du moins.

1 Q. [742] Merci.

2 Me SIMON TREMBLAY :

3 Q. [743] Là, sur votre diapositive, Madame Gauthier,  
4 lorsque vous indiquez, à la deuxième partie :

5 Équipes de ventes qui visitent  
6 municipalités, les architectes ou  
7 architectes paysagistes, les firmes de  
8 génie-conseil

9 au niveau, là, provincial, notamment je pense au  
10 ministère des Transports, à la Société de  
11 l'Assurance-automobile, est-ce qu'également vous  
12 avez pu constater qu'il y a des démarches faites à  
13 ce niveau-là également de la part des équipes de  
14 ventes?

15 R. Pas... non, pas vraiment. C'est-à-dire qu'ils  
16 ont... ces équipes-là ont quand même des fois des  
17 produits qui sont homologués, là, c'est pas exclu.  
18 Alors, c'est sûr que c'est possible qu'ils aillent  
19 présenter leur produit puis qu'ils le fassent  
20 homologuer ou qu'ils rencontrent en disant « mais,  
21 est-ce que vous envisagez un nouveau produit »,  
22 puis ils vont le développer. Mais, le Ministère ira  
23 pas ensuite écrire « produit du fabricant A ». Ils  
24 vont dire « on recherche des lampes » et toutes  
25 celles homologuées répondent. Alors, c'est pas la

1 même relation.

2 Q. **[744]** Et on pourrait même rajouter comme facteur le  
3 fait que le type de... les besoins du MTQ ou de la  
4 SAAQ sont moindres au niveau des produits spécifiés  
5 style architectural et...

6 R. Oui, c'est ça, tout à fait, effectivement. Ils  
7 sont...

8 Q. **[745]** Ou artisanaux.

9 R. ... plus normalisés puis...

10 Q. **[746]** Oui. Si on passe maintenant à la prochaine  
11 diapositive, Madame Blanchette. Donc, Madame  
12 Gauthier, on va parler maintenant des  
13 superstructures de façon plus...

14 R. Oui.

15 Q. **[747]** ... correcte, des supersignalisations.

16 R. Oui. Les deux termes sont employés. Les  
17 superstructures, on a mis un petit dessin en bas,  
18 extrait de la norme du MTQ, pour indiquer de quoi  
19 il s'agit. C'est les gros panneaux, si on veut, qui  
20 surplombent les autoroutes, là, les gros panneaux  
21 verts qui indiquent les prochaines sorties, les  
22 voies à prendre, et...

23 Q. **[748]** Sauf que là on... Excusez-moi.

24 R. Oui?

25 Q. **[749]** On sort un peu du... du domaine, ou du champ

1 de l'éclairage, cependant.

2 R. Oui. Effectivement, il y a... il y a pas  
3 d'éclairage là-dedans, il y a même rarement de  
4 l'électricité. Il peut y avoir de plus en plus, là,  
5 les panneaux à messages variables, là, qu'on  
6 retrouve, mais essentiellement, effectivement,  
7 c'est un domaine où il y a pas d'électricité, mais  
8 c'est les électriciens qui font le travail. Alors,  
9 quand on a analysé le marché, on s'est rendu compte  
10 que... que ce marché-là avait encore moins de  
11 joueurs que l'éclairage, et que la vaste majorité  
12 étaient les entrepreneurs dominants en éclairage,  
13 qui étaient également dans ce même domaine-là. D'où  
14 la raison qu'on va aujourd'hui associer les deux  
15 domaines et parler des deux domaines pour expliquer  
16 un petit peu ce phénomène-là.

17 (14:07:56)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[750]** Est-ce qu'il y a une raison qui explique  
20 pourquoi ce sont les électriciens qui font ce  
21 travail, même si on n'a pas besoin d'eux pour faire  
22 ce travail-là?

23 R. Oui. Je vais tenter tout de suite d'y... d'y  
24 répondre.

25 Q. **[751]** O.K.

1 R. C'est... Je mentionne... Bon. Ici, donc, la  
2 supersignalisation, on s'entend, c'est le MTQ qui  
3 est le donneur d'ouvrage, et ce qui est semblable,  
4 c'est que les poteaux, sur les côtés, là, qui  
5 tiennent le portique en haut, la superstructure,  
6 ces poteaux-là, ces fûts-là sont les mêmes fûts que  
7 ceux qui sont utilisés en éclairage. Ce sont  
8 également les mêmes bases de béton qu'on assoit  
9 dans le sol pour les... les tenir. Alors, donc les  
10 équipes, et bon, on a besoin de camions-nacelles  
11 pour aller poser, là, les panneaux en haut. Donc,  
12 en termes d'équipement et de... de relations avec  
13 les fabricants, de techniques de pose, les  
14 électriciens qui faisaient la... l'éclairage  
15 extérieur ont... ont tous ces attributs-là.

16 Il y a aussi un autre phénomène, qui est...  
17 On sait pas d'où ça remonte et pourquoi, mais le  
18 MTQ divise les différentes classes de travaux en  
19 bordereaux. Hein, pour que... les différents, bon,  
20 qu'on puisse soumissionner sur le... le bordereau  
21 en question. Et, longtemps, la supersignalisation  
22 était sur le bordereau de l'électricité. Et quand  
23 on soumissionne, par exemple au BSDQ, bien, il faut  
24 soumissionner tous les items au bordereau. On peut  
25 pas en exclure certains, on doit... on doit

1 soumissionner tout ce qui est dans notre lot, là,  
2 dans le fond. On peut pas choisir. Et chaque  
3 direction territoriale a une certaine autonomie  
4 dans sa façon de rédiger les bordereaux.

5           Donc, on sait qu'il y a au moins,  
6 maintenant, deux directions territoriales, depuis  
7 quelques années, qui ont scindé, qui ont sorti, si  
8 on veut, ou qui ont scindé le travail en deux. Qui  
9 font faire le travail de, appelons ça plus, là, le,  
10 le... le génie civil, là, la partie excavation,  
11 poser les bases de béton, par n'importe... je veux  
12 dire, n'importe qui... Pas d'une façon péjorative,  
13 mais dans le sens, c'est pas réservé aux  
14 électriciens, donc on a des ingénieurs... Pas des  
15 ingénieurs. On a des, des... des gens en génie  
16 civil, des entrepreneurs en génie civil, des  
17 entrepreneurs généraux qui peuvent soumissionner ce  
18 lot-là, et si, par hasard, il y a besoin  
19 d'électricité pour raccorder quelque chose, bien là  
20 ils peuvent sous-traiter la partie électricité.

21           Par contre, on n'a pas été à même de  
22 constater si c'est uniforme. On a constaté que  
23 certaines autres directions territoriales ont créé  
24 un bordereau de supersignalisation, par contre ça  
25 semble encore être les entrepreneurs qui

1 soumissionnent dessus, probablement pour des  
2 raisons essentiellement historiques, là. Alors,  
3 c'est... c'est ça. C'est un drôle de... Il y a eu  
4 un drôle de... de procédé qui a amené les  
5 électriciens à soumissionner là-dessus.

6 Me SIMON TREMBLAY :

7 Q. **[752]** D'autre chose à ajouter sur la réalité des  
8 supersignalisations?

9 R. Non. Je crois que c'est... Ça couvre le point pour  
10 l'instant.

11 Q. **[753]** On va regarder maintenant la chaîne  
12 d'approvisionnement. Donc, quels sont les acteurs.

13 R. Oui.

14 Q. **[754]** On a parlé déjà de, qu'il y a des  
15 fournisseurs, évidemment, qu'il y a des  
16 entrepreneurs généraux, il y a des entrepreneurs  
17 spécialisés. Maintenant on va regarder la prochaine  
18 diapositive, Madame Blanchette, afin de bien  
19 comprendre la dynamique, les acteurs, dans le fond,  
20 de ce marché-là.

21 R. Oui. Alors on a des... de la matière première qui  
22 va être, admettons, dans le cas des fûts, de  
23 l'acier, de l'aluminium. On a toutes sortes de...  
24 Des lampes, des produits électroniques et tout ça,  
25 puis on a nos... nos fabricants. On va s'intéresser

1           davantage à nos fabricants ou manufacturiers, c'est  
2           le même terme. En dessous j'ai mis un petit  
3           vendeur, certains fabricants ont des vendeurs,  
4           d'autres n'en ont pas. Et certains fabricants,  
5           donc, au lieu d'avoir un vendeur, une équipe de  
6           vente à l'interne, vont avoir un agent  
7           manufacturier.

8                        Cet agent manufacturier, donc, peut... peut  
9           représenter plusieurs produits. Il ne représente  
10          pas nécessairement un produit, il peut représenter  
11          des gammes complémentaires de produits lorsqu'il va  
12          rencontrer ses clients. À ce moment-là il peut  
13          proposer une vaste gamme pour répondre à l'ensemble  
14          de leurs besoins.

15        Q. **[755]** Un peu comme un courtier, dans le fond...

16        R. Oui. Effectivement.

17        Q. **[756]** ... en assurance, si on veut?

18        R. Et puis... Mais il peut aussi être exclusif. Et  
19          puis c'est eux qui vont, donc, aller voir... En  
20          fait, c'est eux qui vont prendre les commandes  
21          des... des entrepreneurs spécialisés, vont leur  
22          remettre une soumission, là, pour le... de prix  
23          pour leurs produits. Mais on peut également avoir  
24          le... la formule, si on veut, où c'est un  
25          distributeur ou un grossiste, c'est le même mot,

1 qui lui aussi vend, à ce moment-là, un ensemble  
2 de... de produits électriques, dont ceux qui sont  
3 requis en éclairage extérieur. Donc, on voit qu'on  
4 a comme trois options, rendu là, entre le fabricant  
5 et l'entrepreneur, qui sont soit une équipe de  
6 vente interne, un distributeur-grossiste, un agent  
7 manufacturier, ou une combinaison de ces trois-là.

8 L'entrepreneur spécialisé, l'électricien,  
9 appelé aussi l'installateur parfois, est donc celui  
10 qui installe le produit du... du fabricant, pour le  
11 compte, habituellement, de l'entrepreneur général.  
12 On a vu, si c'était un travail uniquement de... de  
13 remplacement, admettons, de lampadaires, il  
14 pourrait le faire directement pour le donneur  
15 d'ouvrage, mais, par exemple, pour tout ce qui  
16 touche construction d'une nouvelle route, bien  
17 évidemment il ne fera pas l'asphalte, alors, à ce  
18 moment-là, il travaille pour un entrepreneur  
19 général et il ne fait que la portion électrique.  
20 L'entrepreneur général a évidemment soumissionné  
21 auprès du donneur d'ouvrage. On voit une petite  
22 flèche ou une grande flèche...

23 Q. [757] En bas?

24 R. ... en bas, pré-achat, pré-commande, souvent c'est  
25 l'entrepreneur, ce sont les entrepreneurs qui

1           fournissent leurs matériaux, mais il peut arriver  
2           que ce soit le donneur d'ouvrage qui commande les  
3           matériaux et donc, dans le fond, qu'il fasse deux  
4           appels d'offres, un pour les matériaux et un pour  
5           l'installation.

6                       Ça arrive relativement souvent dans  
7           certains types de contrat, par exemple, du MTQ ou  
8           de certaines municipalités comme la Ville de Québec  
9           parce que les délais d'approvisionnement sont très  
10          longs pour ces... admettons pour les gros poteaux,  
11          les fûts, les hauts mâts, on peut parler de seize  
12          (16) semaines, par exemple, d'approvisionnement.

13                      Alors, des fois pour pas retarder les  
14          chantiers si tous les plans ne sont pas prêts, les  
15          appels d'offres, ils font la commande annuelle  
16          admettons de certains types de poteaux et puis  
17          après ça ils peuvent les faire livrer au bon  
18          chantier au moment voulu de l'année.

19          Q. **[758]** Savez-vous... c'est une question davantage de  
20          curiosité, mais est-ce que vous savez si on va  
21          acheter le lampadaire ou la structure complète ou  
22          si on va acheter, par exemple, cinq cents (500)  
23          fûts qu'on va fournir. Est-ce que vous avez pu...

24          R. Bien, c'est-à-dire si c'est des lampadaires qui  
25          doivent être posés c'est des lampadaires qui vont

1 être achetés, par exemple, probablement que la  
2 Ville de Québec achète le lampadaire peut-être au  
3 complet. Dans le cas du MTQ, ils vont acheter le  
4 fût habituellement en pré-commande plutôt que le  
5 tout au complet.

6 Q. **[759]** Que de passer via l'appel d'offres?

7 R. Oui.

8 Q. **[760]** D'accord.

9 (14:14:38)

10 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

11 Q. **[761]** Est-ce que vous savez si dans ces moments-là,  
12 le donneur d'ouvrage se trouve à sauver un peu de  
13 sous parce que, dans le fond, il évite la marge que  
14 pourrait prendre l'entrepreneur spécialisé  
15 notamment...

16 R. C'est pas évident qu'il vient nécessairement  
17 sauver... sauver de l'argent. On pourrait le  
18 penser, on va voir plus tard que son plus gros gain  
19 c'est qu'il aura davantage d'électriciens qui vont  
20 pouvoir soumissionner sur le travail. Puis  
21 évidemment il y avait l'avantage de base de ces  
22 délais qui sont en contrôle, mais on a constaté que  
23 le MTQ semble pas nécessairement faire une  
24 recherche très active de voir s'ils ont le meilleur  
25 prix, ils vont plutôt faire une comparaison

1 historique de leurs prix et non admettons une  
2 comparaison avec d'autres donneurs d'ouvrage ou  
3 d'autres provinces pour voir s'ils ont le juste  
4 prix. Ils vont tout simplement comparer est-ce que  
5 le taux de l'acier a augmenté depuis l'année  
6 dernière? Oui ou non. Cela justifie une hausse ou  
7 une baisse de tant de pour cent.

8 Q. **[762]** C'est-à-dire que si on prend l'hypothèse de  
9 produits homologués notamment vu qu'on disait tout  
10 à l'heure que le nombre de fabricants est plus  
11 restreint. Il est clair que plus tant plus  
12 restreint, c'est plus propice à la collusion comme  
13 on l'a vu à la Commission, moins de  
14 soumissionnaires potentiels?

15 R. Tout à fait.

16 Q. **[763]** Mais s'il y avait pas de collusion,  
17 normalement les commandes étaient probablement un  
18 peu plus grosses, s'il y avait de la compétition  
19 entre les deux, on devrait sauver la marge des  
20 intermédiaires puis le gouvernement devrait  
21 récupérer?

22 R. Bien, c'est-à-dire je pense qu'il sauve quand même  
23 la marge des intermédiaires. On va voir que les  
24 gros installateurs sauvent aussi la marge des  
25 intermédiaires. C'est ce qui me fait nuancer mon

1           propos qu'ils gagnent, ils y gagnent pas  
2           nécessairement beaucoup plus que s'ils font  
3           affaires avec les gros installateurs, mais oui  
4           effectivement c'est sûr qu'ils paient pas le  
5           distributeur ou l'agent manufacturier...

6           Q. **[764]** Oui, c'est ça.

7           R. ... ils passent directement avec le fabricant.

8           Me SIMON TREMBLAY :

9           Q. **[765]** Parlons-en des prix et des escomptes pour ces  
10          différents produits, parce que vous venez de nous  
11          l'expliquer, c'est pas nécessairement une ligne  
12          droite?

13          R. Non.

14          Q. **[766]** C'est-à-dire qu'il y a plusieurs options, on  
15          peut être soit être en pré-achat, ou encore il peut  
16          y avoir un entrepreneur spécialisé, des fois il y  
17          en a pas. Qu'en est-il exactement et, Madame  
18          Blanchette, sur ce, je vous inviterais à passer à  
19          la prochaine diapositive.

20          R. Me permettez-vous...

21          Q. **[767]** Oui, oui, certes.

22          R. ... juste d'ajouter un élément là-dessus.

23          Q. **[768]** Oui, oui, allez-y.

24          R. Tant qu'à avoir l'image, des fois c'est plus  
25          facile.

1 Q. **[769]** Allez-y.

2 R. Évidemment, monsieur Lachance vient de mentionner  
3 que bon, chaque... chaque étape va aller collecter  
4 sa marge de profit, évidemment ils sont là en  
5 affaires. Donc, on peut parler d'à peu près un dix  
6 pour cent (10 %) pour l'agent manufacturier, et à  
7 peu près un dix pour cent (10 %) pour le  
8 distributeur.

9 Q. **[770]** Selon ce que vous avez des prix de votre  
10 enquête?

11 R. Oui, selon les gens à qui on a parlé dans ce  
12 domaine-là, les agents manufacturiers, là, puis les  
13 fabricants, ils nous ont dit que la marge, ça peut  
14 être assez variable, c'est sûr que ça peut, les  
15 gens ont la latitude de baisser leur marge de  
16 profit pour faire des ventes et dans certains cas,  
17 certains produits ça peut aller même jusqu'à un  
18 vingt pour cent (20 %) de marge qu'ils se font de  
19 profit. Mais si on veut un spectre entre trois et  
20 vingt pour cent (3-20 %) dans sa plus grande  
21 étendue peut-être et plus... une norme plus proche  
22 de dix pour cent (10 %) en général.

23 Q. **[771]** Donc, on en était justement à la prochaine  
24 diapositive, les prix et escomptes, donc, il y a  
25 pas nécessairement une seule façon de faire?

1 R. Oui, effectivement, je pense que pour être capable  
2 plus tard de comprendre certains des stratagèmes,  
3 il faut comprendre certaines nuances dans les prix  
4 ou les façons que les prix sont donnés. Il y a le  
5 prix budgétaire qui est le prix que le fabricant ou  
6 en tout cas, le fabricant va donner, on a vu tout à  
7 l'heure quand on parlait des produits spécifiés,  
8 que le fabricant va donner au donneur d'ouvrage  
9 pour qu'il puisse élaborer son budget pour  
10 approbation du projet.

11 Q. [772] Et faire ses estimés?

12 R. Oui. Et faire ses estimés et donc c'est un prix qui  
13 comprend évidemment, qui n'est pas le prix au  
14 fabricant, mais qui devrait évaluer la somme de  
15 tous les... de toutes les étapes si on veut, c'est  
16 sûr que c'est ultimement on se dit bien ils vont  
17 aller en appel d'offres, ils vont passer par des  
18 entrepreneurs, cet entrepreneur-là va devoir  
19 acheter son produit auprès du distributeur. À ce  
20 moment-là, on calcule toute la chaîne  
21 d'approvisionnement dans le prix qu'on donne.  
22 Évidemment si le donneur d'ouvrage dit : « Je veux  
23 aller en pré-commande. » Bien, là, ils vont évaluer  
24 le budget autrement.

25 Q. [773] D'accord.

1 R. Donc, ça c'est un premier. Le deuxième c'est un  
2 prix au catalogue ou prix listé qu'on va appeler ça  
3 des fois. On va se rendre compte qu'il ne sert à  
4 peu près jamais. C'est un prix fictif qui sert  
5 peut-être à établir les escomptes, je veux dire à  
6 partir duquel on établit des escomptes, mais...

7 Q. [774] Le prix suggéré pour le détaillant, là, qu'on  
8 présume?

9 R. Oui, c'est ça. C'est... puis que c'est toujours en  
10 vente ou quelque chose comme ça. C'est un prix qui  
11 dans le fond, si on allait sur leur site internet  
12 et qu'on prendrait le prix du catalogue et qu'on  
13 essayait de faire des hypothèses à partir de ça, ça  
14 nous donnerait absolument rien. C'est un faux prix.

15 Q. [775] Et le prix de la soumission?

16 R. Et le prix à la soumission c'est le prix qui est  
17 envoyé au fab... bien à l'entrepreneur qui demande  
18 le prix des matériaux pour pouvoir faire sa propre  
19 soumission. C'est un prix qui peut avoir un  
20 escompte dès la soumission. Tu sais, on va dire par  
21 exemple, si on achète un gros volume, si on est un  
22 bon client, si on est, en général on est un client  
23 qui paie rapidement, bien notre fabricant, on peut  
24 avoir établi une bonne relation puis dire bien, à  
25 vous je vous donne un meilleur escompte qu'à tel

1 autre. Mais il y a certaines entreprises qui  
2 donnent le même prix à la soumission à tout le  
3 monde et que la différence va être le prix à  
4 l'achat.

5 Alors admettons, si on remplissait un  
6 bordereau puis on écrivait la valeur inscrite, on  
7 trouverait le même prix pour tous les entrepreneurs  
8 sauf que lui sait qu'il va le payer moins cher,  
9 qu'il va avoir un escompte. Et donc, ça, ça va être  
10 le prix à l'achat. À l'achat, il aura un escompte.  
11 C'est sûr que cet escompte-là arrive pas par  
12 surprise à la fin quand il obtient le contrat puis  
13 là, tout d'un coup, on lui fait un beau cadeau.  
14 L'escompte...

15 Q. [776] C'est pas comme à... C'est pas des... On  
16 n'arrive pas à la caisse puis on gratte...

17 R. Non, c'est pas un gratteux, là. C'est un escompte  
18 qui est connu, qui est anticipé, qui est négocié,  
19 en fait à la soumission ou de façon historique pour  
20 une longue période et donc, évidemment, qui donne  
21 une marge de manoeuvre à l'entrepreneur sur le  
22 profit qui lui permet de soumissionner. Je me  
23 permets peut-être tout de suite de glisser un mot  
24 plutôt que d'en parler tout à l'heure...

25 Q. [777] Allez-y.

1 R. ... c'est quelque chose aussi qui peut faire qu'on  
2 déséquilibre le bordereau.

3 Évidemment, si on ne veut pas que nos  
4 concurrents sachent que notre prix à la soumission,  
5 ou notre prix à l'achat est meilleur que les autres  
6 et puis que notre fabricant nous dit, dis-le pas  
7 aux autres, là, que j'ai un bon prix, on va coter  
8 avec un prix de bordereau officiel des matériaux au  
9 même prix que les autres et pour aller chercher son  
10 gain compétitif, bien évidemment on va baisser le  
11 prix d'autres items au bordereau parce qu'on veut  
12 chercher le contrat et on sait qu'on a de la marge  
13 de manoeuvre sur les prix, limiter les...

14 Q. [778] Est-ce que ça peut aller dans le fond à dire,  
15 mettre zéro de marge de profit sachant qu'avec  
16 l'escompte, c'est à ce moment... c'est là que je  
17 vais aller chercher...

18 R. Ça le paie déjà son profit.

19 Q. [779] ... ma marge?

20 R. Alors ça peut aussi amener ce genre de phénomène-là  
21 par la suite, là.

22 Q. [780] Et est-ce que le fait, c'est une hypothèse  
23 que je pose, est-ce que le fait que cet escompte-là  
24 n'est pas... ou du moins un grand escompte, un  
25 escompte important n'est pas nécessairement

1 l'escompte donné à tout le monde et n'est pas  
2 nécessairement connu, fait en sorte que ça vient un  
3 peu dérégler la libre concurrence?

4 R. Oui, c'est un... C'est-à-dire que, évidemment les  
5 gens ne... tout le monde ne joue pas avec les mêmes  
6 cartes dans son paquet, là, de jeu-là. Et on n'a  
7 pas les mêmes règles pour tout le monde. Ça se peut  
8 s'expliquer, un plus gros... si on achète un plus  
9 gros volume, on a des meilleurs prix mais on verra  
10 tantôt qu'il y a peut-être un contrôle sur ces  
11 prix-là ou sur ces escomptes-là qui va au-delà de  
12 ce qu'on s'attendrait normalement dans un libre  
13 marché.

14 Q. [781] Et dans ce domaine-là assez spécialisé donc,  
15 la main-d'oeuvre versus les matériaux, est-ce que  
16 c'est un ratio de cinquante - cinquante (50 %-50 %)  
17 ou vous n'êtes pas en mesure de nous le dire?

18 R. Alors, effectivement dans ce milieu-là, les  
19 matériaux sont... ont un poids très important dans  
20 la soumission. On peut parler entre trente (30 %),  
21 bien disons, plus cinquante à quatre-vingt-dix pour  
22 cent (50 %-90 %) du prix de la soumission peut être  
23 les matériaux. Quand on parle de hauts mâts à  
24 devoir installer, ces appareils-là, ces matériaux-  
25 là coûtent très cher et donc, effectivement, c'est

1           une part très importante du coût. Si on a pas un  
2           bon coût de... un bon prix aux matériaux, on peut  
3           pas avoir, on peut pas gagner la soumission.

4           Q. [782] Ça nous mène à traiter, vous avez parlé tout  
5           à l'heure de facteurs laissant croire qu'il peut y  
6           avoir peut-être un environnement favorable à la  
7           collusion sans nécessairement prendre... qu'il y en  
8           ait mais du moins c'est favorable. Parlez-nous  
9           justement de la dominance de marché, là. Quels  
10          facteurs ou quels éléments avez-vous pris en  
11          compte, considérez-vous? Je dis pas... Ça ne lie  
12          pas nécessairement les commissaires mais juste pour  
13          voir un peu à votre niveau, là, quels éléments  
14          avez-vous tenus en compte pour pouvoir en venir à  
15          ces conclusions-là?

16          R. D'accord. Alors en fait, pour les fins de la  
17          présentation et pour choisir un critère parmi tant  
18          de critères, on a choisi de prendre celle (sic) que  
19          le bureau de la concurrence utilise dans ses  
20          propres enquêtes et dans le fond, qu'on parle  
21          d'une... donc, d'une dominance de marché, donc une  
22          position dominante ou une puissance sur le marché,  
23          ce sont deux synonymes. Pour une entreprise  
24          individuelle, on va dire que lorsqu'elle a plus de  
25          trente-cinq pour cent (35 %) du marché à elle toute

1 seule, on peut penser qu'il y a puissance. Ça veut  
2 pas dire qu'il y a collusion, ça veut pas dire  
3 qu'il y a arrangement mais il y a une préoccupation  
4 qu'elle exerce peut-être un tel pouvoir qu'elle  
5 pourrait abuser éventuellement de cette puissance-  
6 là.

7 Et lorsqu'on a plusieurs entreprises, on va  
8 parler d'un contrôle à plus de soixante pour cent  
9 (60 %) du marché. Évidemment, quand on dit  
10 plusieurs entreprises, on parle pas d'avoir quatre-  
11 vingts (80) entreprises qui ont soixante pour cent  
12 (60 %) du marché mais pensons plutôt à trois,  
13 quatre, cinq entreprises qui contrôlent soixante  
14 pour cent (60 %) d'un marché. Et donc, si  
15 j'enchaîne avec ce qui est de l'abus...

16 Q. **[783]** Oui, quand ça devient problématique, là.

17 R. ... des positions dominantes, c'est donc, le  
18 premier critère, c'est celui qu'on vient de voir,  
19 une ou plusieurs entreprises contrôlent  
20 sensiblement ou complètement le marché. Ces  
21 entreprises-là se livrent à une pratique anti-  
22 concurrentielle.

23 Q. **[784]** Donc ça veut dire qu'il n'y a pas libre  
24 marché...

25 R. C'est ça. Une pratique anti-concurrentielle, ça

1           pourrait être une pratique qui a pour effet  
2           d'augmenter les coûts de nos concurrents ou de  
3           réduire leur marge de profit ou leur revenus, leurs  
4           recettes. Ça peut être les empêcher d'avoir accès à  
5           des intrants clés comme les matériaux. Ça peut être  
6           d'ériger des barrières à l'entrée comme, par  
7           exemple, de mettre une... bon, admettons si on  
8           était capable d'influencer qu'une norme ou un  
9           produit doive être homologué, ce sont toutes des...  
10          des pratiques anti-concurrentielles.

11                        Donc, ce qu'on cherche ici, dans l'abus de  
12          position dominante, c'est qu'il y a un facteur  
13          qui... qui vient, dans le fond, limiter la  
14          concurrence puis qui est effectivement formulée au  
15          troisième point. La pratique anti-concurrentielle a  
16          ou risque d'avoir l'effet d'empêcher ou de diminuer  
17          sensiblement la concurrence.

18          Q. **[785]** Donc, ça nous mène à la deuxième partie, là,  
19          de votre présentation. Maintenant, on va regarder  
20          le marché en tant que tel, maintenant qu'on  
21          comprend la terminologie et les acteurs et la  
22          dynamique qu'il peut y avoir dans ce marché-là. On  
23          va la regarder... on va le regarder, pardon, ce  
24          marché-là pour bien l'analyser. Et ça nous mène à  
25          la première diapositive sur ce sujet-là où on garde

1 les acteurs dominants et certains facteurs qui  
2 peuvent influencer.

3 R. Oui. Alors pour faciliter, j'ai pris les mêmes  
4 tableaux que lorsque je vous ai présenté les  
5 domaines de l'éclairage. Et à la deuxième colonne,  
6 ce qu'on retrouve, c'est le nombre d'entreprises  
7 qui, effectivement, dominant, donc soit répondent  
8 aux critères de plus de trente-cinq pour cent  
9 (35 %) ou plus de soixante pour cent (60 %) du  
10 marché.

11 Et dans la dernière colonne à droite, on  
12 indique certains des facteurs qui peuvent expliquer  
13 le faible nombre d'entreprises dans ce domaine-là.

14 Alors, au niveau des hauts-mâts ou des  
15 super structures ou des gros poteaux qui sont  
16 utilisés en grande partie par le MTQ, nous avons  
17 deux entreprises. Valmont Feralux et Métal  
18 Polight...

19 Q. **[786]** Je vous arrête tout de suite...

20 R. Oui.

21 Q. **[787]** ... Feralux... Valmont est, dans le fond, la  
22 multinationale ou l'entreprise américaine et  
23 Feralux c'est l'entreprise québécoise qui a été  
24 achetée par Valmont?

25 R. Par Valmont, effectivement.

1 Q. **[788]** Et on retrouve un peu la même dynamique avec  
2 Polight qui était l'entreprise québécoise qui a été  
3 achetée par Union Metal.

4 R. Union Metal, oui c'est ça. Donc effectivement, ce  
5 sont deux entreprises dont les actionnaires, les  
6 conseils d'administration sont... sont aux États-  
7 Unis.

8 Q. **[789]** D'accord. Je vous laisse poursuivre donc.

9 R. Donc...

10 Q. **[790]** Au niveau des facteurs limitatifs, quant aux  
11 mâts et super structures?

12 R. Oui. Alors, bien dans ce cas-ci, on en a parlé tout  
13 à l'heure. C'est les normes du MTQ qui viennent  
14 définir quelles... quelles entreprises peuvent y  
15 répondre ou non. Et il n'y a que deux entreprises  
16 au Québec qui... qui sont en mesure de répondre à  
17 cette norme-là.

18 Q. **[791]** Donc si je veux des fûts pour faire des  
19 hauts-mâts ou des super structures...

20 R. Vous cognez à une de ces deux portes-là.

21 Q. **[792]** Il y a pas d'autres portes?

22 R. Non.

23 Q. **[793]** Et si je veux aller en Ontario, par exemple,  
24 pour dire il y a le même produit, je serais dans  
25 l'incapacité de ce faire parce que c'est pas

1 homologué?

2 R. Ils vont dire que c'est pas le même produit...

3 Q. **[794]** C'est pas...

4 R. ... ça ne répond pas, c'est ça, ça ne répond pas,  
5 admettons, à notre critère de verglas ou... ça veut  
6 pas dire qu'ils seraient pas capables de s'arranger  
7 pour répondre aux mêmes... parce que c'est pas...  
8 dans le fond, c'est une question d'épaisseur, de...  
9 du fût ou des éléments comme ça. Ils pourraient y  
10 répondre, mais pour l'instant, aucune autre  
11 compagnie que ces deux-là est reconnue comme  
12 répondant à la norme.

13 Q. **[795]** Partout au Québec ou on parle au niveau du  
14 ministère des Transports?

15 R. On parle... c'est le Ministère qui a une norme. Les  
16 autres ont pas... ont pas de normes à respecter et  
17 achètent, dans le fond, si on parle, en tout cas,  
18 des super structures et des hauts-mâts, en achètent  
19 essentiellement pas, là.

20 C'est sûr que Feralux et Polight vendent  
21 également des... des fûts pour des compagnies  
22 qu'on... qu'on va voir présentement, des poteaux  
23 décoratifs, là, Lumec, là, le prochain, là, ils  
24 vendent la partie, le poteau lui-même, là, le reste  
25 étant le luminaire au bout puis la potence

1           décorative étant installés par l'autre fabricant.  
2           Mais le poteau lui-même, lui, à ce moment-là, il  
3           répond à des normes de l'autre fabricant mais qui  
4           sont pas des normes de... des normes strictes au  
5           sens, là, d'une norme technique.

6           Q. [796] D'accord et ça m'amène à une question. Vous  
7           dites, donc, il y a des normes au niveau du MTQ qui  
8           font en sorte que seulement Feralux et Polight...  
9           on peut se procurer des fûts seulement chez ces  
10          deux entreprises-là, mais vous me dites qu'au  
11          niveau municipal, il y a pas cette problématique-  
12          là. Est-ce que vous avez pu constater, justement,  
13          si au niveau municipal il y a des concurrents à  
14          Feralux, Polight, compte tenu qu'il y a pas de  
15          normes?

16          R. Bien en fait, c'est que le municipal n'achète pas  
17          juste le fût. Ils achètent le poteau, le poteau  
18          décoratif. Puis on va voir que c'est... c'est  
19          pas... bien Feralux et Polight en vendent un peu.  
20          C'est pas vrai qu'ils ont un créneau uniquement,  
21          là, de fûts seulement, mais essentiellement, le  
22          marché est détenu par d'autres fabricants.

23          Q. [797] Qui achètent, eux, leurs fûts...

24          R. C'est ça.

25          Q. [798] ... de Feralux et Polight?

1 R. C'est ça. C'est dans le fond, ils sont le fabricant  
2 du fabricant. Il y a deux niveaux, à ce moment-là,  
3 de fabricants.

4 Q. [799] D'accord. Vous nous parliez de Lumec, donc  
5 des poteaux décoratifs. Il y aurait un dominant?

6 R. Oui. Alors, Lumec est la compagnie qui domine dans  
7 ce domaine-là, sans avoir fait nécessairement une  
8 analyse statistique, là, des... Parce que c'est  
9 difficile pour nous d'obtenir les données étant  
10 donné que les donneurs d'ouvrage sont multiples,  
11 nos sources pour comptabiliser les contrats de...  
12 en tout cas, ça devient délicat.

13 Mais ce que les gens du milieu nous disent,  
14 c'est que Lumec contrôle quatre-vingts pour cent  
15 (80 %) du marché québécois. Alors, c'est des  
16 produits qui sont spécifiés au devis, on voit que  
17 c'est écrit dans le contrat, on recherche les  
18 produits Lumec ou équivalents. Ou des fois ça va  
19 être écrit Lumec et plusieurs autres... plusieurs  
20 autres entreprises.

21 Qu'est-ce qui amène une compagnie... une  
22 municipalité, dans le fond, à vouloir définir ce  
23 poteau-là, bien c'est souvent une question  
24 d'uniformité avec le reste de la ville. Et une fois  
25 qu'on a démarré une ville avec un certain style, je

1           vais dire, on va vouloir prolonger la rue avec le  
2           même style, donc il y a une uniformité. Mais il y a  
3           aussi une volonté d'uniformité qui est plus pratico  
4           pratique. Les équipes qui font l'entretien, qui  
5           doivent remplacer le luminaire ou en cas  
6           d'accident, aller remplacer le... le poteau, ils  
7           tiennent pas à tenir en inventaire vingt (20) types  
8           de luminaires différents, vingt (20) types de  
9           tournevis différents pour être capables  
10          d'effectuer, là, le remplacement, et des formations  
11          annuelles sur vingt (20) produits différents. Alors  
12          il y a quand même, aussi, un aspect légitime...

13        Q. **[800]** Pratique, oui.

14        R. ... pratico-pratique, là, de vouloir souvent  
15          limi... Bien, de poursuivre avec le même fabricant  
16          avec qui on a déjà fait affaire.

17        Q. **[801]** D'accord. Justement, vous nous parliez des...  
18          Vous parliez d'uniformité, je pense que cette  
19          problématique-là, également, peut se produire au  
20          niveau des feux de circulation.

21        R. Oui. Des feux de circulation, effectivement, de  
22          la... la même chose, effectivement, au niveau de  
23          l'entretien. Il y a aussi une question, parce que  
24          c'est, dans le fond, dans des feux de circulation  
25          il y a un contrôleur qui contrôle aussi les feux.

1           Donc, si on achète le contrôleur, il faut presque  
2           acheter les feux, les mêmes types de feux. Ce qu'on  
3           me dit, j'ai, j'ai... Là encore, on n'a pas fait  
4           une analyse technique poussée, on me dit que le...  
5           Donc, il y avait un problème d'interopérabilité  
6           entre différents systèmes. On me dit que c'est en  
7           train de s'estomper, ça, que les... les langages,  
8           pour se parler, sont en train d'être normalisés, et  
9           que dans le futur, ça devrait plus être un  
10          problème. Mais, en tout cas, toujours est-il que  
11          sur la période que nous avons analysée,  
12          historiquement, si une Ville faisait affaire avec  
13          Électroméga, elle continuait avec Électroméga.

14                    Peut-être juste une précision ici. J'ai  
15          écrit sur le haut de... de la diapositive  
16          « Fabricant dominant », mais Électroméga et  
17          Tassimco sont davantage des distributeurs. Ils ne  
18          fabriquent pas les... les feux de circulation ici,  
19          ils les achètent, je crois, des États-Unis.

20          Q. **[802]** Mais c'est des vendeurs. Des vendeurs de  
21          matériaux.

22          R. Mais ce sont des... C'est ça. Ce sont des vendeurs  
23          dominants. Il n'y a pas de fabricants, ou en tout  
24          cas, ou de très petits, et puis ils ont, là encore,  
25          plus de quatre-vingts pour cent (80 %) du marché

1 de... des feux de circulation.

2 Q. **[803]** Et d'ailleurs, il y a un épisode avec le  
3 Bureau de la concurrence...

4 R. Oui. Et nous y...

5 Q. **[804]** ... au tournant des années deux mille dix  
6 (2010).

7 R. Nous y reviendrons.

8 Q. **[805]** On va y revenir, oui. On va y revenir tout à  
9 l'heure.

10 R. Qui implique ces deux... ces deux entreprises-là,  
11 qui à l'époque étaient les deux seules. Maintenant,  
12 il y a... il y a une petite diversité, là, mais à  
13 l'époque, c'était les deux seules.

14 Q. **[806]** Rapidement, pour les deux derniers...

15 R. Oui.

16 Q. **[807]** Donc, terrains sportifs?

17 R. Alors, terrains sportifs, c'est que, encore une  
18 fois, on a une dominance. On a Musco, qui est une  
19 multinationale qui, là encore, plus de quatre-  
20 vingts pour cent (80 %) du marché appartient à un  
21 seul... un seul fabricant. Dans le cas de  
22 l'éclairage décoratif, on n'a pas pu l'analyser,  
23 c'est trop... c'est trop précis. Mais, là encore,  
24 le facteur limitatif, évidemment, c'est un choix  
25 artistique. C'est le... L'architecte qui a été

1 choisi pour... pour concevoir cette oeuvre-là,  
2 souvent il connaît mieux un fabricant qu'un autre,  
3 il est habitué à utiliser ces produits-là, et  
4 souvent il va demeurer fidèle... Alors, quand on  
5 choisit l'architecte, on finit un petit peu par  
6 choisir, là, le... le fabricant qui va avec, là,  
7 qui est associé.

8 Q. [808] Et des fois, effectivement, quand on parle de  
9 décoratif, et encore une fois, corrigez-moi si je  
10 me trompe, mais quand on parle de décoratif, aussi,  
11 des fois l'argent est plus, peut-être, une  
12 priorité, ou un... un élément fondamental, parce  
13 qu'on... Quand on achète un fût, c'est un fût, ils  
14 sont pas mal tous semblables. Mais lorsqu'il y a  
15 une question de décoration, architecture, par  
16 exemple je pense au Quartier des spectacles ici, ou  
17 Quartier international, où on a des, des... de  
18 l'éclairage extérieur un peu design, si on veut, de  
19 sorte que ça crée un marché un peu unique en soi,  
20 avec ses propres particularités.

21 R. Oui. C'est ça. C'est sûr que les gens cherchent à  
22 être distinctifs. Ils veulent pas tous des poteaux  
23 pareils comme la ville voisine. Ils veulent que  
24 quand on rentre sur leur territoire, on  
25 reconnaisse, hein, on vient de franchir une zone.

1 Alors il y a une recherche, un petit peu  
2 d'exclusivité. Évidemment, ça encourt un petit peu  
3 un prix que là on... on vient d'éliminer une  
4 concurrence. Alors c'est un choix que les... les  
5 donneurs d'ouvrage, il faut au moins qu'ils en  
6 soient conscients, là, que...

7 (14:34:25)

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[809]** Mais d'un autre côté, selon ce qu'on voit sur  
10 les entreprises, il y en a très peu.

11 R. Ça c'est les con... les entreprises dominantes, ça.  
12 C'est... Je pourrais pas vous dire, admettons, au  
13 niveau des terrains sportifs. Feux de circulation,  
14 il y a effectivement très peu de choix, mais bon,  
15 c'est... c'est pas tellement une question, à ce  
16 moment-là, artistique, ou distinctif. Mais au  
17 niveau des poteaux décoratifs, il y a peut-être six  
18 ou sept entreprises, quand même, au Québec. Mais il  
19 y en a une qui, vraiment, dépasse toutes les autres  
20 en termes de ventes. Qui est beaucoup plus présente  
21 que... que les autres.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[810]** Quatre-vingts pour cent (80 %).

24 R. Oui.

25 Q. **[811]** Donc, les six ou sept autres sont petits pas

1 mal.

2 R. Oui. Bien, en fait, les... En tout cas, pour avoir  
3 discuté avec certaines, pas toutes, certaines font  
4 la majorité de leurs ventes aux États-Unis, et non  
5 au Québec, ou en Ontario.

6 Me SIMON TREMBLAY :

7 Q. **[812]** Puis il n'y a plus... Il n'y a plus de place  
8 au... Il n'y a pas nécessairement de place pour eux  
9 au Québec?

10 R. Bien, le marché américain est plus vaste, là, c'est  
11 sûr, en partant, là, mais c'est... c'est difficile,  
12 ça semble être difficile. Comme je dis, il y a  
13 aussi des facteurs historiques. Une fois qu'une...  
14 qu'une entreprise a été dominante à une certaine  
15 époque de sa... sa vie, si on veut, pour toutes  
16 sortes de raisons, et qu'on continue à bâtir avec  
17 une continuité de ce produit-là pour des raisons  
18 d'entretien ou de... d'homogénéité architecturale,  
19 c'est pas facile que cela s'estompe, hein, dans le  
20 temps.

21 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

22 Q. **[813]** Oui mais, pourriez-vous nous dire combien de  
23 joueurs... Bon, là vous avez dit six, sept autres  
24 au niveau des poteaux décoratifs. Au niveau des  
25 hauts-mâts et superstructures, il y a deux

1 dominants, est-ce...

2 R. Il n'y en a pas d'autres au Québec.

3 Q. **[814]** Il n'y en a pas d'autres.

4 R. Non.

5 Q. **[815]** Bon. Et puis après ça, du côté de, de... de  
6 Musco, il y en a quelques autres?

7 R. Je crois que oui, mais je... On n'a pas approfondi  
8 le sportif.

9 Q. **[816]** O.K.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. **[817]** Au niveau des feux de circulation?

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[818]** Au niveau des feux de circulation?

14 R. Au niveau des feux de circulation, il y a quelques  
15 autres. Il y en a peut-être, je vous dirais, deux  
16 ou trois, de mémoire, là.

17 Q. **[819]** Mais, Valmont et Pole-Lite ont cent pour cent  
18 (100 %) des marchés de marché au Québec. C'est ça?

19 R. Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[820]** Puis est-ce que j'ai bien compris qu'ils  
22 sont... les actionnaires sont... sont les mêmes?

23 Me SIMON TREMBLAY :

24 Non non.

25 R. Non.

1 Q. **[821]** C'est juste que c'est deux entreprises  
2 québécoises qui ont, au fil des années, été  
3 achetées, entre guillemets, là, peu importe le  
4 partenariat au niveau juridique, mais qui... qui  
5 sont une propriété d'Américains, là.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Mais pas... pas de la même compagnie...

8 Me SIMON TREMBLAY :

9 Non non, c'est deux entreprises distinctes.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Ah O.K., O.K., O.K.

12 Me SIMON TREMBLAY :

13 Oui, pardon, excusez-moi.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K., O.K., O.K.

16 R. Par contre, si vous cherchez un lien, Valmont vend  
17 des matières premières à Métal Pole-Lite.

18 Me SIMON TREMBLAY :

19 Q. **[822]** Est-ce qu'il y a d'autre... Par rapport aux  
20 fabricants, est-ce qu'il y a d'autre chose que vous  
21 voulez ajouter avant qu'on passe aux entrepreneurs  
22 dominants?

23 R. Non. C'est beau. Merci.

24 Q. **[823]** Parfait. Donc, si on va à la prochaine  
25 diapositive.

1 R. Alors, on n'a pas regardé l'ensemble de la  
2 province, il y a plusieurs régions où c'est un  
3 entrepreneur en électricité qui domine sa région,  
4 mais c'est une petite région, puis, bon, il n'y a  
5 pas nécessairement de la place pour beaucoup en  
6 termes peut-être de charge de travail, on les a pas  
7 listés, mais on a donc regardé les deux grands  
8 centres, Québec et Lévis et sa rive-sud et le Grand  
9 Montréal que je vais vous définir un petit peu  
10 comme étant Montréal, donc, Île de Montréal, la  
11 rive-sud plus immédiate, Brossard, Longueuil, puis  
12 admettons rive-nord aussi, Laval, puis quelques  
13 municipalités vraiment riveraines. On n'a pas  
14 étendu plus loin que ça. Ce sont les territoires,  
15 des territoires définis par le BSDQ, donc, en fait  
16 qui correspondent aux régions administratives de  
17 l'Association de la construction du Québec qu'on a  
18 utilisées parce que ce sont, c'est la base de  
19 données qu'on avait. C'était plus facile de  
20 travailler ainsi. Et je tiens à préciser que la  
21 période que nous couvrons est de deux mille trois  
22 (2003) à deux mille onze (2011), c'est l'analyse...

23 Q. **[824]** Pour quelle raison, Madame Gauthier?

24 R. La base de données qu'on nous a fournie c'était...  
25 c'était celle-là, deux mille trois (2003), en fait

1           ça allait jusqu'à mi deux mille douze (2012), là,  
2           mais, bon, on a pris deux mille trois (2003) à deux  
3           mille onze (2011). Le marché, on sait qu'il a,  
4           qu'il s'est ouvert un petit peu depuis. En fait,  
5           même si on avait pris deux mille trois (2003) à  
6           deux mille huit (2008), les dominants seraient  
7           encore plus fortes, dès deux mille neuf (2009) il y  
8           a une certaine ouverture du marché, il y a plus de  
9           joueurs. Donc, c'est ça, on a pris deux mille trois  
10          (2003) à deux mille onze (2011).

11        Q. **[825]** Et juste nous expliquer, la première  
12        rubrique, MTQ municipal, trois dans chacun, je  
13        comprends que Voltec est avec Turcotte et Roussel  
14        au MTQ et que Ardel est avec Turcotte et Roussel au  
15        municipal?

16        R. Oui, vous avez bien compris mon code de couleurs.  
17        Effectivement, nous avons quatre entreprises qui  
18        dominent, mais trois au MTQ et trois aux  
19        municipalités puis c'est pas, il y en a deux des  
20        quatre qui sont communs aux deux secteurs. Alors,  
21        effectivement au MTQ on a une dominance à soixante-  
22        quatorze pour cent (74 %), trois entrepreneurs  
23        détiennent soixante-quatorze pour cent (74 %) du  
24        marché pendant cette période-là en éclairage  
25        extérieur. Au municipal on en a trois aussi, mais

1           cette fois-ci Ardel vient remplacer Voltec.

2           (14:39:22)

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Q. **[826]** Et si j'ai bien compris ce que vous avez dit,  
5           si vous avez pris les données de deux mille trois  
6           (2003) à deux mille neuf (2009)?

7           R. Oui, ça aurait été plus élevé parce qu'il y a des  
8           nouveaux joueurs qui sont entrés davantage à partir  
9           de deux mille neuf (2009).

10          Q. **[827]** Donc, le soixante-quatorze pour cent (74 %)   
11          aurait pu être beaucoup plus élevé?

12          R. Beaucoup, je ne sais pas, mais il aurait pu  
13          facilement atteindre au moins quatre-vingts pour  
14          cent (80 %). On a fait, j'ai les chiffres, si  
15          jamais vous voulez qu'on les dépose ultérieurement.

16          Me SIMON TREMBLAY :

17          Q. **[828]** Vous aurez les chiffres de deux mille trois  
18          (2003) à deux mille neuf (2009)?

19          R. Oui, on pourrait les décomposer ainsi. Là, je peux  
20          pas vous les donner...

21          Q. **[829]** Non, mais on...

22          R. ... tout de suite, mais s'il y a...

23          Q. **[830]** On va prendre l'engagement de se faire,  
24          compte tenu notamment des deux prochains témoins et  
25          de ce que vous nous dites aussi qu'il y aurait une

1 différence. Donc, on va prendre l'engagement, on  
2 est rendu à 71, je crois.

3 LA GREFFIÈRE :

4 C'est ça.

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 Donc, de produire l'équivalent de la diapositive  
7 qu'on voit à l'écran, mais deux mille trois (2003)  
8 à deux mille neuf (2009) au lieu de deux mille  
9 trois (2003) à deux mille onze (2011) et on le  
10 rajoutera lorsque ça sera prêt dans les...  
11 vraisemblablement au début de la semaine prochaine.

12 R. Ça sera peut-être plus deux mille trois (2003) à  
13 deux mille huit (2008), parce que deux mille neuf  
14 (2009) ça commence à s'ouvrir. Alors, si on veut  
15 voir la période plus fermée.

16 Q. **[831]** D'accord. Donc, deux mille trois (2003) à  
17 deux mille huit (2008).

18

19 136E-71 : Produire l'équivalent de la page de  
20 présentation : Les entrepreneurs  
21 dominants pour la période de 2003 à  
22 2008

23

24 R. Puis donc au total, tout confondu, les quatre dans  
25 la région de Québec-Lévis, on aurait une dominance

1           à soixante-douze pour cent (72 %).

2           Q. **[832]** Dans le Grand Montréal?

3           R. Oui.

4           Q. **[833]** Surtout pour les... la suite de votre  
5           témoignage et les prochains témoins, peut-être  
6           insister davantage, on voit TCI, Néolect...

7           R. Me permettez-vous juste d'ajouter un petit point...

8           Q. **[834]** Certainement.

9           R. ... c'est pas sur mon acétate pour Québec-Lévis. On  
10          a mentionné lorsqu'on a plusieurs entreprises, on  
11          regarde une dominance donc autour de soixante pour  
12          cent (60 %), mais pour une entreprise on parle  
13          souvent de trente-cinq pour cent (35 %). Dans le  
14          groupe que vous avez là, Ardel Électrique détient  
15          trente-cinq pour cent (35 %) du marché municipal.

16          Q. **[835]** Dans la grande région de Québec?

17          R. Dans la grande région de Québec. Donc, je...

18          Q. **[836]** On peut revenir à Montréal?

19          R. Oui, je reviens à votre question. Oui?

20          Q. **[837]** Première question, on voit TCI, Néolect Le  
21          Saux, ça semble être une seule entreprise, êtes-  
22          vous en mesure de nous expliquer un peu  
23          l'historique récent de ce trio-là, si je peux dire?

24          R. Oui. Alors, on a eu quelques changements  
25          effectivement dans la zone de Montréal sur la

1 période qu'on examine. Il y avait, si on regarde au  
2 début en deux mille... si on regarde en deux mille  
3 trois (2003), on a quatre entreprises principales  
4 et ça risque de revenir, parce que des fois on  
5 entend parler des quatre grands ou des quatre  
6 majeurs de Montréal. Ce sont les entreprises  
7 Bernard Brossard, Chagnon, Néolect et Le Saux. À  
8 cette étape-là il faut distinguer Néolect et Le  
9 Saux, parce qu'ils n'appartiennent pas au même  
10 propriétaire.

11 Q. **[838]** Et TCI n'est pas dans le portrait encore?

12 R. Ce qu'on remarque, et TCI n'est pas dans le  
13 portrait. Ce qui arrive c'est qu'en deux mille cinq  
14 (2005) TCI achète Néolect et en deux mille huit  
15 (2008) il acquiert Le Saux. Et donc, et ça a pris à  
16 peu près deux ans pour, en quelque sorte, que ces  
17 deux compagnies-là fusionnent efficacement et ils  
18 ont été appelés, à ce moment-là, Néolect Le Saux ou  
19 TCI Néolect Le Saux. En fait, Néolect Le Saux est  
20 comme une division du groupe TCI.

21 Q. **[839]** TCI?

22 R. Et donc, on est passé de quatre à trois joueurs, si  
23 on veut, dans la grande région de Montréal.

24 Q. **[840]** D'accord.

25 R. Peut-être je précise tout de suite...

1 Q. **[841]** Oui.

2 R. ... la prochaine aussi. Chagnon, sur la période  
3 couverte, a toujours fonctionné sous le nom de  
4 Chagnon, mais en deux mille douze (2012), je crois,  
5 ses actifs ont été vendus et ses employés, si on  
6 veut, transférés à Systèmes urbains pour... bon,  
7 pour une raison de licence avec la RBQ puis, bon,  
8 de l'effet rétroactif de la Loi 35 puis, bon, des  
9 choses un peu compliquées, là, mais Systèmes  
10 urbains c'est la même entité essentiellement...

11 Q. **[842]** Que Chagnon.

12 R. ... que Chagnon l'était. Mais pour la période qu'on  
13 couvre, c'était sous le nom de Chagnon.

14 Q. **[843]** O.K. Donc lorsqu'on parlera des trois grands,  
15 ce sera Néolect, Le Saux, Chagnon et Brossard.

16 R. Exact.

17 Q. **[844]** Et à une certaine période, donc je comprends  
18 que... Non, non, en fait, excusez.

19 R. Avant deux... Oui, c'est ça.

20 Q. **[845]** Avant deux mille huit (2008), c'était quatre  
21 entreprises.

22 R. Oui c'est ça. Avant deux mille huit (2008), ils  
23 étaient quatre.

24 Q. **[846]** Avant deux mille huit (2008) mais on comprend  
25 de votre témoignage qu'à partir de deux mille neuf

1 (2009), le portrait change, de sorte qu'on va quand  
2 même pouvoir parler des quatre grands jusqu'en,  
3 minimalement, deux mille huit (2008).

4 R. Et on peut continuer à en parler même après, là,  
5 parce que vous voyez que même en incluant la  
6 période jusqu'à deux mille onze (2011), on a quand  
7 même, au MTQ, quatre-vingts pour cent (80 %) de  
8 dominance, là. Ça a pris un bout de temps... Ça  
9 prend un bout de temps avant que les autres, ils  
10 sont plus présents mais, avant qu'ils prennent des  
11 parts de marché, ça prend quand même un certain  
12 temps.

13 Q. **[847]** Est-ce qu'il y a d'autres com... vous avez  
14 des commentaires sur les chiffres qu'on voit à  
15 l'écran, donc le quatre-vingts pour cent (80 %), le  
16 cinquante-sept (57 %) ?

17 R. Donc, je rappelle que ces chiffres-là sont quand  
18 même ceux obtenus via la BSDQ. Donc, on se rappelle  
19 juste que ce sont ceux obtenus comme entrepreneurs  
20 spécialisés auprès des entrepreneurs généraux.  
21 Donc, j'exclus les contrats directs, parce qu'ils  
22 ont d'autres contrats. Et puis peut-être quand même  
23 quelque chose qui serait utile que je mentionne  
24 c'est... Évidemment les marchés de Lévis et de  
25 Montréal ont pas la même envergure. Le marché de

1 Montréal en structures, bien en fait en éclairage  
2 est deux fois et demie (2 1/2) plus grand que le  
3 marché de Québec-Lévis. Et dans les données  
4 compilées ici, je vous rappelle encore une fois, ce  
5 sont les données qui excluent les contrats  
6 directement avec les municipalités et le MTQ mais  
7 on parle donc d'à peu près un treize millions  
8 (13 M) par année à Québec-Lévis puis admettons un  
9 trente-quatre millions (34 M) Grand-Montréal qui  
10 sont compilés.

11 Q. **[848]** Et ça c'est au niveau municipal ou ça inclut  
12 le MTQ?

13 R. Non, ça, ça inclut les deux.

14 Q. **[849]** O.K. Donc le marché, si on veut.

15 R. Le marché, oui.

16 Q. **[850]** Donc, quand on voit total...

17 R. Oui.

18 Q. **[851]** ... soixante et onze pour cent (71 %) ?

19 R. Et puis mon total, c'est pas la somme de MTQ et  
20 municipal, ça inclut aussi l'institutionnel ou  
21 autres contrats qu'il pourrait y avoir, là, qui  
22 sont...

23 Q. **[852]** O.K.

24 R. ... moins nombreux en nombre et en valeur mais,  
25 bon, je tiens quand même à préciser que le total

1           inclut... bien, qui inclut par exemple les terrains  
2           de soccer pour les collèges ou qui inclut le  
3           stationnement de l'hôpital tel...

4           Q. **[853]** La troisième colonne qu'on voyait plus tôt...

5           R. Oui.

6           Q. **[854]** ... ce matin, là, donc au niveau des  
7           institutions, l'institutionnel. Parfait. On en a  
8           parlé un... Est-ce qu'on passe à la prochaine  
9           diapositive, à moins que vous ayez quelque chose à  
10          ajouter? On a parlé plus tôt tout à l'heure de la  
11          valeur du matériau versus la main-d'oeuvre, des  
12          barrières à l'entrée. Peut-être si on peut juste  
13          clore sur ces deux sujets-là en détaillant les  
14          derniers éléments que vous vouliez nous faire part.

15          R. Oui, c'est bon. Donc, comme je mentionnais, les  
16          matériaux représentent quand même de cinquante  
17          (50 %) à quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de la  
18          valeur des soumissions, donc une valeur très  
19          importante. Ce qu'on retrouve donc c'est la  
20          capacité de s'approvisionner, dans un premier  
21          temps. On verra que certains fabricants, des fois  
22          refusent d'approvisionner des entrepreneurs. Donc,  
23          déjà il y a un enjeu d'être capable de  
24          s'approvisionner mais surtout d'être capable de  
25          s'approvisionner à un juste prix. Alors le coût des

1 matériaux est un facteur très important.

2 Et le fait que ces matériaux-là sont  
3 dispendieux et donc que les contrats ont une valeur  
4 importante, ça a un impact sur la valeur du  
5 cautionnement. Au BSDQ on exige que tout contrat  
6 au-delà de cent mille (100 000 \$), il y ait un  
7 cautionnement. Et une entreprise doit donc obtenir  
8 le cautionnement requis pour déposer sa soumission.  
9 S'il y a plusieurs contrats sur une courte période  
10 de temps, simultanément, elle peut avoir une  
11 difficulté en termes de maximum que sa caution est  
12 prête à lui couvrir. Alors, ça a un impact aussi.  
13 Ça peut être une forme de barrière à l'entrée dans  
14 ce domaine-là.

15 Évidemment, ça prend aussi des gros  
16 équipements. Des camions-nacelles, des camions-  
17 grues, si on les achète pas, il faut les louer  
18 donc, en tout cas, peu importe, mais c'est des  
19 coûts et des investissements importants en  
20 matériaux. Et comme il y a un volet de génie civil,  
21 il y a également des pelles excavatrices, le  
22 camion-remorque pour tirer la pelle, le permis. Ce  
23 sont des électriciens qui font ces travaux-là mais  
24 ils doivent avoir un permis partiel en génie civil.  
25 (14:47:15)

1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

2 Q. [855] Vous nous avez expliqué tout à l'heure...

3 R. Oui.

4 Q. [856] ... que dans les faits, le donneur d'ouvrage  
5 peut aller acheter directement du fabricant.

6 R. Oui.

7 Q. [857] Si dans l'appel d'offres le donneur d'ouvrage  
8 disait qu'il exclut du cautionnement, puis à  
9 l'effet parce qu'il peut aller l'acheter  
10 directement l'équipement lui-même...

11 R. Hum, hum.

12 Q. [858] ... est-ce qu'il n'y aurait pas une forme  
13 d'augmentation de compétition de la part des  
14 fabricants justement parce que...

15 R. Oui, tout à fait. Il y a plus d'entrepreneurs qui  
16 soumissionnent lorsque les matériaux sont fournis.

17 Q. [859] Oui? Donc, le fait du cautionnement et le  
18 fait que la matière première...

19 R. Bien en fait...

20 Q. [860] ... entrent dans le calcul du cautionnement,  
21 ça réduit la compétition, là, ça peut...

22 R. ... ça peut être lié au cautionnement. Je vous  
23 dirais que c'est surtout lié au coût des matériaux,  
24 à l'incapacité pour certains entrepreneurs d'avoir  
25 des coûts de matériaux compétitifs. C'est le

1           facteur principal. Sur les trois qui sont... les  
2           trois en bleu dans la première section, c'est le  
3           coût des matériaux qui est vraiment le facteur le  
4           plus limitatif, le plus contraignant.

5           Me SIMON TREMBLAY :

6           Q. **[861]** Surtout par rapport... les quatre grands par  
7           rapport aux plus petits, on va le voir tout à  
8           l'heure au niveau des escomptes, là?

9           R. Oui, si on utilise l'exemple de Montréal mais c'est  
10          vrai dans, par exemple dans la région de Québec...

11          Q. **[862]** De Québec également?

12          R. ... aussi ou dans d'autres régions périphériques,  
13          là.

14          Q. **[863]** Juste pour terminer donc, vous nous parliez  
15          des permis et de l'équipement.

16          R. Oui.

17          Q. **[864]** Vous avez indiqué à la fin de votre  
18          diapositive...

19          R. Oui, pour certains donneurs d'ouvrage, évidemment  
20          ça prend aussi d'autres qualifications, par  
21          exemple, là, pour... il faut être ISO9001 pour  
22          travailler pour le MTQ ou pour Hydro-Québec. Hydro-  
23          Québec exige en plus des qualifications. Alors,  
24          bon, ce sont d'autant plus de barrières à l'entrée,  
25          bien, qui... je dis barrières mais, bon, qui

1 peuvent être tout à fait justifiées, là, mais qui  
2 viennent factuellement limiter la concurrence sur  
3 certains types de contrats ou pour certains  
4 donneurs d'ouvrage.

5 Q. **[865]** D'accord. Vous avez fait état du fait que la  
6 majorité, que ce soit de cinquante (50) à quatre-  
7 vingt-dix pour cent (90 %), les maté... d'un  
8 contrat, ça va être pour les matériaux. Et on  
9 pourra le voir dans les prochaines minutes, dans  
10 les prochaines heures, on va voir qu'il y a des  
11 différences assez importantes au niveau des  
12 escomptes, tout dépendant quel entrepreneur on  
13 parle. Malgré l'importance du coût des matériaux,  
14 il rentre un coût à la main-d'oeuvre et lorsque  
15 deux entrepreneurs spécialisés vont obtenir le même  
16 prix pour le matériau, donc ça va jouer sur la  
17 main-d'oeuvre.

18 R. Oui.

19 Q. **[866]** Pouvez-vous nous expliquer, toujours dans ce  
20 champ d'activités là, ce domaine-là, plutôt, les  
21 enjeux qui peuvent être reliés à la main-d'oeuvre  
22 et qu'est-ce que vous avez pu constater dans le  
23 cadre de votre enquête à ce niveau-là, s'il vous  
24 plaît?

25 R. Alors, au niveau des coûts de la main-d'oeuvre, ils

1           sont tous censés être rémunérés au taux du décret.  
2           Alors, ça devrait pas être un facteur qui... qui  
3           nuance beaucoup, qui devrait être un gros avantage  
4           pour l'un ou pour l'autre. Toutefois, on peut aussi  
5           faire de l'entretien en éclairage, un certain  
6           nombre de contrats sont pour faire de l'entretien  
7           ou de la réparation. Et ces employés-là ne sont pas  
8           régis par le... le décret de la construction. Et  
9           lorsqu'une entreprise utilise donc ces employés en  
10          entretien pour faire de la construction, ils  
11          peuvent avoir un avantage monétaire. Ils sont pas  
12          supposés de le faire, là, mais ça peut arriver. Par  
13          ailleurs, la majorité des entrepreneurs admettent  
14          qu'ils ne payent pas les taux... les taux de  
15          surtemps de... prévus au décret. Ils vont plutôt  
16          accumuler le temps à temps simple et les journées  
17          de pluie ou à la fin du contrat, ils vont continuer  
18          à rémunérer leurs employés à taux simple. Donc, ça  
19          peut être des facteurs qui... admettons toute autre  
20          chose étant égale qui peut faire la différence  
21          entre un entrepreneur qui gagne et un qui perd.

22        Q. **[867]** Quand vous parlez du décret, on parle de R-  
23        20, la Loi R-20, là, dans la construction?

24        R. Oui.

25        Q. **[868]** D'accord.

1 R. Et puis, bon, il y a aussi les primes, là,  
2 d'éloignement, de distance, là, que certains  
3 employés sont plus conciliants avec leur employeur  
4 et que ceux-ci ne sont pas toujours rémunérés, là,  
5 encore une fois, au taux... au taux prévu.

6 (14:51:06)

7 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

8 Q. **[869]** Est-ce que vous avez entendu dire que la...  
9 la CCQ ne joue pas beaucoup son rôle d'inspection  
10 dans ce secteur-là ou quoi?

11 R. Ce qu'on m'a dit, c'est que sur ce point-là,  
12 c'était considéré une... ça semblait,  
13 effectivement, être moins regardé. Que c'était  
14 assez commun puis que c'était pas... c'était loin  
15 d'être le facteur qui les dérangeait le plus, là.

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Q. **[870]** Tantôt, vous avez parlé... j'ai une petite  
18 question.

19 R. Oui.

20 Q. **[871]** Tantôt vous avez dit que notamment au niveau  
21 du BSDQ, certains concurrents pouvaient s'en  
22 servir, faire des plaintes au BSDQ. Est-ce que vous  
23 avez pu constater, si on veut, l'utilisation de la  
24 CCQ pour faire des plaintes...

25 R. Oui.

1 Q. **[872]** ... contre des concurrents à ce sujet-là?

2 R. On n'a pas fait une analyse des plaintes déposées  
3 au CCQ, mais des témoins nous l'ont dit qu'il y  
4 avait comme un genre de... un genre de forme de  
5 harcèlement administratif, si on veut, entre...  
6 entre concurrents où on va essayer de nuire à  
7 l'autre le plus possible en démarrant des enquêtes,  
8 que ce soit via le BSDQ, via la CCQ, la CSST, et  
9 caetera. Donc, ce qu'on fait, c'est qu'on fait un  
10 signalement puis on vient empêtrer l'autre un petit  
11 peu, là.

12 Q. **[873]** D'autres enjeux?

13 R. L'enjeu principal lié à la main-d'oeuvre, c'est la  
14 main-d'oeuvre spécialisée. C'est la capacité  
15 d'aller chercher la bonne main-d'oeuvre. Comme ce  
16 sont des emplois saisonniers, comme la grande  
17 période de construction en éclairage est d'avril à  
18 décembre et que ces entreprises-là ne peuvent se  
19 payer de garder tout l'hiver ces... tous leurs  
20 employés sur leur paye, au printemps il y a un  
21 enjeu d'aller chercher la meilleure main-d'oeuvre.  
22 La main-d'oeuvre la plus qualifiée puis celle qui  
23 va nous rendre le plus performant. Celle qui va  
24 faire en sorte qu'on peut faire le travail en trois  
25 semaines au lieu de le faire en quatre semaines.

1           Donc, ça, c'est... c'est un avantage concurrentiel  
2           important.

3           Q. **[874]** Toujours dans un... au niveau de la  
4           concurrence, si on va à la prochaine diapositive,  
5           Madame Blanchette, donc il y a également des  
6           stratégies liées à l'approvisionnement?

7           R. Oui. Je vois juste, sur ma diapositive précédente,  
8           évidemment, le fait d'avoir des bons estimateurs  
9           qui sont capables de jauger correctement la  
10          charge... la soumission, évidemment ça va de soi  
11          que c'est un facteur aussi très important, là...

12          Q. **[875]** Il faut choisir la bonne main-d'oeuvre.

13          R. ... pour faire de l'argent parce que sinon... oui,  
14          c'est ça.

15          Q. **[876]** Il faut choisir la meilleure main-d'oeuvre  
16          disponible?

17          R. Oui, excusez-moi, je vous ai interrompu.

18          Q. **[877]** Non, non, ça va. Vous êtes ici pour rendre  
19          témoignage, il n'y a pas de problème. Donc, et on a  
20          les enjeux liés à la main-d'oeuvre et on a  
21          également des stratégies liées à  
22          l'approvisionnement que vous avez pu constater?

23          R. Oui.

24          Q. **[878]** Dites-m'en plus.

25          R. Donc, pour certains, pour contourner peut-être

1 certaines difficultés qu'ils peuvent avoir à  
2 s'approvisionner dans les matériaux, il y a une...  
3 de l'intégration verticale qui se fait. Pas  
4 nécessairement à grande échelle, mais certains  
5 entrepreneurs ont soit acquis des actions dans une  
6 entreprise manufacturière ou sont devenus des  
7 distributeurs autorisés. J'ai en tête un  
8 entrepreneur qui me dit que les distributeurs ou  
9 les fabric... je vais dire les distributeurs ne  
10 voulaient pas l'approvisionner en matériaux.  
11 C'était des matériaux qu'ils n'avaient pas  
12 fabriqués ici au Québec, qui étaient fabriqués  
13 ailleurs. Et les distributeurs refusaient de lui  
14 vendre. Donc, évidemment, il pouvait pas faire des  
15 prix. Et donc, il est allé voir, cogner à la porte  
16 en Ontario, aux États-Unis, puis s'est fait  
17 accréditer distributeur également au Québec. Puis  
18 il a fait ça à plusieurs reprises dans sa carrière  
19 pour être capable de... d'obtenir les produits,  
20 tout simplement. Alors, on a ici des refus de vente  
21 clairement établis et donc, c'est une des  
22 stratégies pour contourner ce... ça.

23 Il y en a, on l'a mentionné tantôt, il y en  
24 a qui... pour qui c'est tellement difficile  
25 d'obtenir des matériaux, qu'ils ne soumissionnent

1 que sur les contrats où les matériaux sont fournis.  
2 C'est... ils essayent même pas ou ils cherchent peu  
3 ailleurs parce qu'ils savent qu'ils les perdent.  
4 Alors, c'est là où ils ont une bonne équipe de  
5 main-d'oeuvre, ils sont performants puis...

6 Q. **[879]** Parce qu'ils peuvent être concurrentiels au  
7 niveau de la main-d'oeuvre. Au niveau des  
8 matériaux, c'est impossible?

9 R. C'est ça. Si on inclut le facteur « matériaux »,  
10 ils sont non concurrentiels, ils arrivent pas à  
11 avoir des prix qui leur permettent d'obtenir les  
12 contrats.

13 Bon. Evidemment, il y a deux stratégies  
14 après ça. Est-ce qu'on magasine auprès de plusieurs  
15 fournisseurs pour aller chercher le meilleur prix  
16 qui est une façon de faire ou, à l'opposé, est-ce  
17 qu'on garantit une certaine fidélité et exclusivité  
18 auprès d'un fabricant en échange de... « on  
19 s'entend que vous allez me donner le meilleur  
20 escompte possible et je vous reste fidèle ». Alors,  
21 on a des entrepreneurs qui ont une stratégie et  
22 d'autres qui ont l'autre stratégie.

23 Q. **[880]** Est-ce qu'il y a d'autres stratégies  
24 d'approvisionnement que vous voulez nous expliquer?

25 R. Oui. Effectivement, il y en a, évidemment, c'est

1 - comme monsieur Lachance l'a mentionné tantôt - si  
2 on est capable de couper des éléments dans sa  
3 chaîne d'approvisionnement, on fera un meilleur...  
4 habituellement, on aura un meilleur prix. Alors, la  
5 plupart des entrepreneurs, au fur et à mesure  
6 qu'ils grossissent, essaient de négocier le plus en  
7 amont possible. Je tiens quand même à préciser que  
8 « négociation » n'est pas nécessairement synonyme  
9 d'« achat direct » en ce sens qu'on négocie avec le  
10 fabricant, mais si on habite Sept-Îles, on va quand  
11 même se faire livrer et payer notre... nos  
12 matériaux directement auprès du distributeur qui...  
13 le fabricant va lui donner une cote pour la  
14 transaction. Mais, au moins on a pu négocier notre  
15 prix à un niveau plus élevé, donc avec une plus  
16 grande flexibilité.

17 Et certains utilisent aussi... la plupart  
18 ne souhaitent pas approvi... ne souhaitent pas  
19 entreposer ces matériaux-là. Ce sont des gros  
20 matériaux qui coûtent cher, donc c'est un petit peu  
21 de l'argent qui dort. Mais, certains entrepreneurs  
22 utilisent une stratégie d'entreposage de matériaux  
23 qui leur permet de gagner des contrats où les  
24 échéances sont très serrées, où les pénalités  
25 seraient excessivement lourdes pour chaque journée

1 de retard. Et donc, eux, ils peuvent... en fait, ce  
2 n'est plus un risque pour eux, ils peuvent  
3 soumissionner parce qu'ils savent qu'ils ont les  
4 matériaux déjà dans leur cour. Alors, ce sont des  
5 stratégies liées au fait de pouvoir se procurer les  
6 matériaux et pas nécessairement par rapport aux  
7 escomptes qu'on va voir tout à l'heure qui est un  
8 autre enjeu.

9 Q. **[881]** Deux dernières diapositives avant de passer  
10 au niveau des relations entre les différents  
11 acteurs. Au niveau justement des ingrédients  
12 favorables à la collusion ou, du moins, au  
13 respect...

14 R. Oui.

15 Q. **[882]** ... comme certains... certaines personnes  
16 rencontrées vous ont parlé, donc le respect entre  
17 entrepreneurs.

18 R. Oui. Beaucoup d'entrepreneurs et des fabricants  
19 nous ont dit qu'ils se respectaient. Au début, les  
20 premières entrevues, on... je sais pas, ça accroche  
21 pas tellement, mais à un moment donné quand ça fait  
22 quinze (15) entrepreneurs qui vous sortent le mot  
23 « respect », en tout cas, pour moi, ça, ça a pas  
24 tout à fait la même connotation. Mais, on en vient  
25 à comprendre que c'est une forme de non-concurrence

1           dout il est question ici, « chacun, il n'y a pas de  
2           raison de faire une guerre de prix, si chacun on  
3           reste comme on est toujours resté, on a un marché  
4           prévisible et sans qu'on ait besoin nécessairement  
5           de se parler, tout le monde sera heureux et tout le  
6           monde sera gagnant dans cette situation-là. Alors,  
7           on est dans une situation ou pendant de nombreuses  
8           années - comme j'ai dit, ça a changé récemment,  
9           mais... - pendant de nombreuses années, il y a  
10          assez de travail pour tous les joueurs sur le  
11          marché. Et donc on n'a pas besoin non plus de...  
12          d'étirer notre région, on a qu'à rester où on est.  
13          Dans ma cour, il y a suffisamment de travail ou  
14          dans notre cour, lorsqu'on est plus d'un, il y a  
15          suffisamment de travail pour que... pour que tout  
16          le monde puisse faire son chiffre d'affaires. »

17                   Par ailleurs, on constate que bon nombre  
18          des entrepreneurs ne sont pas nécessairement  
19          intéressés à augmenter leur chiffre d'affaires et  
20          ils tiennent pas à augmenter leur niveau de stress,  
21          ils tiennent pas à augmenter leur niveau de  
22          risques. Ils nous racontent des périodes où ils ont  
23          essayé de grossir ou, par exemple, le... ou s'ils  
24          prenaient un contrat de plus admettons parce que,  
25          en fait, ils avaient soumissionné puis ils l'ont eu

1           alors qu'ils venaient de gagner la veille un autre  
2           contrat, puis ils se sont trouvés à avoir un carnet  
3           de commandes plus rempli que normalement, où là ils  
4           ont des employés fatigués, démotivés qui remettent  
5           des démissions, donc ils perdent de la bonne main-  
6           d'oeuvre. Ils tombent un petit peu dans un cercle  
7           viciieux, trop de travail. Bon. Puis aussi, donc si  
8           on veut embaucher une main-d'oeuvre additionnelle à  
9           celle avec laquelle on est habitué, qui connaît  
10          notre travail, qui est pas dans notre  
11          spécialisation, bien, on fait affaire avec une  
12          main-d'oeuvre moins compétente, nos marges de  
13          profit diminuent. Ça, c'est un autre facteur.

14                 Et, finalement, pour ceux qui admettons  
15          disent vraiment, donc « O.K. On va essayer de... de  
16          prendre de l'expansion. On va acheter d'autres  
17          équipements et tout ça », bien, il y a une notion,  
18          les banques viennent des fois les freiner disant  
19          « bien, c'est... c'est cher ces affaires-là. Je  
20          regarde déjà ton... t'sais, combien d'argent tu  
21          fais et tout ça, puis je suis pas prêt à devancer  
22          la somme d'argent que ça te prendrait pour... pour  
23          cette expansion-là. » Alors, on a donc plusieurs  
24          entrepreneurs qui, depuis des années, restent et  
25          sont relativement confortables dans leur domaine.

1 Et ceux qui veulent grossir, ce qu'on constate,  
2 c'est qu'ils ne deviennent pas plus agressifs dans  
3 l'éclairage extérieur pour aller se chercher une  
4 plus grande part de marché, ils se diversifient.  
5 Ils vont se diversifier dans des domaines connexes,  
6 soit des domaines où leurs équipements peuvent leur  
7 servir, par exemple ils ont déjà l'excavation, les  
8 permis de génie civil, ils vont faire les conduits  
9 enfouis. En plus, il y a habituellement  
10 l'électricité là-dedans parce que c'est pour les  
11 firmes... t'sais, les télécommunications, Hydro-  
12 Québec et tout ça. Ils vont se diversifier dans les  
13 fibres optiques ou l'installation des poteaux de  
14 distribution vu qu'ils ont des camions de nacelle.  
15 Alors, on voit que... ou encore, ils vont choisir  
16 « bon, ce créneau-là, il y a moins de  
17 concurrence ». Alors, il y a une... c'est ça, une  
18 forme de... de non-concurrence dans le marché de  
19 l'éclairage extérieur.

20 Q. **[883]** Justement, les caractéristiques de ce marché  
21 le rendent un peu prévisible, je crois.

22 R. Oui. Alors, effectivement, si on passe à la  
23 prochaine diapositive. Certains nous ont parlé de  
24 la méthode par déduction.

25 Q. **[884]** Qu'en est-il exactement de cette méthode?

1 R. Oui. Alors, c'est... c'est que, dans le fond, si je  
2 dis, on arrive à partager le marché sans même à ce  
3 qu'il y ait besoin de... nécessairement de  
4 communication entre entrepreneurs. C'est un marché  
5 qui est, somme toute, pas si grand, où on n'a pas  
6 tant de joueurs que ça, où on connaît la capacité  
7 de... de nos concurrents, parce que c'est fixe  
8 depuis des... On a les mêmes concurrents depuis des  
9 années, ils ne cherchent pas à grossir, donc on  
10 connaît la capacité d'exécution de chacun.

11 Par le BSDQ, le BSDQ remet un rapport après  
12 chaque soumission, on sait exactement qui a  
13 soumissionné à quel prix, et qui est le, donc, le  
14 plus bas soumissionnaire, donc le gagnant. Donc,  
15 avec ça, on est capable de... de se... se faire un  
16 tableau, disant bon bien contrat 1 de l'année a été  
17 gagné par l'entreprise 1, contrat 2 par  
18 l'entreprise 2, contrat... Bon. Puis avec ça on est  
19 capable de dire, bien, lui il est juste capable de  
20 faire tant de... d'heures-année, et je vois que si  
21 j'additionne, il a déjà atteint son quota. Donc il  
22 n'est plus un compétiteur réel, si on veut, pour  
23 cette saison-ci, je peux donc, admettons, augmenter  
24 légèrement mes prix, ou en tout cas, je sais que le  
25 prochain contrat, je vais l'avoir. Je n'ai pas

1            besoin de m'inquiéter, sa capacité est atteinte.

2                            Et ça va même plus loin. On connaît...

3            Parce que dans le... au BSDQ on ne voit pas les  
4            prix unitaires. On ne voit que la... la soumission  
5            globale. Mais les entrepreneurs généraux reçoivent  
6            les bordereaux, avec les prix unitaires, les  
7            donneurs d'ouvrage aussi, et tout bon entrepreneur  
8            spécialisé a son ami entrepreneur général, qui lui  
9            fournit des bordereaux de soumission avec les coûts  
10            unitaires. Alors ils sont même, à la limite,  
11            capables de s'ajuster, dire ah, il l'a eu là-  
12            dessus, il a eu un meilleur prix de matériaux,  
13            ou... Alors bon, en plus ils sont capables  
14            d'ajuster, si on veut, de façon saisonnière aussi,  
15            si jamais il y a un petit peu de... S'ils se  
16            rendent compte que un commence à être plus agressif  
17            dans un certain domaine, ou a tel avantage.

18                            Alors dans le fond, ils ont tous les... les  
19            ingrédients pour être capables de jauger leur  
20            concurrence, et d'un autre côté ils sont capables  
21            aussi de... Ils connaissent la... la charge de  
22            travail, dans le fond, là, l'offre et la demande,  
23            et ils savent aussi quelle est... quelle charge de  
24            travail il y a. C'est des projets de longue  
25            haleine, c'est des gros projets en géné... Bien, en

1 fait, il y a des petits projets aussi, mais je veux  
2 dire, ils vont planifier, évidemment, les gros  
3 projets. Donc, le MTQ, on sait habituellement quand  
4 il y a un nouveau tronçon, une nouvelle autoroute,  
5 par les avant-projets, la même chose les  
6 municipalités, dans les gros projets, où des  
7 promoteurs immobiliers vont... vont communiquer  
8 directement avec eux. Puis quand ils sont sur les  
9 chantiers, bien les... ils demandent aux ingénieurs  
10 qui surveillent, « Bien, votre bureau travaille sur  
11 quoi en ce moment comme projet? » Alors là, ils ont  
12 toute la planification nécessaire pour savoir quels  
13 sont les prochains projets en éclairage, et avec ça  
14 ils peuvent planifier leur année. Ils ont,  
15 t'sais... S'ils ont... Même s'ils n'ont pas eu les  
16 quatre premiers contrats, ils sont pas trop  
17 inquiets, ils savent qu'il y en a six, sept autres  
18 qui s'en viennent dans l'année, puis que leurs  
19 concurrents, leur carnet de commandes est plein.  
20 Alors on... on a un marché qui se tient tout seul,  
21 en quelque sorte, sans... sans avoir besoin de  
22 faire d'appels ou quoi que ce soit pour s'entendre.  
23 (15:03:47)

24

25 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

1 Q. **[885]** Vous parlez marché, là, vous parlez marché  
2 dans... dans une région donnée, là. Pas à travers  
3 le Québec, là.

4 R. Non. Je parle, parce que les...

5 Q. **[886]** Parce que ce côté prévisible-là, à travers le  
6 Québec, est assez difficile à... est assez  
7 difficile (inaudible).

8 R. Non, effectivement. Les gens demeurent relativement  
9 locaux. Comme je disais, pendant des années il y  
10 avait suffisamment de travail pour qu'il n'y ait...  
11 pour que les gens ne sortent pas de leur région. Un  
12 entrepreneur de Québec n'allait pas à Montréal, de  
13 Montréal il n'allait pas à Québec. De... D'Ottawa,  
14 de Gatineau, il allait pas à Montréal, Montréal  
15 allait pas en Estrie. Il y avait assez d'ouvrage  
16 pour tout le monde, hein?

17 On a quand même eu le programme des  
18 infrastructures, avec plus d'ouvrage que possible,  
19 en éclairage. Les années précédentes, il y a eu  
20 d'autres bonnes années. En fait, la, la... la  
21 décennie deux mille (2000) à deux mille dix (2010)  
22 a été une très bonne décennie en éclairage, parce  
23 qu'il y avait beaucoup, aussi, de... de nouveaux  
24 quartiers. Donc, c'était plus des... des contrats  
25 au privé. Mais il y a eu des quartiers complets qui

1 se sont construits, pour toutes sortes de raisons,  
2 les infrastructures municipales aussi, il y a des  
3 subventions. Il y a eu des... des remplacements,  
4 des subventions d'Hydro-Québec, hein, pour  
5 remplacer, efficacité énergétique. Il y a toutes  
6 sortes de facteurs qui font que... il y avait  
7 beaucoup de... de travail.

8 Me SIMON TREMBLAY :

9 Q. **[887]** Ça nous mène à la troisième et dernière  
10 partie de votre témoignage, Madame Gauthier, donc  
11 la relation client-fournisseur, et également les  
12 relations entre les concurrents.

13 R. Oui.

14 Q. **[888]** Si on va, donc, à... Merci, Madame  
15 Blanchette. Donc, parlez-nous premièrement de la  
16 relation que vous qualifiez de privilégiée entre  
17 les fabricants puis les entrepreneurs.

18 R. Oui. Alors j'essayais de trouver un nom, j'ai  
19 appelé ça une relation privilégiée.

20 Q. **[889]** Bon.

21 R. Et je vais parler des... je vais utiliser le terme  
22 les dominants et les non-dominants. On a vu tantôt  
23 ce que j'entends par les dominants, c'est ceux qui,  
24 dans leur secteur, possèdent une grande part, une  
25 puissance du marché.

1                   Alors ce qu'on constate, c'est que les  
2 fabricants dominants et les entrepreneurs dominants  
3 établissent une relation qui est mutuellement  
4 avantageuse. On mentionnait tantôt qu'on peut... on  
5 peut négocier plusieurs fabricants puis choisir, à  
6 chaque contrat, celui qui nous donne le meilleur  
7 prix, ou on peut se dire, « Je me... Je me fiance à  
8 toi, je te jure fidélité, et en échange, je compte  
9 sur la même chose, je compte sur un bon prix, et je  
10 m'attends à ce que ce bon prix-là me soit aussi  
11 quasi exclusif. » Et cette relation-là s'étend...  
12 n'est pas de courte durée, là. Évidemment, on peut  
13 pas être fidèle pour six mois, partir après un  
14 autre, puis revenir, puis prétendre qu'on est  
15 fidèle. Alors ce sont des... des relations qui  
16 s'établissent sur des années, voire des décennies.

17                   Parce que, ce qu'on vous a pas dit dans le  
18 profil des entreprises, mais que, plusieurs de ces  
19 entreprises-là ont trente (30), quarante (40),  
20 cinquante (50) ans, et sont passées de père en  
21 fils. Alors ce sont des entreprises très bien  
22 établies dans leur... dans leur milieu et dans  
23 leurs habitudes, qu'on pourrait dire. Et dans leur  
24 relation.

25                   Alors comme je dis, donc, évidemment, le...

1 Q. [890] Au niveau des escomptes...

2 R. Oui?

3 Q. [891] Bien non, bien, je vous amenais au prochain  
4 point, donc, au niveau des, des... des escomptes,  
5 (inaudible)?

6 R. Oui. Alors donc, le fabricant va offrir un meilleur  
7 escompte à celui qui... qui lui promet cette...  
8 cette fidélité et cette part de marché-là, là, dans  
9 le fond, parce que si l'entrepreneur gagne, le  
10 fabricant gagne aussi, là. Alors ils ont... Le  
11 fabricant a avantage à ce que son entrepreneur  
12 gagne les contrats et donc a avantage à lui faire  
13 un bon prix sinon il ne fait pas sa vente  
14 nécessairement. Et donc, comme je vous dis, bon,  
15 évidemment le corollaire, l'entrepreneur privilégie  
16 les produits.

17 Par contre, ce qu'on va nous dire cet  
18 escompte-là oui mais comme ce sont des entreprises  
19 dominantes elles se justifient par le volume  
20 d'achat de l'entrepreneur, son bon historique de  
21 paiement, on sait qu'il travaille bien, qu'il  
22 exécute bien les travaux, parce que le fabricant  
23 est souvent payé uniquement quand l'entrepreneur  
24 est payé. Si on a un entrepreneur qui prend du  
25 retard sur son chantier, qui a toutes sortes de

1           difficultés, qui a des retenues, le fabricant il en  
2           écope aussi. Alors, souvent il est intéressé à  
3           avoir un entrepreneur efficace qui fonctionne bien.

4                       Puis dans le cas peut-être davantage du  
5           côté décoratif les fabricants sont pas très  
6           intéressés non plus par un entrepreneur qui va  
7           faire une mauvaise job d'installation et qui met  
8           pas en valeur son produit, si son produit, sa  
9           potence est croche, est pas alignée, bien, là, son  
10          produit a pas l'aspect esthétique et distinctif  
11          qu'il était supposé d'avoir puis ça répond pas à  
12          son besoin de marketing d'en vendre d'autre. Alors  
13          il y a aussi une recherche du fabricant de choisir  
14          un entrepreneur fiable, bon, bon exécutant,  
15          expérimenté dans ses produits.

16        Q. **[892]** Vous l'avez dit tout à l'heure la relation  
17          privilégiée que peut avoir donc un fabricant donné  
18          avec un entrepreneur va faire en sorte qu'ils vont  
19          négocier directement ensemble malgré la présence  
20          peut-être d'un distributeur ou d'un agent dans une  
21          région donnée?

22        R. Oui, c'est-à-dire qu'effectivement, à ce moment-là,  
23          il y a quand même, bien comme on... l'entrepreneur  
24          va négocier effectivement son prix directement avec  
25          le fabricant, aussi comme je mentionnais, plusieurs

1 des dominants sont là de longue date et il faut  
2 comprendre aussi qu'à un certain moment le marché  
3 était peut-être à ce point petit, il y avait pas de  
4 distributeur et d'agent manufacturier. Le fabricant  
5 avait établi, à ce moment-là, une relation directe  
6 avec l'entrepreneur et au fil des années quand  
7 c'est... tout l'économie a grossi puis ces niveaux-  
8 là se sont ajoutés, là, d'agents manufacturiers ou  
9 de distributeurs, ils ont souvent conservé avec  
10 leurs meilleurs clients cette relation privilégiée,  
11 c'est-à-dire les anciens clients étaient exemptés  
12 de devoir passer par le distributeur. Alors, c'est  
13 des avantages historiques aussi à ce niveau-là.

14 Q. **[893]** Donc, ça ce sont les relations privilégiées  
15 entre le fabricant et l'entrepreneur?

16 R. Oui, il y a un corollaire à ça.

17 Q. **[894]** Oui, il y a les dominants. Maintenant qu'est-  
18 ce qui se passe...

19 R. Oui.

20 Q. **[895]** ... au niveau de non-dominants ou des petits  
21 joueurs?

22 R. Alors, les petits joueurs vont effectivement  
23 puisque les grands joueurs ont établi un genre de  
24 fidélité entre eux, c'est donc à l'exclusion des  
25 petits. Le petit peut pas avoir un bon prix auprès

1 du fabricant dominant. Et donc, il va aller cogner  
2 à la porte des fabricants secondaires et ils vont  
3 s'entendre et puis comme je dis c'est tant à  
4 l'avantage aussi du fabricant parce que lui essaie  
5 de placer ses produits, il essaie de faire des  
6 ventes. Alors, il se dit : « Bon, si on s'associe  
7 ensemble, je te fais un bon prix. Tu gagnes le  
8 contrat, ensuite bon, là, je peux vendre mes  
9 produits, je peux faire connaître mes produits. »  
10 Alors, dans le fond, c'est gagnant...

11 Q. **[896]** Est-ce qu'on pourrait dire que la seule façon  
12 pour les petits de s'en sortir c'est de s'associer  
13 un peu ensemble pour pouvoir...

14 R. Effectivement, tout à fait. Puis c'est...

15 Q. **[897]** ... tirer l'épingle du jeu?

16 R. ... on peut, puis ça va dans les deux sens, c'est-  
17 à-dire tu as l'entrepreneur qui cogne à la porte  
18 pour essayer de trouver des matériaux et des  
19 produits, mais tu as aussi le fabricant que  
20 lorsqu'il a un nouveau produit, il a besoin que  
21 quelqu'un soumissionne avec son nouveau produit. Il  
22 a besoin de quelqu'un essaie son nouveau produit ou  
23 croit en son produit et l'amène. Et donc, les  
24 fabricants eux-mêmes quand ils ont développé un  
25 nouveau produit vont souvent essayer de trouver un

1           entrepreneur et lui proposer une forme de  
2           partenariat également.

3           Q. **[898]** On a parlé depuis le début d'escompte?

4           R. Oui.

5           Q. **[899]** Il faudrait maintenant qu'on insiste sur  
6           cette notion-là. Qu'est-ce que votre enquête vous a  
7           permis de constater au niveau des escomptes qui  
8           seraient donnés à l'achat?

9           R. Alors, les escomptes que ce soit, oui,  
10           effectivement à la soumission ou à l'achat, dans ce  
11           cas-ci c'est plus souvent des escomptes à l'achat.  
12           Les entreprises dominantes vont bénéficier, c'est  
13           sûr que ça dépend, ils ont pas nécessairement le  
14           même, la même escompte avec leur fabricant au  
15           niveau des feux de circulation qu'ils l'ont avec le  
16           fabricant de fûts, et caetera. Mais il peut aller  
17           chercher des escomptes qui varient de trente à  
18           soixante-dix pour cent (30-70 %). Donc, si on  
19           prenait admettons le prix listé qui sert pas à  
20           grand chose.

21           Q. **[900]** Le catalogue?

22           R. Le prix catalogue, eux, on peut baisser ça de  
23           trente à soixante-dix pour cent (30-70 %), c'est le  
24           prix qu'ils vont réellement payer leurs matériaux.  
25           Les petits vont quand même aller chercher des

1 escomptes parce que personne paie le prix  
2 catalogue-là, dans le fond, quand tu négocies, tu  
3 es vendeur, il faut que tu sois capable de donner  
4 quelque chose, alors, bon, oui, il donne un  
5 escompte aux petits aussi, mais les petits vont  
6 aller chercher plus du cinq à vingt pour cent  
7 (5-20 %) en termes d'ordre. Puis normalement les  
8 escomptes du moins pour les petits croissent  
9 évidemment avec le temps, quand on a fait ses  
10 preuves un peu, ils sont prêts à nous donner un dix  
11 pour cent (10 %). Quand on a prouvé qu'on a été bon  
12 payeur, ils vont nous donner un petit peu plus.  
13 Alors, c'est comme ça que ça fonctionne.

14 Q. **[901]** Juste revenir sur le premier point, vous  
15 dites de de trente à soixante-dix pour cent (30-  
16 70 %), sans les nommer...

17 R. Oui.

18 Q. **[902]** ... les gens qui vous disent ça ce sont des  
19 gens bénéficient de ces escomptes-là ou qui en ont  
20 entendu parler?

21 R. Non, non, ce sont... ce sont ceux qui bénéficient.

22 Q. **[903]** Les gens vous ont dit : « J'ai bénéficié de  
23 ça. »

24 R. C'est ça ou ce sont les fabricants qui nous disent,  
25 parce que des fois celui qui bénéficie il connaît

1 pas le pourcentage vraiment, il connaît le prix  
2 qu'il paie ou comme on nous a dit, comme les prix  
3 catalogues sont un petit peu bidon, il peut pas  
4 être sûr, mais les fabricants aussi nous confirment  
5 les escomptes qu'ils consentent aux... alors, on  
6 l'a des deux côtés.

7 (15:12:36)

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[904]** La mesure de base est-ce que c'est le prix  
10 catalogue quand vous dites...

11 R. Oui.

12 Q. **[905]** ... de trente à soixante-dix pour cent  
13 (30-70 %) de réduction...

14 R. Oui.

15 Q. **[906]** ... par rapport à quoi?

16 R. Oui, par rapport au prix catalogue je crois, ils  
17 ont pas tous un prix catalogue, c'est pas partout  
18 qu'ils le mettent, qu'ils veulent mettre par écrit  
19 les prix, des fois ils aiment mieux se garder une  
20 marge, puis d'autres vont dire bien c'est parce que  
21 ça... admettons si on fait un fût en acier, il a  
22 pas tellement d'autres composantes donc, si l'acier  
23 fluctue à tous les mois, ils ont pas nécessairement  
24 envie de remettre à jour le catalogue. Il y a pas  
25 toujours un prix catalogue. C'est quand même une

1 marge discrétionnaire de la part du fabricant là-  
2 dedans.

3 Et puis, je tiens quand même peut-être à  
4 préciser, aussi les entrepreneurs généraux, il y a  
5 une forme de protection entre les fabricants et les  
6 entrepreneurs spécialisés. C'est sûr que les  
7 entrepreneurs généraux vont pas faire des travaux  
8 en électrique, ils ont pas les permis pour mais si  
9 on regarde, on parlait par exemple des super  
10 structures où ils pourraient imposer des super  
11 structures, s'il y a un entrepreneur général qui va  
12 demander des prix, comme j'ai dit la situation a un  
13 petit peu changé récemment mais si on se reporte à  
14 il y a quelques années, et qu'il ose tenter de  
15 percer ce marché-là que les fabricants et les  
16 entrepreneurs spécialisés électriciens se  
17 réservent, à lui non seulement aura-t-il pas  
18 d'escompte mais on risque même de lui donner le  
19 prix du catalogue plus vingt pour cent (20 %).

20 Q. [907] De façon à les éloigner si on veut?

21 R. Oui c'est ça. Évidemment dans ce cas-là, le prix  
22 catalogue est pas affiché, là, sinon ils seraient  
23 pas capables de le faire mais ce qu'on nous dit  
24 c'est que dans le fond, on laissera pas rentrer un  
25 entrepreneur général. C'est rare qu'ils vont cogner

1 à la porte mais si jamais ça arrive, d'aucune façon  
2 il va pouvoir entrer en compétition avec les  
3 électriciens. Alors ils se protègent entre eux.

4 Me SIMON TREMBLAY :

5 Q. [908] Madame Gauthier, j'aimerais juste revenir,  
6 comme j'en étais là, revenir au premier point.

7 R. Oui.

8 Q. [909] De trente (30 %) à soixante-dix pour cent  
9 (70 %), donc vous me disiez que c'est des gens,  
10 c'est pas du oui-dire, c'est qu'on vous dit  
11 carrément j'ai fait tel escompte...

12 R. Hum, hum.

13 Q. [910] ... ou j'ai reçu tel escompte.

14 R. Oui.

15 Q. [911] Donc ça on comprend que c'est tantôt, comme  
16 du trois (3 %) à vingt pour cent (20 %), vous avez  
17 dit que c'est la marge de profit pour les  
18 distributeurs ou les agents, c'est dix pour cent  
19 (10 %).

20 Trente (30 %) à soixante-dix pour cent  
21 (70 %), je comprends que c'est l'écart possible  
22 mais dans les faits, là, les dominants, quel genre  
23 d'escompte pouvaient-ils bénéficier de fabricants  
24 ou de manufacturiers? Est-ce que vous auriez une  
25 moyenne ou un pourcentage que vous avez vu le plus

1 souvent? Parce que je comprends, j'imagine c'est  
2 pas toujours soixante-dix pour cent (70 %), là?

3 R. Non, on a, en fait on a eu un cas où on nous a  
4 expliqué le soixante-dix pour cent (70 %), là.  
5 Mais, et on a pas nécessairement les prix dans  
6 tout, comme j'ai dit, ça dépend du secteur. Ils  
7 peuvent avoir un pourcentage par exemple dans les  
8 fûts, puis avoir un autre pourcentage dans le  
9 poteau décoratif auprès de tel fabricant mais  
10 auprès de tel autre fabricant, ils auront pas le  
11 même pourcentage et puis c'est sûr que ces  
12 pourcentages-là peuvent varier dans le temps aussi  
13 selon leur fidélité. Mais, l'histoire qui a peut-  
14 être été le plus approfondie, c'est celui des fûts  
15 et on nous parle d'escomptes qui ont varié au fil  
16 des années, qui ont varié entre vingt-cinq (25 %)  
17 et quarante pour cent (40 %), là.

18 Q. **[912]** Et vous dites, le soixante-dix pour cent  
19 (70 %) donc, c'était un cas. Est-ce que vous vous  
20 rappelez le cas? C'était... sans nous nommer le nom  
21 de la personne bien entendu.

22 R. C'était un cas en feux de circulation.

23 Q. **[913]** Et c'était soixante-dix pour cent (70 %)  
24 exactement?

25 R. Soixante-douze pour cent (72 %) je crois.

1 Q. [914] Soixante-douze pour cent (72 %) et la  
2 personne qui vous dit ça, est-ce que par hasard  
3 c'est un des quatre grands entrepreneurs  
4 spécialisés...

5 R. C'est un des dominants. Quand je vous dis c'est  
6 dans les entreprises dominantes, là, c'est un des  
7 dominants.

8 Q. [915] C'est dans les dominants. O.K. Mais de façon  
9 générale, on parle plus de trente (30 %), quarante  
10 pour cent (40 %), là. Le soixante-dix pour cent  
11 (70 %), c'est assez exceptionnel?

12 R. Oui.

13 Q. [916] Ça c'est pas...

14 R. On l'a pas entendu souvent.

15 Q. [917] D'accord. Donc, on parle bref, on peut dire  
16 trente (30 %) à quarante pour cent (40 %)  
17 d'escompte pour les dominants. Je pense qu'on est  
18 dans un carré de sable réaliste dans les  
19 circonstances?

20 R. Hum, hum.

21 Q. [918] Après ça, votre prochain point, vous parlez  
22 de coopératives d'achat à Montréal. Qu'est-ce que  
23 vous voulez dire exactement?

24 R. Oui, bien sans qu'évidemment ils aient formé  
25 nécessairement un regroupement officiel, ce qu'on

1 constate c'est que, c'est pas... les entrepreneurs  
2 de Montréal n'allaient pas cogner à la porte et  
3 négocier leur escompte individuellement. Ils se  
4 réunissaient puis demandaient d'avoir un bon  
5 escompte. Ils voulaient le même escompte entre eux.  
6 Alors, entre grands, ils bénéficiaient d'une même  
7 escompte et leur objectif était que cet escompte-là  
8 soit, ait le plus grand écart avec les autres  
9 concurrents.

10 Q. **[919]** Donc est-ce que je dois comprendre que  
11 lorsqu'ils négociaient, que ça soit, peu importe le  
12 fabricant, donc que ça soit, bien tout le monde...  
13 les quatre dominants dans ce qui me concerne  
14 s'asseyaient à table et on parle au nous, là. C'est  
15 pas je veux ça et l'autre dit je veux ça, c'est  
16 nous voulons...

17 R. Non, non, c'est ça.

18 Q. **[920]** ... tant de pourcentage d'escompte, nous  
19 voulons que vous limitiez l'escompte, d'où  
20 l'utilisation du mot « coopérative d'achat »? Est-  
21 ce que c'est ça que je dois comprendre?

22 R. Oui, c'est ça. Et puis ce que certains fabricants  
23 nous disent, on sait pas si c'était le cas de tous  
24 les fabricants, mais ce que certains fabricants  
25 nous disent c'est qu'aussi des fois ils étaient

1 convoqués pour rendre des comptes. Évidemment, vu  
2 que ces grands-là sont supposés d'avoir les  
3 meilleurs prix, à un prix tellement bon que  
4 personne devrait être capable de leur faire  
5 concurrence, quand ils perdent un contrat, ils  
6 soupçonnent leurs fabricants de leur avoir joué  
7 dans le dos. Alors de temps en temps, ils  
8 convoquent leurs fabricants pour dire, on a perdu  
9 ce contrat-là. Expliquez-nous qu'est-ce qui est  
10 arrivé.

11 15:17:45

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[921]** Il vous a donné le nom de ces quatre grands  
14 qui se réunissaient pour uniformiser...

15 R. Les quatre grands sont ceux que je vous ai  
16 mentionnés tout à l'heure. Donc, effectivement on  
17 parle de Néolect, Le Saux, Chagnon et...  
18 attendez...

19 Q. **[922]** Et Brossard.

20 R. ... Brossard, merci.

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 Q. **[923]** En fait on va dans la région du Grand-  
23 Montréal, là?

24 R. Oui.

25 Q. **[924]** Donc on vient de constater, toujours selon

1 votre témoignage, qu'il pourrait y avoir des écarts  
2 entre les plus petits joueurs et les dominants. Ça  
3 nous mène donc, on en a parlé un petit peu, la  
4 question des équivalences.

5 R. Oui.

6 Q. **[925]** Particulièrement au niveau des produits  
7 dominants. Donc on veut savoir la personne qui  
8 n'est pas dans les bonnes grâces ou ne bénéficie  
9 pas d'un escompte considérable pour être  
10 concurrentiel...

11 R. Oui.

12 Q. **[926]** ... est-ce qu'il y a une possibilité au  
13 niveau des équivalences de pouvoir être  
14 concurrentiel?

15 R. Oui, il va devoir effectivement trouver un  
16 concurrent. Alors, on a mentionné, je tiens juste à  
17 le rappeler, donc on est ici, quand on parle  
18 d'équivalents, on est dans un marché de  
19 spécifications, donc on est dans les marchés des  
20 poteaux décoratifs, d'éclairage sportif,  
21 architectural, des marchés de spécifications puis  
22 souvent au devis, on va trouver le nom d'un seul  
23 fabricant. Souvent ils vont mettre « ou  
24 équivalent » à côté mais des fois, c'est même pas  
25 écrit « ou équivalent ». Des fois c'est vraiment

1           juste le produit d'un fabricant qui est indiqué. Je  
2           peux peut-être tout de suite préciser pour la  
3           petite histoire que cela est moins vrai maintenant.  
4           On en trouve encore, mais c'est moins vrai en deux  
5           mille quatorze (2014).

6                       Alors, si l'entrepreneur prend un  
7           équivalent, un entrepreneur qui... qui décide  
8           d'essayer le... ou équivalent parce qu'admettons,  
9           il a pas des bons prix auprès du... du fabricant,  
10          sera puni, ni plus ni moins puni par le fabricant.  
11          C'est-à-dire que le fabricant va s'en souvenir les  
12          fois d'après où il va demander un prix. Soit qu'il  
13          va lui refuser carrément la vente, soit qu'il va  
14          lui donner des prix tout à fait non concurrentiels.  
15          On en a un qui a dit : « J'ai soumissionné cent  
16          cinquante (150) fois d'affilée avec ce produit-là  
17          et j'ai jamais gagné. » Alors, les fabricants  
18          peuvent avoir la mémoire très longue sur qui...

19        Q. **[927]** Essaie de se faire...

20        R. ... qui teste, qui essaye de passer avec un autre  
21        produit. Évidemment, donc l'entrepreneur est placé  
22        devant... devant un dilemme. S'il rentre son prix  
23        avec le produit spécifié, le produit spécifié étant  
24        un produit dominant, il... parce qu'en quelque  
25        sorte, il a pas le choix. Il a un meilleur prix

1 avec le produit équivalent, mais il sait pas si le  
2 produit équivalent va être accepté. Parce que le  
3 processus n'a pas lieu avant l'octroi du contrat.  
4 On vient pas lui dire « Oui, non » et donc qu'il  
5 peut soumissionner. Il prend un risque en  
6 soumissionnant avec l'équivalent parce que si lui  
7 il soumissionne vingt mille dollars (20 000 \$)  
8 moins cher avec son équivalent et que son  
9 équivalent est refusé, il va devoir payer le gros  
10 prix auprès du... du fabricant équivalent. Parce  
11 qu'une fois qu'il a signé son contrat, il peut pas  
12 s'en sortir, il doit l'exécuter son contrat. Alors  
13 il est pris avec ce dilemme-là. D'un autre côté,  
14 s'il met le prix du produit spécifié, jamais qu'il  
15 gagnera le contrat si le prix est trop élevé.  
16 Alors, est-ce qu'il prend le risque de  
17 soumissionner au prix de l'équivalent pour gagner  
18 le contrat, quitte à perdre de l'argent parce que  
19 son équivalent sera... sera refusé? Alors, c'est  
20 une situation qui...

21 Q. **[928]** Ça favorise pas trop trop l'entrée...

22 R. Oui. Non, c'est ça, oui...

23 Q. **[929]** ... l'entrée de tiers.

24 R. ... il peut difficilement gagner. Puis il y en a un  
25 autre qui nous disait... en tout cas, chose

1 certaine, c'est que dans les quelques cas où le  
2 délai est assez long qu'on pourrait essayer de  
3 faire approuver son équivalent à l'avance « Si on  
4 s'en va annoncer qu'on a un équivalent puis que  
5 tout le monde est au courant puis qu'on est en  
6 train d'essayer de le faire approuver, bien les  
7 autres vont aller couper... couper leur prix puis  
8 t'empêcher. » C'est-à-dire que le fabricant  
9 dominant risque, lui, de baisser son prix auprès de  
10 ses entrepreneurs privilégiés puis tout le monde va  
11 aller couper l'herbe sous le pied, là, de... du  
12 nouveau produit.

13 Q. **[930]** Donc, on est mieux d'être discret dans ce  
14 marché-là si on veut réussir à percer...

15 R. Oui.

16 Q. **[931]** ... le marché des dominants, si on veut?

17 R. Oui.

18 Q. **[932]** Au niveau des équivalents, est-ce que ça  
19 complète?

20 R. Oui.

21 Q. **[933]** Oui? Le rôle... le rôle des firmes de génie-  
22 conseils dans ce portrait-là, est-ce qu'elles en  
23 ont un? Si oui, quel est-il?

24 R. Elles en ont un. Pas nécessairement aussi grand  
25 qu'elles devraient l'avoir. Ce qu'on... le marché

1 de l'éclairage, bon j'avais les entrepreneurs qui  
2 me disaient que les ingénieurs savaient pas faire  
3 les calculs d'éclairage. J'ai parlé à un ingénieur  
4 qui me l'a confirmé de génie-conseil. C'est un  
5 domaine où... je ne dis pas qu'ils savent pas faire  
6 des calculs d'éclairage, mais peut-être qu'ils y  
7 vont un petit peu pour la facilité. Ils ont un  
8 contrat clé-en-main, habituellement, un contrat  
9 forfaitaire, pas clé-en-main, excusez-moi, un  
10 contrat forfaitaire avec la municipalité, le  
11 donneur d'ouvrage, pour créer les plans et devis,  
12 souvent pour gérer le contrat. Et puis l'agent  
13 fabricant, l'agent manufacturier ou le fabricant  
14 propose de tout faire pour lui. De faire les plans  
15 et devis, de faire les calculs. Essentiellement,  
16 lui, il ramasse son chèque puis il transfère le  
17 produit du fabricant.

18 Évidemment, ça pose le problème lorsque des  
19 équivalents lui sont soumis. Un, il a pas fait les  
20 calculs, deux, s'il approuve l'équivalent, la fois  
21 d'après, son fabricant risque de pas lui remettre  
22 les plans et devis puis de faire les calculs pour  
23 lui. On nous dit que même plusieurs des firmes  
24 n'ont même pas le logiciel requis pour faire les  
25 calculs photométriques comme étant la preuve qu'ils

1 les font probablement pas. Et aussi le fait que le  
2 contrat étant à forfait, s'ils ont quatre  
3 équivalents à étudier, ça leur rapporte pas un sou  
4 de plus, alors c'est plus facile pour eux de dire  
5 « Non. Non, votre équivalent est refusé, non votre  
6 équivalent répond pas aux besoins. » Alors, il y a  
7 une paresse intellectuelle et un certain laxisme,  
8 là, de la part des ingénieurs dans ce domaine-là.

9 Q. [934] D'accord. Maintenant, j'aimerais ça que vous  
10 vous indiquiez l'impact sur les petites entre...  
11 sur les petits entrepreneurs de... de cet  
12 environnement-là que vous nous décrivez déjà depuis  
13 ce matin, mais particulièrement depuis quelques  
14 minutes.

15 R. Oui. Alors...

16 Q. [935] Madame Blanchette, je vous inviterais à  
17 passer à la prochaine diapositive.

18 R. Alors dans le fond, on a des écarts de prix très  
19 élevés pour les fabricants de... pour les  
20 entrepreneurs dominants puis les petits  
21 entrepreneurs. Si à cela on additionne qu'ils  
22 doivent passer par l'agent manufacturier ou le  
23 distributeur, donc ont des... des prix, des marges  
24 de profit encore moindres, donc on est dans une  
25 situation où ils ont... ils font essentiellement

1 pas d'argent.

2 Si on regarde l'histoire typique, c'est  
3 qu'ils regardent ça et ça fait quelques fois qu'ils  
4 soumissionnent selon, admettons que c'est un  
5 nouveau dans le domaine, ça fait quelques fois  
6 qu'il soumissionne comme il pense qu'il devrait  
7 soumissionner puis il se rend compte à chaque fois  
8 que... qu'il est loin d'être le plus bas  
9 soumissionnaire. Pourtant il se dit : « Il me  
10 semble que mes prix sont pas très élevés, je suis  
11 petit » tout ça. Alors là, il soumissionne, vient  
12 un moment donné où il décide : « Je vais  
13 soumissionner sans profit, sans calculer ma main-  
14 d'oeuvre, juste mes matériaux puis je vais l'avoir  
15 le contrat. » Et puis ils soumissionnent puis ils  
16 ne l'ont pas. Même en mettant zéro marge de profit,  
17 même en calculant pas leur main-d'oeuvre, juste en  
18 mettant leurs matériaux, ils ont quand même pas le  
19 contrat.

20 Alors, là, c'est là qu'ils se rendent  
21 compte qu'il y a quelque chose qui marche pas  
22 « j'ai pas des bons prix de matériaux, clairement »  
23 ça devient une évidence et c'est... puis ils  
24 essaient de négocier avec les grands, mais on leur  
25 dit « non, non, vous avez les mêmes prix que tout

1 le monde, puis, bon, vous savez quand même que vous  
2 êtes nouveau dans le domaine, je peux quand même  
3 pas vous accorder... puis je vous connais pas, puis  
4 je vous... t'sais, puis il faut... il y a une  
5 confiance qui doit s'établir. » Alors, bon, donc il  
6 a beau grafigner un peu, il réussit pas.

7           Donc, sa seule façon de percer, soit qu'il  
8 abandonne, ce que plusieurs ont fait, soit qu'il  
9 soumissionne avec un équivalent, mais... Et ce qui  
10 arrive, c'est que lorsque s'il parvient finalement  
11 à percer le marché avec un équivalent, bien, là, le  
12 fabricant dominant revient cogner à sa porte parce  
13 que, lui, il a pas envie de perdre sa... sa vente.  
14 Alors, là, il va lui offrir de substituer « ah!  
15 Bien, finalement pour cette fois-ci, je pourrais  
16 vous faire un bon prix. Je vais vous le faire au  
17 même prix que... que l'équivalent », puis voilà  
18 comment... comment débute, si on veut, là, la  
19 naissance d'un nouvel entrepreneur électricien dans  
20 ce domaine-là.

21 Q. **[936]** Bref...

22 (15:26:04)

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[937]** Et est-ce qu'on assiste aussi à l'émergence  
25 d'un équivalent?

1 R. En fait, dans ce cas-ci, ce sont... c'est pas  
2 toujours... Non, parce que des fois... des fois ce  
3 qui arrive, c'est qu'effectivement ils ont coupé  
4 l'herbe sous le pied de l'équivalent. Alors, le  
5 fabricant a réussi à gagner son... son jeu. Mais,  
6 il y a des... il y a des entrepreneurs qui  
7 joueront... qui, en général, resteront des  
8 rebelles, là, qui en général resteront toujours  
9 avec des... des petits fabricants, alors... Mais,  
10 c'est difficile. Les fabricants... les fabricants  
11 ont de la misère à percer dans ce domaine-là, on  
12 l'a vu, la dominance se maintient, c'est un marché  
13 difficile pour eux. Et puis les petits  
14 entrepreneurs aussi ont de la misère à percer.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Q. **[938]** Bref, pour pouvoir pénétrer le marché de  
17 façon efficace et concurrentielle, il faut être, je  
18 dirais pas « agressif », mais il faut pas s'en  
19 laisser imposer, donc il faut essayer de pénétrer  
20 puis essayer d'attaquer le cercle fermé. Et là  
21 lorsqu'on voit que... lorsque les gens, les  
22 dominants du cercle fermé voient la possibilité  
23 qu'il y ait une faille dans leur cercle fermé, à ce  
24 moment-là, bien, ils vont...

25 R. Ils agrandissent le cercle des fois.

1 Q. **[939]** Ils agrandissent le cercle.

2 R. Puis c'est effectivement ce qu'on a constaté au fil  
3 des dernières années. C'est qu'admettons s'ils  
4 étaient juste quatre privilégiés avant, bien,  
5 tranquillement on a élargi le cercle parce que  
6 sinon ils se faisaient gruger trop de terrain, là,  
7 trop de ventes par des... par d'autres  
8 entrepreneurs.

9 Q. **[940]** Il est trois heures trente (15 h 30), je  
10 pense, c'est le bon moment de prendre la pause.  
11 Merci.

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 (16:01:42)

16 LA GREFFIÈRE :

17 Madame Gauthier, vous êtes toujours sous le même  
18 serment.

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Q. **[941]** Alors, Madame Gauthier, on entreprend le  
21 dernier droit de votre témoignage qui se terminera,  
22 là, d'ici cinq heures (17 h 00) environ. On était  
23 rendu - il reste une dizaine de diapositives - on  
24 était rendu à la suivante, donc au niveau, là,  
25 des... des communications entre fournisseurs et

1 entrepreneurs dans un but spécifique, je crois.

2 R. Oui. Bien, en fait, c'est ça, je voulais faire  
3 ressortir que les fournisseurs fournissent quand  
4 même une information aux entrepreneurs qui leur  
5 permet de jauger, d'évaluer leurs concurrents et  
6 donc de s'ajuster en conséquence. Par exemple,  
7 j'ai... j'ai mis des citations ici :

8 Parfois, on appelle le fabricant pour  
9 lui demander quelles compagnies ont  
10 fait des demandes de prix et ce  
11 dernier va nous dire s'il y a des  
12 compagnies étrangères.

13 C'est pas un fabricant, c'est... c'est une façon  
14 commune de faire.

15 Q. **[942]** Ça, c'est... ce fabricant-là vous a dit ça à  
16 vous?

17 R. Ça, c'est... ça, c'est l'entrepreneur qui nous  
18 ça...

19 Q. **[943]** L'entrepreneur.

20 R. ... mais les fabricants me l'ont confirmé et plus  
21 qu'un, là.

22 Q. **[944]** Et quand on parle de compagnies étrangères,  
23 on parle pas des entreprises espagnoles,  
24 nécessairement.

25 R. Non, non, on parle pas... effectivement. Quand on

1 dit « étranger », c'est... c'est pas une compagnie  
2 internationale hors Québec, là. On veut dire...

3 Q. [945] On parle de notre cercle.

4 R. ... une compagnie qui...

5 Q. [946] Notre cercle.

6 R. ... qui faisait pas partie du cercle dominant, là.  
7 Oui.

8 Q. [947] D'accord. Vous avez une citation, il y a une  
9 autre citation.

10 R. Oui, il y en a une autre qui... qui dit :

11 C'est de l'espionnage, mais c'est  
12 normal. On veut savoir contre qui on  
13 va à la guerre.

14 Mais, ils tiennent à me rassurer qu'ils connaissent  
15 pas le prix, il s'agit juste... ils savent juste  
16 c'est qui qui va... qui sont leurs concurrents et  
17 les fabricants nous disent aussi la même chose « on  
18 indique qui sont les... les concurrents, mais on  
19 indique pas le prix. » Par contre, le dernier  
20 paragraphe vient un petit peu contredire ça. Il  
21 arrive des fois des erreurs volontaires ou  
22 involontaires où, par exemple, on reçoit le fax où  
23 les... les produits... les prix des ventes à tous  
24 les autres entrepreneurs sont indiqués. Alors,  
25 ça... ça vient quand même mettre un petit... un

1           petit bémol, là, sur les deux premières citations.

2           Q. **[948]** Est-ce que votre enquête vous a permis de  
3           constater les conséquences d'une telle  
4           communication? Par exemple, une variation au niveau  
5           des prix d'une soumission...

6           R. Oui, c'est...

7           Q. **[949]** ... une fois qu'on sait qu'une compagnie  
8           étrangère va soumissionner.

9           R. Oui, c'est... En fait, on l'entend plus de la voix  
10          des... des entrepreneurs qui ont pas réussi à  
11          gagner le contrat qui nous disent « si j'arrive par  
12          surprise, si j'arrive sans qu'on sache que... que  
13          je vais soumissionner, c'est drôle, je réussis  
14          habituellement à gagner le contrat. Mais, si on a  
15          vent que je m'en viens, bien là, les prix tout d'un  
16          coup, on n'est plus dans le même barème, là. » Là  
17          ils baissent leur marge de profit, puis  
18          l'entrepreneur peut pas... gagnera pas le contrat,  
19          l'entrepreneur, on s'entend, étranger, là, gagnera  
20          pas le contrat.

21          Q. **[950]** Donc, en d'autres termes, les entreprises qui  
22          font partie du cercle fermé soumissionnent à un  
23          prix X, mais lorsqu'ils sont informés qu'une  
24          compagnie étrangère va soumissionner aussi, donc là  
25          on va X moins...

1 R. Oui.

2 Q. [951] ... un pourcentage quelconque, peu importe  
3 lequel...

4 R. Oui.

5 Q. [952] ... mais on va...

6 R. Oui.

7 Q. [953] ... on va couper les prix pour, encore une  
8 fois, couper l'herbe sous le pied, si on veut, de  
9 la compagnie étrangère...

10 R. Tout à fait.

11 Q. [954] ... qui essaie de rentrer dans le cercle  
12 fermé, si on veut.

13 R. Oui.

14 Q. [955] Ça nous mène donc à la prochaine diapositive.  
15 On en a parlé un petit peu en début de témoignage  
16 et on a un cas, là, de... de soumission  
17 concertée...

18 R. Oui.

19 Q. [956] ... entre distributeurs. Peut-être nous  
20 parler un peu de l'exemple et après ça je  
21 déposerai, Madame la Présidente, Monsieur le  
22 Commissaire, trois documents en lien avec cet  
23 événement-là, là, dont je vous ferai état dans  
24 quelques instants. Mais, juste avant, Madame  
25 Gauthier, donc expliquez-nous un peu, là, ce que

1 votre enquête et la lecture de certains documents -  
2 dont les trois dont je parle - vous ont permis de  
3 constater...

4 R. D'accord.

5 Q. **[957]** ... (inaudible)

6 R. Alors, on est dans le domaine des feux de  
7 circulation cette fois-ci. On est en deux mille  
8 quatre (2004) et puis il y a seulement à ce moment-  
9 là deux distributeurs de feux de circulation au  
10 Québec, Tassimco et Électroméga. La Ville de  
11 Québec, comme beaucoup d'autres villes à cette  
12 période-là lance un très gros appel d'offres pour  
13 le remplacement de seize mille (16 000) feux de  
14 circulation. On est dans justement les programmes  
15 de subvention d'Hydro-Québec « Efficacité  
16 énergétique » et tout ça. C'est un projet d'environ  
17 deux millions de dollars (2 M\$). Et ce qu'on a,  
18 c'est que les deux distributeurs se seraient  
19 entendus pour fixer les prix sur le deux tiers des  
20 lots, sur le deux tiers des lots, ils se les  
21 partagent. Et je ne sais pas si c'est parce qu'ils  
22 n'arrivent pas à s'entendre sur le dernier tiers,  
23 l'histoire nous le dit pas, mais ils ont un prix  
24 identique sur le dernier tiers des... des lots.

25 Q. **[958]** Et dans... dans l'attribution de ce contrat-

1           là, est-ce que vous savez quelles étaient les  
2           règles dans le cas où deux... les deux seuls  
3           soumissionnaires ont des prix identiques?

4           R. C'était... c'était au choix du donneur d'ouvrage de  
5           soit partager le contrat ou de... d'y aller au  
6           hasard, là.

7           Q. **[959]** Au hasard.

8           R. Oui. Alors, c'est un dossier du Bureau de la  
9           concurrence, comme j'allais dire. Si je me souviens  
10          bien aussi, ce dossier-là est retourné, c'est-à-  
11          dire qu'effectivement il y a eu dénonciation, le  
12          donneur d'ouvrage a été mis au courant de... de  
13          cela. D'un autre côté il y avait juste deux  
14          distributeurs. Il est retourné en appel d'offres,  
15          mais avec un genre de mise en garde aux... aux deux  
16          distributeurs, et le... le contrat a été octroyé  
17          avec, pas un gros gain sur le prix.

18          Q. **[960]** En fait, un peu dans les, dans les... avec  
19          les mêmes figu... les mêmes chiffres.

20          R. Proche, oui.

21          Q. **[961]** O.K. Et donc, c'est une enquête du Bureau de  
22          la concurrence, on connaît la trame factuelle,  
23          qu'est-ce qui est arrivé avec ce dossier-là? Est-ce  
24          que vous le savez?

25          R. Alors, Tassimco a plaidé coupable, et c'est de là

1 que... que nous vient l'histoire. Par contre, dans  
2 le cas d'Électroméga, entre... Pendant l'enquête,  
3 ou en tout cas, au cours de toutes les procédures,  
4 le président est décédé, et c'est lui qui aurait  
5 conclu l'entente de... de soumissions concertées.  
6 Donc, le Bureau de la concurrence n'a pas réussi à  
7 faire leur...

8 Q. **[962]** Le fardeau de preuve...

9 R. À démontrer leur fardeau de preuve sur la  
10 culpabilité d'Électroméga, qui lui, c'est ça, ne  
11 s'est pas reconnu coupable, contrairement à  
12 Tassimco.

13 Q. **[963]** Notamment au niveau de l'intention coupable,  
14 peut-être, parce que l'acteur principal n'était  
15 plus de ce monde. À ce sujet-là, Madame Blanchette,  
16 donc comme je l'énonçais précédemment, il y a trois  
17 documents qui viennent un peu, là, juste étoffer,  
18 si on veut, cet épisode-là. Si on va avec le  
19 premier, l'onglet 2, Madame Blanchette... Pas  
20 besoin de l'exposer à l'écran, dans le fond, là.  
21 C'est un article de LaPresse.ca qui faisait état de  
22 la trame factuelle un peu, et qui référerait à la  
23 situation, mais compte tenu, évidemment, que c'est  
24 un article de journal, c'est à titre informatif,  
25 parce que les autres documents... Et je vais le

1 produire avant sous la cote 136P?

2 LA GREFFIÈRE :

3 1590.

4 Me SIMON TREMBLAY :

5 1590.

6 (16:07:23)

7

8 136P-1590 : Article du Soleil du 27 janvier 2010 -

9 Tassimco admet avoir truqué un appel

10 d'offres de la Ville

11

12 Q. **[964]** Et les autres documents sont un peu plus  
13 officiels, on débute, premièrement, avec l'onglet  
14 1, qui se trouve à être le plumitif de la cause  
15 criminelle concernant l'accusée, donc, Tassimco, et  
16 on voit, donc... Ça, on peut peut-être la regarder,  
17 descendre légèrement, Madame Blanchette... On peut  
18 voir, donc, juste ici c'est parfait, un chef  
19 d'accusation, il a plaidé coupable, et l'amende  
20 était de cinquante mille dollars (50 000 \$),  
21 enregistré le vingt-six (26) janvier. L'article en  
22 question, qu'on venait de produire, était daté du  
23 vingt-sept (27) janvier deux mille dix (2010)  
24 toujours. Donc on va coter ça, Madame la greffière,  
25 sous 136P?

1 LA GREFFIÈRE :

2 1591.

3

4 136P-1591 : Plumitif pénal du dossier 200-73-  
5 005617-066

6

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 Et finalement, toujours dans le même sujet, sous la  
9 rubrique 15... sous la cote, pardon, 1592, 136P-  
10 1592, c'est la décision de la Cour supérieure qui  
11 implique Électroméga. Parce que, on se rappelle  
12 donc que Tassimco a plaidé coupable, il restait  
13 Électroméga, et c'est la décision du juge Gagnon  
14 qui acquitte Électroméga, donc, à titre informatif,  
15 quant à cet épisode possible de collusion, du moins  
16 en ce qui concerne la position de Tassimco, qui  
17 avait plaidé coupable, et une amende de cinquante  
18 mille dollars (50 000 \$).

19

20 136P-1592 : Décision R. Contre Electroméga ltée,  
21 25 mai 2010

22

23 Q. [965] Ça nous mène à la prochaine diapositive. On a  
24 vu, donc, la relation communication entre  
25 fournisseurs et entrepreneurs, maintenant les

1 relations entrepreneur et donneur d'ouvrage, tout  
2 d'abord au municipal.

3 R. Oui.

4 Q. **[966]** Quel constat votre enquête vous a permis de  
5 faire, Madame Gauthier?

6 R. Alors, c'est... C'est pas quelque chose qu'on a  
7 poussé très loin, parce qu'il semblait pas y  
8 avoir... En fait, le, le... l'entrepreneur  
9 spécialisé intervient relativement peu souvent  
10 directement avec le donneur d'ouvrage dans les  
11 contrats qu'on a... qu'on a examinés. Parce qu'il  
12 passe par l'entrepreneur général, mais bon. C'est  
13 sûr qu'il y a un certain nombre de contrats qui se  
14 font directement avec les donneurs d'ouvrage, dont  
15 des contrats plus petits, souvent de... de  
16 remplacement, sur une rue, de trois lampadaires, ou  
17 d'entretien, et donc des contrats qui ne passent  
18 pas nécessairement sous la loupe de... sur le  
19 radar, là, si on veut, du BSDQ. Ça ce sont des  
20 appels d'offres sur invitation, la plupart du  
21 temps, ces petits contrats-là.

22 Et comme c'est un domaine très spécialisé  
23 et que dans les appels d'offres, la tradition veut  
24 souvent qu'on invite les entrepreneurs locaux, et  
25 bien dans le fond, ça devient, à mon avis, un petit

1           peu une... un faux appel d'offres sur invitation,  
2           parce que dans le fond, sur les trois entrepreneurs  
3           qui sont invités, souvent il n'y en a qu'un qui,  
4           réellement, fait de l'éle... de l'éclairage. Et  
5           donc on a pu... on a pu constater cela.

6           Q. **[967]** Donc on exclut...

7           R. Dans ce domaine-là.

8           Q. **[968]** On en exclut deux en partant, donc on peut  
9           indirectement cibler une entreprise?

10          R. C'est ça. Effectivement, on vient cibler. Pas  
11          nécessairement avec une intention quelconque, mais  
12          par respect... On pouvait pas lui accorder de gré à  
13          gré parce que le montant était trop élevé, alors on  
14          doit y aller sur invitation, mais dans le fond,  
15          c'est une invitation, somme toute, bidon.

16          M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

17          Q. **[969]** Avez-vous l'impression que le donneur  
18          d'ouvrage savait pertinemment qu'il invitait des  
19          gens inaptes à faire le contrat?

20          R. D'après moi, oui. Quand ça fait quand même année  
21          après année, ou plusieurs fois qu'on fait des  
22          appels d'offres sur invitation puis c'est toujours  
23          le même qui obtient le contrat ou même je vous  
24          dirais à la limite que les autres soumissionnaires  
25          soumissionnent au-delà du prix et on s'entend au-

1 delà de mettons cent mille dollars (100 000 \$) il  
2 faut aller en appel d'offres public puis que les  
3 deux autres entrepreneurs soumissionnent au-delà de  
4 cent mille dollars (100 000 \$). Ça exclut un petit  
5 peu...

6 Q. [970] Il faut pas... il faut pas être fort pour  
7 comprendre qu'on va perdre?

8 R. Oui.

9 Me SIMON TREMBLAY :

10 Q. [971] Ce constat-là se passe au niveau, vous le  
11 faites, pardon, au niveau municipal?

12 R. Au niveau municipal, oui, c'est ça.

13 Q. [972] Savez-vous si c'est dans... est-ce que c'est  
14 dans plusieurs municipalités ou c'est un cas isolé,  
15 est-ce que vous le savez?

16 R. C'est-à-dire comme j'ai dit on a peu approfondi au  
17 niveau municipal, on a pu constater qu'il y avait  
18 des appels d'offres sur invitation et que comme on  
19 dit le marché est relativement petit des  
20 entrepreneurs là-dedans, alors, on commence à les  
21 connaître puis on pouvait bien voir que c'était  
22 pas, mais on l'a constaté dans plus d'une  
23 municipalité, je veux dire si on parle aux  
24 entrepreneurs ils vont vous dire : « Ah, dans telle  
25 municipalité c'est lui qui a les contrats, dans

1           telle municipalité, c'est lui. » On peut faire le  
2           lien de un nom une ville, un nom une ville.

3           Q. **[973]** Et ces constats-là vous les avez faits avec  
4           les bases de données que vous nous avez parlé en  
5           début de témoignage?

6           R. Non, parce que j'ai pas les appels d'offres sur  
7           invitation...

8           Q. **[974]** Ah, O.K.

9           R. ... dans les bases de données c'est lors des  
10          entrevues que les gens viennent nous confirmer. On  
11          a pu, on a certaines données municipales, on a pas,  
12          on est allé chercher quand même les municipalités  
13          certaines, certains contrats qu'on a saisis, on en  
14          a pas assez pour qu'on ait pu faire une analyse ou  
15          on se sentait confortable d'amener des chiffres et  
16          une analyse rigoureuse auprès de vous, mais qui ont  
17          quand même permis de valider ponctuellement des  
18          situations qui nous avaient été alléguées et donc  
19          on a pu confirmer au moins dans une ou deux  
20          situations la véracité des propos des  
21          entrepreneurs.

22          Q. **[975]** Donc, ça c'est un constat que vous avez fait  
23          au niveau de la relation entrepreneur, donneur  
24          d'ouvrage au niveau municipal. Votre diapositive  
25          fait également de certains constats au niveau du

1           ministère des Transports, quels sont-ils?

2           R. Oui. En fait c'était plus pour parler ici de la  
3           communication à l'effet non plus que c'est pas, que  
4           la communication est pas hermétique. On parlait  
5           tantôt des fabricants qui transmettent de  
6           l'information aux entrepreneurs. Les entrepreneurs  
7           généraux qui transmettent les bordereaux aux  
8           entrepreneurs spécialisés, mais on a aussi des  
9           donneurs d'ouvrage qui transmettent de  
10          l'information aux entrepreneurs spécialisés.

11                       C'est, tu vois, par exemple, il y avait un  
12          entrepreneur qui nous affirmait puis souvent on  
13          aura ça comme défense, quand des fois ils  
14          s'entendent sur des prix ou des choses comme ça où  
15          on nous dit : « Ah, bien les prix étaient jamais  
16          au-dessus de l'estimé. » J'ai dit : « Mais comment  
17          vous faisiez pour savoir si vos prix étaient au-  
18          dessus de l'estimé ou pas? » Puis il nous répond :  
19          « Bien j'avais qu'à appeler au MTQ puis demander  
20          c'était quoi l'estimé. » Alors, c'est un petit peu  
21          anecdotique, mais c'est pour dire que là encore  
22          dans le sens que les entrepreneurs spécialisés ont  
23          de nombreuses sources d'information pour connaître,  
24          en fait toutes les sources semblent être ouvertes à  
25          leur fournir l'information qu'il leur faut pour

1 bien comprendre leur marché et être capable  
2 d'établir leur prix et de connaître leur  
3 concurrence.

4 Q. [976] Donc, ça nous mène à la relation qui suit,  
5 soit celle, la dernière, entre entrepreneurs eux-  
6 mêmes?

7 R. Alors, il y a des formes d'intimidation qui sont  
8 subies par les petits entrepreneurs outre le fait  
9 d'un certain contrôle des prix ou des escomptes.  
10 Plusieurs entrepreneurs nous ont fait part d'actes  
11 de vandalisme, de bris de matériaux et  
12 d'équipements. C'est sûr qu'aucun d'entre eux n'est  
13 en mesure de confirmer que c'est un autre  
14 entrepreneur qui l'a fait, mais bien ça c'est, ils  
15 sont un petit qui essaie de rentrer dans un  
16 domaine, ils sentent pas qu'ils sont les bienvenus  
17 puis bon par hasard leur camion est brûlé ou leur  
18 chantier les fils sont coupés ou en tout cas il y a  
19 différents actes comme ça qui se produisent.

20 (16:14:49)

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. [977] Puis c'est combien de temps après avoir  
23 soumissionné?

24 R. Ça c'est, ils ont pas été capables de faire  
25 nécessairement une corrélation directe, parce que

1 est-ce que c'est au moment où ils soumissionnent,  
2 est-ce que c'est au moment où ils obtiennent le  
3 contrat. Souvent ils sont en période, comme la  
4 période est restreinte de ces travaux-là, souvent  
5 il y a beaucoup de soumissions qui ont cours sur un  
6 court laps de temps. Alors, on est pas capable de  
7 faire une corrélation affirmée.

8 Me SIMON TREMBLAY :

9 Q. [978] Mais est-ce qu'on peut quand même dire qu'il  
10 y a un caractère contemporain entre l'acte de  
11 vandalisme, peu importe lequel, et le fait que ce  
12 petit entrepreneur-là n'a pas, a tenté de pénétrer  
13 le cercle fermé, par exemple?

14 R. Bien en fait les actes surviennent aussi bien en  
15 période de soumission que sur les chantiers. S'ils  
16 obtiennent un contrat aussi, il peut y avoir des  
17 actes sur le chantier que ce soit de vandalisme ou  
18 on verra plus tard de dénonciation. Mais ça peut  
19 aussi être, ils ont soumissionné sur un contrat où  
20 on considérait qu'ils auraient pas dû  
21 soumissionner, mais écoute, on n'a pas fait des  
22 analyses, là, eux-mêmes disaient qu'ils pouvaient  
23 pas établir de lien. Alors, on a pas essayé d'en  
24 établir non plus.

25 Q. [979] Mais c'est ça, on peut comprendre aussi que

1 c'est pas nécessairement, on laisse pas une carte  
2 de visite lorsqu'on fait un acte de vandalisme en  
3 disant : « Arrête de soumissionner. »

4 R. Oui. C'est ce qu'on voit plus...

5 Q. **[980]** C'est quelque chose de normal.

6 R. ... c'est la phrase suivante, les menaces. C'est  
7 sûr que quand on nous fait une menace,  
8 habituellement on sait qui l'a fait puis sous  
9 quelle forme. C'est pas des... la plupart des  
10 menaces sont, je veux dire « soft », là...

11 Q. **[981]** Verbales, verbales?

12 R. Oui, c'est ça. Disons tout simplement, dans le  
13 genre « vous allez avoir des problèmes si vous  
14 soumissionnez », « si j'étais à votre place,  
15 j'installerais des caméras de sécurité. Vous avez  
16 des beaux équipements », mais des fois ça a été  
17 plus direct : « on va vous couper vos vivres »  
18 quand on sait à quel point l'approvisionnement  
19 auprès des fabricants est important puis qu'un  
20 entrepreneur nous dit « vous en aurez  
21 plus d'approvisionnement », bien c'est des  
22 facteurs, c'est sûr que c'est des menaces que on va  
23 se donner des...

24 Q. **[982]** Ça peut amener certains entrepreneurs à y  
25 penser deux fois...

1 R. Tout à fait.

2 Q. **[983]** ... avant d'agir.

3 R. Tout à fait. Oui.

4 Q. **[984]** Et vous en parlez brièvement plus tôt dans  
5 votre témoignage, des dénonciations non fondées. On  
6 a parlé du BSDQ, on a parlé de la CCQ, ça va même  
7 jusqu'à la CSST?

8 R. Oui puis des fois auprès du donneur d'ouvrage même  
9 aussi. Admettons, on est sur un chantier d'une  
10 municipalité ou du MTQ, bien ça se peut que le  
11 surveillant de chantier reçoive un appel « Allez  
12 donc vérifier telle affaire. On pense qu'il y a des  
13 travaux non conformes » ou alors il y a aussi des  
14 dénonciations anonymes qui sont survenues dans ces  
15 contextes-là.

16 Q. **[985]** O.K.

17 R. Au niveau du BSDQ, on l'a poussé un petit peu plus  
18 loin. Comme on disait, on a fait venir des plaintes  
19 et il est intéressant de constater que le nombre de  
20 plaintes, au bureau des soumissions, annuelles est  
21 pas très élevé. Il est de trois cents (300) par  
22 année quand on sait qu'il y a des milliers  
23 d'entrepreneurs et des milliers de soumissions qui  
24 passent par là, mais sur ce nombre-là, à peu près  
25 dix pour cent (10 %) proviennent des entrepreneurs

1 en électrici... en éclairage. Il y a une  
2 surveillance sur chaque contrat. C'est scruté à la  
3 loupe la soumission des autres pour trouver la  
4 moindre non conformité. Je dis pas, il y en a  
5 plusieurs qui sont tout à fait justifiées mais à  
6 notre avis, il semble y avoir abus aussi, là.

7 Q. **[986]** On aurait la gâchette facile dans ce domaine-  
8 là.

9 R. Oui c'est ça. Quand on... puis on sait que ça  
10 embourbe quelqu'un parce qu'une plainte, qu'elle  
11 soit fondée ou non fondée, il faut aller se  
12 présenter, il faut fournir des documents puis même  
13 si c'est une dérogation qu'on pourrait dire  
14 mineure, souvent on va quand même être condamné  
15 parce que c'est, bon, il y a dérogation même si  
16 elle est mineure puis on va se faire facturer une  
17 amende. Donc, c'est beaucoup de perte de temps  
18 aussi de la part de l'entrepreneur.

19 16:18:31

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[987]** Et pendant qu'on a une plainte contre nous,  
22 est-ce que ça nous empêche de faire certains  
23 gestes?

24 R. Non parce que ces plaintes-là ne sont pas  
25 publiques. Alors c'est pas connu de qui que ce

1 soit. Admettons le donneur d'ouvrage... On pourrait  
2 pas nous dire on arrête de soumissionner ou vous  
3 perdez certains droits, c'est pas comme ça que ça  
4 fonctionne au BSDQ. Il n'y a pas d'exclusion qui  
5 s'ensuit de ça. Non, c'est vraiment plus une perte  
6 de temps administrative si on veut et bon,  
7 ultimement, si la Corporation des maîtres  
8 électriciens condamnent une amende, mais c'est  
9 surtout le temps qui est perdu.

10 Il y a un entrepreneur je pense qui avait  
11 compilé qu'il avait eu plus de deux cents (200)  
12 plaintes à son égard. Il y a un autre entrepreneur  
13 qui à lui tout seul depuis de nombreuses années  
14 fait à peu près huit pour cent (8 %) des plaintes  
15 totales du BSDQ. Alors, c'est, tu sais... C'est une  
16 forme d'abus du système un petit peu, là.

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Q. **[988]** Sans vous en... Allez-y.

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

20 Q. **[989]** Non, non. Est-ce que vous savez si justement  
21 celui qui fait huit... qui s'occupe de huit pour  
22 cent (8 %) des plaintes, là, qui génère huit pour  
23 cent (8 %) des plaintes, est-ce que soit le BSDQ,  
24 la CSST ou la CCQ, on émet des sanctions pour ceux  
25 qui pourraient utiliser le dépôt de plaintes

1 abusives excessives justement comme un peu une arme  
2 commerciale pour déranger ses concurrents? Est-ce  
3 qu'elles ont des pouvoirs pour faire (inaudible).

4 R. Je ne sais pas ce qui en est pour la CCQ puis la  
5 CSST. Le BSDQ n'a pas de pouvoirs à cet égard-là.  
6 Une plainte doit être traitée. La plainte est  
7 transmise de façon... En fait, le BSDQ fait  
8 l'enquête, ramasse l'information et ensuite enlève  
9 le nom du plaignant et le transmet à une de ses  
10 trois parties constituantes, soit la Corporation  
11 des maîtres électriciens, des maîtres tuyauteurs ou  
12 l'ACQ, dépendamment de l'affiliation, là, donc dans  
13 ce cas-ci on parle d'électriciens, donc c'est  
14 transmis à la Corporation des maîtres électriciens  
15 puis la corporation va, elle, dans le fond juger en  
16 fonction de leur code de déontologie puis du code  
17 de soumission si l'entrepreneur est coupable. Mais  
18 il ne sait pas qui a fait la plainte. Donc la  
19 corporation ne sait pas que c'est un de ses  
20 membres, par exemple, qui fait un grand nombre de  
21 plaintes. Son anonymat est protégé.

22 Me SIMON TREMBLAY :

23 Q. **[990]** Mais au niveau du BSDQ, c'est possible? Sauf  
24 que lorsque la...

25 R. Le BSDQ le sait mais ça c'est pas... c'est pas dans

1 ses prérogatives ou pouvoirs...

2 Q. [991] De transférer l'information à l'un des trois.

3 R. ... ou quoi que ce soit de transférer l'information  
4 ou de juger même de si c'est abusif ou pas. Il  
5 ramasse les informations et c'est... l'instance qui  
6 juge de l'affaire, c'est la Corporation. Puis je  
7 mets quand même l'autre côté de la médaille parce  
8 que c'est sûr que les entrepreneurs expérimentés  
9 vont dire... il y a comme une... comme la  
10 soumission... non, comme le contrat est accordé au  
11 plus bas soumissionnaire, une des façons d'être le  
12 plus bas soumissionnaire, c'est de mettre des  
13 exclusions. En théorie, ça devrait nous amener à  
14 être non conforme, mais il y a plusieurs  
15 entrepreneurs généraux qui remarqueront pas  
16 nécessairement le détail qu'on a exclu quelque  
17 chose. Et l'entrepreneur général a le droit de  
18 négocier avec le plus bas soumissionnaire, des  
19 fois, pour ajuster l'enveloppe de travail. Et ce  
20 que les entrepreneurs expérimentés disent, c'est  
21 que c'est un artifice ou un outil que les autres  
22 entrepreneurs utilisent pour réussir à obtenir le  
23 contrat. Dans le fond, ils l'obtiennent par  
24 subterfuge parce qu'ils mettent des exclusions.  
25 Ensuite, une fois que le contrat est accordé, bien

1 là, ils négocient pour remettre et s'entendre sur  
2 le prix de l'item qu'ils avaient enlevé. Alors on a  
3 deux... deux sons de cloche, dans le fond.

4 Q. **[992]** D'accord. Si on va à la prochaine  
5 diapositive, Madame Blanchette, on va parler  
6 maintenant de soumissions concertées entre  
7 entrepreneurs. On a vu tout à l'heure un cas, je  
8 veux pas le qualifier d'isolé, mais un cas en deux  
9 mille quatre (2004), à Québec, pour des feux de  
10 circulation.

11 R. Oui.

12 Q. **[993]** Maintenant, si on regarde de façon plus  
13 générale, donc, qu'en est-il? Vous avez ciblé  
14 certains cas? Allons-y avec le...

15 R. Alors le cas à Québec était entre distributeurs. Là  
16 je vais parler de ceux qui sont entre les  
17 entrepreneurs.

18 Q. **[994]** D'accord.

19 R. Alors ici, je vais vous parler dans un instant d'un  
20 cas à Montréal, mais ici, ce sont trois cas qui ont  
21 eu lieu dans différentes régions du Québec. Le  
22 premier cas, c'est un cas assez banal, assez  
23 fréquent. C'est lors des appels d'offres sur  
24 invitation. On a déjà vu que des fois, ce ne sont  
25 pas tous des électriciens, mais des fois ce le sont

1            quand il y a une assez grande concentration. Et les  
2            entrepreneurs ayant, semble-t-il, suffisamment de  
3            travail, leur carnet de commandes est plein puis  
4            ils ne souhaitent pas le contrat. Par contre, au  
5            lieu d'en aviser le donneur d'ouvrage, ils veulent  
6            rester dans les bonnes grâces pour être invités la  
7            prochaine fois, donc semble-t-il que c'est pratique  
8            assez courante d'appeler les autres et de dire :  
9            « Je ne prendrai pas le contrat. Je veux être sûr  
10           de ne pas l'obtenir. Quel est... quels sont vos  
11           prix, chers deux collègues, et je vais m'assurer de  
12           soumissionner au-dessus de vous? » Alors...

13        Q. **[995]** Mais on s'entend que pour un cas comme celui-  
14           ci, ça prend une certaine confiance entre les  
15           entrepreneurs parce que là, c'est pour pas l'avoir,  
16           il dit : « Je vais soumissionner plus haut » mais  
17           il pourrait être un peu sournois puis dire ça, mais  
18           dans les faits, c'est pour soumissionner plus bas?

19        R. Oui. C'est sûr que ça marcherait une fois.

20        Q. **[996]** Bien c'est ça.

21        R. Mais... mais oui. Ils en viennent... c'est... oui,  
22           ça prend... je suis d'accord avec vous. Ça prend  
23           une certaine...

24        Q. **[997]** Une certaine proximité.

25        R. ... certaine proximité.

1 Q. [998] Qui s'expliquent notamment pour des questions  
2 historiques comme vous le disiez en début de  
3 témoignage?

4 R. Oui.

5 (16:23:49)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. [999] Mais on a vu jusqu'à présent que c'était  
8 plutôt la personne qui voulait obtenir le contrat  
9 qui disait à l'autre personne combien  
10 soumissionner.

11 R. Hum hum. Ici c'est ça. Ce qu'on nous dit, c'est que  
12 c'est pas dans le but d'augmenter le contrat, là.  
13 C'est vraiment « Oui, on se parle, mais ça a pas  
14 fait augmenter les prix. Je voulais pas le  
15 contrat. » C'est... c'est sûr qu'on peut penser que  
16 quand la communication va dans un sens, elle va  
17 possiblement dans l'autre sens également, mais cela  
18 ne nous a pas été admis dans ces cas-là.

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Q. [1000] L'autre cas que vous soulignez à la  
21 diapositive?

22 R. Oui. Alors le cas 2, c'est une forme que je dirais  
23 plus nuancée de soumission de complaisance qu'on  
24 voit. Là j'ai donné un exemple ici, mais qu'on voit  
25 régulièrement où on nous dit : « Bien on se parle

1 pas, on s'entend pas, je lui ai pas demandé, je lui  
2 ai pas donné de prix mais j'ai fait savoir que ce  
3 contrat-là il faisait particulièrement mon affaire.  
4 Et comme les entrepreneurs se respectent, bien  
5 quand je te rends un service, je m'attends dans le  
6 futur aussi à ce que tu me le rendes. » Alors ce  
7 sont des cas ponctuels, isolés. C'est pas un  
8 système, c'est pas quelque chose de systématique.  
9 Mais au fil des années, ça arrive de temps en temps  
10 qu'on fait, par exemple, la mention lors de...  
11 d'une rencontre, admettons, d'une foire technique  
12 ou quelque chose « Ah, j'ai fait ce contrat-là, il  
13 vient de sortir en phase 2. Il me restait des  
14 poteaux encore dans ma cour, j'aimerais ça m'en  
15 défaire, les utiliser. » tu sais puis sans plus  
16 puis c'est compris entre tous. On fait notre  
17 estimation puis tout simplement on l'augmente de  
18 cinq ou dix pour cent (10 %) puis il y a des bonnes  
19 chances que l'autre passe.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[1001]** Ou alors est-ce que vous avez vu l'entente  
22 que « Tu peux le faire, mais tu prendras mes  
23 poteaux. »?

24 R. On l'a pas entendu parce que... c'est-à-dire...  
25 parce qu'ici c'est entre entrepreneurs. C'est

1 pas... c'est pas les... c'est pas entre fabricants  
2 et entrepreneurs. Ici, c'est entre entrepreneurs  
3 qu'ils... qu'ils se disent ça.

4 Me SIMON TREMBLAY :

5 Q. **[1002]** Mais la question de la présidente, c'est  
6 davantage est-ce que, par exemple, il appelle  
7 l'entrepreneur, il dit : « Bien moi il me reste des  
8 poteaux », bien il dit : « Moi j'ai besoin de  
9 gagner... J'ai des employés, j'ai pas de job. »

10 R. Hum hum.

11 Q. **[1003]** « Laisse-moi passer... »

12 R. Oui.

13 Q. **[1004]** « ... je vais t'acheter ton restant de  
14 poteaux. » Une espèce d'échange...

15 R. Je l'ai pas entendu. Je, je...

16 Q. **[1005]** ... un échange de bons procédés.

17 R. Honnêtement, je... je l'ai pas entendu. Ça semble  
18 pas être quelque chose qui était très fréquent, là.  
19 Comme j'ai dit, c'est pas quelque chose qu'on me  
20 dit, « Regarde, on fait ça à chaque mois, là.  
21 C'était des choses... Ah, il y a trois ans j'ai  
22 fait ça, puis il y a... » T'sais? C'est, c'est...  
23 C'est des... Comme je vous dis, c'est plus des...  
24 des choses ponctuelles. Mais le cas pourrait  
25 arriver, j'imagine. C'est plausible comme... comme

1 scénario, mais on l'a pas entendu.

2 Q. **[1006]** Le troisième cas...

3 R. Oui. Alors...

4 Q. **[1007]** Vous l'avez entendu?

5 R. Suppression de soumission, celui-ci on l'a entendu  
6 à plus d'une reprise. Dans un cas c'était... On  
7 demandait de ne pas soumissionner sur le contrat.  
8 C'était un appel d'offres public. Et en échange, on  
9 offrait du paiement. La façon que le paiement  
10 s'effectuait, c'était comme si on avait embauché la  
11 personne, l'autre entreprise en sous-traitance, on  
12 lui émettait un bon de commande, dans le fond, une  
13 sorte de fausse facture, il prétendait avoir  
14 travaillé, on le payait, puis... Donc, on le payait  
15 pour ne pas avoir à...

16 Q. **[1008]** On achetait... On achetait notre place au  
17 soleil.

18 R. ... ne pas avoir à soumissionner. Dans un autre  
19 cas, il y a eu aussi la même demande, mais dans...  
20 dans le deuxième cas, l'entrepreneur n'a pas  
21 accepté. Il a soumissionné quand même. Dans un  
22 troisième cas, il y a eu, cette fois-là, la  
23 menace... Dans ce cas-ci, la menace était de, « Je  
24 vais vous couper vos vivres », quand je donnais des  
25 exemples de menaces, et ça a eu son effet, là.

1 L'entrepreneur n'a pas soumissionné. L'appel...  
2 Pour une autre raison, l'appel d'offres est  
3 retourné en appel d'offres, et cette fois-là le...  
4 je crois le donneur d'ouvrage, parce que c'était  
5 quand même dans sa zone de spécialisation, l'a  
6 rappelé, quand c'est allé en appel d'offres, il a  
7 dit, « Mais pourquoi... Vous devriez soumissionner,  
8 c'est dans votre domaine. » Alors là il s'est senti  
9 une obligation, il a mis un prix qui... Ayant vu  
10 les résultats du premier appel d'offres, il s'est  
11 assuré qu'il l'aurait pas, là, il a mis un prix...  
12 un million (1 M) au-dessus des autres, ou quelque  
13 chose comme ça. Là il se sentait obligé de  
14 soumissionner, mais il craignait la menace de la  
15 part des autres entrepreneurs, alors il... il a  
16 soumissionné, mais avec un... un bon prix de  
17 soumission de couverture.

18 Q. **[1009]** Et si on va de façon plus spécifique, de  
19 plus grande envergure, devrais-je plutôt dire...  
20 Madame Blanchette, la prochaine diapositive, donc  
21 on parle de trucage de soumissions à Montréal.

22 R. Oui.

23 Q. **[1010]** Une période de deux mille (2000) à deux  
24 mille six (2006).

25 R. Oui. Alors...

1 Q. **[1011]** Qu'en est-il exactement?

2 R. Dans ce cas-ci, on nous parle d'un... d'un trucage  
3 un peu plus systématique. Sans nous dire que tous  
4 les contrats sont... sont nécessairement convenus,  
5 on a que, bon. Les quatre entrepreneurs dominants  
6 dont on vous parlait à Montréal, dans la période  
7 deux mille, deux mille six (2000-2006) à peu près,  
8 c'est... Le stratagème est pas compliqué, dans le  
9 fond. Un des entrepreneurs dit, « Bien, ce contrat-  
10 là, je l'aimerais. Voici le prix auquel je vais  
11 soumissionner, puis les autres, vous  
12 soumissionnerez au-dessus. » Puis évidemment, le...  
13 chacun fait ça un petit peu à tour de rôle, quand  
14 ils... quand ils veulent. C'est sûr qu'ils ne  
15 contrôlent pas en tous points le marché. Ils sont  
16 dominants, il y a peu d'autres joueurs, mais c'est  
17 sûr que de temps en temps il y a un petit qui  
18 arrive, puis qui... qui passe en dessous, qu'ils  
19 n'ont pas vu venir, là.

20 Q. **[1012]** Ce dont vous venez de faire état, là, le  
21 trucage de soumissions entre les quatre grands à  
22 Montréal, de deux mille (2000) à deux mille six  
23 (2006), selon votre témoignage, est-ce que cette  
24 information-là, c'est des choses que des petits, ou  
25 des... des petits entrepreneurs, des fournisseurs

1 ou des... bref, des individus hors du cercle vous  
2 ont dit, ou c'est l'un des quatre grands qui vous  
3 admet tout ça?

4 R. Les petits le soupçonnaient. Les fabricants le  
5 soupçonnaient. Mais aucun ne pouvait nous le  
6 confirmer. Ceci, c'est un des quatre grands qui  
7 nous l'a confirmé.

8 Q. **[1013]** De vive...

9 R. Personnellement, de vive voix.

10 Q. **[1014]** Il reste trois diapositives avant de  
11 conclure avec votre témoignage. La prochaine,  
12 Madame Blanchette... Donc, vous l'avez intitulé...  
13 Oui, il y a la conclusion, donc la prochaine, après  
14 la conclusion... Doléances et risques associés.

15 R. Oui.

16 Q. **[1015]** Qu'est-ce que vous voulez dire exactement?

17 R. Bien, c'est-à-dire que c'est des, des... des choses  
18 que les... que les entrepreneurs trouvent  
19 regrettables. On va voir qu'on parle ici surtout du  
20 MTQ et d'un manque d'expérience du personnel au  
21 niveau de... de l'éclairage, mais ça a des  
22 conséquences, que je dirais qu'ils sont à risque,  
23 soit de payer trop, ou d'avoir des mauvais  
24 produits, ou, à la limite, en tout cas, qu'ils,  
25 qu'ils, qu'ils... Il y a certains qui pourraient

1 peut-être être des risques de collusion, mais  
2 surtout des risques de mauvaise gestion, là, alors  
3 si... Si je plonge, peut-être, pour mieux expliquer  
4 ce que... ce que je veux dire?

5 Q. **[1016]** Oui oui, allez-y, allez-y.

6 R. Que ce soit au MTQ ou les ingénieurs embauchés pour  
7 le compte du MTQ, c'est sûr que l'entrepreneur est  
8 pas toujours au courant puis l'histoire varie aussi  
9 de un à l'autre, mais tous les entrepreneurs nous  
10 ont... se sont plaints qu'en ce moment, sur les  
11 chantiers, ceux qui sont en... ceux qui font les  
12 plans et devis en éclairage, ou ceux qui sont les  
13 surveillants de chantier, ils disent : « On dirait  
14 tous qu'ils viennent de sortir de l'école puis que  
15 dans chaque cas c'est le premier projet qu'ils ont  
16 jamais fait d'éclairage. » Il y a quantité  
17 d'erreurs et donc, qui dit quantité d'erreurs aux  
18 plans et devis, dit quantité d'occasions de  
19 réclamations. Qui dit inexpérience, écoutez, c'est  
20 ça le fait qu'il y a une inexpérience, et donc il y  
21 a des erreurs aux plans et devis amènent aussi des  
22 erreurs dans les bordereaux de soumission qui  
23 amènent des déséquilibres de bordereaux. Les  
24 entrepreneurs qui ont beaucoup d'expérience disent  
25 vouloir aider sur le chantier, ils disent :

1 « Regarde, on peut pas suivre tel plan et devis,  
2 c'est évident, il faut déplacer telle affaire, on  
3 peut pas brancher ça comme ça. » Mais le climat de  
4 méfiance est tel en ce moment que ces nouveaux  
5 ingénieurs ont tellement peur que l'entrepreneur  
6 essaie d'en passer une qu'ils les écoutent pas puis  
7 ils exigent qu'on respecte les mauvais plans et  
8 devis. Alors, là, là, ils le font, évidemment, là,  
9 tout le monde se rend compte que ça a pas d'allure.  
10 C'est défait, c'est refait. L'entrepreneur réclame  
11 les extras. Alors, vraiment on se trouve dans un  
12 système très... très embourbé finalement en ce qui  
13 touche cette spécialisation.

14 Ce qu'il faut voir aussi quand même c'est  
15 que l'éclairage ou l'électricité sur un chantier du  
16 MTQ est un élément très mineur. Le surveillant, la  
17 plupart du temps, un surveillant aussi plus en  
18 civil, une formation en civil, qui n'a pas  
19 nécessairement les connaissances ou une formation  
20 en électricité et qui souvent l'acquiert au fil du  
21 temps, davantage que d'autre chose. Mais le fait  
22 qu'on a beaucoup de nouveaux sur les chantiers est  
23 problématique et source de méprise et de coûts  
24 additionnels pour le MTQ en ce moment.

25 Q. [1017] Donc, est-ce que vous diriez que...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je m'excuse.

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Oui, allez-y.

5 (16:32:57)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[1018]** Quand on parle de coûts additionnels, on  
8 parle de quel ordre à peu près?

9 R. Bon, écoute, on peut pas le...

10 Q. **[1019]** Je comprends que ça dépend du chantier?

11 R. ... on peut vraiment pas le comptabiliser. Comme  
12 j'ai dit chaque entrepreneur y allait avec... avec  
13 ses anecdotes, mais on a pas cherché à savoir quand  
14 quel cas. Des fois les coûts ont été évités, mais  
15 des fois, il disait : « L'ingénieur était tellement  
16 obstiné que bon on a fait le travail comme il nous  
17 l'a demandé. » Puis, là, après ça bien on a pu  
18 démontrer ou en tout cas à quelqu'un de plus  
19 expérimenté, s'est bien rendu compte de l'absurdité  
20 de la chose, puis... mais puis comme j'ai dit  
21 malheureusement c'est à peu près tous les  
22 entrepreneurs que nous avons rencontrés qui ont  
23 fait ce constat-là.

24 Q. **[1020]** O.K. Mais si on est obligé de défaire et  
25 refaire ça...

1 R. Bien oui, c'est sûr que ça amène...

2 Q. **[1021]** ... peut facilement aller à cinquante pour  
3 cent (50 %) du coût?

4 R. Bien ici c'est pas nécessairement de défaire  
5 admettons huit poteaux qui ont été installés, là,  
6 ça peut être le branchement, par exemple, qui était  
7 non conforme, ça peut être les canalisations qui  
8 ont été, qu'on demande de placer quelque part,  
9 mais, là, il y a de l'eau qui rentre dans la  
10 canalisation électrique, parce que ça pouvait pas  
11 aller, là. Alors, tu sais, c'est sûr que c'est pas  
12 le projet au complet, c'est des phases cette  
13 journée-là, ce travail-là. Alors, bon, ça vient  
14 quand même minimiser. Mais si à chaque jour il y a  
15 des erreurs, oui, j'imagine qu'en théorie ça  
16 pourrait... ça pourrait monter à des montants plus  
17 élevés.

18 Q. **[1022]** O.K.

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Q. **[1023]** Est-ce qu'on pourrait dire le fait de partir  
21 sur des mauvaises bases comme ça donc va engendrer  
22 des zones plus grises et là, à ce moment-là, plus  
23 de négociation et peut-être, je dis pas que ça se  
24 produit, mais une ouverture pour des entrepreneurs  
25 mal intentionnés d'essayer d'aller peut-être plus

1 d'argent?

2 R. Bien ça amène... ça amène un autre phénomène où en  
3 ce moment le marché est très serré, les prix sont  
4 très bas, ils soumissionnent, dans le fond, ils  
5 soumissionnent avec une très faible marge de  
6 profit. Et ce qu'on nous dit c'est que la stratégie  
7 de plusieurs entrepreneurs c'est de miser sur les  
8 réclamations pour, dans le fond, si on soumissionne  
9 à zéro pour cent (0 %) de profit et en espérant que  
10 les réclamations vont nous permettre de faire un  
11 petit peu nos frais, parce que les réclamations  
12 sont, admettons, s'ils sont payés au prix coûtant  
13 plus la gestion. Alors, admettons que la gestion  
14 pour l'entrepreneur spécialisé est autour de quinze  
15 pour cent (15 %). Donc, il est sûr de faire un  
16 quinze pour cent (15 %) sur l'extra. En ce moment,  
17 les marges de profit des entrepreneurs sont  
18 beaucoup inférieures à quinze pour cent (15 %).  
19 Alors, de faire quinze pour cent (15 %) sur... sur  
20 des travaux est payant.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[1024]** Alors, dans ce cas-là les ingénieurs fautifs  
23 ou inexpérimentés proviennent de l'extérieur aussi,  
24 ce ne sont pas des ingénieurs du MTQ?

25 R. Ma compréhension c'est que c'est les deux.

1 Q. **[1025]** O.K.

2 R. Ça peut être des employés du MTQ comme ça peut être  
3 des firmes...

4 Q. **[1026]** O.K.

5 R. ... de génie-conseil, mais l'inexpérience se trouve  
6 chez les deux, oui.

7 Q. **[1027]** J'allais dire, est-ce qu'on ne pourrait pas  
8 y voir là plutôt un stratagème aussi, parce que si  
9 on cumule les erreurs qui en bout de ligne  
10 résultent en le paiement d'extras qui devient  
11 payant pour les entrepreneurs, est-ce qu'on  
12 pourrait pas voir là plutôt des erreurs  
13 volontaires, si on veut?

14 R. De la part des ingénieurs?

15 Q. **[1028]** Oui.

16 R. Bien on sait que, peut-être, là, je sais pas, mais  
17 ce qu'on sait c'est que le MTQ a effectivement  
18 embauché beaucoup, visait à accroître de beaucoup,  
19 a perdu de l'expertise et donc, je ne suis pas  
20 surprise moi d'apprendre qu'il y a beaucoup de  
21 nouveaux diplômés qui ont été embauchés puis c'est  
22 pas une spécialisation qu'on apprend à l'école. Il  
23 n'y a pas un chapitre sur l'éclairage extérieur.  
24 Alors, ce sont le genre de choses qu'on... On a une  
25 base mais qu'après, on apprend davantage en cours

1 de travail.

2 Alors, si on est dans une période, là, en  
3 ce moment, on est dans une période où il y a moins  
4 de travaux, mais s'il y a une période où on a pas  
5 de senior pour transmettre la connaissance aux plus  
6 jeunes, il se peut que ce soit de bonne foi.

7 16:37:01

8 Me SIMON TREMBLAY :

9 Q. **[1029]** Mais quelqu'un de mal... Ça pourrait être  
10 une belle porte pour quelqu'un de mal intentionné  
11 qui veut essayer de favoriser un entrepreneur  
12 plutôt qu'un autre.

13 R. Oui.

14 Q. **[1030]** Ça nous mène donc aux deux dernières  
15 diapositives qui ont un lien. Donc « augmentation  
16 de la concurrence » et l'autre « réduction de la  
17 marge de profit ». Donc on comprend qu'on fait un  
18 peu le portrait de, à l'heure actuelle, là, parce  
19 que...

20 R. Oui c'est ça. Bien en fait, depuis deux mille neuf  
21 - deux mille dix (2009-2010), la situation évolue.  
22 On sait qu'en deux mille huit (2008), il y a eu un  
23 lancement de programmes d'infrastructures au niveau  
24 du MTQ. Il y a également eu plusieurs projets des  
25 côtés des municipalités ce qui fait qu'en deux

1 mille huit - deux mille neuf (2008-2009), il y a eu  
2 énormément - disons deux mille neuf (2009) peut-  
3 être particulièrement - énormément de travail en  
4 éclairage extérieur.

5 Et le nombre moyen de soumissionnaires a  
6 augmenté aussi de façon appréciable et est demeuré  
7 par la suite. Ce qu'on voyait dans les années  
8 avant, c'est qu'un nouvel entrepreneur essayait de  
9 percer puis disparaissait du marché. On voyait il  
10 est rentré, l'année d'après, il ressortait du  
11 marché. Mais là, deux mille neuf (2009), il y avait  
12 de l'ouvrage. Il y avait trop d'ouvrage pour ceux  
13 qui étaient déjà là, les grands, les dominants, et  
14 donc de nouvelles entreprises ont pu voir le jour  
15 et même il y en avait un qui, un des grands qui  
16 disait un petit peu la pression qu'ils avaient sur  
17 eux parce que leur carnet de commandes était plein  
18 mais il disait, si on la cote pas cette job-là,  
19 puis on la gagne pas, bien on vient de voir naître,  
20 de venir au monde un nouvel entrepreneur. Alors il  
21 était un petit peu tiraillé entre... il avait déjà  
22 trop de travail mais il voulait qu'il y ait trop de  
23 nouvelle concurrence qui arrivait.

24 Soit dit en passant, tous les nouveaux  
25 venus ont dit quand même que le BSDQ a facilité

1 leur entrée parce que quand on arrive, on est  
2 inconnu. On peut pas se fier sur notre expérience  
3 passée ou notre renommée pour obtenir les contrats  
4 mais le BSDQ fonctionne tout simplement, tu rentres  
5 un prix sur un contrat, t'es le plus bas  
6 soumissionnaire, tu l'obtiens. Alors, de ce point  
7 de vue là, ils ont quand même pu, donc obtenir des  
8 contrats dans la mesure évidemment, toujours avec  
9 les bémols, là, d'obtenir les prix de fabrication  
10 mais je veux dire, c'est quand même, il y a quand  
11 même une forme d'égalité pour tous au moins dans  
12 cette méthode-là.

13 En deux mille dix (2010), on a mentionné  
14 tantôt et je le rappelle, qu'il y a eu comme une  
15 genre de libéralisation du marché où, pour  
16 différentes raisons, de chicanes, d'estompements,  
17 tout ça, là, que les escomptes particuliers  
18 privilégiés dont bénéficiaient les plus grands et  
19 les fabricants, en tout cas, ça a commencé à se  
20 tirailler un petit peu plus, puis, du moins dans  
21 certains domaines et en particulier peut-être ceux  
22 qui touchent plus le MTQ, les dominants n'avaient  
23 plus l'avantage, du moins pas aussi marqué, qu'ils  
24 avaient précédemment et donc là aussi ça favorisait  
25 la concurrence, les entrepreneurs qui ont pu voir

1 le jour et être concurrentiels. Si je me transporte  
2 maintenant davantage du côté des marchés  
3 municipaux...

4 Q. **[1031]** Oui.

5 R. ... on a donc les spécifications, les produits  
6 spécifiés, admettons produit A ou équivalent, on  
7 voit aussi une certaine pression à l'effet que de  
8 plus en plus, c'est mal vu de nos jours de ne pas  
9 accepter un équivalent et dans ce sens-là, on est  
10 davantage dans un marché de performance, un petit  
11 peu plus où on remarque, par exemple la ville de  
12 Montréal, dans ses contrats d'éclairage, au lieu  
13 d'indiquer produit A, B ou C, est davantage un  
14 petit peu comme le MTQ, c'est pas une norme  
15 vraiment mais c'est un devis qui dit tout  
16 simplement ce qu'on veut. On veut que ça éclaire  
17 tant, on veut que ça ait telle solidité, tout ça.  
18 Alors on ouvre un petit peu le marché.

19           Finalement aussi, ce qu'on constate, c'est  
20 que les entrepreneurs, comme il y a moins  
21 d'ouvrage, s'éloignent de leur région géographique,  
22 ce qui vient créer une nouvelle concurrence. Par  
23 exemple, on a les dominants de Montréal qui  
24 confrontent les dominants de Québec un petit peu  
25 plus.

1 Et finalement aussi, on avait certains  
2 entrepreneurs qui nous disaient que la fin du  
3 placement syndical devrait aussi favoriser la  
4 mobilité. Parce que c'est sûr que quand ils se  
5 déplaçaient dans une autre région, ils ont besoin  
6 d'une main-d'oeuvre spécialisée. Si cette main-  
7 d'oeuvre là est pas nécessairement compétente, bien  
8 ils font pas nécessairement leurs frais en allant  
9 ailleurs, là.

10 Q. **[1032]** Et le corollaire? L'augmentation de la  
11 concurrence? Et ça mène à la dernière diapositive.

12 R. Oui. Alors on en vient que maintenant l'ouvrage a  
13 bais... admettons, on disait d'une forte pointe,  
14 deux mille neuf-deux mille dix (2009-2010), mais  
15 l'ouvrage a baissé significativement vers deux  
16 mille douze (2012) alors qu'on a beaucoup plus  
17 de... d'entrepreneurs. Donc, la question que tous  
18 les entrepreneurs, incluant les gros, se posent,  
19 c'est qui va survivre? Parce que même les gros...  
20 les gros ont des gros frais fixes. Alors ils sont  
21 pas nécessairement compétitifs sur tous les  
22 projets, là, ils ont des avantages sur des gros  
23 projets d'ampleur mais sur les petits, c'est sûr  
24 que les petits ont de... sur les petits projets,  
25 les petits entrepreneurs ont l'avantage.

1                   On remarque, donc, en deux mille dix  
2                   (2010), quand il y avait le gros boom, qu'ils  
3                   pouvaient faire des marges de profit entre quinze  
4                   (15) et vingt pour cent (20 %) et en ce moment, on  
5                   nous parle plutôt de marges entre cinq et sept pour  
6                   cent. Et puis sur les premiers trimestres de  
7                   l'année, ils soumissionnent à perte. On nous dit  
8                   que dans le fond, les soumissions de janvier à... à  
9                   juin se font à perte. De juin à septembre, ils font  
10                  à peu près, bon, quelques pourcentages de profit,  
11                  puis là, ils essayent de se rattraper de septembre  
12                  à décembre pour compenser les pertes des... des  
13                  deux premiers trimestres. Alors c'est une situation  
14                  qui... qui, en ce moment, plusieurs qualifient,  
15                  bon, d'invivable et espèrent vite que ça va se  
16                  rétablir parce que sinon, il y a des... des  
17                  faillites probables.

18                Q. **[1033]** Donc on parle de difficultés, ça va  
19                  engendrer des difficultés financières?

20                R. Oui. Puis parmi les autres difficultés financières,  
21                  si on veut, c'est que le fait que là, ils ont comme  
22                  plus beaucoup d'argent, là, en tout cas, ils ont  
23                  pas les profits, c'est par exemple... le seul  
24                  escompte permis au BSDQ c'est l'escompte de  
25                  paiement rapide. Si on paye, admettons, en dedans

1 de trente (30) jours, on peut bénéficier d'un  
2 escompte de... de... de deux pour cent. Alors ça,  
3 c'est entre l'entrepreneur spécialisé et  
4 l'entrepreneur général. Mais c'est vrai aussi entre  
5 les entrepreneurs et les fabricants, souvent, qu'il  
6 y a un escompte de paiement rapide. Ceux qui  
7 avaient les reins solides, donc, bénéficiaient  
8 souvent de cet escompte-là de deux pour cent sur  
9 des matériaux qu'on a vus peuvent valoir beaucoup.  
10 Mais même les grands nous disent maintenant que  
11 dans bien des cas, ils sont plus capables de se  
12 prévaloir de cet escompte-là, ils ont pas... ils  
13 ont pas les paiements. Puis ça, ça découle entre  
14 autre que des très très longs délais de paiement,  
15 en ce moment, de la part des donneurs d'ouvrage. On  
16 nous dit que les moyennes, maintenant, sont rendues  
17 facilement à plus de quatre mois de délai avant  
18 que... avant la fin, là, que leurs travaux soient  
19 payés. Dans certains cas, plusieurs nous ont cité  
20 la Ville de Québec. Dès qu'on ajoute, admettons il  
21 y a eu des travaux additionnels et que là, donc,  
22 tout le monde veut vérifier, scrute à la loupe les  
23 travaux, ça peut être plus de douze (12) mois avant  
24 de recevoir le dernier paiement de retenue.

25 Quand on sait qu'en ce moment, la retenue

1 de dix pour cent (10 %) est au-delà de la marge de  
2 profit, ça veut dire traîner très longtemps le  
3 fardeau qu'on a déjà payé tous nos employés, nos  
4 matériaux, avant d'aller chercher notre profit.  
5 Alors donc, je vous lance un peu pour avoir  
6 rencontré autant d'entrepreneurs leur cri du coeur,  
7 je me sens un peu le... le besoin de partager ça  
8 avec vous.

9 Q. **[1034]** Juste avant de passer au prochain point,  
10 vous parlez au niveau des avenants, des extras, là,  
11 ça peut aller jusqu'à un an. Ça, c'était un cas,  
12 notamment, à la Ville de Québec?

13 R. Oui.

14 Q. **[1035]** Est-ce qu'au niveau des avenants, des  
15 extras, est-ce que c'est une... les délais sont  
16 beaucoup plus longs partout ou c'est juste...

17 R. Partout. Non, non, c'est partout. Parce que ce  
18 qu'on nous dit, c'est que dans le fond, appelons ça  
19 le phénomène associé à notre Commission, mais les  
20 gens ont peur que les extras soient non justifiés.  
21 Il y a beaucoup de vérifications administratives et  
22 d'autorisations requises et les délais sont très  
23 très longs dans tout ce processus-là pour les  
24 approbations.

25 Q. **[1036]** O.K. Et au niveau, là, le délai de quatre

1 mois pour le paiement du contrat principal, est-ce  
2 que ça c'est un délai moyen ou c'est un délai  
3 maximum?

4 R. Ça, en ce moment, c'est le délai moyen.

5 Q. **[1037]** Oui? Et est-ce qu'il y a une distinction...

6 R. Bien écoute, délai moyen, on s'entend qu'on n'a pas  
7 demandé à tous les entrepreneurs et on n'a pas fait  
8 une analyse statistique, là, mais admettons...

9 Q. **[1038]** L'échantillon que vous avez pris, là.

10 R. Oui.

11 Q. **[1039]** Et est-ce qu'il y a une différence entre le  
12 MTQ ou les municipalités, par exemple?

13 R. Ça, je pourrais... on m'a dit que les municipalités  
14 c'était très long, mais j'ai pas comparé, j'ai pas  
15 demandé, par exemple, au MTQ, je pourrais pas vous  
16 le confirmer, là.

17 Chose certaine, c'est qu'en fait, on me dit  
18 que les délais, par exemple, sont autour de quatre  
19 mois, mais ça, ça inclut leurs clients privés  
20 qu'ils m'ont dit sont de bien meilleurs payeurs.  
21 Alors, en fait, si on retirait leurs clients  
22 privés...

23 Q. **[1040]** Peut-être que...

24 R. ... on ne considérerait que leurs clients... leurs  
25 donneurs d'ouvrage publics, ce serait probablement

1 même plus élevé que cela.

2 Q. **[1041]** Mais, ce qui ressort, c'est que les délais  
3 de paiement des donneurs d'ouvrage publics, des  
4 fois, c'est long, et avec les charges, le fardeau  
5 financier qu'ils ont, ça peut devenir très lourd.

6 R. Oui.

7 Q. **[1042]** C'est ça qu'on doit en retirer, dans le  
8 fond.

9 R. Oui, tout à fait.

10 Q. **[1043]** Et bien, les...

11 (16:47:39)

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[1044]** Disons qu'ils agissent avec plus de  
14 prudence.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Q. **[1045]** Donc, la tentation de trouver des extra,  
17 vous en avez parlé. Vous avez mentionné comme  
18 dernier élément « monstre administratif ». Qu'est-  
19 ce que vous voulez dire exactement?

20 R. Oui. En fait, c'est... c'étaient les entrepreneurs  
21 qui mentionnaient encore, bien, là, c'est...  
22 c'est... avec tous les... il y a beaucoup de  
23 règlements administratifs qui sont accrus,  
24 admettons des... au niveau de la CCQ, différentes  
25 validations des... que l'AMF... en tout cas. Tout

1           ça, c'est que c'est sûr qu'en ce moment, les frais  
2           d'administration ou le personnel requis pour  
3           affecter à ça, bien, leur... si on veut, là, leur  
4           frais de gestion augmente et la charge  
5           administrative est plus lourde, sans plus, là. Je  
6           qualifierai pas... Eux ont... certains ont utilisé  
7           le terme « monstre administratif », mais dans le  
8           fond c'était juste pour dire... bien, c'est ça.  
9           C'est... c'est les frais fixes ont augmenté. Il y a  
10          plus de paperasses qu'il n'y en avait avant. C'est  
11          sûr que les entrepreneurs vont... vont se plaindre  
12          qu'avant, sur un chantier de construction, c'était  
13          donnant-donnant. Maintenant, il faut être plus...  
14          plus rigoureux. Il faut mettre les choses dans la  
15          bonne catégorie et puis... voilà.

16        Q. **[1046]** Il y a moins de passe-droit, on tourne moins  
17          les coins ronds, on s'assure d'être plus...

18        R. Oui.

19        Q. **[1047]** ... rigoureux. Une dernière question...

20        LA PRÉSIDENTE :

21        Et honnête.

22        Me SIMON TREMBLAY :

23        Accessoirement, effectivement.

24        Q. **[1048]** Une dernière question, je pense qu'on n'en a  
25          pas traité. Est-ce qu'il vous est arrivé... vous

1           avez des... des constatations, pardon, suivant vos  
2           rencontres ou avec les bases de données avec  
3           lesquelles vous avez travaillé, de municipalités  
4           qui... qui sont donneurs d'ouvrage qui donnent des  
5           contrats aux entrepreneurs, bien entendu, mais qui  
6           bénéficient de subventions et qui, dans ce  
7           contexte-là vont peut-être faire preuve d'une plus  
8           grande largesse que s'ils payaient eux-mêmes les  
9           infrastructures d'éclairage qu'ils ont commandé  
10          aux...

11         R. Certains entrepreneurs nous ont dit qu'il existait  
12          des subventions liées à l'utilisation de  
13          l'aluminium parce qu'on peut avoir des poteaux  
14          d'aluminium et d'acier, mais quand on a posé la  
15          question aux fabricants, ils ont dit qu'ils étaient  
16          pas au courant de telles subventions, mais on n'a  
17          pas poussé plus loin. Mais, c'est la seule... c'est  
18          le seul cas dans les discussions qu'on a entendues  
19          où on a parlé de... de subventions liées aux  
20          matériaux. Sinon, évidemment, il y a les  
21          subventions d'Hydro-Québec, là, qui... qui ont été  
22          accordées et qui, bien sûr, quand un tel programme  
23          est lancé, c'est sûr que c'est des opportunités  
24          pour les fabricants, là, de faire valoir leurs  
25          produits et, si on veut, à la limite, d'abus de...

1 des situations de lobbyisme et d'augmentation,  
2 l'inflation des prix, mais, ça, c'est pas parce  
3 qu'ils nous l'ont dit, là. Ça, c'est sûr que  
4 quand... quand on voyait, par exemple, l'exemple de  
5 Tassimco tout à l'heure quand tout d'un coup la  
6 province au complet va changer ses feux de  
7 circulation, on s'entend que je soupçonne que les  
8 prix des feux de circulation ont probablement  
9 augmentés, mais on l'a pas vérifié

10 Q. **[1049]** D'accord. Ça complète en ce qui me concerne.  
11 Je ne sais pas si les parties ont des questions, de  
12 façon à ce qu'on puisse conclure le témoignage de  
13 madame Gauthier et passer au prochain témoin demain  
14 matin.

15 LA GREFFIÈRE :

16 Est-ce que vous voulez coter le PowerPoint?

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Oui, effectivement. Merci. Alors, 136P-1593...

19 LA GREFFIÈRE :

20 93.

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 ... 93.

23

24 136P-1593 : Présentation par Jeannette Gauthier -  
25 Éclairage extérieur et

1 supersignalisation

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors?

5 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

6 Pas de question, Madame la Présidente.

7 Me DENIS HOULE :

8 Moi non plus, Madame.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 D'autres parties? Parfait.

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Donc, ça nous mène à demain matin. Comme je le  
13 disais, il y aura un entrepreneur et un fabricant  
14 qui viendront compléter, si on veut, là, la... ce  
15 que j'ai intitulé en fin de matinée, la « bulle »  
16 éclairage extérieur et superstructure.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait.

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Merci et bonne soirée.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Alors, merci beaucoup, Madame Gauthier.

23 R. Merci.

24

25 Me SIMON TREMBLAY :

1           Merci.

2

3           ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

4           AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

5

6

7           SERMENT

8           Nous, soussignés, ODETTE GAGNON et CLAUDE MORIN,  
9           sténographes officiels, certifions que les feuilles  
10          qui précèdent sont et contiennent la transcription  
11          d'un enregistrement numérique, hors de notre  
12          contrôle et est au meilleur de la qualité dudit  
13          enregistrement, le tout conformément à la loi.

14          Et nous signé,

15

16

17

18          \_\_\_\_\_  
18          Odette Gagnon           (Tableau #202129-3)

19          Sténographe officielle

20

21

22

23          \_\_\_\_\_  
23          Claude Morin (Tableau #200569-7)

24          Sténographe officiel